

القسم الأول: مقدمة عن السوق الإلكتروني.

منصة السوق الإلكتروني تستعرض المنتجات الطبية فيما يخص الأدوية والأجهزة والمستلزمات الطبية كقائمة إلكترونية بأسعار منافسة بالإستفادة من منافسات شركة نوبكو ومعلومات المنتجات ووقت التوصيل المتوقع والذي يمكّن الجهات الصحية من تنفيذ عملياتهم الشرائية وطلباتهم التكميلية حسب الكميات المطلوبة.

القسم الثاني: الشروط الخاصة بالسوق الإلكتروني.

(1) معلومات البنود:

1. عند تحديث حالة الضريبة للبند من قبل هيئة الزكاة والضريبة والجمارك بغير ماتمت الترسية عليه، يتم تزويد السوق الإلكتروني بخطاب يفيد بذلك من قبل صاحب الصلاحية عند المورد بكامل معلومات البند.
2. في حال تم ترسية البند بمنافستين سارية لنفس الوكيل، سيتم اعتماد السعر الأقل.
3. في حال انتقال وكالة البند إلى وكيل جديد وانتهاء إجراءات اعتماد المستندات اللازمة في نوبكو، سيتم تطبيقها على جميع الطلبات الغير مؤكدة، ويلتزم الوكيل السابق بتوريد جميع الطلبات المصدر لها تعמיד من السوق الإلكتروني.
4. تقديم صورة المنتج الطبي (البند) أو عينة منه لغرض تصويره وإضافته بالمنصة علماً أن جميع الحقوق محفوظة لشركة نوبكو (منصة السوق الإلكتروني) بعد الترسية النهائية أو إضافة المقبول فنياً.

(2) فيما يخص طلبات السوق الإلكتروني:

1. في حال تم رفع الطلب من قبل الجهة الصحية، يجب على المورد مراجعة جميع تفاصيل الطلب في المنصة وقبوله في مدة لا تتجاوز يومي عمل.
2. يلتزم المورد بمراجعة جميع تفاصيل الطلب من ناحية (السعر، حجم العبوة، ضريبة القيمة المضافة، فترة التوريد) عندما يكون الطلب في حالة "إنتظار موافقة المورد" وفي حال وجود أي ملاحظات يجب التواصل مع فريق السوق الإلكتروني قبل قبوله، حيث أن الموافقة على الطلب يعتبر موافقة على جميع التفاصيل ولن يتم أخذ أي ملاحظة بعين الإعتبار بعد ذلك.
3. يلتزم المورد بوضع فترة توريد لا تتجاوز 90 يوم للبنود الغير مسجلة في الهيئة العامة للغذاء والدواء.
4. الإلتزام بالشروط والأحكام الخاصة بمنصة السوق الإلكتروني وشروط وأحكام أمر الشراء الصادر للموردين من خلال المنصة.

0. في حال وجود انخفاض في أداء الموردين / المصانع حسب مؤشرات الأداء المعتمدة في منصة السوق الإلكتروني فيحق لشركة نوبكو (منصة السوق الإلكتروني) اتخاذ الاجراء المناسب على سبيل المثال وليس الحصر (الاستبعاد - إضافة المقبول فنياً وغيرها).
7. يلتزم المورد بالحفاظ على تلبية احتياجات الجهات الصحية والتي تتم من خلال منصة السوق الإلكتروني والحفاظ على الأداء المناسب ضمن معايير مؤشرات الأداء المعتمدة والتي يتم مشاركتها مع الموردين أو المصانع بشكل شهري.
7. تقديم تعهد باستبدال البنود إذا ظهر فيها أي عيب مصنعي مهما بلغت كمية البنود المستبدلة وذلك خلال فترة العقد وأوامر الشراء الصادرة من السوق الإلكتروني.

(٣) التوريد وساحة الإستلام:

1. يلتزم المورد بسحب كامل الكميات الموردة من تشغيلة تم سحبها من قبل الهيئة العامة للغذاء والدواء واستبدالها.
2. يجب تزويد الجهة الصحية بتاريخ صلاحية أفضل للبند في حال التأخر عن موعد التوريد المتفق عليه.

الموضوع : شروط توريد الادوية والمستلزمات الطبية و اللوازم المخبرية لمستودعات الشركة الوطنية للشراء الموحد (نوبكو)

1. يجب على المورد حجز الموعد عن طريق منصة نوبكو للمواعيد (HOS-ASN) ويشترط تحول حالة طلب التوريد من (طلب جديد) (New) إلى (تمت الموافقة) (Approved) مع مراعاة التاريخ الذي تم الموافقة عليه للتوريد. (الافضل حجز المبكر لضمان الموافقة على الموعد المقترح من المورد، وتجنب الاسبوعين الاخيرين من موعد الدفعة لتفادي الضغط في التوريد في هذه الاسبوعين).
 2. يجب أن يتم تقديم ASN لكل فاتورة على جده وأن يتم احضار نسخة مطبوعة من الموعد المعتمد.
 3. يجب أن يتم تعبئة نموذج طلب الموعد على منصة نوبكو للمواعيد (HOS-ASN) وفقاً للدفعه وأمر الشراء المذكور في فاتورة التوريد.
 4. يجب توفير نسخة من امر الشراء للبند المورد.
 5. يجب مراعاة توريد القياسات المطلوبه للعميل للبند التي لها قياسات متعددة، مع ارفاق موافقة العميل للقياسات المطلوبه.
 6. يجب حضور مندوب الشركة المورد أو الشركة الناقل .
 7. أن تكون الفاتورة مطابقة حسب الدفعة كما هو موضح في العقد أو التعميد وأن تحتوي على:
 - اسم الصنف ووصفه
 - رقم أمر شراء نوبكو
 - رقم المنافسة
 - رقم البند التجاري (نوبكو) / رقم التشغيلية
 - الكمية المورد
 - رقم التشغيلية
 - تاريخ الإنتاج / تاريخ الانتهاء
 - وحدة البند وتفصيلها (مثال: KIT/Test)
 - الإلتزام بتاريخ الدفعة الحالية المراد توريدها
 8. على المورد إبلاغ ادارة العقود بجميع الكميات والدفعات للملحقات المجانية (Free Goods POs) ليتم انشاء أمر شراء عليه ويتم تكويد الكميات المجانية قبل البدء بالتوريد . ويجب مراعاة اضافة البنود المجانية/التشغيلية/الاكسسورات في الموعد.
 9. عند وجود فروقات على حجم العبوة في الزيادة او النقص بناءً على كمية الدفعة ، يتم طلب حجز موعد (Reservation free Goods) بناءً على العبوة الرئيسية على نظام حجز المواعيد وذلك باستخدام رمز البند الأساسي على أن يكون اجمالي القيمة يساوي صفر ريال.
 10. في حال عدم ذكر تاريخ الانتاج على البند فيجب ارفاق شهادة منشأ مُصدقة بالأصناف المورد من خارج المملكة .
 11. يجب توفير مقياس لدرجة الحرارة والرطوبة (Data Logger) قابل للطباعة موضحاً التاريخ و الوقت الفعلي لتسجيل درجة الحرارة من بداية شحن البضاعة من مستودعات المورد وحتى وصولها الى منطقة الإستلام بأستثناء البنود المخزنة تخزين جاف في قسم المستلزمات .
 12. يجب تحديد نوع البند وطبيعة تخزين الصنف (مواد كيميائية، مبرد، مجمد....).
 13. لابد من توفير أمر فسح هيئة الغذاء والدواء لبنود الأدوية من مشتقات الدم مذكوراً فيه إسم المستحضر و رقم التشغيلية.
 14. لابد من توفير شهادة هيئة الغذاء والدواء بسلامة التشغيلات المعده للإستلام لبنود مشتقات الدم.
 15. يجب أن يتم توريد البنود على طلبيات سليمة حسب التالي:
 - أن تكون الطبلية على حسب المواصفات الأوروبية فقط (120 سم 80 Xسم).
 - أن لا يزيد ارتفاعها عن 140 سم.
 - أن تكون الطبلية مصنوعة من الخشب.
 - أن يكون كل بند/تشغيلية على طبلية مستقلة (بإستثناء البنود المورد بكمية "كرتون" ليتم توريدها ، ولا مانع من دمجها في طبلية واحدة مع أكثر من بند (اربع بنود على الاكثر في طبلية واحده).
 - أن يتم تغليف الطبلية جيداً للحفاظ على نباتها (Strapping Material or Plastic Wrapping).
 - وضع ملصق توصيحي للبنود التي ليس عليها عليها ما يوضح البند (شامل المعلومات الموضحة في نقطة 7 قدر المستطاع).
 16. يجب أن تكون معلومات الصنف (رقم الصنف، اسمه، رقم الكاتلوج "إن وجد") موضحه على كل كرتون حسب شروط المنافسة.
 17. يجب على المورد الإلتزام بتوفير الباركود (Barcoding) على البند كمتطلب اساسي من هيئة الغذاء والدواء.
 18. يتم توريد كل تشغيله من أكياس جمع الدم في فاتورة منفصلة.
 19. يجب أن يتم التوريد باستخدام مركبات تتوافق مع شروط هيئة الغذاء والدواء فيما يخص نقل الأدوية والمستلزمات.
 20. يجب الإلتزام بموعد التوريد الموافق عليه حسب اليوم و الوقت المحدد.
 21. في حال تم توريد تشغيله من بند تم رفضها مسبقاً، بأسباب فنية ومؤثرة على جودة المستحضر فيجب توفير تقرير من الشركة الصانعة و هيئة الدواء والغذاء ان حاله التي خضعت لها تلك الكمية أو الشحنة لا تؤثر على جودة المنتج.
 22. أوقات عمل المستودعات الرسمية و التي يتم فيها الإستلام هي من الاحد الى الخميس من الساعة 8:00 الى الساعة 3:00.
- في حال عدم الإلتزام بالشروط أعلاه، فإنه يحق للشركة رفض الاستلام و الرفع بذلك لإدارة علاقة الموردين لاتخاذ الاجراء اللازم.

مسودة

وثيقة عقد شراء وتوريد لمنافسة رقم: «رقم_المنافسة»

المبرم بين

الشركة الوطنية للشراء الموحد للأدوية والأجهزة والمستلزمات
الطبية "نوبكو"

و

«اسم_المورد_بالعربي»

رقم العقد : «رقم_المورد»- «رقم_المنافسة_بدون_NPT_»-
«رقم_العميل»

مسودة وثيقة عقد شراء وتوريد

بِعَوْنِ اللَّهِ تَعَالَى

تمّ الاتفاق في مدينة الرياض يوم / / ١٤٤٣ هـ الموافق / / 20٢٢م،
بين كلٍّ من:

- الشركة الوطنية للشراء الموحد للأدوية والأجهزة والمستلزمات الطبية (نوبكو).
 - شركة مساهمة سعودية غير مدرجة ذات سجل تجاري رقم (١٠١٠٢٤٨٢٧٧) وتاريخ ١٤٢٩/٠٤/٠٩ هـ، ومملوكة بالكامل لصندوق الاستثمارات العامة أسست وفق نظام أساس صدر بالمرسوم الملكي رقم (م/٧١) وتاريخ ١٤٢٨/٠٨/١٥ هـ.
 - ويمثلها الأستاذ/ فهد بن محمد البطحي، بصفته الرئيس التنفيذي للتشغيل للشركة الوطنية للشراء الموحد للأدوية والأجهزة والمستلزمات الطبية (نوبكو).
 - عنوان الشركة: ٦٣١٣ العليا- الورود الرياض ١٢٢٥١-٢٧٢١، هاتف/ ٩٢٠٠١٨١٨٤
 - ص.ب: ٢٨٦١٣٨ الرمز البريدي: ١١٣٢٣. البريد الإلكتروني: «البريد_الإلكتروني_نوبكو».
 - يُشار إليها فيما بعد "الطرف الأول"، "نوبكو"، "الشركة".

اسم المورد/ «اسم المورد بالعربي»

- رقم السجل التجاري: «رقم السجل التجاري» رقم المورد في الشركة: «رقم المورد»
- عنوانها الوطني: «العنوان الوطني».
- رقم الهاتف: «رقم الهاتف»، رقم الفاكس: «رقم الفاكس»
- البريد الإلكتروني الرسمي: «البريد الإلكتروني»
- يمثلها بهذا العقد السيد / «يمثلها» ، الصفة: «الصفة» والمخوّل له بالتوقيع على هذا العقد.
- يُشار إليها فيما بعد "الطرف الثاني"، "المتعاقد"، "المورد".

التمهيد:

بناء على المرسوم الملكي رقم (م/٧١) وتاريخ ١٤٢٨/٠٨/١٥ هـ والمبين فيه تأسيس الشركة الوطنية للشراء الموحد للأدوية والأجهزة والمستلزمات الطبية (نوبكو) لتقوم بإدارة وتنظيم الشراء الموحد بالطرق الملائمة من جميع مصادر الشراء المتاحة، وإصدار أوامر الشراء ومراقبة عمليات التوريد نيابة عن الجهات الصحية الحكومية.

وبما أن الترسية تمت على الطرف الثاني بموجب منافسة رقم: «رقم المنافسة» لتوريد («نوع البند المورد») وفق البنود والكميات ومواقع التسليم المبيّنة بأمر الشراء الشامل للكميات والبنود، وأبدى استعداداه وقدرته الفنيّة والمالية على تنفيذ هذا العقد وتوريد الكميات المطلوبة.

فعلية اتفق الطرفان وهم بكامل أهليتهم النظامية وإقرار الموقعين بصلاحيتهم النظامية للتوقيع وبعد فحص العقد فحماً نافياً للجهالة والغرر على تنفيذ العمل وفق الشروط الآتية:

المادة الأولى/

يعتبر التمهيد وكافة الملاحق اللاحقة لوثيقة العقد، جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد ومكماً ومفسراً له، يُقرأ ويُفسر على هذا الأساس.

المادة الثانية/ التعريفات:

الشركة/نوبكو: الشركة الوطنية للشراء الموحد للأدوية والأجهزة والمستلزمات الطبية. النظام الأساس: نظام الشركة الأساس الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٧١) وتاريخ ١٥/٧/١٤٢٨هـ. وأي تعديلات له.

الأصناف/البنود: وتعني البنود سواء مجموعة متعددة أو مفردة من المشتريات الطبية (سواء أدوية أو أجهزة أو مستلزمات طبية) تُطرح في منافسة، ويتكون البند الواحد من وصف/ متطلب المشتري الطبي أو الاسم التجاري أو اسم المادة العلمية، ويحتوي كل بند على كميات محددة. التقويم: يكون التعامل دائماً بين طرفي العقد بالتقويم الميلادي سواء تم النص على ذلك صراحة أو لم يتم.

المعلومة السرية: تشمل كافة المعلومات والبيانات التي يحصل عليها الطرف الثاني من الشركة أو علم بها أو أحد تابعيه جراء تنفيذ هذا العقد، وتشمل على سبيل المثال لا الحصر: بيانات وكميات وأعداد وأصناف/البنود المشتريات الطبية، ونسخ العقد والملاحق، والمبالغ المالية وأسماء الأطراف المتعامل معهم في الشركة، وآليات العمل والسياسات والإجراءات.

اليوم/يوم: يوم العمل والمحدد وفق الأنظمة ذات العلاقة من يوم الأحد إلى يوم الخميس من كل أسبوع، ما لم ينص على خلاف ذلك.

