



عطاء رقم: (AHF-Procurement -2025-011) Tender No:

التاريخ: 2025-11-04 | Date: 04-11-2025

اسم المناقصة

تقديم وتركيب مصعد - Elevator supply and installation

AHF-25027

Establishing and Managing Child Health Services in NW Syria

إنشاء وإدارة خدمات صحة الطفل في شمال غرب سوريا

Tender Participation Statement		تصريح الاكتتاب	
The Tender Participation Statement must be signed by the bidder		تصريح الاكتتاب يوقع من قبل المتقدم	
Supplier Name		اسم المورد	
Company Name		اسم الشركة	
Address		العنوان	
Phone		الهاتف	
Email		البريد الإلكتروني	
Other Information		معلومات أخرى	
To: Prospective Offerors		الى مقدي العروض المحتملين	
Request for Proposal (RFP)		طلب تقديم العروض (RFP)	
General Tender Information		المعلومات العامة عن المناقصة	
Issuing Entity: Al-Sham Humanitarian Foundation		جهة الإصدار: مؤسسة شام الإنسانية	
Tender Title: Elevator supply and installation		اسم المناقصة: تقديم وتركيب مصعد	
Project Number: AHF-25027		رقم المشروع: AHF-25027	
Date of Issue: 04-11-2025		تاريخ الإصدار: 2025-11-04	
Place of Implementation: Aleppo - Afrin		مكان تنفيذ الأعمال: حلب - عفرين	
Deadline to Obtain Tender Documents: 11-11-2025 at 13:00		آخر موعد للحصول على وثائق المناقصة: 2025-11-11 الساعة 13:00 ظهرًا	
Deadline for Submitting Technical & Financial Offers: 11-11-2025 at 16:30		آخر موعد لتقديم العرض الفني والمالي: 2025-11-11 الساعة 16:30 مساءً	
Bid Opening Date: 12-11-2025, in the presence of a committee composed of staff members from the foundation's offices in Turkey and Syria.		تاريخ فتح الظروف: 2025-11-12، ضمن لجنة مؤلفة من موظفي مكاتب المؤسسة في تركيا وسوريا	
Addressee of Bid Submission Office: Aleppo – Pullman Roundabout – Cairo Street – Al-Najma Square, opposite Zahab Café, next to Ozone Clinics, ground floor on the left – Al-Sham Humanitarian Foundation Office.		عنوان مكتب استلام العروض: حلب – دوار البولمان – شارع القاهرة – ساحة النجمة، مقابل كافيه ذهب، جانب عيادات اوزون، طابق ارضي على اليسار – مكتب مؤسسة شام الإنسانية.	
Inquiries: Should be sent to the email: procurement@ahf.ngo No later than: 09-11-2025 at 11:30 AM (Syria local time)		الاستفسارات: تُرسل إلى البريد الإلكتروني: procurement@ahf.ngo في موعد أقصاه: 2025-11-09 الساعة 11:30 صباحًا (بتوقيت الداخل السوري)	
The detailed specifications for the required Elevator are outlined in the technical specifications appendix accompanying the terms and conditions booklet. All bidders shall refer to this appendix when preparing their technical and financial offers.		المواصفات التفصيلية للمصعد المطلوب مُدرجة في ملحق المواصفات الفنية المرافق لدفتر الشروط. يلتزم جميع مقدي العروض بالرجوع إلى هذا الملحق عند إعداد عروضهم الفنية والمالية.	
Bidders will be notified of the scheduled meeting via Microsoft Teams for the opening of envelopes and technical proposals only. The meeting link will be sent to the official email address of each bidder.		سيتم إخطار المتقدمين للمنافسة بالموعد المحدد للاجتماع عبر منصة Microsoft Teams لفتح المغلفات الفنية فقط، وسيتم إرسال رابط الاجتماع عبر البريد الإلكتروني الرسمي لكل متقدم.	
Important Note: Bidders must bring the authorized stamp of the company owner or their legal representative to sign the "Price Offers Receipt Log" form and the foundation's sample forms.		ملاحظة هامة: على المتقدمين للمنافسة إحضار الختم المعتمد لصاحب الشركة أو ممثله القانوني لتوقيع نموذج "سجل استلام عروض الأسعار" ونماذج العينات الخاصة بالمؤسسة.	
The bidder must pay an initial security deposit of (2,000 USD) when submitting the bid and before the bid opening. The amount shall be deposited into the Foundation's fund against an official receipt.		يجب على المتقدم للطاء دفع مبلغ تأمين أولي وقدره (2,000 دولار أمريكي) عند التقدم للطاء وقبل موعد فتح العروض، على أن يتم إيداع هذا المبلغ في صندوق المؤسسة بموجب إيصال رسمي.	
If the bid is awarded to the contractor, the successful bidder must pay a second security deposit of USD 3,000 prior to signing the contract. This amount shall be deposited into the Foundation's fund against an official receipt. Upon full completion and delivery of all contracted works, the total security deposit shall be refunded to the contractor. This includes: (First deposit: USD 2,000 + Second deposit: USD 3,000).		وفي حال رَسَت المناقصة على المتعهد، يجب على الفائز، وقبل توقيع العقد، دفع مبلغ تأمين ثانٍ وقدره (3,000 دولار أمريكي)، يتم إيداعه في صندوق المؤسسة بموجب إيصال رسمي. وعند الانتهاء من تنفيذ وتسليم كافة الأعمال المطلوبة وفقًا للعقد، يتم رد مبلغ التأمين الكامل للمتعهد، والذي يشمل: (التأمين الأول: 2,000 دولار أمريكي + التأمين الثاني: 3,000 دولار أمريكي).	

