



التعاقدات والمشتريات



التعاقدات والمشتريات:

مادة (٢٥٥)

العطاء هو ما يقدمه المقاول أو الشركة للجهة الراغبة في القيام بإنشاء ما أو عمل ما أو شراء سلعة ما يتضمن العطاء الكمية المراد العمل بها وكذلك سعر كل وحدة أو عملية وسمي عطاء انه يعطى للجهات لاستيفائه.

مادة (٢٥٦)

المنافسة هي مجموعة من الإجراءات النظامية تهدف إلى دعوة أكبر عدد ممكن من المنافسين لتقديم عطاءاتهم وعروضهم تمهيدا لاختيار الأنسب منها سواء من الناحية جودة المادة المطلوب شراؤها أو بأسعارها أو ببقية الشروط الأخرى المتمثلة في الكمية ووقت التجهيز وشروط الدفع والتسليم وغيرها من الامور التي يمكن أن يكون لها تأثير مباشر أو غير مباشر في أداء هذه المهمة.

مادة (٢٥٧)

تلتزم الجمعية قبل طرح أعمالها ومشترياتها؛ القيام بالإجراءات الأولية اللازمة، ومن ذلك:

١. التخطيط المسبق للمشاريع والمشتريات.
٢. إعداد دراسة الجدوى ووضع التكلفة التقديرية للمشروع.
٣. إعداد وتحديد الاحتياجات .
٤. تجهيز الطلب المرسل لدعوة الجهات والمؤسسات من أجل تقديم عروضهم .
 - أ- التحقق من استيفاء المتطلبات الادارية اللازمة كالتراخيص وغيرها.
 - ب- تحديد الاسلوب المناسب للتعاقد وفق أحكام هذا الدليل .
 - ت- التحقق من توافر الاعتمادات المالية قبل الطرح.



جمعية توافق للإصلاح الأسري

أساليب التعاقد



أساليب التعاقد

مادة (٢٥٨)

يكون التعاقد أو الشراء لجميع الأصناف والادوات والمهمات وإجراء المقابلات والنقل باتباع إحدى الطرق الآتية في حدود ما تراه الجمعية ملائماً لمقتضيات العمل:

١. المناقصة العامة.
٢. المناقصة المحدودة.
٣. الأمر المباشر.

المناقصة العامة

مادة (٢٥٩)

يراعى أن تتضمن شروط المناقصة البيانات التالية:

١. موضع المناقصة والمواصفات محددة تحديداً دقيقاً نافياً للجهالة.
٢. المدة المحدودة لقبول العطاءات وآخر موعد لقبولها.
٣. المدة المحددة للتوريد.
٤. شروط الدفع.
٥. مدة التزام المورد بعطائه.
٦. الجزاءات عند الإخلال بشروط العقد.
٧. حق الجمعية في تجزئة العطاء.
٨. حق الجمعية في قبول أو رفض أي عطاء بدون إبداء الأسباب.

مادة (٢٦٠)

يجب أن يتم النشر قبل موعد تقديم العطاءات بمدة ال تقل عن عشرة أيام بقرار من المدير التنفيذي.

مادة (٢٦١)

يجب إعداد وصف للعمل المطلوب وبشكل واضح قبل نشر الإعلان مع ختمه من قبل الجمعية والتوقيع عليه من المدير التنفيذي.

معايير تقييم العروض

مادة (١٦٢)

اللجنة المختارة أو الشخص المخول عند البت في العطاءات إلا يكون السعر بمفرده هو العنصر الحاسم في التوصية بقبول العطاء وعليها أن تدخل في اعتبارها بالإضافة إلى الاسعار المقدمة ما يلي:-

١. مدة التوريد ومدى حاجة الجمعية إلى سرعة التوريد وموازنة الفوائد التي قد تحرم الجمعية
٢. منها في حالة التأخير مع فروق الاسعار المعروضة.
٣. كفاءة المورد وقدرته وخبرته السابقة بالأعمال موضوع المناقصة.
٤. جودة الأصناف والخامات ومطابقتها للمواصفات.
٥. ويراعي كذلك الاسترشاد بالأسعار الاخيرة السابقة المتعامل بها وكذلك أسعار الصرف.