الوثيقة الرسمية: خطاب رسمي موقع ومختوم من صاحب الصلاحية في الشركة على مطبوعاتها موجه للطرف الثاني على أن يكون استلامه وفق أحكام المادة الثانية والعشرون من هذا العقد.

المادة الثالثة/ الغرض من العقد:

يقوم الطرف الثاني بموجب هذا العقد بتوريد البنود وفق الشروط والمواصفات المتفق عليها بين الطرفين والتي تعتبر مكتملة لهذا العقد وجزء لا يتجزأ منه، وأن يتم توريد وتسليم هذه الأصناف (البنود) طبقاً للعينات والكتالوجات والنشرات المقدمة من الطرف الثاني بعهائه للمنافسة رقم «رقم_المنافسة»، والمقبولة من الشركة والمثبت أرقامها ومواصفاتها بأمر الشراء الشامل للكميات والبنود، على أن تكون خالية من أي عيوب أو شوائب أو نواقص.

المادة الرابعة/ وثائق العقد:

- أ- يتألف هذا العقد من الآتي - إن وجد - :
أ- وثيقة العقد الأساسية (وثيقة عقد شراء وتوريد).
- ب- أي مراسيم/أوامر ملكية أو سامية أو قرارات مجلس وزراء أو قرارات وزارية في شأن الشراء الموحد للأدوية والأجهزة والمستلزمات الطبية والمخالفات والغرامات.
- ج- شروط المنافسة الواردة في كراسة المنافسة رقم: «رقم_المنافسة»
- د - قائمة البنود والكميات والأسعار.
- هـ- اتفاقية مستوى أداء الخدمات (Service Level Agreement) - إن وجدت -.
- و- الضمان النهائي.
- ز- خطاب التبليغ بالترسية.
- ح- تشكل هذه الوثائق وحدة متكاملة وتعد كل وثيقة منها جزء من الاتفاقية بحيث تفسر الوثائق المذكورة أعلاه ويتم بعضها بعضاً.

٣- في حالة وجود تناقض بين أحكام وثائق العقد ، فإن الوثيقة المتقدمة تسود على الوثيقة التي تليها في الترتيب الوارد في الفقرة الأولى من هذه المادة.

المادة الخامسة/ مدة العقد:

مع مراعاة مدد التوريد المحددة في شروط المنافسة أو حسب عرض المورد الموافق عليه من الشركة، في الأماكن المحددة من الشركة، يتعهد الطرف الثاني بأن يورد كافة الأصناف (البنود) محل هذا العقد خلال مدة («مدة_التوريد») شهراً ميلادياً اعتباراً من تاريخ إصدار التعميد أو تاريخ إبرام العقد من قبل الطرفين أو أيهما أسبق.

المادة السادسة/ قيمة العقد:

تتعهد الشركة بأن تدفع للطرف الثاني مبلغاً قدره («مبلغ_العقد») «المبلغ_كتابة» فقط لاغير عند توريد كافة الأصناف (البنود) / الصنف محل هذا العقد على أساس الكميات والأسعار المحددة بالعقد وتشمل القيمة كافة التكاليف مسلمة إلى مستودعات الشركة أو الموقع المحدد من الشركة.

المادة السابعة :

عند قيام الطرف الثاني بتوريد الأصناف المطلوبة في المواعيد المحددة يتسلم أمين المستودع أو المفوض بالاستلام من الشركة كميات البنود استلاماً مؤقتاً، ويُعطى الطرف الثاني إيصالات ورودها بالعدد الإفرادي أو الوزن أو المقاس يبين فيه حالة الأصناف من حيث سلامتها من العيوب الظاهرة.

المادة الثامنة :

يؤمن الطرف الثاني على حسابه العمال اللازمين لفتح الطرود وتسليمها إلى أمين المستودع بحضوره أو بحضور المفوض بالاستلام من الشركة.

المادة التاسعة:

يتم استلام كميات البنود موضوع هذا العقد استلاماً نهائياً من قبل لجنة الفحص ومعاينة المشكلة من الشركة في المستودعات المحددة ويعتبر قرار اللجنة بقبول أو رفض الصنف / الأصناف ملزماً.

المادة العاشرة:

عند رفض لجنة الاستلام قبول أي من كميات البنود أو أكثر من الأصناف الموردة، يخطر الطرف الثاني بخطاب رسمي- سواء بالتبليغ الإلكتروني أو غير ذلك- بالأصناف المرفوضة وأسباب رفضها وبوجوب سحبها خلال سبعة أيام من تاريخ إخطاره، وتوريد بدلاً منها خلال المدة المحددة بالخطاب، علماً أن الشركة غير مسؤولة عما يصيب الأصناف المرفوضة من فقد أو تلف أو نقص لأي سبب من الأسباب بعد إنقضاء هذه المدة، وللشركة الحق في اتخاذ ما تراه مناسباً حيالها ومنها على سبيل المثال: في حال تعثر توريد البند يحق للشركة تأمين البند على حساب المورد وتحميله فارق السعر.

المادة الحادية عشرة:

إذا طلب الطرف الثاني إعادة تحليل كميات البنود المرفوضة لعدم مطابقتها للمواصفات أو العينة أو الكتلوجات وقبلت الشركة طلبه فتكون مصاريف التحليل على حسابه، على أن يتم تحديد مكان التحليل من الشركة فقط.

المادة الثانية عشرة:

أ- إذا تأخر الطرف الثاني في توريد كل كميات البنود المطلوبة أو جزء منها، عن الميعاد المحدد بالعقد أو ملاحقه أو من تاريخ الإبلاغ بالتوريد بما في ذلك كميات البنود المرفوضة أو بطلب من الجهة الصحية

الحكومية المشتري لصالحها البنود، فإن من حق الشركة توقيع غرامة تأخير بنسبة ١٪ من قيمة كميات البنود المتأخر توريدها عن كل أسبوع تأخير بحيث لا تتجاوز الغرامة (٦٪) ستة بالمائة من القيمة الإجمالية لهذا العقد أو وفق المحدد من الجهة الصحية الحكومية، مالم ترا الشركة داعياً لتنفيذ كميات البنود المتأخرة كلها أو بعضها على حساب الطرف الثاني، أو أن يفسخ العقد مع الرجوع عليه في الحالتين بالتعويضات بعد انذاره بخطاب رسمي - سواء بالتبليغ الإلكتروني أو غير ذلك- للفسخ وإنقضاء خمسة عشر يوماً تقويمياً دون تصحيح الأوضاع.

ب- يجوز للشركة سحب العمل من الطرف الثاني، ومن ثم فسخ العقد أو التنفيذ على حسابه مع بقاء حق الشركة في الرجوع على الطرف الثاني بالتعويضات المستحقة عما لحقها من ضرر بسبب ذلك في الحالات التالية :

- إذا تأخر عن البدء في العمل أو تباطأ في تنفيذه أو أخلّ بأي شرط من شروط العقد ولم يصلح أو ضاعه خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ إبلاغه كتابة بتصحيح الوضع - سواء بالتبليغ الإلكتروني أو غير ذلك-.

- إذا تنازل عن العقد أو تعاقد لتنفيذه من الباطن دون إذن خطي مسبق من الشركة.

- إذا أفلس أو طلب إشهار إفلاسه أو التسوية الواقية من الإفلاس أو ثبت إعساره أو صدر أمر بوضعه تحت الحراسة القضائية أو كان شركة وجرى حلها أو تصفيتها.

- إذا توفي المتعاقد معه وكانت مؤهلاته الشخصية محل اعتبار في التعاقد، يجوز للشركة الاستمرار في التعاقد مع الورثة إذا توافرت الضمانات الفنية أو المالية الكافية لدى الورثة وفق تقييم خاضع لسلطة الشركة التقديرية.

ج- في حالة التأمين على الحساب، يتحمل المورد الأساسي فرق السعر وأي تكاليف إضافية أو مصروفات مترتبة على ذلك مثل مصاريف التوريد إلى فروع العميل، ومصاريف التحميل والتنزيل والتأمين على البضاعة، وأية مصاريف أخرى ناتجة من عملية التأمين على الحساب.

المادة الثالثة عشرة:

لا يحق للطرف الثاني إيقاف التوريد أو التأخير في التسليم عن مواعده المحدد بحجة تأخر الشركة في الوفاء بأي قسط مستحق عما تم توريده سابقاً أو لأي خطأ ينسب إليه.

المادة الرابعة عشر:

مع مراعاة أي شروط أخرى وردت في كراسة المنافسة رقم: «رقم_المنافسة» يجوز للشركة أثناء سريان العقد زيادة أعمال العقد بنسبة ١٠٪ عشرة بالمائة، أو تخفيضها بنسبة لا تزيد عن ٢٠٪ عشرين بالمائة من القيمة الإجمالية للعقد.

المادة الخامسة عشر:

يلتزم الطرف الثاني بتقديم شهادات المنشأ أو نسخة منها صادرة من جهة رسمية مختصة في البلد المنتج ومستكملة لكافة التصديقات المطلوبة من الممثلات السعودية المختصة في البلد المنتج أو من يقوم مقام الممثلات السعودية على أن تكون هناك علاقة تربط بين شهادات المنشأ والبضاعة الموردة من خارج المملكة العربية السعودية.

المادة السادسة عشر:

يقر الطرف الثاني بعلمه بأن أنظمة وتعليمات الاستيراد والجمارك في المملكة العربية السعودية هي التي يجري تطبيقها على توريد وشحن أي بنود موردة أو أجزاء منها إلى المملكة العربية السعودية أو منها بما في ذلك الأحكام المتعلقة بحظر الاستيراد، وعند تعديل التعرفة الجمركية أو الرسوم أو الضرائب أو المواد أو الخدمات المسعرة رسمياً بالزيادة أو النقص بعد تاريخ تقديم العرض تزداد قيمة العرض أو تنقص بحسب الأحوال بمقدار الفرق ويشترط لدفع الفرق الناتج عن الزيادة مايلي :

١. أن يثبت الطرف الثاني أنه دفع التعرفة الجمركية أو الرسوم أو الضرائب أو المواد أو الخدمات المسعرة رسمياً على أساس الفئات المعدلة بالزيادة نتيجة توريده مواد مخصصة لأعمال العقد
٢. ألا يكون تعديل التعرفة الجمركية أو الرسوم أو الضرائب أو المواد أو الخدمات المسعرة رسمياً قد صدر بعد إنتهاء المدة المحددة لتنفيذ العقد أو أن يكون تحمل المتعاقد لها نتيجة لتأخره في التنفيذ، إلا إذا أثبت أن تأخير الإستيراد كان بسبب خارج عن إرادته وفي كل الأحوال يخصم من المورد مقدار الفرق في الرسوم أو الضرائب أو المواد أو الخدمات المسعرة رسمياً بعد تخفيضها مالم يثبت المورد أنه أداها على أساس الفئات الأصلية قبل التعديل .

المادة السابعة عشر:

قدم الطرف الثاني للشركة خطاب ضمان نهائي يمثل 0% خمسة بالمائة من إجمالي قيمة البنود المرساة عليه يتجدد تلقائياً لفترة مماثلة وأن يكون مبلغ الضمان النهائي مستحق الدفع للشركة نقداً وفوراً بمجرد طلب كتابي وبغير حاجة لأي إجراء آخر، ويحفظ الضمان النهائي لدى الشركة طبقاً للشروط والنصوص المبينة بهذا العقد ليكون بمثابة ضمان لإجراء العمل أو التوريد على الوجه الأكمل وتحصيل الجزاءات والتعويضات وغير ذلك من المبالغ التي تستحق على الطرف الثاني طبقاً لهذا العقد إلى أن يتم تنفيذ العقد نهائياً وبطريقة مرضية للشركة وحتى تحرير الوثيقة الرسمية الدالة على قيام الطرف الثاني بجميع التزاماته تجاه الشركة نهائياً وبطريقة مرضية.

المادة الثامنة عشر:

تُصرف مستحقات الطرف الثاني خلال مئة وعشرون يوماً من تاريخ رفع المطالبة المالية عن طريق النظام بعد استكمال كافة المستندات.
تحتسب قيمة الضريبة المضافة، التي تنشأ بموجب نظام أو لائحة إن وجدت، وفق قيمتها عند التوريد.

المادة التاسعة عشر :

تكون الشركة بموجب هذا العقد ودون شروط محمية ومعفية من جانب الطرف الثاني من أي أعمال أو أخطاء أو إغفال أو إهمال من جانب الطرف الثاني وتابعيه أو المتعاقدين معه من الباطن أو موظفيهم.

المادة العشرون:

على الشركة قبل موافقتها للطرف الثاني على التنازل عن العقد أو جزء منه (مقاوله من الباطن) مراعاة ما يلي :

- ١) معرفة أسباب طلب التنازل وعمّا إذا كانت هناك عقود أخرى للطرف الثاني سبق له التنازل عنها وذلك بموجب إقرار يقدمه الطرف الثاني للشركة.
- ٢) أن يكون التنازل بموجب اتفاقه يبرمها طرفا التنازل لتحديد التزاماتهما تجاه الشركة ولا تعتبر الإتفاقية نافذة إلا بعد إتمامها من الشركة وموافقتها على التنازل .
- ٣) أن لا يؤدي التنازل إلى الإضرار بالمشروع لتنفيذه بأسعار متدنية.
- ٤) أن تتوافر في المتنازل إليه شروط التعامل مع الجهات الحكومية وأن يكون مصنفاً في مجال ودرجة الأعمال المتنازل له عنها.
- ٥) يقر الطرف الثاني بعلمه أن هذه الموافقة لا تعفيه من المسؤولية والالتزامات المترتبة عليه بموجب هذا العقد بل يظل مسؤولاً عن كل تصرف أو خطأ أو إهمال يصدر من جانب أي مقاول من الباطن أو من وكلائه أو موظفيه أو عماله كما لو كان هذا التصرف أو الخطأ أو الإهمال صادراً من الطرف الثاني نفسه أو من وكلائه أو موظفيه أو عماله.

المادة الحادية والعشرون/ سرية المعلومات:

- ١- يلتزم الطرف الثاني وتابعيه بالحفاظ على سرية ما ورد في هذا العقد ووثائقه الواردة في المادة الرابعة وعدم إفشائه للغير بدون الحصول على موافقة خطية من الشركة.
٢. يقر الطرف الثاني بأن لا يتم الإفصاح عن جميع المعلومات من أي نوع سواء كانت فنية أو تجارية أو خلاف ذلك فيما يتعلق بهذا العقد ووثائقه الواردة في المادة الرابعة، وأي مشاريع أخرى تم الكشف عنها بواسطة الشركة لصالح الطرف الثاني من أجل تنفيذ هذا العقد، سواء أكانت شفوية أو كتابية.
- ٣- في حال طلب الجهات القضائية / الأمنية / الإشرافية والرقابية المختصة السعودية من الطرف الثاني معلومة الإفصاح عنها بموجب طلب رسمي (عن طريق الاسئلة، والاستفسارات، طلب المستندات أو المعلومات أو بواسطة مذكرة استدعاء "خطاب"، أو طلب التحقيق أو الاستجواب أو التفتيش أو ما يشابهها من إجراءات رسمية)، يوافق الطرف الثاني باخطار الشركة بفحوى طلب السلطات الرسمية وتسليم الشركة نسخة من مذكرة الرد.
- ٤- يتعهد الطرف الثاني باستعمال المعلومات السرية في أضيق نطاق وبما يخدم العقد وأغراضه ومن أجل تنفيذه وتحقيق غاياته وبما يتفق مع أحكام هذا العقد.
- ٥- يحظر على الطرف متلقي المعلومة نسخ أو إعادة إنتاج أي مادة تحتوي على المعلومات السرية. ويجب على الطرف متلقي المعلومة بطلب من الطرف مقدم المعلومة ودون تأخير غير ضروري أن يقوم بإتلاف أو إعادة المواد التي تتضمن المعلومة السرية إلى الطرف مقدم المعلومة السرية خلال خمسة أيام عمل.