<p>The contractor or construction company shall be paid 90% of the total contract value upon final and satisfactory acceptance of the work by Sham Humanitarian Foundation.</p> <p>The remaining 10% of the contract value shall be retained for a period of thirty (30) days from the date of completion of the work, as a warranty period. During this period, if any defects or repairs arise, the contractor or company shall be responsible for addressing and correcting them at their own expense.</p> <p>If no issues arise during the retention period, or if all necessary corrections are completed satisfactorily, the retained (10%) shall be released to the contractor or company at the end of the thirty (30) days.</p> <p>However, if the contractor or company fails to perform the required corrections within the retention period, Sham Humanitarian Foundation reserves the right to contract another party to complete the repairs. In such case, the cost shall be deducted from the retained (10%).</p>	<p>يتم تسليم المتعهد أو شركة المقاولات دفعة مالية بنسبة 90% من القيمة الإجمالية للعقد، وتكون هذه الدفعة مستحقة عند القبول النهائي والمرضي للأعمال من قبل مؤسسة شام الإنسانية.</p> <p>أما الدفعة المتبقية بنسبة 10% من قيمة العقد، فيتم حجزها لمدة (30) يوماً تبدأ من تاريخ الانتهاء الكامل للأعمال، وذلك كفترة ضمان. وخلال هذه الفترة، إذا ظهرت أي عيوب أو أعمال إصلاح، يلتزم المتعهد أو شركة المقاولات بمعالجتها على نفقته الخاصة.</p> <p>وفي حال لم تظهر أي عيوب أو تمت المعالجة المطلوبة بشكل مرضي خلال فترة الضمان، يتم صرف المبلغ المحتجز (10%) لصالح المتعهد أو الشركة بعد انقضاء المدة.</p> <p>أما إذا لم يتم المتعهد أو الشركة بتنفيذ الإصلاحات المطلوبة خلال فترة الضمان، تحتفظ المؤسسة بحق التعاقد مع جهة أخرى لتنفيذ الأعمال اللازمة، ويتم اقتطاع تكاليف الإصلاح من المبلغ المحتجز (10%).</p>
<p>The bid security will be returned to the unsuccessful bidders upon the successful bidder's commencement of work. As for the successful bidder, the initial and second bid security amounts will be refunded after the full completion of all works.</p>	<p>سيتم رد مبلغ التأمين إلى المتعهدين الذين لم يُرسَ عليهم العطاء، وذلك بعد مباشرة المتعهد الفائز بتنفيذ الأعمال. أما المتعهد الفائز سيتم إعادة مبلغ التأمين الأولي والثاني بعد انتهاء كامل الأعمال.</p>

