



جمعية الدعوة
بالصناعة الجديدة

INDUSTRIAL CITY ISLAMIC SOCIETY

سياسة التعامل مع الشركاء



سياسة التعامل مع الشركاء

التعريفات:

الجمعية: جمعية الدعوة والإرشاد وتوعية الجاليات في الصناعة الجديدة بالرياض.
اللجنة: هي لجنة فتح وفحص عروض المتنافسين.
الأشخاص: أي شخص طبيعي أو اعتباري.

هدف السياسة:

تهدف هذه السياسة إلى تنظيم الإجراءات ذات الصلة بالأعمال والمشتريات، ومنع استغلال النفوذ وتأثير المصالح الشخصية فيها؛ وذلك حماية لأموال الجمعية، وتحقيق أفضل قيمة لأموال الجمعية عند التعاقد على الأعمال والمشتريات وتنفيذها بأسعار تنافسية عادلة، وتعزيز النزاهة والمنافسة، وتحقيق المساواة، وتوفير معاملة عادلة للمتنافسين؛ تحقيقاً لمبدأ تكافؤ الفرص، ولضمان الشفافية في جميع إجراءات الأعمال والمشتريات.

الفصل الأول: المبادئ الأساسية

1. تتعامل الجمعية عند تنفيذ أعمالها وتأمين مشترياتها مع الأشخاص، طبقاً للأنظمة والقواعد التي تسري على العقود بحسب الحال.
2. يعطى جميع المتنافسين الراغبين في التعامل مع الجمعية، ممن تتوافر فيهم الشروط التي تؤهلهم لهذا التعامل؛ فرصاً متساوية ويعاملون على قدم المساواة.
3. توفر للمتنافسين معلومات واضحة وموحدة عن الأعمال والمشتريات المطلوبة، ويمكنون من الحصول عليها في وقت محدد.
4. تخضع المنافسات لمبادئ العلانية والشفافية وتكافؤ الفرص.
5. يكون طرح الأعمال والمشتريات والتعاقد في حدود الاحتياجات الفعلية للجمعية، وبأسعار عادلة لا تزيد عن الأسعار السائدة في السوق.

الفصل الثاني: وثائق المنافسة:

- يجب أن تتضمن وثائق المنافسة المعلومات والبيانات الخاصة بالأعمال والمشتريات المطروحة.

الفصل الثالث: الشروط والمواصفات:

1. يجب أن تكون الشروط والمواصفات الفنية للأعمال والمشتريات المطروحة تفصيلية ودقيقة وواضحة، وألا تتضمن الإشارة إلى نوع، أو صنف معين، أو تحديد علامة تجارية، أو اسم تجاري بعينه، أو وضع مواصفات لا تنطبق إلا على مقاولين أو منتجين أو موردين بعينهم.



2. استثناء من حكم الفقرة (1) من هذه المادة، يجوز الإشارة إلى علامة تجارية أو اسم تجاري بعينه في الحالات التي يتعذر فيها وصف وتحديد المواصفات الفنية بشكل دقيق، بشرط الحصول على موافقة مسبقة من مجلس إدارة الجمعية، وأن تتضمن وثائق المنافسة عبارة "وما يعادلها".
3. على الجمعية عدم المبالغة في المواصفات الفنية، وألا تتجاوز حاجات ومتطلبات المشروع والاعتمادات المالية المخصصة له.
4. للجمعية الاستعانة بمن ترى الاستئناس برأيهم من ذوي الخبرة والاختصاص عند وضع المواصفات الفنية.

الفصل الرابع: التكلفة التقديرية:

1. على الإدارة المختصة في الجمعية - قبل وضع التكلفة التقديرية للأعمال و المشتريات - القيام بالآتي:
2. دراسة أسعار السوق بشكل دقيق، وأن تراعي في ذلك تحديد حد أعلى للقيمة الإجمالية المتوقعة للعقد.
3. وضع الضوابط اللازمة للمحافظة على سرية التكلفة التقديرية.