المادة الثانية والعشرون:

- أ- تكون المراسلات المتعلقة بهذا العقد باللغة العربية ومع ذلك يجوز للطرفين استعمال إحدى اللغات الأجنبية مع ترجمتها على نطقه إلى اللغة العربية عند الضرورة، ويكون النص العربي هو المعمول به عند الاختلاف.
- ب- يجوز تغيير العناوين المنصوص عليها في مستهل هذا العقد بعد إشعار الطرف الآخر قبل مدة لا تقل عن خمسة أيام من تاريخ التغيير، وفي حالة تغيير العنوان دون إشعار الطرف الآخر، أو في حالة رفض الاستلام دون مسوغ نظامي فيعتبر الخطاب والمطالبة والإشعار واصلًا إلى الطرف الذي غير عنوانه من تاريخ المحاولة الأولى للتسليم، كما هو مبين في إيصال التسليم.
- ج- تكون المراسلات الكتابية والالكترونية التي تتم عبر البريد الالكتروني الرسمي للطرفين أو أي نظام الكتروني تحده الشركة (نظام ادارة العلاقات مع الموردين SRM- منصة العقود الذكية) منتجاً لآثارها الشرعية والنظامية، علماً أن البريد الالكتروني لأي من الطرفين أو ممثليهم يجب أن يحمل نطاقاً الكترونياً معترف به وخاص بالطرف: على سبيل المثال الشركة (.....@NUPCO.COM.....).
- د- أي إشعار أو مراسلة كتابية يتم تسليمها شخصياً إلى الشخص المعين كممثل الطرف الثاني أو ضابط اتصال بالشركة أو ترسل بالبريد المسجل أو الفاكس أو أي طريقة أخرى محددة في هذه المادة، تعتبر تبليفاً رسمياً للطرف المرسل اليه منتجاً لآثاره الشرعية والنظامية.
- هـ- يلتزم الطرف الثاني بإنشاء بريد إلكتروني خاص بمتابعة العقود وان يكون بالصيغة التالية (.....@SUPPLIER NAME-CONTRACTS.....)

المادة الثالثة والعشرون/ المقاصة المالية:

- يوافق الطرف الثاني على حق الطرف الأول في إجراء أي عمليات محاسبية لاستيفاء حقوقه من الطرف الثاني سواء من مستحقات الطرف الثاني من أي عقود أخرى لديه في الشركة أو ضمانات مالية.

ويبقى الطرف الثاني مسؤولاً عن سداد أي مستحقات للطرف الأول في حال عدم استيفاء أعمال المقاصة المالية ويجب سداد المستحقات فوراً.

المادة الرابعة والعشرون/ نظام العقد وتسوية الخلافات:

أ- يخضع هذا العقد للأنظمة المعمول بها في المملكة العربية السعودية بما فيها أنظمة ولوائح الهيئة العامة للزكاة والدخل، ويجري تفسيره وتنفيذه والفصل فيما ينشأ عنه من دعاوى بموجب هذه الأنظمة.

ب- كل خلاف ينشأ عن تطبيق بنود هذا العقد أو ملاحقه ولا يتوصل فيه الطرفان إلى تسوية ودية فيما بينهما، انعقد الاختصاص للفصل بالنزاع إلى المحكمة المختصة بالمملكة العربية السعودية للفصل فيه بشكل نهائي.

ج- تطبق أنظمة ولوائح الهيئة العامة للزكاة والدخل على هذا العقد.

المادة الخامسة والعشرون/ أحكام عامة:

١- اطلع الطرفان المتعاقدان على كافة أحكام هذا العقد وملحقاته وبعد الموافقة على ما تضمنه تم التوقيع إلكترونياً عليه وتسلم الطرف الثاني نسخة الكترونية منه، ويقر الأطراف وموقعيهم أنهم اطلعوا على كافة مواد وشروط هذا العقد وفهموا ما فيها فهماً تاماً نافياً للنزاع والجهالة والغرر، والتزموا بتنفيذها بحسن نية تحقيقاً للمصلحة العامة.

٢- لا يجوز تعديل هذا العقد بدون موافقة طرفيه مالم يكن هناك قرار صادر من جهة حكومية.

٣- يراعى ما يتفق عليه من البنود المتفق عليها بين الطرفين أولاً، ثم تكون الأولوية في التعامل للمصنوعات والمنتجات والخدمات الوطنية، وما يعامل معاملتها، وفق الأنظمة والتعليمات ذات العلاقة.

٤- لا يؤسس هذا العقد أو ملاحقه أي علاقة شراكة صراحة أو ضمناً بين الطرفين.

٥- لا يؤسس هذا العقد أو ملاحقه أي علاقة تعاقدية عمالية بين أي من الطرفين وتابعي الطرف الآخر، بحيث لا يعني أن عمليات الإشراف التي قد يقوم بها أي الطرفين على تابعي الطرف الآخر لإنهاء أعمال هذا العقد مؤسسة لعلاقة عمالية وفق أحكام نظام العمل أو أي نظام آخر.

٦- مع مراعاة ما ورد في المادة الرابعة تلغي هذه الإتفاقية كافة العقود والمحاضر والإتفاقيات المحررة كتابياً أو شفويّاً بخصوص موضوع هذا العقد، وغير ذات أثر في مواجهة أي طرف والغير.

٧- مع عدم الإخلال بما تقضي به الأنظمة الأخرى يقر الطرفان بإعلام التابعين لهم بعدم الحصول على أي منفعة مالية أو غير مالية أو الوعد بمنفعة أو سوء استغلال نفوذ في سبيل تنفيذ هذا العقد وملاحقه، ويجب اعلامهم بالبند بالمادة الخاصة بسرية المعلومات.

٨- تدل الكلمات التي ترد بصيغة المفرد على ذات المدلول الوارد بصيغة الجمع ويكون العكس صحيحاً، حسب ما يتطلبه النص.

٩- تسري مواد هذا العقد وملاحقه وتكون ملزمة للطرفين أو من يخلفهم من تاريخ التوقيع الإلكتروني عليها.

١٠- حُرر هذا العقد من خمسة وعشرين مادة في (2) نسختين إلكترونية احتفظ كلاً من الطرفين بنسخة واحدة للعمل بموجبها، وكل اتفاق أو عقد لا يحمل التوقيع الإلكتروني لطرفي العقد يكون غير ذا أثر شرعي أو نظامي.

وتوثيقاً لما تقدم فقد قام الطرفان بالتوقيع على هذه الوثيقة في المكان والتاريخ المذكورين أعلاه.

والله الموفق،،،

الطرف الثاني «اسم المورد بالعربي»	الشركة الشركة الوطنية للشراء الموحد للأدوية والأجهزة والمستلزمات الطبية (نوكو)
يمثلها: «يمثلها_»	يمثلها:
الصفة: المفوض له بالتوقيع .	الصفة:
التاريخ:	التاريخ:
التوقيع الالكتروني:	التوقيع الالكتروني:

4.3. نموذج التعهد

هذا التعهد هو التزام من _____ برنامج المشاركة الاقتصادية بناءً على:

- رقم المنافسة:
- تعريف عن الأعمال والخدمات:
- المتعهد، عنوان العمل، رقم الجوال والبريد الإلكتروني:

يجب أن يوقع المتعهد المحتمل هذا التعهد:

1. الأحكام التمهيدية:

- 1.1 يكون للألفاظ والمصطلحات المستخدمة في هذا التعهد المعاني المبينة له في سياسة المشاركة الاقتصادية ("السياسة") ما لم يقتض السياق خلاف ذلك.
- 1.2 تنطبق أحكام السياسة فيما لم يرد فيه نص في هذا التعهد.

2. نظرة عامة عن برنامج المشاركة الاقتصادية:

- 2.1 تحتسب التزامات المشاركة الاقتصادية بناءً على نسبة الواردات من خدمات أو سلع من قيمة العقد الرئيس. ويجب على المتعهد الالتزام بمتطلبات برنامج المشاركة الاقتصادية في حال كانت قيمة الواردات من خدمات أو سلع تساوي أو تتجاوز الحد الأدنى الرئيس المحدد بمئة مليون (100,000,000) ريال سعودي.
- 2.2 إن الحد الأدنى لقيمة التزامات المشاركة الاقتصادية لأي عقد مشتريات حكومية تطبق عليه السياسة هو 35% من قيمة الواردات من خدمات أو سلع.
- 2.3 للوفاء بالتزامات برنامج المشاركة الاقتصادية، ستبرم هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية ("الهيئة") والمتعهد، عقد مشاركة اقتصادية يحدد الأنشطة المؤهلة ضمن البرنامج بموجب السياسة والتي تتضمن: الاستثمار، نقل التقنية، نقل المعرفة، تنمية الصادرات، البحث والتطوير، توطین التصنيع أو الخدمات، والتعاقد من الباطن.
- 2.4 إن فترة الوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية محددة بخمس سنوات تبدأ من تاريخ توقيع العقود ذات الصلة مع الهيئة.

3. متطلبات الهيئة

- 3.1 لتطبيق برنامج المشاركة الاقتصادية بطريقة فعالة، يجب على مقدمي العطاءات تقديم عرض المشاركة الاقتصادية مع تقديم العرض الرئيس في حال توافرت الشروط المحددة في الفقرة رقم 2 من هذه الاتفاقية.
- 3.2 يجب تقديم عرض المشاركة الاقتصادية المقترح كجزء من العرض المقدم على منافسة العقد الرئيس، ويتم تقييمه من الهيئة قبل إبرام العقد الرئيس، ويجب أن يتضمن عرض المشاركة الاقتصادية الغرض من مشاريع المشاركة الاقتصادية، وإمكانية نمو كل مشروع وتحديد مخرجاته والجدول الزمنية والموارد المطلوبة لتنفيذه. كما يجب أن يحدد عرض المشاركة الاقتصادية دور والتزامات المتعهد والشركاء المحليين بشكل واضح. عندما يتضمن مشروع للمشاركة الاقتصادية مشاركة شركات أخرى غير المتعهد، يجب أن يكون عرض المشاركة الاقتصادية مصحوباً بخطاب رسمي من تلك الشركات يشير إلى دعمها والتزامها بالمشاركة في المشروع. ويجب أن يتضمن عرض المشاركة الاقتصادية المعلومات التالية عن المتعهد والجهات الأخرى المشاركة (إن وجدت):
 - معلومات عن الجهات الأخرى المشاركة (إن وجدت).
 - الهيكل التنظيمي للمتعهد والجهات الأخرى المشاركة (إن وجدت).
 - تفاصيل عن طرق التمويل المشاريع المقترحة ضمن العرض.
 - دراسة المردود المادي لفترة المشروع ورصيد المشاركة الاقتصادية المتوقع تحقيقه ضمن الجدول الزمني المحدد للمشروع.
 - عدد الوظائف الدائمة المتوقعة.
 - إظهار الالتزام بمبادئ سياسة المشاركة الاقتصادية.
- 3.3 يجب على المتعهدين المحتملين استخدام النموذج المرفق ضمن وثيقة السياسة لإعداد عرض المشاركة الاقتصادية.
- 3.4 يجب على المتعهدين المحتملين توقيع هذا التعهد وتقديمه مع العرض الرئيس في نفس الوقت.

4. طريقة تحقيق التزامات برنامج المشاركة الاقتصادية

4.1. بعد توفير جميع المعلومات المطلوبة للهيئة من قبل المتعهد:

- ستقوم الهيئة بمراجعة عرض المشاركة الاقتصادية وطلب التعديلات اللازمة عليه قبل الموافقة على العرض.
- بعد موافقة الهيئة على العرض، ستوقع الهيئة والمتعهد المقدم للعرض عقد المشاركة الاقتصادية (على أن يتم ذلك قبل او في نفس وقت توقيع العقد الرئيس).
- يجب أن يقدم المتعهد إلى الهيئة ضمان تنفيذ يعادل (15%) من قيمة التزامات المشاركة الاقتصادية خلال مدة لا تتجاوز الثلاثين (30) يومًا من تاريخ التوقيع على عقد المشاركة الاقتصادية.
- يتم توقيع التعهد من قبل الشخص المفوض في الجهة المتعهد.

4.2. يوقع عقد المشاركة الاقتصادية بين الهيئة والمتعهد ولا يوجد أي علاقة للجهات الحكومية الأخرى بما فيها الجهة التي وقعت العقد الرئيس.

رقم المنافسة:

تاريخ تقديم العطاء:

مقدم العطاء:

الاسم: _____

التاريخ: _____

التوقيع: _____



برنامج المشاركة الاقتصادية
وثيقة السياسة
النسخة 1.0

المحتوى

2	1. المقدمة
2	1.1 المصطلحات والتعريفات
3	1.2 المعلومات الأساسية والغرض
3	1.3 أهداف برنامج المشاركة الاقتصادية
4	2. سياسة المشاركة الاقتصادية
4	2.1 نطاق تطبيق السياسة
4	2.2 المبادئ الأساسية للسياسة
5	2.3 برنامج المشاركة الاقتصادية في عملية المشتريات
6	2.4 الحد الأدنى
6	2.5 الالتزام والعملية
6	2.6 فترة استيفاء الالتزامات
6	2.7 الأنشطة المؤهلة
7	2.8 مضاعف رصيد المشاركة الاقتصادية
7	2.9 الإطار التعاقدى
8	2.10 مراجعة الأداء
9	2.11 استخدام فائض الرصيد
9	2.12 مشاركة طرف آخر
10	3. إدارة المشاركة الاقتصادية
12	4. الملحق
12	4.1 رصيد المشاركة الاقتصادية
16	4.2 نموذج عرض المشاركة الاقتصادية
16	1. نظرة عامة
16	2. مبادئ توجيهية عامة
16	3. معلومات عن المشروع

1. المقدمة

1.1. المصطلحات والتعريفات

يقصد بالألفاظ والمصطلحات الآتية - أينما وردت في هذه السياسة - المعاني المبينة أمامها ما لم يقتض السياق خلاف ذلك:

المصطلح	التعريف
برنامج المشاركة الاقتصادية	برنامج المشاركة الاقتصادية الموضحة أحكامه في هذه السياسة.
السياسة	سياسة المشاركة الاقتصادية.
الهيئة	هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية.
الشركة المحلية	أي شركة مسجلة في المملكة العربية السعودية.
الشركة الأجنبية	أي شركة مسجلة خارج المملكة العربية السعودية.
الجهات الحكومية	جميع الوزارات والأجهزة الحكومية والهيئات والمصالح والمؤسسات العامة والأجهزة ذات الشخصية المعنوية العامة المستقلة.
المتعاقد	الجهة المبرمة لعقد رئيس مع جهة حكومية.
العقد الرئيس	العقد المبرم بين الجهة الحكومية والمتعاقد.
المتعهد	الجهة المبرمة لعقد المشاركة الاقتصادية، سواء كانت المتعاقد أو شركة تابعة له أو متعاقد من الباطن.
المستفيد المحلي	شركة أو جهة حكومية أو جهة أخرى ذات كيان قانوني قائم في المملكة العربية السعودية ستحصل على منافع مشروع المشاركة الاقتصادية من المتعهد.
التزامات المشاركة الاقتصادية	التزامات المتعهد المتعلقة ببرنامج المشاركة الاقتصادية والموضحة في الفقرة 2.5 من هذه السياسة.
الحد الأدنى	الحد الأدنى لقيمة الواردات من السلع والخدمات المستوردة والذي يترتب عليه الالتزام بمتطلبات برنامج المشاركة الاقتصادية وفقاً للفقرة 2.4 من هذه السياسة.
مشاريع المشاركة الاقتصادية المباشرة	المشاريع التي ترتبط بشكل مباشر بالقطاع أو الصناعة التي نشأ منها العقد الرئيس.
مشاريع المشاركة الاقتصادية غير المباشرة	المشاريع غير المرتبطة بالقطاع أو الصناعة التي نشأ منها العقد الرئيس.
المشتريات الحكومية	المشتريات والتعاقدات التي تبرمها الجهات الحكومية أو التي تبرم نيابة عنها.
عرض المشاركة الاقتصادية	العرض الذي يجب تقديمه من المتعهد إلى الهيئة وفقاً للفقرة 2.9 من هذه السياسة.
عقد المشاركة الاقتصادية	العقد الذي تبرمه الهيئة مع المتعهد لتنفيذ التزامات المشاركة الاقتصادية وفقاً لعرض المشاركة الاقتصادية.