Part 1: Instructions to Bidders	الجزء الأول: تعليمات مقدمي العروض
I. General Instructions to Bidders	أولاً- تعليمات عامة لمقدمي العروض
<p>A. Execution Period:</p> <p>* The maximum execution period is (15) days starting from the date of contract signing (with priority given to offers that specify shorter delivery periods).</p> <p>* The supplier must commence execution immediately after signing the contract.</p> <p>* The institution reserves the right to terminate the contract and resort to the next bidding supplier in case of delay or failure to commence execution without acceptable justification or without a written agreement to extend the period.</p>	<p>أ. مدة التنفيذ:</p> <p>* أقصى مدة للتنفيذ هي (15) يوماً تبدأ من تاريخ توقيع العقد (مع منح الأولوية للعروض التي تُحدد فترات تسليم أقصر).</p> <p>* يلتزم المورد بالبدء في التنفيذ فور توقيع العقد.</p> <p>* تحتفظ المؤسسة بالحق في فسخ العقد واللجوء إلى المورد صاحب العرض التالي في حالة التأخير أو عدم البدء في التنفيذ دون مبرر مقبول أو بدون اتفاق خطي على تمديد المدة.</p>
<p>B. Bid Components:</p> <p>The bid must consist of two physically separate parts:</p> <p>1- Technical Offer</p> <p>2- Financial Offer</p> <p>Each offer must be submitted in a separately sealed envelope, along with the required samples and catalogs, if any.</p> <p>Both envelopes (technical and financial) must then be placed inside one outer envelope, clearly labeled on the outside with the name and reference number of the tender.</p>	<p>ب. مكونات العرض:</p> <p>يتكون العرض من جزأين منفصلين فعلياً:</p> <p>1- العرض الفني</p> <p>2- العرض المالي</p> <p>ويجب تقديم كل من العرض الفني والعرض المالي في ظرف مختوم ومغلق بشكل منفصل، بالإضافة إلى تقديم العينات والكتالوجات المطلوبة إن وجدت.</p> <p>يتم وضع الظرفين (الفني والمالي) داخل ظرف خارجي واحد يُكتب عليه من الخارج اسم ورقم المناقصة بوضوح.</p>
<p>C. No Price Mention:</p> <p>Technical proposals must not contain any reference to prices, as this will lead to the immediate disqualification of the offer.</p>	<p>ت. عدم ذكر الأسعار:</p> <p>يجب ألا تتضمن العروض الفنية أية إشارة إلى الأسعار لأن ذلك سيؤدي إلى استبعاد العرض مباشرة.</p>
<p>D. Evaluation:</p> <p>All offers will undergo a thorough review according to the evaluation criteria outlined in Part Two, "Tender Award Evaluation Factors."</p>	<p>ث. التقييم:</p> <p>ستخضع جميع العروض لمراجعة دقيقة وفقاً لمعايير التقييم الموضحة في الجزء الثاني "عوامل تقييم منح العطاء".</p>
<p>E. Price Inclusiveness and Commitment:</p> <p>The prices submitted by the supplier must be inclusive of all taxes.</p> <p>The submitted prices must also include all costs such as transportation, installation, and any potential penalties.</p> <p>The supplier is not entitled to claim any additional amounts or expenses outside the scope of the submitted offer.</p>	<p>ج. شمولية الأسعار والالتزام بها:</p> <p>يجب أن تشمل الأسعار المقدمة من المورد الضرائب</p> <p>كما يجب أن تشمل الأسعار المقدمة من المورد جميع التكاليف مثل النقل، التركيب، والغرامات.</p> <p>لا يحق للمورد المطالبة بأي مبالغ أو نفقات إضافية خارج نطاق العرض المقدم.</p>
<p>F. Occupational Safety:</p> <p>The supplier shall provide all necessary safety equipment for workers and staff.</p> <p>The supplier shall provide COVID-19 protective supplies and implement all preventive measures.</p> <p>The supplier and its staff shall fully comply with the Code of Conduct of Sham Humanitarian Foundation.</p> <p>The employment of any person under the legal working age is strictly prohibited.</p>	<p>ح. السلامة المهنية:</p> <p>يلتزم المورد بتوفير كافة معدات السلامة للعاملين والموظفين.</p> <p>يلتزم بتوفير مستلزمات الوقاية من كوفيد-19 وتطبيق جميع إجراءات الوقاية.</p> <p>يلتزم المورد وموظفوه بالامتثال الكامل لمدونة السلوك الخاصة بمؤسسة شام الإنسانية.</p> <p>يُمنع تشغيل أي شخص دون السن القانوني.</p>
<p>G. Best Offer:</p> <p>Suppliers are required to submit their best offers. The foundation reserves the right to evaluate the offers and make a decision without conducting any discussions. However, Al-Sham Humanitarian Foundation reserves the right to hold discussions if deemed necessary.</p>	<p>خ. أفضل عرض:</p> <p>يُطلب من الموردين تقديم أفضل عروضهم، حيث تحتفظ المؤسسة بحق تقييم العروض وإصدار قرار دون إجراء مناقشات. ومع ذلك، تحتفظ مؤسسة شام الإنسانية بالحق في إجراء المناقشات إذا ما رأت ضرورة لذلك.</p>