مادة (١٦٣)

إذا انتهى وقت زمن العطاء ولم تتقدم إلا جهة واحدة فإنه يعمل على الحصول على عرضين آخرين ويتم ذلك بالتواصل المباشر مع الجهات ذات الاختصاص.

مادة (١٦٤)

يجوز قبول العطاء الوحيد إذا رؤي إلا فائدة ترجى من إعادة المناقصة وأن حاجة العمل ال تسمح بإعادتها وان العطاء الوحيد مطابق للشروط ويعتمد هذا القبول من المدير التنفيذي حسب الصلاحيات المخولة له من مجلس الإدارة.

مادة (١٦٥)

إذا تساوت الأثمان بين عطاءين أو أكثر يجوز تجزئة المقادير المعلن عن شرائها بين مقدميها إذا كان ذلك يحقق المصلحة للجمعية.

المناقصة المحدودة

مادة (١٦٦)

المناقصة المحدودة وهي التي يقتصر الاشتراك فيها على عدد محدد من المنشآت أو الشركات المتخصصة أو الافراد المعروفين بحسن السمعة والامتياز والكفاءة في النواحي الفنية والمقدرة المالية ومدرجة أسماؤهم في سجلات وكشوف يعتمدها المدير التنفيذي وتسرى عليها جميع الاحكام المنظمة للمناقصة العامة فيما عدا الدعوة إلى الاشتراك فيها والتي تتم في هذه الحالة بموجب خطابات موصى عليها أو بأي وسيلة أخرى تثبت وصول الدعوة إلى جهات المشتركين.

مادة (١٦٧)

يجوز استخدام أسلوب المنافسة المحدودة في الحالات الآتية

١. الأعمال والمشتريات التي لا تتوافر إلا لدى عدد محدود من المقاولين أو الموردين أو المتعهدين ، وفقاً لما يوضحه الدليل التنفيذي.
٢. الأعمال والمشتريات التي لا تتجاوز تكلفتها التقديرية مبلغ (٢٠٠,٠٠٠) ريال ، يتم توجيه الدعوة إلى أكبر عدد ممكن من المتنافسين على ألا يقل عددهم عن ثلاثة.
٣. الأعمال والمشتريات المطلوبة عاجلاً، يتم توجيه الدعوة إلى أكبر عدد ممكن من المتنافسين على ألا يقل عددهم عن ثلاثة.

الأمر المباشر

مادة (١٦٨)

ويكون الترخيص بالتعاقد بالأمر المباشر طبقاً لللائحة المالية والحاجة الملحة بشراء الصنف ويتم اعتمادها من المدير التنفيذي على أن ال تتجاوز مبلغ وقدره (٢٠٠,٠٠٠) ريال.

مادة (١٦٩)

إذا تأخر المتعهد عن التوريد عن الموعد المحدد لذلك جاز توقيع غرامة تأخير عليه بحيث ال تتجاوز ٢٪ عن كل شهر أو جزء منه بحيث ال تتجاوز الغرامة ١٠٪ من قيمة التعاقد.

مادة (١٧٠)

للمدير التنفيذي أن يوافق على بيع الأصناف الغير صالحة للاستعمال أو التي يخشى عليها من التلف أو لتي بطل استعمالها وكذا الأصناف الزائدة عن الحاجة بناء على قرار لجنة تشكل لهذا الغرض.

مادة (١٧١)

يصدر المدير التنفيذي قرارا بتشكيل لجنة تقوم بتصنيف الأصناف المراد بيعها في مجموعات متناسقة.

مادة (١٧٢)

يصدر المدير التنفيذي قرارا بتشكيل لجنة لوضع الاسعار الاساسية للبيع بمقتضاه على أن تدون هذه الاسعار في قائمة وبطريقة سرية وتعتمد من المدير التنفيذي وتوضع في مظروف مغلق وتسلم للجنة البيع بمقتضى هذه الاسعار إلا يوم البيع وبمحضر