البيان النهائي للمشروع	البيان الذي يجب تقديمه من المتعهد إلى الهيئة وفقاً للفقرة 2.9 من هذه السياسة.
التعهد	تعهد يقدمه المتعهد المحتمل لضمان الوفاء بالتزاماته بموجب عرض المشاركة الاقتصادية.
الوكيل المحلي	الشركة المحلية المسؤولة عن شراء سلع أو خدمات محددة لجهة حكومية.
ضمان التنفيذ	مستند بنكي لضمان غير مشروط وغير قابل للنقض تحت الطلب لصالح الهيئة صادر من مؤسسة مالية سعودية مرخصة من مؤسسة النقد العربي السعودي وبصيغة موافق عليها من قبل الهيئة.
رصيد المشاركة الاقتصادية	القيمة المحتسبة من قبل الهيئة للأنشطة التي قام بها المتعهد للوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية.
مضاعف المشاركة الاقتصادية	عامل رقمي يستخدم لتحديد رصيد المشاركة الاقتصادية الناتج عن القيام بنشاط مؤهل على النحو الذي تحدده الهيئة وفقاً لهذه السياسة.
فائض رصيد المشاركة الاقتصادية	القيمة من رصيد المشاركة الاقتصادية التي تفوق التزامات المشاركة الاقتصادية.

1.2. المعلومات الأساسية والغرض

تُطبق هذه السياسة على جميع المشتريات الحكومية التي تساوي أو تتجاوز قيمة الواردات من سلع وخدمات فيها الحد الأدنى المنصوص عليه في هذه السياسة. وتطبق التزامات المشاركة الاقتصادية على قيمة الواردات من السلع والخدمات، حيث يجب الوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية من خلال ممارسة نشاط اقتصادي في المملكة ينشأ عنه: نقل للتقنية أو نقل للمعرفة أو الاستثمار أو تنمية الصادرات أو البحث والتطوير أو توظيف الأعمال أو التعاقد من الباطن.

تعد هذه السياسة مكملة للأنظمة واللوائح الأخرى السارية في المملكة العربية السعودية، ولا يجوز أن تتعارض مع ما ورد فيها. ويجوز لمجلس إدارة الهيئة إجراء ما يلزم من تعديلات على هذه السياسة في أي وقت ولن تتحمل الهيئة أي خسارة تترتب على هذا التعديل. ولا يؤثر التعديل على هذه السياسة على أي التزامات مشاركة اقتصادية نشأت قبل نفاذ التعديل، حيث يطبق على تلك الالتزامات الأحكام السابقة للتعديل.

أعدت هذه السياسة باللغة العربية ويجوز للهيئة ترجمتها ونشرها بلغات أخرى، على أن يؤخذ بالنسخة العربية في حال وجد تعارض مع أي نسخة مترجمة.

1.3. أهداف برنامج المشاركة الاقتصادية

يهدف برنامج المشاركة الاقتصادية الى بناء قدرات وطنية وجذب استثمارات جديدة تتماشى مع الأهداف التالية:

- تعظيم الاستفادة من المشتريات الحكومية من خلال توظيف الصناعات والخدمات النوعية وتعزيز المحتوى المحلي ودعم البحث العلمي والتطوير.
- تهيئة وتطوير قدرات وطنية صناعية وخدمية تساهم في التنمية الاقتصادية المستدامة.
- نقل التقنية والمعرفة في المجالات الحيوية ذات الأولوية للاقتصاد الوطني.

- المساهمة في تعزيز قدرات الشركات المحلية وتأهيلها والرفع من قدرتها التنافسية لزيادة صادراتها ومساهمتها في سلاسل الامداد العالمية.
- تعزيز قدرات الموارد والمهارات البشرية من خلال التدريب والتطوير ونقل المعرفة وتوفير فرص عمل مستدامة.

2. سياسة المشاركة الاقتصادية

2.1 نطاق تطبيق السياسة

دون الإخلال باختصاصات الهيئة العامة للصناعات العسكرية، تطبق السياسة على الأنواع التالية من المشتريات الحكومية:

- جميع المشتريات الحكومية التي يتم إبرامها مع شركة أجنبية ويتم تمويلها من الموارد المالية الحكومية والتي تكون قيمة الواردات من سلع وخدمات فيها تساوي أو تتجاوز الحد الأدنى المذكور في الفقرة 2.4.
- جميع المشتريات الحكومية التي يتم إبرامها مع وكيل محلي أو شركة محلية متعاقدة من الباطن مع شركة أجنبية تقدم سلعة أو خدمات تساوي أو تتجاوز قيمة الواردات من السلع والخدمات فيها الحد الأدنى المذكور في الفقرة 2.4. وفي حالة تعاقد الوكيل المحلي أو الشركة المحلية من الباطن مع العديد من الشركات الأجنبية، فسيتم تطبيق الحد الأدنى على كل متعاقد من الباطن بشكل منفصل.

ويجوز بقرار من مجلس إدارة الهيئة استثناء أي منافسة من أحكام هذه السياسة.

2.2 المبادئ الأساسية للسياسة

تعد هذه السياسة عنصرًا أساسيًا في المشتريات الحكومية الخاضعة لمتطلبات المشاركة الاقتصادية، ويجب أن تكون جميع الأنشطة التي يتم تنفيذها بموجب هذه السياسة متوافقة مع المبادئ التالية:

- **القيمة المضافة** - يجب أن تقدم مشاريع برنامج المشاركة الاقتصادية قيمة مضافة ومساهمة جديدة علاوة على الالتزامات المحددة في العقد الرئيس، وينبغي أن يكون المتعهد قادرًا على إثبات أن مشروع المشاركة الاقتصادية يضيف قيمة جديدة لاقتصاد المملكة. ولكي تستوفي المشاريع الاستثمارية الشروط اللازمة لاعتبارها من مشاريع برنامج المشاركة الاقتصادية، يجب أن تكون المشاريع ضمن الأنشطة المؤهلة المذكورة في الفقرة 2.7.
- **السببية** - يجب أن تكون جميع مشاريع برنامج المشاركة الاقتصادية ناشئة عن عقد رئيس، وقبل البدء في تنفيذ مشروع المشاركة الاقتصادية يجب أن يكون المتعهد قادرًا على إثبات أن المشروع ناتج بشكل مباشر عن الالتزام بمتطلبات برنامج المشاركة الاقتصادية. ويستثنى من ذلك المشاريع التي تتم بناءً على موافقة الهيئة على احتساب رصيد هذه المشاريع مقابل التزامات مشاركة اقتصادية مستقبلية.
- **الاستدامة** - يجب أن تكون جميع مشاريع برنامج المشاركة الاقتصادية مستدامة اقتصاديًا وتشغيليًا حتى بعد استيفاء التزامات المشاركة الاقتصادية.
- **المسؤولية** - تقع مسؤولية الوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية على عاتق المتعهد فقط، حيث أن المتعهد هو المسؤول الوحيد أمام الهيئة عن إكمال مشروع المشاركة الاقتصادية في إطار الشروط المتفق عليها.
- **المنفعة المتبادلة** - يجب ألا ينتج عن مشروع المشاركة الاقتصادية أي نوع من التكاليف الإضافية في عقد الشراء الرئيس وأن يعود بالنفع على اقتصاد المملكة والمستفيدين المحليين والمتعهد.

- **المشاركة الاقتصادية المباشرة** - تمنح الهيئة الأولوية لمشاريع المشاركة الاقتصادية المباشرة ويجب على المتعهدين الذين لا يقدمون عروض تتضمن مشاريع مشاركة اقتصادية مباشرة تقديم مبررًا واضحًا لعدم إمكانية ذلك. ويجب على المتعهد الحصول على موافقة الهيئة للوفاء بالالتزامات من خلال مشاريع المشاركة الاقتصادية غير المباشرة.

2.3 برنامج المشاركة الاقتصادية في عملية المشتريات

تقوم الهيئة بإدارة ومتابعة كافة إجراءات برنامج المشاركة الاقتصادية المتعلقة بعملية الشراء بالتنسيق مع الجهات الحكومية ويقدم المتعهدون المحتملون عرضًا لمشروع المشاركة الاقتصادية يوضح الطريقة المقترحة للوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية المحددة.

برنامج المشاركة الاقتصادية في سياق عملية المشتريات الحكومية



يجب على المتعهدون المحتملون تقديم نسخ موقعة من عرض المشاركة الاقتصادية والتعهد في نفس وقت تقديم العرض الخاص بالعقد الرئيس. ويجب أن يتضمن عرض المشاركة الاقتصادية خطة لتنفيذ أنشطة المشاركة الاقتصادية. ويمثل عرض المشاركة الاقتصادية الأساس الذي يتم بناءً عليه إبرام عقد المشاركة الاقتصادية الذي يتم بموجبه استيفاء التزامات المشاركة الاقتصادية والحصول على رصيد المشاركة الاقتصادية.

يجب ان يتضمن عرض المشاركة الاقتصادية تفاصيل عن الأنشطة التي سيتم تنفيذها والجداول الزمنية المرتبطة بها بحيث يمكن تقييم محتوى العرض، ويمكن أن يتضمن أيضًا تقييمًا للمخاطر وأي

تبعيات رئيسة تتجاوز إطار برنامج المشاركة الاقتصادية وأي عوامل تتداخل مع أنشطة أخرى يجب أخذها في الاعتبار.

2.4 الحد الأدنى

يترتب على إبرام عقود المشتريات الحكومية الخاضعة لأحكام هذه السياسة الالتزام بمتطلبات برنامج المشاركة الاقتصادية إذا كانت قيمة الواردات من السلع والخدمات تساوي أو تتجاوز 100 مليون ريال سعودي (يشار إليه بالحد الأدنى).

2.5 الالتزام والعملية

إن الحد الأدنى لقيمة التزامات المشاركة الاقتصادية لأي عقد مشتريات تطبق عليه هذه السياسة هو 35% من قيمة الواردات من السلع والخدمات، في حال زيادة أو تخفيض قيمة العقد الرئيس، سيتم تعديل قيمة التزامات المشاركة الاقتصادية لتعكس هذه الزيادة أو التخفيض. ويجب على الجهة الحكومية والمتعهد إخطار الهيئة فورًا إذا تم إجراء أي تعديلات على عقد المشتريات الحكومية التي قد تؤثر على قيمة التزامات المشاركة الاقتصادية.

يتم حساب التزامات المشاركة الاقتصادية بالريال السعودي. في حالة استخدام عملة مختلفة في العقد الرئيس فسيتم اعتماد سعر الصرف في تاريخ تقديم العرض لتحويل الالتزامات إلى الريال السعودي.

2.6 فترة استيفاء الالتزامات

فترة الوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية محددة بخمس سنوات تبدأ من تاريخ توقيع عقد المشاركة الاقتصادية. ويمنح المتعهدين عامًا إضافيًا لتقديم أي مستندات أو أدلة ذات صلة (مثل البيانات المالية والفواتير وما إلى ذلك) لإثبات تحقيق الالتزامات. ولن يتم احتساب أي مشاريع يتم تنفيذها في السنة السادسة ضمن التزامات المشاركة الاقتصادية ما لم ينص على ذلك في عقد المشاركة الاقتصادية أو ما لم يتم الحصول على موافقة الهيئة بشكل مسبق.

2.7 الأنشطة المؤهلة

يتيح برنامج المشاركة الاقتصادية للمتعهدين الوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية من خلال تنفيذ مشاريع تقع ضمن الأنشطة المؤهلة الموضحة أدناه بهدف زيادة الناتج المحلي الاجمالي،

نقل التقنية

توفير التقنيات والأساليب الفنية وتقديم التدريب والمساعدة الفنية المتعلقة بها إلى المستفيد المحلي.

نقل المعرفة

نقل المعرفة الفنية والتقنية إلى المستفيد المحلي، ويرتبط ذلك بجميع الأنشطة وآليات التعاون التي تعزز من إمكانية استخدام المهارات الجديدة الملائمة وتشمل: نقل المستندات التقنية والتدريب المحلي أو الحصول على المعرفة الفنية.

الاستثمار

يتم الاستثمار من خلال ضخ رأس المال وتخصيصه لتأسيس أو توسعة أو ترقية منشأة صناعية أو خدمية.

تنمية الصادرات

يتضمن شراء سلع وخدمات محلية من قبل الشركات الأجنبية لتصديرها وفتح أسواق جديدة للمنتجات الوطنية للدخول في سلاسل الامداد العالمية.

البحث والتطوير

تتمثل أنشطة البحث والتطوير في إجراء الأبحاث التطبيقية وفق إطار منظم بهدف اكتشاف حل لمشكلة محددة أو تطوير منتج جديد. ويتم تنفيذها داخل المملكة بهدف تلبية احتياجات قطاعات استراتيجية وطنية.

توطين الصناعة أو الخدمات

تعزيز القدرات الصناعية المحلية وتطويرها وتوطين صناعات وخدمات جديدة وتمكين المستفيدين المحليين من تقديم منتجات خدمات نوعية ضمن مجال نشاطهم.

التعاقد من الباطن

شراء المنتجات والخدمات المحلية كجزء من اتفاقية تجارية بين المستفيد المحلي والمتعهد.

2.8 مضاعف رصيد المشاركة الاقتصادية

يجب الحصول على موافقة الهيئة على المشاريع المقدمة من قبل المتعهد ضمن الأنشطة المؤهلة. حيث تم تحديد مضاعف يتم على أساسه احتساب رصيد المشاركة الاقتصادية الممنوح لكل مشروع. وتتراوح قيم المضاعف الذي يمنح للمتعهد بين (0.5 و 4) حسب ما يحققه من قيمة مضافة للاقتصاد الوطني. ويتضمن الجدول أدناه ملخص لقيمة المضاعف الخاص بكل نشاط مؤهل كما يمكن الاطلاع على التفاصيل في الملحق 4.1.