<p>H. Non-Obligation: This tender does not obligate Sham Humanitarian Foundation to contract with any of the applicants, and the foundation shall not bear any costs arising from the preparation and submission of proposals. Furthermore, the foundation is not responsible for any costs related to the preparation of samples.</p>	<p>د. عدم الإلزام: هذا العطاء لا يُعتبر إلزاماً على مؤسسة شام الإنسانية بالتعاقد مع أي من المتقدمين، ولا تتحمل المؤسسة أي تكاليف ناتجة عن اعداد وتجهيز العروض، كما أن المؤسسة ليست مسؤولة عن أي تكاليف مرتبطة بتجهيز العينات.</p>
<p>I. Legal Eligibility (Eligible Regions): The tender is open to all companies duly licensed to conduct activities consistent with the scope of this tender, from any country authorized to operate in Syria. Participating companies must provide valid proof of legal licensing permitting them to carry out their activities in the tender's field.</p>	<p>ذ. الأهلية القانونية (المناطق المؤهلة): العطاء مفتوح لجميع الشركات المرخصة لممارسة الأنشطة المتوافقة مع نطاق هذه المناقصة، من أي دولة يُسمح لها بالعمل في سوريا. يجب على الشركات المشاركة تقديم دليل ساري على الترخيص القانوني الذي يتيح لها ممارسة نشاطها في مجال المناقصة.</p>
<p>J. Technical Eligibility and Specialization: The bidder must be a company or supplier specialized in the field of the announced tender. The bidder is required to submit documents proving specialization and practical experience, such as: commercial registration indicating the relevant activity, previous contracts in the same field, professional or technical licenses from competent authorities. Failure to demonstrate the required specialization and experience may result in the disqualification of the bid.</p>	<p>ر. الأهلية الفنية والتخصص: يجب أن يكون مقدم العرض شركة أو مورداً متخصصاً في مجال المناقصة المعلن عنها. يتعين على مقدم العرض تقديم مستندات تثبت التخصص والخبرة العملية، مثل: السجل التجاري الذي يُظهر النشاط ذي الصلة، عقود سابقة في نفس المجال، تراخيص مهنية أو فنية من الجهات المختصة. عدم إثبات التخصص والخبرة قد يؤدي إلى استبعاد العرض.</p>
<p>K. Transparency: Any information, inquiry, or clarification submitted by one of the applicants will be shared with all other applicants as an annex in the form of an amendment to this tender. In the event of any modification, all suppliers will be formally notified to ensure equal opportunities.</p>	<p>ز. الشفافية: سيتم مشاركة أي معلومات، استفسار، أو توضيح يُقدّم من أحد المتقدمين مع جميع المتقدمين الآخرين على شكل ملحق يُعد كتعديل لهذا العطاء. وفي حال إدخال أي تعديل، سيتم إشعار جميع الموردين رسمياً لضمان تكافؤ الفرص.</p>
<p>L. Compliance with Terms: The submitted offer must fully comply with the terms, conditions, and provisions of this tender. Offers that do not conform to the tender requirements may be classified as unacceptable and therefore excluded from further consideration and competition.</p>	<p>س. مطابقة الشروط: يجب أن يتوافق العرض المقدم تماماً مع شروط هذا العطاء واحكامه وبنوده. ويمكن تصنيف العروض التي لا تتفق مع شروط هذا العطاء على أنها غير مقبولة، وبالتالي تستبعد من خضوعها لمزيد من الدراسة وتُستبعد من المنافسة.</p>