الفصل الخامس: معايير تقييم العروض:

1. تحدد الإدارة المختصة في الجمعية في وثائق المنافسة معايير تقييم ومقارنة وقبول العروض.
2. يجب أن تكون معايير التقييم غير السعرية موضوعية وتتناسب مع طبيعة الأعمال والمشتريات المراد طرحها، وأن تكون - بالقدر الممكن عملياً - قابلة للتحديد الكمي.

الفصل السادس: إعلان المنافسات:

1. يتم الإعلان عن المنافسات في الموقع الإلكتروني للجمعية لمدة لا تقل عن أربعة عشر يوماً.
2. إذا كانت التكلفة التقديرية للأعمال والمشتريات لا تتجاوز مبلغ عشرة آلاف ريال سعودي، فيجوز للجمعية ألا تتقيد بما ورد ذكره في الفقرة رقم (1) من الفصل السادس.

الفصل السابع: تقديم العروض:

1. تقدم العروض في الموعد المحدد لقبولها، ولا يجوز قبول العروض التي تقدم بخلاف ذلك.
2. تقدم العروض من خلال البريد الإلكتروني المخصص من قبل الجمعية لاستقبال عروض المتنافسين.

الفصل الثامن: فتح وفحص العروض:

1. تحال جميع العروض للمدير التنفيذي للجمعية في موعد انتهاء مدة تلقي العروض.
2. يجتمع المدير التنفيذي مع الإدارة المختصة - المستفيدة من الأعمال والمشتريات - لفحص العروض، ويقدموا توصية في الترسية على أفضل العروض.
3. تفحص العروض فنياً وفقاً للمعايير المنصوص عليها في وثائق المنافسة، وتستبعد العروض المخالفة.



4. تفحص اللجنة العروض المالية للعروض الفنية المقبولة، وتقدم توصياتها على أفضل العروض، وفقا لمعايير التقييم المعلن عنها في وثائق المنافسة.
5. إذا ارتفع سعر أفضل عرض عن الأسعار السائدة في السوق بشكل ظاهر، تطلب الجمعية كتابيا من صاحبه تخفيض سعره، فإن امتنع، أو لم يصل بسعره إلى المبلغ المحدد، فتتفاوض الجمعية مع صاحب العرض الذي يليه وهكذا مع بقية أصحاب العروض إلى أن يتم التوصل إلى السعر المحدد، فإن لم يتوصل إليه تلغ المنافسة.
6. إذا زادت قيمة أفضل عرض على المبالغ المعتمدة للمشروع، تطلب الجمعية كتابيا من صاحبه تخفيض عرضه بما يتفق مع المبالغ المعتمدة، فإن امتنع أو لم يصل بسعره إلى المبلغ المطلوب، فتتفاوض الجمعية مع صاحب العرض الذي يليه وهكذا مع بقية أصحاب العروض إلى أن يتوصل إلى سعر يتفق مع المبالغ المعتمدة، فإن لم يتم التوصل إليه؛ فلا إدارة الجمعية- بعد موافقة مجلس الإدارة - إلغاء بعض البنود أو تخفيضها للوصول إلى المبلغ المعتمد، على ألا يؤثر ذلك على الانتفاع بالمشروع أو ترتيب العروض، فإن تعذر إلغاء بعض بنود المشروع أو تخفيضها؛ تلغ المنافسة.
7. لا يجوز استبعاد أي عرض بسبب تدني أسعاره إلا إذا قل بنسبة (25%) فأكثر عن التكلفة التقديرية والأسعار السائدة في السوق، بشرط أن تقوم اللجنة بعد مراجعة الأسعار التقديرية بمناقشة صاحب العرض المنخفض، وأن تطلب منه كتابيا تقديم تفاصيل للعناصر المكونة لعرضه وشرح أسباب انخفاضه، وفي حال عدم اقتناع اللجنة بمقدرته على تنفيذ العقد، فيجوز لها التوضيعة باستبعاد العرض.
8. تعلن الجمعية عن نتائج المنافسة في موقعها الإلكتروني.
9. إذا لم يقدم إلا عرض واحد، أو قدمت عدة عروض واتضح أنها غير مطابقة لوثائق المنافسة - عدا عرض واحد - فلا يجوز قبول هذا العرض إلا إذا كانت أسعاره مماثلة للأسعار السائدة في السوق.
10. إذا مضت المدة المحددة لاستقبال العروض، ولم تستلم الجمعية أي عرض، أو كانت جميع العروض غير مطابقة لوثائق المنافسة؛ فيجوز لها أن توجه دعوات مباشرة لعدد لا يقل عن ثلاثة متنافسين لتقديم عروضهم على المنافسة، وينطبق عليها ما ورد في الفقرة رقم (9) من الفصل الثامن.
11. تلغى المنافسة في الحالات الآتية:
 - أ. إذا كان في وثائق المنافسة أخطاء جوهريّة لا يمكن تداركها.
 - ب. إذا اتخذ إجراء مخالف لأحكام السياسة لا يمكن تصحيحه.