جدول: المضاعف

الأنشطة المؤهلة	قيمة المضاعف
توطين الصناعة أو الخدمات	2-0.5
التعاقد من الباطن	1
نقل التقنية	3-0.5
نقل المعرفة	2-0.5
الاستثمار	3-1
تنمية الصادرات	3-0.5
البحث والتطوير	3
رصيد إضافي يضاف إلى قيمة المضاعف	
ستحدد الهيئة فئة الرصيد الإضافي	(+0.5)-(+1)

يحسب رصيد المشاركة الاقتصادية الإجمالي لجميع مشاريع الأنشطة المؤهلة التي يقوم بها المتعهد خلال الفترة الزمنية المتفق عليها حسب المعادلة أدناه.

رصيد مشروع المشاركة الاقتصادية = قيمة المشروع في كل نشاط مؤهل X المضاعف
رصيد المشاركة الاقتصادية الإجمالي = مجموع الرصيد من مشاريع المشاركة الاقتصادية في جميع الأنشطة

2.9 الإطار التعاقدى

يتم الوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية وفقاً للإطار التعاقدى الموضح أدناه:

التعهد

التعهد هو التزام مكتوب يوقعه المتعهدين المحتملين عند تقديم العرض الخاص بالعقد الرئيسى للوفاء بالتزاماتهم الخاصة ببرامج المشاركة الاقتصادية في حال الفوز بالمنافسة.

سيرفق نموذج التعهد ضمن وثيقة المنافسة ويجب توقيعه وتقديمه مع عرض المشاركة الاقتصادية في ظرف منفصل. وفي حال كان مقدم العرض الرئيسى شركة محلية أو وكيل محلي

فسيتم إكمال التعهد وتوقيعه من قبل المتعاقدين من الباطن الذين سيكونون المتعهدين فيما بعد.

عرض المشاركة الاقتصادية

عرض المشاركة الاقتصادية هو وثيقة يقدمها المتنافس مع عرض سعره للمنافسة توضح الغرض من مشاريع المشاركة الاقتصادية وإمكانية نمو كل مشروع وتحدد مخرجاته والجدول الزمنية والموارد المطلوبة لتنفيذه. كما يجب أن يحدد عرض المشاركة الاقتصادية دور والتزامات المتعهد والشركاء المحليين بشكل واضح. وفي حال تضمن مشروع المشاركة الاقتصادية مشاركة شركات أو جهات أخرى غير المتعهد، فيجب أن يكون العرض مصحوبًا بخطاب رسمي من تلك الشركات أو الجهات يشير إلى دعمها والتزامها بالمشاركة في المشروع.

يجب أن يشتمل عرض المشاركة الاقتصادية على ملحق للنماذج التي توضح القيمة المقدرة من المتعهد لرصيد المشاركة الاقتصادية للمشروع. كما يجب على المتعهد المحتمل تقديم عرض المشاركة الاقتصادية في نفس وقت تقديم العرض الرئيس وفي نفس ظرف التعهد.

عقد المشاركة الاقتصادية

يحدد عقد المشاركة الاقتصادية قيمة التزامات المشاركة الاقتصادية الخاصة بالمتعهد بناءً على هذه السياسة وسيتم إيضاح الأنشطة المؤهلة ورصيد المشاركة الاقتصادية الذي سيتم منحه مقابل إنجاز كل نشاط بناءً على العرض المقدم من المتعهد وسيوضح عقد المشاركة الاقتصادية آليات إدارة الأداء التي سيتم تطبيقها.

يجب توقيع عقد المشاركة الاقتصادية في نفس وقت توقيع العقد الرئيس أو قبل ذلك. ويتضمن عقد المشاركة الاقتصادية ملحقات تحتوي على وثيقة اثبات رصيد المشاركة الاقتصادية مقابل القيام بمشاريع ضمن الأنشطة المؤهلة المحددة.

ضمان التنفيذ

يجب أن يقدم المتعهد للهيئة ضمان التنفيذ قبل أو مع توقيع العقد الرئيس، ويجب ربط ضمان التنفيذ بعقد المشاركة الاقتصادية على أن يكون منفصلاً عن أي ضمان آخر يقدمه المتعهد. تبلغ قيمة ضمان التنفيذ ما يعادل 15% من قيمة التزامات المشاركة الاقتصادية كما هو محدد في الفقرة 2.5.

البيان النهائي للمشروع

يجب على المتعهد تقديم بيان نهائي لمشاريع المشاركة الاقتصادية عند الانتهاء من تنفيذها والوفاء بالالتزامات يوضح التالي:

- العقد الموقع مع الهيئة وقيمة التزامات المشاركة الاقتصادية المرتبطة به
- قيمة رصيد المشاركة الاقتصادية المكتسب من مشاريع المشاركة الاقتصادية التي وافقت عليها الهيئة.
- صافي التزامات المشاركة الاقتصادية والرصيد المكتسب.
- المراجع المستخدمة.

يجب تقديم البيان إلى الهيئة للحصول على الموافقة النهائية على الوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية.

2.10 مراجعة الأداء

الحوافز

تهدف الحوافز إلى تشجيع المتعهد للالتزام بتنفيذ المشاريع على المدى الطويل وإنجاز مشاريع ذات قيمة اقتصادية مضافة تتماشى مع أولويات الهيئة من خلال الآليات التالية:

- ستشجع الهيئة المتعهدين على تنفيذ مشاريع محددة تتناسب مع توجهات المملكة من خلال منح رصيد إضافي في حال التزام المتعهدين بتنفيذ مشاريع المشاركة الاقتصادية التي تم تحديدها من قبل الهيئة خلال مرحلة طرح المناقصة.
- يمكن للمتعهد استخدام رصيد المشاركة الاقتصادية الفائض عن قيمة التزامات المشاركة الاقتصادية للوفاء بالتزامات مستقبلية.
- يجب توضيح وتضمين الحوافز أعلاه (ان وجدت) في عرض المشاركة الاقتصادية وكذلك في عقد المشاركة الاقتصادية.

التعثر

- سيتم تقييم قيمة رصيد المشاركة الاقتصادية المستحق في نهاية كل عام بناءً على المراحل الرئيسية التي ستكون جزءاً من عقد المشاركة الاقتصادية بحيث يصبح لكل مرحلة رئيسة قيمة محددة.
- سيؤدي إخلال المتعهد بتحقيق النسب المستهدفة لكل مرحلة إلى خصم القيمة المناسبة من ضمان التنفيذ بناء على الالتزامات غير المستوفاة بنهاية كل سنة، وفقاً لتقدير الهيئة. وبالمثل، عند الانتهاء بنجاح من تحقيق أي من مراحل الالتزام في الزمن المحدد أو قبله فسيتم الإفراج عن نسبة تتناسب مع ذلك من قيمة ضمان التنفيذ.
- في حال الإخلال بتحقيق نسب التنفيذ المستهدفة، سيتم حساب المبلغ المخصوم بناء على المعادلة التالية:

$$\text{ضمان التنفيذ } x \left(\text{نسبة الالتزام المستهدفة في نهاية كل سنة} - \frac{\text{الالتزامات المستوفاة}}{\text{اجمالي الالتزامات}} \right)$$

حيث أن القيمة المتوقعة تحقيقها بطول نهاية كل سنة هي كالتالي:

- السنة الأولى: 10%
- السنة الثانية: 20%
- السنة الثالثة: 40%
- السنة الرابعة: 70%
- السنة الخامسة: 100%

- يمنح المتعهد سنة إضافية لكل مرحلة رئيسة لتقديم الأدلة والمستندات الضرورية لتقييم رصيد المشاركة الاقتصادية المحقق والتي يمكن أن تشمل القوائم المالية والفواتير وما إلى ذلك.
- في حال فشل المتعهد تماماً في الوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية، يجوز للهيئة اتخاذ الإجراءات النظامية اللازمة للنظر في منع تعامل المتعهد مع الجهات الحكومية.

2.11 استخدام فائض الرصيد

يحق للمتعهد دون غيره استخدام رصيد المشاركة الاقتصادية الفائض، ولا يحق له نقله إلى أي طرف آخر. كما يمكن استخدام فائض الرصيد خلال 5 سنوات من تاريخ صدور موافقة الهيئة النهائية للوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية.

يمكن الوفاء بكامل التزامات المشاركة الاقتصادية المستقبلية من خلال استخدام رصيد المشاركة الاقتصادية الفائض، على أن يخضع ذلك لموافقة الهيئة. ويجب على المتعهد أن يوضح رغبته في استخدام رصيد المشاركة الاقتصادية الفائض في عرض المشاركة الاقتصادية.

2.12 مشاركة طرف آخر

يمكن للمتعهد العمل مع أطراف أخرى للوفاء بالتزاماته المرتبطة ببرنامج المشاركة الاقتصادية، بشرط موافقة الهيئة على مشاركة طرف آخر في تنفيذ مشروع المشاركة الاقتصادية كجزء من عملية الموافقة على العرض المقدم من قبل المتعهد.

- يجوز للمتعهد تنفيذ مشروع المشاركة الاقتصادية بدعم من متعاقدين من الباطن أو بدعم من شركات تابعة بعد موافقة الهيئة. ويتحمل المتعهد وحده مسؤولية الوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية ولا يمكن نقل هذه الالتزامات إلى أي أطراف أخرى.
- بالإضافة لذلك، لا يمكن نقل رصيد المشاركة الاقتصادية المكتسب من مشاريع المشاركة الاقتصادية من متعهد إلى آخر.

3. إدارة المشاركة الاقتصادية

يتعامل المتعهدون مع الهيئة طوال فترة عملية المشتريات لتطوير عرض المشاركة الاقتصادية وتوقيع عقد المشاركة الاقتصادية ورصد وتقييم التقدم في إنجاز المراحل الرئيسية المتفق عليها.

تقييم عرض المشاركة الاقتصادية

- يجب تقديم عرض المشاركة الاقتصادية المقترح كجزء من العرض المقدم للمنافسة على العقد الرئيس، ويتم تقييمه قبل إبرام العقد الرئيس.
- تُمنح مشاريع المشاركة الاقتصادية المباشرة الأولوية في عرض المشاركة الاقتصادية، وفي حال عدم القيام بذلك، يجب على المتعهد توضيح أسباب هذا الإجراء ما لم تكن الهيئة قد أقرت توجهها مختلفاً أثناء عملية طرح المنافسة. وسيكون للهيئة الحق في رفض العرض إذا كانت الأسباب غير مقبولة.
- سيتم الاتفاق على عرض المشاركة الاقتصادية بعد مناقشته من قبل المتعهد والهيئة، ويُدرج عرض المشاركة الاقتصادية النهائي ضمن عقد المشاركة الاقتصادية.
- إذا كان العرض يتضمن شركة محلية أو وكيل محلي يستورد الخدمات أو السلع من شركة أجنبية، فسيتم التنسيق من قبل الهيئة مع الشركة الأجنبية للتأكد من أن العرض النهائي يشمل عرض المشاركة الاقتصادية والتعهد الموقع من الشركة الأجنبية.

التقرير المرحلي لمشروع المشاركة الاقتصادية

- يجب على المتعهد أن يقدم تقريراً مرحلياً للهيئة كل 6 أشهر متضمناً معلومات عن حالة وأداء جميع مشاريع المشاركة الاقتصادية.
- يجب على المتعهد حضور اجتماع سنوي مع الهيئة لمناقشة التقدم المحقق في تنفيذ مشاريع المشاركة الاقتصادية.
- يتعين على المتعهد الذي لديه التزامات متأخرة بموجب هذه السياسة عقد اجتماعات رسمية مع الهيئة، يتم الاتفاق عليها حسب الحاجة.

إثبات الرصيد المستحق والحصول على البيان النهائي

- يجب على المتعهد تقديم الأدلة والمستندات ذات العلاقة للهيئة التي تثبت أن التزامات المشاركة الاقتصادية قد تم تنفيذها وفقاً للمراحل الرئيسية المتفق عليها. وستتولى الهيئة أمر المصادقة على إنجازها والإفراج عن نسبة ضمان التنفيذ المتعلقة بها.
- تحتفظ الهيئة بحقها في تدقيق جميع المستندات المقدمة والتحقق منها وطلب أي تفاصيل ووثائق إضافية لإثبات رصيد المشاركة الاقتصادية المستحق، ويجوز للهيئة الاستعانة بطرف ثالث لأغراض التدقيق والمتابعة. ولن يتم منح رصيد المشاركة الاقتصادية للمتعهد إلا بعد موافقة الهيئة على استكمال التزامات المشاركة الاقتصادية.
- تحتفظ الهيئة بحقها في إلغاء أي رصيد مشاركة اقتصادية إذا توفرت معلومات لاحقاً تثير تساؤلات حول دقة و صلاحية الأدلة والمستندات التي تم على أساسها منح رصيد المشاركة الاقتصادية سابقاً.

• توافق الهيئة على البيان النهائي للمشروع بعد تقديم جميع المستندات والأدلة من قبل المتعهدين للتأكد من الوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية

زيارة موقع المشروع

تحفظ الهيئة بحقها في متابعة تطورات تنفيذ مشاريع المشاركة الاقتصادية وإجراء مراجعات لأدائها، والقيام بزيارة الموقع متى رأت حاجة لذلك. ويكمن الغرض من زيارة الموقع التحقق من حالة تنفيذ المشروع وأي أنشطة تشغيلية مرتبطة به.

يلخص الجدول أدناه قيمة مضاعف أنشطة المشاركة الاقتصادية، كما يجب أن يشتمل عرض المشاركة الاقتصادية على مجموعة من الأنشطة المدرجة في الجدول أدناه ولا تكون محدودة بنشاط واحد (أي أن المتعهد لا يستطيع استيفاء التزاماته فقط من خلال نقل المستندات بغض النظر عن قيمة رصيد المشاركة الاقتصادية المتوقع نتيجة هذا النشاط).