II. SPECIAL RFP CONSIDERATIONS	ثانياً - الاعتبارات الخاصة بتقديم العروض
<p>A. Type of Contract: The contract expected to be awarded under this tender is a fixed unit price contract.</p>	<p>أ. نوع العقد: العقد المتوقع منحه بموجب هذا العطاء هو عقد بسعر وحدة ثابت</p>
<p>B. Exceeding the Maximum Execution Period: If the supplier exceeds the contractually specified execution period by more than ten days without a valid justification, the foundation reserves the right to: * Officially notify the supplier of the termination of their obligations. * Withhold the supplier's financial entitlements. * Complete the remaining works by contracting an alternative supplier. * Deduct from the original supplier's withheld payments any additional costs incurred due to the increased execution expenses.</p>	<p>ب. تجاوز مدة التنفيذ القصوى: إذا تجاوز المورد مدة التنفيذ المحددة في العقد بأكثر من عشرة أيام دون مبرر مقبول، يحق للمؤسسة ما يلي: * إبلاغ المورد رسمياً بإنهاء التزامه. * حجز على مستحقاته المالية. * تنفيذ الأعمال المتبقية عبر التعاقد مع مورد بديل. * تحميل المورد الأول الفرق المالي الناتج عن ارتفاع تكلفة التنفيذ من مستحقاته المحتجزة.</p>
<p>C. State of abstention or suspension: If the contractor refuses to complete the works or is suspended according to the preceding clause, no payment shall be made for the unfinished or undelivered works under the contract with the supplier. The contractor shall be compensated only for the completed and delivered works. However, exceptions may be made if the contractor provides a clear and convincing justification for the non-completion, and such justification is accepted by the Foundation.</p>	<p>ت. حالة الامتناع أو الإيقاف: في حال امتناع المتعهد عن استكمال الأعمال، أو تم إيقافه عن العمل بموجب الفقرة السابقة، لن يتم تسديد أي نفقات عن الأعمال غير المكتملة أو التي لم يتم تسليمها ضمن العقد المبرم مع المورد. ويتم تعويض المتعهد فقط عن الأعمال التي تم إنجازها وتسليمها. ويجوز استثناء ذلك إذا قدم المتعهد تبريراً واضحاً ومقنعاً لسبب عدم الاستكمال، وقامت المؤسسة بقبول هذا التبرير.</p>
<p>D. In the event of technical errors or delay in implementation: If there are technical errors or failure to adhere to the execution schedule by the contractor during the work, and the contractor fails to respond to requests for correction, the Foundation shall correct these errors after issuing two written warnings by the supervising engineer. If the rejected works amount to one-quarter (25%) of the total quantity (i.e., non-compliant with the required terms and specifications), the Foundation has the right to suspend the contractor and contract with another contractor or workshops as deemed appropriate. The original contractor shall bear all financial and legal liabilities resulting from such corrections and delays.</p>	<p>ث. حالة وجود أخطاء فنية أو تأخير في التنفيذ: عند وجود أخطاء فنية أو عدم الالتزام بالجدول الزمني لتنفيذ الأعمال من قبل المتعهد أثناء التنفيذ، وعدم تجاوبه مع طلبات تصحيح هذه الأخطاء، يتم تصحيحها من قبل المؤسسة بعد توجيه تنبيهين خطيين من قبل المهندس المشرف. وفي حال بلغت الأعمال المرفوضة ربع الكمية الإجمالية (أي غير مطابقة للشروط والمواصفات المطلوبة)، يحق للمؤسسة توقيف المتعهد والتعاقد مع متعهد آخر أو ورشات عمل حسب ما تراه مناسباً، ويتحمل المتعهد كافة الأعباء المالية والقانونية الناتجة عن هذه التصحيحات والتأخيرات.</p>
<p>E. Quality of Materials and Samples: If the submitted materials do not comply with the technical specifications stated in the terms of reference and approved samples, they will be rejected by the inspection and acceptance committee, and the supplier must replace them at their own expense.</p>	<p>ج. جودة المواد والعينات: في حال كانت المواد المقدمة غير مطابقة للمواصفات الفنية الواردة في دفتر الشروط والعيّنات المعتمدة، يتم رفضها من قبل لجنة الفحص والاستلام، ويتوجب على المورد استبدالها على نفقته الخاصة.</p>