- ج. إذا كان هناك مؤشرات واضحة على أن هناك احتيالا أو ارتكاب أي من ممارسات الفساد، أو تواطؤا بين المتنافسين أو أطراف لهم صلة بالمنافسة على نحو لا يمكن معه ترسية المنافسة بما يتفق مع أحكام السياسة.
- د. إذا خالفت جميع العروض وثائق المنافسة.
- هـ. إذا اقتضت المصلحة العامة ذلك.

الفصل التاسع: الصلاحيات:

1. تكون صلاحية البت في المنافسات لتنفيذ الأعمال وتأمين المشتريات والتكليف بالأعمال الإضافية لمجلس إدارة الجمعية، ويجوز للمجلس تفويض أحد أعضائه بصلاحية البت والترسية.

الفصل العاشر: صياغة العقود ومدد تنفيذها:

1. تصاغ العقود ووثائقها وملحقاتها باللغة العربية، ويجوز استخدام لغة أخرى إلى جانب العربية على أن تكون العربية هي المعتمدة في تفسير العقد وتنفيذه وتحديد مواصفاته ومخططاته والمراسلات المتعلقة به.

الفصل الحادي عشر: إنهاء العقود:

1. يجب على الجمعية إنهاء العقد في الحالات الآتية:
- أ. إذا تبين أن المتعاقد معه قد شرع - بنفسه أو بوساطة غيره بطريق مباشر أو غير مباشر - في رشوة أحد موظفي الجهات الخاضعة لأحكام النظام أو حصل على العقد عن طريق الرشوة، أو الغش، أو التحايل، أو التزوير، أو التلاعب، أو مارس أيًا من ذلك أثناء تنفيذه للعقد.
- ب. إذا أفلس المتعاقد معه، أو طلب إشهار إفلاسه، أو ثبت إعساره، أو صدر أمر بوضعه تحت الحراسة، أو كان شركة وجرى حلها أو تصفيتها.
- ج. إذا تنازل المتعاقد معه عن العقد دون موافقة مكتوبة من الجمعية.
2. يجوز للجمعية إنهاء العقد في الحالات التالية:
- أ. إذا تأخر المتعاقد معه عن البدء في العمل، أو تباطأ في تنفيذه، أو أخل بأي شرط من شروط العقد ولم يصح أوضاعه خلال (خمسة عشر) يوما من تاريخ إبلاغه كتابة بذلك.
- ب. إذا توفي المتعاقد معه. وفي هذه الحالة ينهي العقد وتسوى المستحقات وتعاد الضمانات. وللجمعية الاستمرار في التعاقد مع الورثة -بعد موافقتهم- على أن يتوافر لديهم المؤهلات الفنية والضمانات اللازمة لإكمال تنفيذ العقد.
- ج. إذا تعاقد المتعاقد معه لتنفيذ العقد من الباطن دون موافقة مكتوبة من الجمعية.



الفصل الثاني عشر: بيع المنقولات:

1. يعلن عن بيع المنقولات من خلال الموقع الإلكتروني للجمعية لمدة لا تقل عن أربعة عشر يوما.
2. تباع المنقولات إما بالمزايدة العامة، أو بالطريقة التي يراها مجلس إدارة الجمعية محققة للفائدة القصوى للجمعية.

مجلس إدارة الجمعية:

تم اعتماد سياسة التعامل مع الشركاء في اجتماع مجلس الإدارة بجلسته الثانية المنعقدة بتاريخ

2021/07/04م