جدول: تفاصيل قيمة المضاعف حسب النشاط

قيمة المضاعف	طريقة الحساب	الأنشطة المؤهلة
نقل التقنية		
0.5	تكلفة الوثائق والكتيبات المنقولة على حساب المتعهد لإتمام الإجراء. ويجب أن يكون هذا النشاط جزءاً من عرض نقل التقنية الذي يقدمه المتعهد	الوثائق والكتيبات الفنية متضمنة الرسومات الفنية المرتبطة مباشرة بالتقنية المنقولة إلى المستفيدين المحليين
2	النفقات التي يتحملها المتعهد لتغطية تكلفة التدريب باستثناء أي نفقات متعلقة بالسفر أو البدل اليومي للمتدربين التي يجب أن يتحملها المستفيد المحلي	تدريب المحليين المرتبطين مباشرة باستخدام التقنية المنقولة
1	النفقات التي يتحملها المتعهد لتغطية المساعدات المحلية أو دعم تقني يقدمه المتعهد للمستفيد المحلي في المملكة	المساعدة الفنية المحلية لاستخدام التقنية المنقولة
2	تكلفة آلات أو المعدات أو الأجهزة وأي نفقات أخرى يتحملها المتعهد لنقلها وتسليمها إلى المستفيد المحلي	منح آلات أو معدات أو أجهزة معينة ضرورية لاستخدام التقنية وغير متوفرة في المملكة
2	النفقات التي يتحملها المتعهد لنقل التقنية بالسماح للمستفيد المحلي بالعمل مع المتعهد من خلال التدريب بالملازمة	نقل الخبرة الفنية، بما في ذلك تدريب المستفيد المحلي بالعمل معهم جنباً إلى جنب لدى المستفيد أو اعارتهم الى مالك التقنية ليكونوا قادرين على استيعاب واستخدامها باستقلالية في المستقبل
2	تكلفة التجهيز للمتعهد لتوفير إمكانية استخدام المستفيدين المحليين التقنية	تجهيز التقنية لاستخدامها من المستفيد المحلي
3	إيرادات الصادرات الإضافية التي يولدها المستفيد المحلي والمرتبطة مباشرة بالتقنية المنقولة الناتجة عن جهود	مبيعات التصدير الناتجة عن التقنية المنقولة

	المتعهد المباشرة أثناء فترة عقد المشاركة الاقتصادية.	
3	التكاليف الإضافية التي يدفعها المتعهد لتعديل التقنية لتناسب مع متطلبات المستفيدين المحليين	البحث والتطوير اللازم لتعديل التقنية لتكون متوافقة مع المستفيد المحلي
نقل المعرفة		
0.5	قيمة الوثائق والكتيبات المنقولة وفقًا للتكلفة العادلة على المتعهد لاستكمال الإجراء.	الوثائق والكتيبات الفنية متضمنة الرسومات الفنية للمهارات أو المعارف المحددة المنقولة إلى المستفيد المحلي
2	النفقات التي يتحملها المتعهد لاستكمال النشاط باستثناء أي نفقات متعلقة بالسفر أو البذل اليومي للمتدربين التي يجب أن يتحملها المستفيد المحلي	تدريب المستفيد المحلي خارج المملكة
1	النفقات التي يتحملها المتعهد لتنظيم الدورات التدريبية في المملكة باستثناء أي تعويضات تُدفع للمتدربين	تدريب المستفيد المحلي في المملكة
2	النفقات التي يتحملها المتعهد لنقل التقنية بالسماح للمستفيد المحلي العمل جنبًا إلى جنب من خلال التدريب بالملازمة والممارسة	نقل الخبرة الفنية، بما فيها تدريب المستفيد المحلي بالملازمة لتطبيق المهارات في نفس مجال العمل
تنمية الصادرات		
3	إيرادات الصادرات الناتجة للمستفيدين المحليين أثناء فترة عقد المشاركة الاقتصادية المرتبطة مباشرة بمشروع المشاركة الاقتصادية وبجهود المتعهد	تصدير المنتجات أو الخدمات المحلية
3	التكلفة التي تم توفيرها بواسطة المستفيدين المحليين بسبب دعم المتعهد لهم من خلال تحقيق اقتصادية الحجم (Economies of Scale) أثناء فترة عقد المشاركة الاقتصادية	زيادة القدرة التنافسية للمستفيدين المحليين بزيادة ربحية المنتجات المحلية التي يمكن أن تحسن وضع المستفيدين المحليين في الأسواق العالمية
0.5	النفقات التي يتحملها المتعهد لتسويق المنتجات المحلية في أسواق جديدة من خلال المعارض أو الحملات التسويقية في الدول التي لم يتم فيها بيع المنتج المسوق	الأدوات والأنشطة المستخدمة للتسويق للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية

	له مطلقاً أو تم التسويق له سابقاً أثناء فترة عقد المشاركة الاقتصادية	
الاستثمار		
1	حجم الاستثمار الذي قام به المتعهد متضمناً الاستثمار المبدئي وأي استثمار إضافي للتوسع أو التحسينات الإضافية التي قام بها المتعهد أثناء فترة عقد المشاركة الاقتصادية	الاستثمار الذي قدمه المتعهد
3	إيرادات الاستثمار الجديد على الصعيد الدولي أثناء فترة عقد المشاركة الاقتصادية المرتبطة مباشرة بمشروع المشاركة الاقتصادية وبجهود المتعهد. ويستثنى من قيمة الإيرادات، أي إيرادات خاصة بالمتعهد.	مبيعات التصدير المرتبطة مباشرة بالاستثمار المقدم من المستفيد المحلي
البحث والتطوير		
3	أي نفقات رأسمالية ليقوم المتعهد بأنشطة البحث والتطوير متضمنة على سبيل المثال تكلفة المصنع والمعدات المشتراة وتوسيع المباني وتحسينها والأجهزة والمركبات أثناء فترة عقد المشاركة الاقتصادية	النفقات الرأسمالية لإجراء الأنشطة البحثية والتطويرية
3	أي نفقات تشغيلية يتحملها المتعهد لإجراء الأنشطة البحثية والتطويرية متضمنة على سبيل المثال الإيجار والرواتب والمساهمات والاشتراكات وما إلى ذلك.	النفقات التشغيلية لإجراء الأنشطة البحثية والتطويرية
توطين الصناعة أو الخدمات		
0.5	قيمة الوثائق والكتيبات المنقولة وفقاً للتكلفة العادلة على المتعهد لاستكمال الإجراء	نقل الوثائق أو الكتيبات إلى المستفيدين المحليين لتوطين صناعة أو خدمات محددة
2	النفقات التي يتحملها المتعهد لتدريب موظفي المستفيد المحلي باستثناء أي نفقات متعلقة بالسفر أو البدل اليومي للمتدربين التي يجب أن يتحملها المستفيد المحلي	التدريب على رأس العمل وأنواع أخرى من التدريب لموظفي المستفيدين المحليين في دولة منشأ الخدمة التي يتم توطينها
1	النفقات التي يتحملها المتعهد لتقديم الدعم الفني المتواصل للمستفيد المحلي لضمان نجاح توطين الصناعة أو الخدمات	المساعدة الفنية في المملكة لاستكمال مشروع التوطين

2	النفقات التي يتكبدها المتعهد على الآلات والمعدات والأجهزة التي يمنحها المتعهد إلى المستفيد المحلي لتوطين الصناعة أو الخدمات المشاركة الاقتصادية	والآلات والمعدات والأجهزة التي يمنحها المتعهد إلى المستفيد المحلي لتوطين الصناعة أو الخدمات
2	النفقات التي يتحملها المتعهد لنقل التقنية بالسماح للمستفيد المحلي بالعمل مع المتعهد من خلال الملازمة والممارسة أو انتداب موظفي المستفيدين المحليين لصاحب الخبرة الفنية لاكتساب الخبرة اللازمة في نفس مجال العمل.	نقل الخبرة الفنية، بما فيها تدريب المستفيد المحلي بالملازمة لتطبيق المهارات في العمل
2	النفقات التي يتحملها المتعهد لتنظيم برامج تطوير الأداء لتعزيز عمليات التصنيع أو خطوط الإنتاج للمستفيدين المحليين	برنامج الصناعة الذي يركز على تحسين قدرات المستفيد المحلي التصنيعية
التعاقد من الباطن		
1	النفقات التي يتحملها المتعهد للتأكد من أن المستفيد المحلي معتمد ولديه المتطلبات اللازمة لتنفيذ الأنشطة المتعاقد عليها من الباطن	التعاقد من الباطن مع شركة محلية
1	الإيرادات الناتجة للمستفيد المحلي والمرتبطة بمشروع المشاركة الاقتصادية والمرتبطة مباشرة بجهود المتعهد باستثناء أي نفقات خارجية يدفعها المستفيد المحلي. ويجب أن يكون التعاقد من الباطن إضافياً وغير مرتبط بأي مشاركة سابقة أو جارية من جانب المتعهد	صافي قيمة الإيرادات الناتجة عن المستفيد المحلي بسبب التعاقد من الباطن
الرصيد الإضافي		
(0.5+) - (1+)	قد تدرج الهيئة فئة واحدة أو عدة فئات لتحفيز المتعهدين على تنفيذ مشاريع محددة للمشاركة الاقتصادية (مثل تنفيذ المشاريع في المواقع الواعدة، ومدى أهمية التقنية، ومدى مساهمة المشروع في الاستراتيجيات الوطنية، وما إلى ذلك). سوف تحدد الهيئة قيمة المضاعف قبل طرح المنافسة وستكون القيمة ثابتة.	تتولى الهيئة تحديد فئة الرصيد الإضافي خلال مرحلة طرح المنافسة في حال تطبيقه

4.2. نموذج عرض المشاركة الاقتصادية

1. نظرة عامة

يتم توفير نموذج عرض مشروع المشاركة الاقتصادية لمقدمي العروض لعرض آليات المشاركة الاقتصادية المختلفة التي سيتم تضمينها في عرض المشاركة الاقتصادية الخاص بهم: نقل التقنية، نقل المعرفة، الاستثمار، تنمية الصادرات، البحث والتطوير، توطين الصناعات أو الخدمات، التعاقد من الباطن. كما يمكن للمتعهد المحتمل أن يعرض مشروعًا واحدًا أو أكثر من مشاريع المشاركة الاقتصادية التي تتضمن آليات مختلفة عن طريق ملء الجداول ذات الصلة في هذا المستند وتقديم المستندات ذات الصلة الواردة في الدليل الإرشادي لكل تقنيات المشاركة الاقتصادية.

يجب أن يعرض هذا الجدول إجمالي قيمة الرصيد لمشاريع المشاركة الاقتصادية المقترحة.

مشروع المشاركة الاقتصادية	عدد المشاريع المقترحة	رصيد مشاريع المشاركة الاقتصادية المقترح
نقل التقنية		
نقل المعرفة		
الاستثمار		
تنمية الصادرات		
البحث والتطوير		
التوطين		
التعاقد من الباطن		
اجمالي المشاريع المقترحة		

2. مبادئ توجيهية عامة

هناك خمسة جوانب رئيسية يجب أخذها في الاعتبار قبل ملء النماذج.

- نبذة عن المشروع: إعطاء وصف واضح عن كل مشروع مقترح والأهداف المتوقعة تحقيقها.
- الفعالية: وصف التأثير المتوقع عند تنفيذ المشروع.
- الشروط: وصف عن الشروط والاحتياجات الأساسية لنجاح المشروع.
- فترة التنفيذ: وصف مدة كل مرحلة
- طريقة التنفيذ: وصف تفصيلي لطريقة تنفيذ المشروع والجهات المشاركة

3. معلومات عن المشروع

يجب على المتعهدين المحتملين توفير جدول خاص عن كل مشروع مقترح.
اسم المشروع:

الجهة المحلية المشاركة في المشروع

#	النشاط	الوصف التفصيلي للنشاط	القيمة المتوقعة تحقيقها	المضاعف	رصيد المشاركة الاقتصادية المقترح

رقم العطاء:

الجهة المسؤولة عن العطاء:

اسم وتوقيع الجهة المسؤولة عن عرض المشاركة الاقتصادية:

تاريخ تقديم عرض المشاركة الاقتصادية:



The Economic Participation Policy

Policy Document



Disclaimer:

The policy is a translation of the document which is originally prepared in Arabic. In the event of inconsistency or discrepancy in the interpretation, the Arabic version shall prevail.



Contents

1. Introduction.....	4
1.1. Terminology and Definitions.....	4
1.2. Background and Purpose.....	5
1.3. Priority Areas for Economic Participation.....	5
2. Economic Participation Policy.....	6
2.1. Application.....	6
2.2. Key Principles of the Policy.....	6
2.3. Economic Participation in The Procurement Process.....	7
2.4. Threshold.....	7
2.5. Obligation and Currency.....	7
2.6. Fulfilment Period.....	8
2.7. Eligible Activities.....	8
2.8. Economic Participation Valuation Factors.....	8
2.9. Contractual Framework.....	9
2.10. Performance Review.....	10
2.11. Excess Credits.....	11
2.12. Third Party Involvement.....	11
3. Economic Participation Management.....	11
4. Appendix.....	13
4.1. EP Credits.....	13
4.2. Proposal Template.....	18



1. Introduction

1.1. Terminology and Definitions

The following definitions and interpretations apply to the Economic Participation Policy and may not necessarily carry the same meaning as used internationally or elsewhere.

Term	Definition
Economic Participation (EP) Program	The program detailing the means by which Contractors and stakeholders can participate in the development of capabilities (non-military), in line with the provision of this Economic Participation
Economic Participation (EP) Policy	The policy governing Economic Participation published by LCGPA
LCGPA	Local Content and Government Procurement Authority. LCGPA is the sole entity responsible of managing the Economic Participation Program.
Local Company	Any company that is registered in KSA
Foreign Company	Any company that is registered outside KSA
Government Entity	Any government entity which will be responsible of the procurement in KSA
Contractor	Any Company who signs a contract for supply of goods or services (including construction) with a Government Entity in Saudi Arabia
Main Contract	A Contract including any amendments between Government Entities and a contractor for the supply of a Government Procurement
Obligor	Any Company who signs the Economic Participation Contract which can be the contractor, a subsidiary of the company who signs the main contract or a subcontractor.
Local Beneficiary	A local company or a government entity that will receive the benefits of the EP project from the obligor
Economic Participation Obligations	Has the meaning given in Section 2.5 of this Economic Participation Policy
Threshold	Economic Participation requirements shall be triggered if the value of imported goods or services of the contract exceed the threshold as defined in Section 2.4
Direct EP	Direct Economic Participation refers to projects that are directly related to the sector or industry from which the government procurement contract originates.
Indirect EP	Indirect Economic Participation refers to projects unrelated to the sector or industry from which the contract originates.
Government Procurement	Government procurement is any type of procurement on behalf of a government entity, such as a ministry or a government agency. A government procurement can be completed through a Foreign company, Local company or Local agent.



Economic Participation (EP) Proposal	The proposal required to be submitted by the Obligor to LCGPA as described in Section 2.9
Economic Participation (EP) Contract	A contract signed between LCGPA and the obligor to detail the Economic Participation obligations based on the submitted EP proposal
Undertaking	A written promise offered as security for the performance of the Economic Participation Proposal
Local Agent	A Saudi registered company that is responsible of procuring specific goods or services for the KSA Government Entities
EP Credit	Values attributed by LCGPA towards the satisfaction of an Obligor's Economic Participation Obligations
Valuation Factor	A numerical factor used to establish the number of Economic Participation Credits generated by an eligible activity as determined by LCGPA in accordance with this Economic Participation Policy
Export Sales	Export sales refer to the value of exported sales of goods and services generated by EP projects for purposes of fulfilling EP obligations
Joint Venture	A Joint Venture Company registered in Saudi Arabia between a Foreign Company and a Local Company or a Government Entity

1.2. Background and Purpose

This policy is applied on all government procurement related to goods and services with value of imports equaling or exceeding the thresholds defined in this policy. The Economic Participation Policy will place an obligation on the imported value of the contract that must be fulfilled locally in a form of economic activity through any or a combination of the following: technology transfer, knowledge transfer, investment, export promotion, research and development, localization or subcontracting.

This policy complements other existing laws and policies in the Kingdom and must not result in any contradiction. The LCGPA Board of Directors reserves the rights to make the necessary amendments to this policy at any time and will not be responsible for any loss as the consequences of this amendment. In case of any amendment to the policy, any previous obligations will not be affected and will continue to follow this policy until fulfilment.

The policy is a translation of the document which is originally prepared in Arabic. In the event of inconsistency or discrepancy in the interpretation, the Arabic version shall prevail.

1.3. Priority Areas for Economic Participation

The Economic Participation Policy will support the development of new capabilities and attracting new investments in line with the following objectives:

- Utilizing government procurement through localization of manufacturing and services and improving the local content as well as supporting the research and development.
- Creation and development of capability that can be utilized to generate sustainable business in Saudi Arabia.
- Transferring technology and knowledge in areas that are important for the Saudi Economy
- Contributing to the creation of local companies' capabilities and increasing their global competitiveness to increase their exports and involvement in the global supply chain



- Creating Human Capital capability through training, development, knowledge transfer and sustainable employment opportunities

2. Economic Participation Policy

2.1. Application

The Economic Participation will be applied on the following types of government contracts as long as it does not contradict with General Authority for Military Industries scope of work:

- All government contracts placed by Government Entities and funded by government resources contracting a Foreign Company and for which the value of imported goods and or services equals or exceeds the threshold defined in Section 2.4.
- All government contracts placed by Government Entities contracting a Local Agent or a Local Company which are subcontracting a Foreign Company that is providing imported goods or services equaling or exceeding to the threshold defined in Section 2.3.2

LCGPA Board of Directors reserves the right to exempt any tender from the requirements of this policy.