III. INSTRUCTIONS FOR THE PREPARATION OF THE TECHNICAL PROPOSAL	ثالثاً- التعليمات الخاصة بإعداد العرض الفني
A. Required Documents for the Technical Proposal (after certification by relevant authorities):	أ. يجب على المتقدم للعضاء إرفاق الوثائق التالية، بعد تصديق ما يلزم من قبل الجهات المختصة:
First: Mandatory Documents:	أولاً: المستندات الإلزامية:
1- Clear copy of the personal ID of the bidder and the legal representative authorized to sign contracts, valid at the time of submission.	1- صورة الهوية الشخصية لمقدم العرض والممثل القانوني المفوض بتوقيع العقود، سارية المفعول وقت التقديم.
2- Official company registration documents: * Valid company registration certificate, and/or * Trader registration certificate issued by the Chamber of Commerce or Industry, valid. (Specifies the licensed scope of the company; companies outside the licensed scope will be excluded.)	2- وثائق تسجيل الشركة الرسمية: * شهادة تسجيل شركة سارية المفعول، و/أو * شهادة تسجيل تاجر صادرة عن غرفة التجارة أو الصناعة، سارية المفعول. (توضح الاختصاص المرخصة فيه الشركة، وسيتم استبعاد الشركات غير المختصة)
3- Signed and stamped copy of the Terms of Reference (TOR) – original signature and stamp required.	3- نسخة موقعة ومختومة من دفتر الشروط (TOR) توقيع وختم حي.
4- Supplier Code of Conduct, signed and stamped according to official procedures – original signature and stamp required.	4- مدونة قواعد سلوك الموردين موقعة ومختومة حسب الأصول توقيع وختم حي.
5- Technical annex to the price quotation (also known as "Technical Annex to the TOR"), signed and stamped – original signature and stamp required.	5- الملحق الفني لعرض السعر (المعروف بـ "الملحق الفني لدفتر الشروط")، موقع ومختوم توقيع وختم حي.
6- Clear copy of the bank account: * Account in Turkish Lira at PTT Bank, or financial authorization to a person holding an account at the same bank, including IBAN.	6- صورة واضحة عن الحساب البنكي: * حساب باليرة التركية لدى بنك PTT أو تفويض مالي لشخص يملك حساب لدى نفس البنك، مع رقم الحساب (IBAN).
Second: Optional Documents (to enhance technical evaluation):	ثانياً: المستندات الاختيارية (تُعزز التقييم الفني):
1- Proof of company ownership (deed or official documents).	1- أوراق إثبات ملكية الشركة (سند ملكية أو مستندات رسمية).
2- Copies of any professional licenses (if applicable).	2- نسخ عن أي مستندات تثبت مزاولة المهنة (إن وجدت).
3- Previous contracts in the same field with local or international organizations.	3- عقود سابقة في نفس مجال الاختصاص مع منظمات محلية ودولية.
4- Recommendation letters from previous contracting entities confirming quality of work.	4- خطابات توصية (تذكية) من جهات تعاقدية سابقة تؤكد جودة الإنجاز.
B. Important Notes on the Technical Proposal: * Ensure that all mandatory documents are included; failure to submit any of them may result in disqualification from the technical and financial evaluation. * Optional documents serve to enhance the technical evaluation, especially regarding company experience, financial capacity, compliance with standards, and organization of the technical proposal. * No financial or pricing information should be included in the technical proposal; evaluation at this stage focuses solely on technical competence and experience. * All documents must be signed and stamped with original signature and seal according to official procedures.	ب. ملاحظات مهمة حول العرض الفني * يرجى التأكد من تضمين جميع المستندات الإلزامية، حيث أن عدم تقديم أي منها قد يؤدي إلى استبعاد العرض من التقييم الفني والمالي. * المستندات الاختيارية تهدف إلى تعزيز التقييم الفني، خصوصاً فيما يتعلق بخبرة الشركة، الملاءة المالية، الالتزام بالمعايير، وتنظيم العرض الفني. * يُمنع إدراج أي معلومات مالية أو تسعيرية داخل العرض الفني، إذ يقتصر التقييم في هذه المرحلة على الكفاءة والخبرة الفنية فقط. * يجب أن تكون جميع المستندات موقعة ومختومة توقيعاً وختماً حياً حسب الأصول.
C. Format and Content of the Technical Proposal: * Page limit: There is no minimum or maximum number of pages; however, the proposal must be organized clearly and logically. * Recommended contents: 1- Company experience and capabilities: Highlight relevant experience, including work in the same field and with NGOs. 2- Key personnel: Submit CVs, certificates, and qualifications of the primary staff involved in the project. 3- Organizational structure: Clear presentation of the company's administrative and technical structure. 4- Financial capacity: Documents proving the company's ability to execute the project. 5- Legal representative of the company: Clear copy of the ID of the person legally authorized to sign contracts and official documents.	ت. شكل ومحتوى العرض الفني * عدد الصفحات: لا يُشترط حد أقصى أو أدنى لعدد صفحات العرض الفني، مع ضرورة تنظيمه بطريقة واضحة وسهلة القراءة. * ينصح أن يتضمن العرض الفني الأقسام التالية: 1- خبرات وقدرات الشركة: إبراز الخبرات ذات الصلة بالمشروع، بما في ذلك الخبرة في نفس المجال والعمل مع منظمات غير حكومية. 2- الكوادر الأساسية: تقديم السير الذاتية، الشهادات، والكفاءات للموظفين الرئيسيين المشاركين في المشروع. 3- الهيكل التنظيمي للشركة: عرض واضح للهيكل الإداري والفني للمؤسسة. 4- الملاءة المالية: مستندات تثبت قدرة الشركة المالية على تنفيذ المشروع. 5- الممثل القانوني للشركة: نسخة واضحة عن هوية الشخص المفوض قانونياً بالتوقيع على العقود والمستندات الرسمية.