2.2. Key Principles of the Policy

This Economic Participation Policy is a core component of the non-military government procurement process and will be a focus throughout the government procurement life cycle of all Government Entities when EP requirements are applicable.

All activities carried out under this Policy should adhere to the following principles:

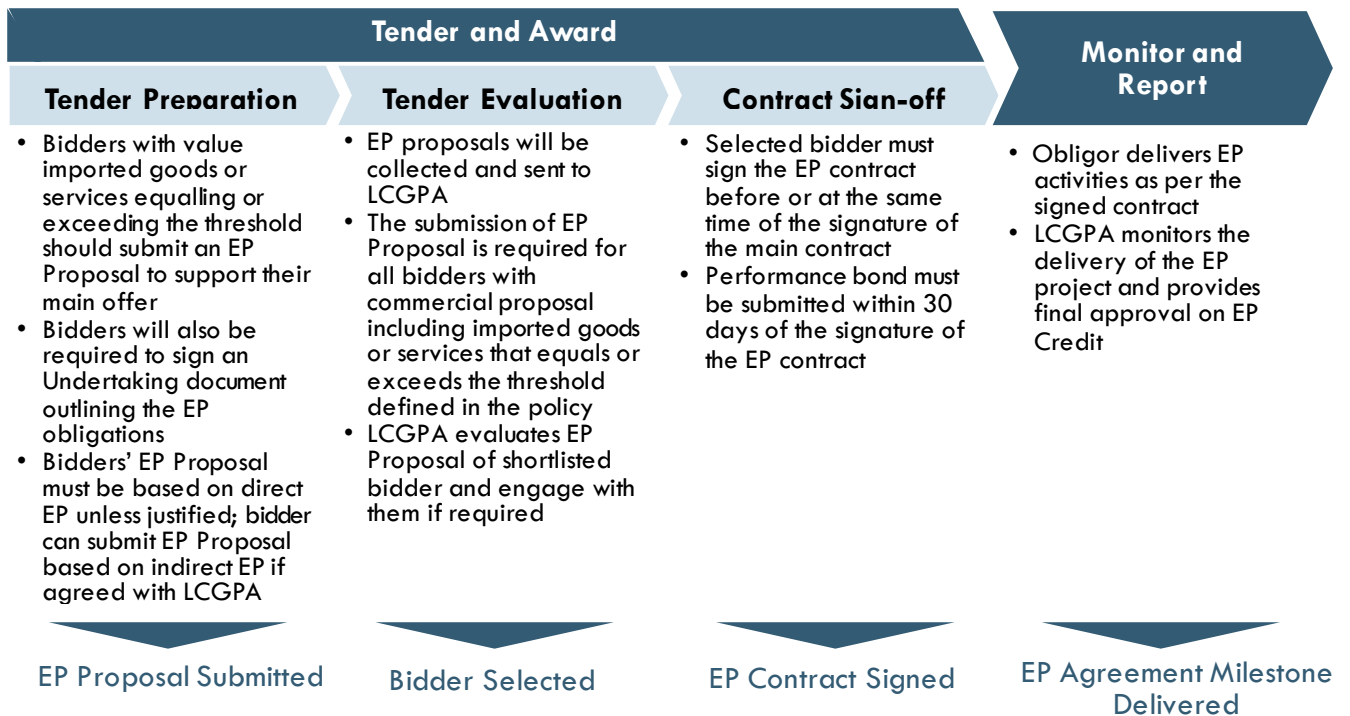
- **Additionally** – All EP projects must reflect added value and new contribution beyond the requirements specified in the main contract. The obligor must be able to demonstrate that the EP project is adding new value to the Kingdom's economy. For Investment projects to qualify as EP project, they must result in a new facility or the expansion of an existing facility. Similarly, Export promotion projects must result in opening new markets to existing or new products.
- **Causality** – All EP projects must be derived from a Government Procurement Contract. Prior to the start of the EP project, the obligor must be able to demonstrate that the project would have not been initiated had it not been for the EP obligations.
- **Sustainability** – All EP projects must be economically and operationally sustainable even after the fulfillment of the EP obligations. The operation of the procured assets, development of national capabilities or contribution to economic growth must be sustainable even after the discharge of the EP obligations.
- **Responsibility** – The fulfillment of the EP obligations rests solely with the obligor. In other words, the obligor is the only responsible to the Kingdom of Saudi Arabia to complete the EP project within the agreed terms.
- **Mutual Benefit** – The EP project must not result in any type of additional costs on the main procurement contract and must be beneficial and profitable for Saudi Arabia, local beneficiaries and the obligor. The Kingdom of Saudi Arabia aims at using the EP Program as a tool to establish long term partnerships with the obligors.
- **Direct Economic Participation** – The EP Policy prioritizes Direct EP and requires obligors who do not submit an EP proposal based on Direct EP to provide a clear case setting out why direct EP cannot be utilized. The obligor must

get the approval of LCGPA to fulfil the obligations through Indirect EP unless LCGPA has explicitly allowed or requested it during the tendering phase.

2.3. Economic Participation in the Procurement Process

LCGPA manages the EP activities throughout the procurement process in collaboration with other government entities. Obligors are required to submit an Economic Participation Proposal that demonstrates how the Economic Participation objectives will be addressed.

Figure 1 shows Economic Participation in the context of the overall procurement process



Prospective obligors must submit the Economic Participation Proposal and the signed Undertaking document at the same time of the proposal submission. The EP Proposal will set out plans to deliver the Economic Participation project. This will form the basis of the Economic Participation Contract which will be used to manage the fulfilment of EP credit.

The Economic Participation Proposal includes details of the EP activities that will be performed and the associated timelines such that the content of the proposal can be evaluated. It can also include an assessment of risk and any key dependencies beyond the program or interdependencies with other activities that need to be considered.

2.4. Threshold

Any government contract that qualifies under this policy will result in EP obligation if the value of imported content equals or exceeds SAR 100 million (referred to as the "Main Threshold").

2.5. Obligation and Currency

The level of Economic Participation Obligation to any procurement contract that qualifies under this policy is set at a minimum 35% of the value of imported goods or services. The value of EP obligations will be adjusted to reflect any changes to the procurement contract. The Government Entity and the Obligor must promptly inform LCGPA if any changes are made to the procurement contract that result in implication in the EP obligations.

The value of EP obligations will be calculated in Saudi Riyals. In case the main contract is based on a different currency, the exchange rate at the date of the bid submission will be used to convert the obligations into Saudi Riyals.



2.6. Fulfilment Period

The fulfilment period for EP obligations is five years, commencing from the effective date of the signature of the EP contract. The obligors will be given an additional year to submit any relevant documents or evidence (e.g., financial statements, invoices, etc.) to declare the fulfilment of the obligations. Any activities performed in the sixth year will not count towards the EP obligations unless stated in the EP contract or approved by LCGPA in advance.

2.7. Eligible Activities

The obligors are encouraged to assess different activities to fulfil their EP obligations with the aim of maximization the value creation to the Kingdom. The eligible activities are detailed below:

Technology Transfer

Technology transfer refers to the transfer of technology from an obligor to the local beneficiary. The transfer of technology includes the transfer of technical tools and techniques as well as training and technical assistance related to the technology to the local beneficiary by the obligor. The technology transfer can also include the implementation of the technology to make it accessible by the local beneficiary.

Knowledge Transfer

Knowledge transfer refers to the transfer of technical know-how from an obligor to the local beneficiary. Knowledge transfer is a dynamic process that refers to all activities and mechanism of interaction that promote the dissemination, adoption and appropriate of the new skill by the local beneficiary.

Investment

Investment can take the form of a capital injection dedicated to the establishment, expansion or upgrading of a manufacturing or service facility, Joint Venture or an entity in Saudi Arabia.

Export Promotion

Export promotion involves the procurement of locally manufactured goods and services by foreign companies. Export promotion purchases or transactions must be for new products or services and/or new markets.

Research and Development

Research and Development refers to systematic activities that focus on applied research and aim at discovering solutions to problems or creating new goods and knowledge. Applied research aims to address specific customer/industry needs and focuses on specific commercial objectives. R&D may result in ownership of intellectual property such as patents through specific development.

Localization of Manufacturing or Services

Localization of Manufacturing or Services refers to support local beneficiaries at establishment of new services or manufacturing capabilities within their service portfolio. This can be achieved through transfer of manuals, tools and document, training or establishment of dedicated programs which focus on performance improvement and optimization of operations of local services or manufacturing capabilities.

Subcontracting

Subcontracting refers to the purchase of local products, services from a Local Company as part of a commercial agreement between the local beneficiary and the obligor.

2.8. Economic Participation Valuation Factors

LCPGA will approve eligible activities by the obligor and assign Valuation Factors to each activity in order to calculate the credits awarded.



This Valuation Factor is a factor assigned to each eligible activity according to the work already carried out or to be realized by the Obligor. Valuation Factors between 0.5 and 4 can be awarded to the obligor to incentivize value creation to the Kingdom. Details are provided in Appendix 4.1 and summarized in Table 1 below.

Table 1: Valuation Factors

Eligible Categories	Valuation Factor
Localization of Manufacturing or Services	0.5-2
Subcontracting	1
Technology Transfer	0.5-3
Knowledge Transfer	0.5-2
Investment	1-3
Export Promotion	0.5-3
Research and Development	3
Bonus to be added to previous valuation factors	
Bonus Category to be defined by LCGPA	(+0.5) – (+1)

The EP Credits will be calculated based on all the eligible activities performed by the obligor within the agreed timeline.

$$EP\ Credit = \sum_{i=1}^n EP\ Credit_{Activity\ i}$$

$$EP\ Credit\ Activity = Value\ Realized\ by\ Activity \times Valuation\ Factor$$

2.9. Contractual Framework

The fulfilment of the EP requirements must adhere by the following contracting model:

Undertaking

This Undertaking document is a written promise that must be signed by prospective obligors to show their commitment to the fulfilment of their EP obligations and which will be joined to the main proposal.

The bidder will receive the Undertaking document at the same time as the tender document which will have to be completed, signed and submitted at the same time as the main proposal by the prospective obligor in a separate envelope. In case the main bidder is a Local company or Local agent, the Undertaking document will be completed and signed by the subcontractor(s) which will be the obligor(s) in the future.

Economic Participation Proposal

EP Proposal is a document that expresses the purpose and direction of the EP projects, clarifies the growth potential of the project and outlines project deliverables, timelines and resource allocation. At the same time, it should concisely demonstrate the role and commitment of the EP obligor and the local partner(s) to the EP projects. When the EP project involves other participating companies, the EP Proposal must be accompanied by bona fide letters from those companies indicating their support and binding commitment to participate in the project as an EP project

This EP Proposal will include appendices of templates providing the estimated value of EP credits proposed by the Obligor. The EP Proposal must be submitted at the same time of the main proposal by the prospective obligor in the same envelop as the Undertaking document.

Economic Participation Contract



The Economic Participation Contract will set out EP Obligations of the obligor and will include the EP Proposal, statement of work for the eligible activities and the Credits that will be awarded for the delivery of such projects along with the performance management mechanisms that will be applied.

EP contract must be signed for every contract that results in EP obligations at the same time or before the signature of the main contract. This EP contract includes appendices for credit declaration for the defined eligible activities that are applicable to the contract.

Performance Bond

A Performance Bond will be issued upon signature of EP Contract to the attention of LCGPA during a period of less than thirty (30) days following the signature of the contract. The performance bond must be linked to EP Contract and must be separate from any other performance bond or guarantee submitted by the obligor. The performance bond will be equal to 15% of the EP obligation value as defined in Section 2.5.

Final Project Declaration

The obligors must submit a final EP declaration upon fulfilment of the obligations showing:

- The list of contracts signed with LCGPA and their value
- The liberating values of EP projects made accepted by LCGPA
- The net EP obligation and credit performed
- The references used

The declaration must be submitted to LCGPA for final approval.

2.10. Performance Review

Incentives

In order to encourage the obligors to deliver specific projects in alignment with LCGPA priorities, specific valuation factors will be provided by LCGPA during the tendering phase.

- Obligors need to align with LCGPA on the specific areas that will be provided higher valuation factors during the tendering phase and will be encouraged to include any of them in their EP Proposal.
- Excess Credits awarded by the obligors can be used in the future to fulfil EP Obligations
- Any incentives used by obligors will need to be highlighted in their EP Proposal as well as EP Contract.

Non-Performance

The value of the Economic Participation delivered will be assessed at the end of each year based on series of Milestones which will be part of the EP contract. Each Milestone will have a specific value established against it.

- Failure to deliver the individual Economic Participation Milestones will result in the appropriate value being deducted from the Performance Bond based on the value of the outstanding credits at the end of each year. Similarly, on successful completion of the Economic Participation Milestones, a value of the Performance Bond will be released. This includes the case where the obligor fulfils all the EP obligations within a shorter timeline than agreed which will result in releasing an equivalent amount of the Performance bond in advance.
- The amount liquidated will be calculated based on the following formula:
- $$\left(\text{Expected Milestone at the end of year} - \frac{\text{Fullfilled Obligations}}{\text{Overall Obligations}} \right) \times \text{Performance Bond}$$

Where the value of Expected Milestone in each year is:

- Year 1: 10%

- Year 2: 20%



- Year 3: 40%
 - Year 4: 70%
 - Year 5: 100%
- Obligors will be given an extra year for each milestone to provide evidence of the fulfilment of Credits which can include financial statements, invoices, etc.
 - In addition, LCPGA reserves the right to take the right legal measures against the contractor and the obligor and forbid them from future contracts if the obligor has substantially failed to deliver its Economic Participation Obligations.

2.11. Excess Credits

Excess credits generated by an obligor as part of the Economic Participation projects can be banked and utilized within a period of 5 years from the date of the final declaration signed by LCGPA. Banked credits shall be utilized by the obligor only and are not transferable to any other party.

Future Commitment can be fully satisfied through the use of Banked credits subject to the approval of LCGPA. The obligor must include their intention to use their banked credit in the EP Proposal.

2.12. Third Party Involvement

Obligors can work with third parties to fulfil their EP obligations. The involvement of a third party in the delivery of the EP Proposal must be approved by LCGPA as part of the project approval process.

- Obligors have the flexibility to deliver the EP project with the support of subcontractors or subsidiaries subject to LCGPA approval. The Obligor will be sole responsible of fulfilling the EP Obligations and the EP Obligations cannot be transferred to any other parties.
- In addition, EP Credits cannot be transferred from one obligor to another

3. Economic Participation Management

Contractors and obligors will engage with LCGPA throughout the lifecycle of the procurement process to develop their Economic Participation Proposal, sign the Economic Participation Contract, monitor and evaluate progress against the milestones.