IV. INSTRUCTIONS FOR THE PREPARATION OF THE PRICE PROPOSAL	رابعاً- التعليمات الخاصة بإعداد عرض السعر
A. Filling the Price Quotation Form: * The attached price quotation form must be printed and completed manually in clear handwriting by the bidder, with the official company stamp and original signature/seal. * Prices for each item must be quoted in US Dollars (USD) and written in English numerals (e.g., 1, 2, 3..., not ١، ٢، ٣...).	أ. تعبئة نموذج عرض السعر: * يجب طباعة نموذج عرض السعر المرفق وملؤه يدوياً بخط واضح من قبل المتقدم، مع وضع الختم الرسمي للشركة أو المورد والتوقيع وختم حي. * يجب أن تكون الأسعار لكل بند بالدولار الأمريكي (USD) ومكتوبة بالأرقام الإنجليزية (مثل: 1, 2, 3... وليس ١، ٢، ٣...).
B. Realistic Pricing: * Bidders must provide realistic and reasonable prices appropriate to the nature of the required items. * The attached price quotation form must be used; no alternative forms will be accepted.	ب. واقعية الأسعار: * يجب على مقدم العرض تقديم أسعار واقعية ومناسبة لطبيعة المواد المطلوبة. * يجب استخدام نموذج عرض السعر المرفق ضمن وثائق العطاء، ولا يُقبل أي نموذج بديل.