Economic Participation Proposal Evaluation

- The proposed Economic Participation Proposal must be submitted as part of a proposal in response to the tender for the Main Contract and will be evaluated prior to the signature of the Main Contract
- The Economic Participation Proposal prioritizes Direct EP. In case the proposal does not, the obligor must provide clear justification for the reason behind such action unless LCGPA has provided different direction during the tendering process. LCGPA will have the right to reject the proposal in case the evidence is not acceptable.
- The finalization of the Economic Participation Proposal will take place through dialogue and engagement between the obligor and LCGPA and the final EP Proposal will be included in Economic Participation Contract.
- In case the tender involves a Local Company or a Local Agent importing services or goods from a foreign company, they will coordinate with the foreign company to ensure the final proposal include the EP Proposal and the Undertaking document signed by the foreign company.

Economic Participation Progress Reporting

- The obligor must submit to LCGPA a Progress Report every 6 months that provides the status and performance of all Economic Participation activities.
- The obligor must attend a yearly meeting with LCGPA to discuss the progress on the implementation of the EP Proposal.
- Obligor with outstanding Obligations under this policy will be required to attend formal reviews with LCGPA. The frequency of the reviews shall be agreed between the parties.

Credit Declaration and Final Credit Declaration

- The obligor must submit evidence that their Economic Participation Obligations have been delivered according to the agreed milestones to LCGPA who will certify completion and release a percentage of the performance bond.
- LCGPA reserves the right to audit and validate all submitted documents and request any additional details and documents to demonstrate achievements of Credits. Credits will not be awarded until LCGPA is satisfied that the relevant component of the Economic Participation Obligation has been achieved.
- LCGPA reserves the right to revoke any Credits if the information subsequently comes to the light that raises questions over the validity of Credits that have previously been awarded.
- LCGPA approves the Final Credit Declaration Form submitted by the obligor after reviewing all the documents and evidences submitted by the obligors to ensure fulfillment of EP obligations.

Project Site Visit

- LCGPA reserves the right to conduct project performance reviews and site visits as and when necessary. The purpose of the EP project site visit is to verify the implementation status of the project and any operational activities linked to the EP project.



4. Appendix

4.1. EP Credits

The table below summarizes the EP Valuation Factors. EP projects must be based on a combination of the activities listed under each type of projects and should not be based on one type only. (i.e., an obligor cannot satisfy its obligations only from transfer of documents regardless of the expected credits generated from such activity). The table describes the different sub-activities.

Table 2: Details of Valuation Factors

Eligible Activities	Expected Way of Calculation	Valuation Factor
Technology Transfer		
Technical documents and manuals including technical drawings directly linked to the technology transferred to the Local Beneficiaries	Value of documents transferred based on fair valuation by the obligor to complete the action. This activity should be part of a technology transfer proposal by the obligor	0.5
Overseas training to Local Beneficiaries directly linked to the use of the technology transferred	Expenditure by the obligor to cover the cost of overseas training excluding any travel related expenses or per diem of the trainees which should be covered by the local beneficiary	2
Local technical assistance linked to the use of the technology transferred	Expenditure by the obligor to cover all local assistance including any technical support provided by the obligor to the local beneficiary in the Kingdom	1
Transfer of specific machinery, equipment or tools that are mandatory for the use of the technology and that are not available in the Kingdom	Cost of the tools and any other relevant expenditure by the obligor to transfer the required machinery, equipment or tool to the local beneficiary	2
Transfer of know-how including shadowing by the local beneficiary to be able to use the technology and/or second the local beneficiary to the OEM to be able to gain the know-how and operate it independently in the future	Expenditures by the obligor to transfer the technology by allowing local beneficiary to work side by side through shadowing or secondments of the local beneficiary employees to the holder of know-how and to gain the required experience	2
Setup of the Technology to the Local Beneficiary	Setup cost by the obligor to provide the Local Beneficiaries access to the Technology	2



Export sales generated due to transferred technology	Additional export revenues generated by the Local Beneficiary that are directly linked to the technology transferred and are directly linked to the efforts of the obligor during the period of the EP Contract	3
Research and Development or customization required to adjust the technology to be compatible with the Saudi market	Additional costs paid by the obligor to customize the technology to match the local beneficiaries' requirements	3
Knowledge Transfer		
Technical documents including technical drawings about the skill or specific knowledge transferred to the Local Beneficiary	Value of documents transferred based on the fair valuation of cost covered by the obligor to complete the action.	0.5
Training of the Local Beneficiaries in the place of origin of the skill transferred	Expenditure by the obligor to complete the activity excluding any travel related expenses or per diem of the trainees which should be covered by the local beneficiary	2
Training of Local Beneficiaries in KSA	Expenditure by the obligor to conduct training sessions within the Kingdom excluding any compensation paid to the trainees	1
Transfer of know-how including shadowing by the local beneficiary of the obligor to apply the skill in a work-related setup	Expenditures by the obligor to transfer the technology by allowing local beneficiary to work side by side through shadowing or secondments of the local beneficiary employees to the holder of know-how and to gain the required experience	2
Export Promotion		
Export of Saudi products or services	Revenues from exports generated by the local beneficiaries during the period of the EP Contract that are directly linked to the EP project and are directly linked to the efforts of the obligor	3
Increase competitiveness of Local Beneficiaries by improving profitability of Saudi products which can better position the Local Beneficiaries in the Global Markets.	Cost saved on products of local beneficiaries due to the support of the obligor by realizing economies of	3



	scale during the period of the EP Contract	
Tool and activities used to promote Saudi products in the global markets	Expenditure by the obligor to promote Saudi products to new markets through exhibition or marketing campaigns in countries where the promoted product was never sold or was previously promoted during the period of the EP Contract	0.5
Investment		
Investment made by the obligor	Amount of investment made by the obligor including the initial investment and any additional investment for expansion or additional enhancement made by the obligor during the period of the EP Contract	1
Export sales generated that are directly linked to the investment by the local beneficiary	Revenues generated from the new investment at the international level during the period of the EP Contract that are directly linked to the EP project and to the efforts of the obligor. The revenues must exclude the share of revenues that will go to the obligor.	3
Research and Development (R&D)		
Capital expenditures to conduct the Research and Development activities	Any capital expenditure to conduct R&D by the obligor including but not limited to cost of plant and equipment purchased, building expansion and improvement, hardware, vehicles during the period of the EP Contract	3
Operating Expenditures to conduct Research and Development activities	Any operating expenditure by the obligor to conduct R&D including but not limited to rent, salaries and contributions, subscriptions, etc.	3
Localization of Manufacturing or Services		



Documents or manuals transferred to Local beneficiaries to localize specific manufacturing or services	Value of documents transferred based on the fair valuation of cost covered by the obligor to complete the action.	0.5
On the job training and other types of training of the local beneficiaries' employees in the country of origin of the service being localized	Expenditure by the obligor to train the employees of the Local Beneficiary excluding any travel related expenses or per diem of the trainees which should be covered by the local beneficiary	2
Technical assistance within the Kingdom to complete the localization project	Expenditure by the obligor to provide continuous technical support to the local beneficiary to ensure the success of the localization of manufacturing or services	1
Machinery, Equipment and tools transferred by the obligor to the local beneficiary to localize manufacturing or services	Expenditure by the obligor on machinery, equipment and tools that will be transferred to the local beneficiary to complete the localization of manufacturing or services during the period of the EP Contract	2
Transfer of know-how including shadowing by the local beneficiary of the obligor to apply the skill in a work-related setup	Expenditures by the obligor to transfer the technology by allowing local beneficiary to work side by side through shadowing or secondments of the local beneficiary employees to the holder of know-how and to gain the required experience	2
Manufacturing program which focus on improvement of the local beneficiary manufacturing capabilities	Expenditure by the obligor to conduct performance improvement programs to optimize the manufacturing processes or production lines of local beneficiaries	2
Subcontracting		
Subcontracting to a local supplier	Expenditure by the obligor to ensure local beneficiary is certified and has the requirements to deliver the subcontracted activities	1
Net Value generated by local beneficiary due to subcontracting	Revenues generated by the local beneficiary that are linked to the EP	1



	project and are directly linked to the efforts of the obligor excluding any external expenditure paid by the local beneficiary. Subcontracting should be additional and not linked to any previous or ongoing engagement by the obligor	
Bonus Credit		
Bonus Category to be defined by LCGPA during the tendering phase	LCGPA may include one or multiple categories to incentivize obligors to perform specific EP projects (e.g., projects in promising locations, specific project promoted by LCGPA, criticality of the technology, etc). LCGPA will specify the value of the valuation factor during the tendering phase and will be a fixed value.	(+0.5) – (+1) to be added to the relevant valuation factor when applicable; A cap of 4 is set on valuation factors in case multiple categories are met by the obligor.

4.2. Proposal Template

1. Overview

The EP Project Proposal Template is provided to bidders to showcase the different EP mechanisms that will be included in their EP Proposal: Technology Transfer, Knowledge Transfer, Investment, Export Promotion, R&D, Localization, and Subcontracting. The prospective obligor can propose one or multiple EP projects that include different mechanisms by filling out the relevant tables in this document and submitting the relevant documents provided in the guideline of each EP technique.

This table should showcase the total value credits for the selected EP projects.

EP Project Type	Number of Projects Proposed	EP Credit Value Proposed
Technology Transfer		
Knowledge Transfer		
Investment		
Export Promotion		
Research and Development		
Localization		
Subcontracting		
Total		

2. General guidelines

There are five main aspects that need to be taken into consideration before filling out the templates.

- Content: describe background and objective of the project
- Effectiveness: describe the expected impact of this project
- Conditions: describe all dependencies required for the success of this project
- Period of implementation: describe the duration of each phase
- Implementation method: describe in detail the mechanisms and activities that will be followed during implementation listing all the local beneficiaries that will be involved

3. Project Information

This table needs to be filled for each suggested project.

Project Type: [To be defined]

Name of Local Beneficiary: [To be defined]

#	Activity	Detailed Description	Proposed Value	Valuation Factor	EP Proposed Credits

Tender Number:

Tendering Entity:

Name and Signature of the Obligor

Date of Submission:

4.3. نموذج التعهد

هذا التعهد هو التزام من _____ برنامج المشاركة الاقتصادية بناءً على:

- رقم المنافسة:
- تعريف الأعمال والخدمات:
- المتعهد، عنوان العمل، رقم الجوال والبريد الإلكتروني:

يجب أن يوقع المتعهد المحتمل هذا التعهد:

1. الأحكام التمهيدية:

- 1.1 يكون للألفاظ والمصطلحات المستخدمة في هذا التعهد المعاني المبينة له في سياسة المشاركة الاقتصادية ("السياسة") ما لم يقتض السياق خلاف ذلك.
- 1.2 تنطبق أحكام السياسة فيما لم يرد فيه نص في هذا التعهد.

2. نظرة عامة عن برنامج المشاركة الاقتصادية:

- 2.1 تحتسب التزامات المشاركة الاقتصادية بناءً على نسبة الواردات من خدمات أو سلع من قيمة العقد الرئيس. ويجب على المتعهد الالتزام بمتطلبات برنامج المشاركة الاقتصادية في حال كانت قيمة الواردات من خدمات أو سلع تساوي أو تتجاوز الحد الأدنى الرئيس المحدد بمئة مليون (100,000,000) ريال سعودي.
- 2.2 إن الحد الأدنى لقيمة التزامات المشاركة الاقتصادية لأي عقد مشتريات حكومية تطبق عليه السياسة هو 35% من قيمة الواردات من خدمات أو سلع.
- 2.3 للوفاء بالتزامات برنامج المشاركة الاقتصادية، ستبرم هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية ("الهيئة") والمتعهد، عقد مشاركة اقتصادية يحدد الأنشطة المؤهلة ضمن البرنامج بموجب السياسة والتي تتضمن: الاستثمار، نقل التقنية، نقل المعرفة، تنمية الصادرات، البحث والتطوير، توطين التصنيع أو الخدمات، والتعاقد من الباطن.
- 2.4 إن فترة الوفاء بالتزامات المشاركة الاقتصادية محددة بخمس سنوات تبدأ من تاريخ توقيع العقود ذات الصلة مع الهيئة.

3. متطلبات الهيئة

- 3.1 لتطبيق برنامج المشاركة الاقتصادية بطريقة فعالة، يجب على مقدمي العطاءات تقديم عرض المشاركة الاقتصادية مع تقديم العرض الرئيس في حال توافرت الشروط المحددة في الفقرة رقم 2 من هذه الاتفاقية.
- 3.2 يجب تقديم عرض المشاركة الاقتصادية المقترح كجزء من العرض المقدم على منافسة العقد الرئيس، ويتم تقييمه من الهيئة قبل إبرام العقد الرئيس، ويجب أن يتضمن عرض المشاركة الاقتصادية الغرض من مشاريع المشاركة الاقتصادية، وإمكانية نمو كل مشروع وتحديد مخرجاته والجدول الزمنية والموارد المطلوبة لتنفيذه. كما يجب أن يحدد عرض المشاركة الاقتصادية دور والتزامات المتعهد والشركاء المحليين بشكل واضح. عندما يتضمن مشروع للمشاركة الاقتصادية مشاركة شركات أخرى غير المتعهد، يجب أن يكون عرض المشاركة الاقتصادية مصحوباً بخطاب رسمي من تلك الشركات يشير إلى دعمها والتزامها بالمشاركة في المشروع. ويجب أن يتضمن عرض المشاركة الاقتصادية المعلومات التالية عن المتعهد والجهات الأخرى المشاركة (إن وجدت):
 - معلومات عن الجهات الأخرى المشاركة (إن وجدت).
 - الهيكل التنظيمي للمتعهد والجهات الأخرى المشاركة (إن وجدت).
 - تفاصيل عن طرق التمويل المشاريع المقترحة ضمن العرض.
 - دراسة المردود المادي لفترة المشروع ورصيد المشاركة الاقتصادية المتوقع تحقيقه ضمن الجدول الزمني المحدد للمشروع.
 - عدد الوظائف الدائمة المتوقعة.
 - إظهار الالتزام بمبادئ سياسة المشاركة الاقتصادية.
- 3.3 يجب على المتعهدين المحتملين استخدام النموذج المرفق ضمن وثيقة السياسة لإعداد عرض المشاركة الاقتصادية.
- 3.4 يجب على المتعهدين المحتملين توقيع هذا التعهد وتقديمه مع العرض الرئيس في نفس الوقت.

4. طريقة تحقيق التزامات برنامج المشاركة الاقتصادية

4.1. بعد توفير جميع المعلومات المطلوبة للهيئة من قبل المتعهد:

- ستقوم الهيئة بمراجعة عرض المشاركة الاقتصادية وطلب التعديلات اللازمة عليه قبل الموافقة على العرض.
- بعد موافقة الهيئة على العرض، ستوقع الهيئة والمتعهد المقدم للعرض عقد المشاركة الاقتصادية (على أن يتم ذلك قبل او في نفس وقت توقيع العقد الرئيس).
- يجب أن يقدم المتعهد إلى الهيئة ضمان تنفيذ يعادل (15%) من قيمة التزامات المشاركة الاقتصادية خلال مدة لا تتجاوز الثلاثين (30) يومًا من تاريخ التوقيع على عقد المشاركة الاقتصادية.
- يتم توقيع التعهد من قبل الشخص المفوض في الجهة المتعهد.

4.2. يوقع عقد المشاركة الاقتصادية بين الهيئة والمتعهد ولا يوجد أي علاقة للجهات الحكومية الأخرى بما فيها الجهة التي وقعت العقد الرئيس.

رقم المنافسة:

تاريخ تقديم العطاء:

مقدم العطاء:

الاسم: _____

التاريخ: _____

التوقيع: _____