C. Correction of Calculation Errors: In case of discrepancies or calculation errors in the price quotation: * If there is a difference between the price written in words and the price in numbers, the price in words shall prevail. * If there is a difference between the unit price and the total price, the unit price shall be considered as the basis.	ت. تصحيح الأخطاء الحسابية: في حال وجود فروقات أو أخطاء حسابية ضمن عرض السعر: * إذا وجد اختلاف بين السعر المكتوب كتابة والسعر المكتوب رقماً، يُعتمد السعر المكتوب كتابة. * إذا وجد اختلاف بين سعر الوحدة الواحدة وإجمالي السعر، يُعتمد سعر الوحدة الواحدة كأساس.
D. Validity of the Price Quotation: * The bidder must confirm that the price quotation is valid for at least 60 calendar days from the date of envelope opening. * This is the period within which the contract may be signed.	ث. صلاحية عرض السعر: * يجب أن يوضح مقدم العرض أن عرض الأسعار ساري المفعول لمدة لا تقل عن 60 يوماً تقويمياً من تاريخ فتح المظاريف. * هذه الفترة هي المدة التي يمكن خلالها توقيع العقد.
E. Currency: * All prices must be quoted in US Dollars (USD). * Bids in any other currency will not be accepted.	ج. العملة: * يجب تقديم جميع الأسعار بالدولار الأمريكي (USD). * لن تُقبل عروض بأي عملات أخرى.

Part 2: Evaluation Factors for Award	الجزء الثاني: عوامل تقييم منح العطاء
I. General introduction	أولاً - مقدمة عامة
A. Objective: * This section provides guidance to bidders on the mandatory documents and information required to ensure a clear and objective evaluation of each bid. * Bidders must include all required information and documents accurately and clearly in both the technical and financial proposals to enable the evaluation committee to properly analyze the offer.	أ. الهدف: * يقدم هذا الجزء إرشادات لمقدمي العروض حول الوثائق والمعلومات اللازمة لضمان تقييم موضوعي وواضح لكل عرض. * يجب على مقدم العرض تضمين معلومات دقيقة وكاملة ضمن العرض الفني والمالي لتمكين لجنة التقييم من تحليله بشكل مناسب.
B. Preliminary Grounds for Disqualification: The evaluation committee reserves the right to initially disqualify any bid in the following cases: 1- Formal or procedural deficiencies: * Failure to submit the technical and financial proposals in separate envelopes. * Inclusion of any price information in the technical proposal. * Failure to provide all mandatory documents (e.g., TOR, technical annex, Code of Conduct, personal ID, company registration, etc.). * Submission of documents without official signatures or live stamps. * Any other issue that compromises the integrity of the submission process. 2- Lack of company specialization: Bids from companies that do not possess the required specialization or practical experience in the tender's field will be disqualified. 3- Unacceptable prices: If the bid includes prices that are unreasonably high or low compared to prevailing market rates or the required quantities.	ب. حالات الاستبعاد المبدئي: تحتفظ لجنة التقييم بحق استبعاد أي عرض بشكل أولي في الحالات التالية: 1- النواقص الشكلية أو الإجرائية: * عدم تقديم العرض الفني والمالي في ظرفين منفصلين. * إدراج أي إشارة للأسعار داخل العرض الفني. * عدم استكمال جميع الوثائق الإلزامية (مثل دفتر الشروط، الملحق الفني، مدونة قواعد السلوك، الهوية الشخصية، ترخيص الشركة، وغيرها). * تقديم الوثائق المطلوبة بدون توقيع رسمي أو ختم حي. * أي خلل آخر يؤثر على سلامة عملية التقديم. 2- عدم تخصص الشركة: الشركات التي لا تمتلك التخصص المطلوب أو الخبرة العملية في مجال المناقصة سيتم استبعاد عروضها. 3- الأسعار غير المقبولة: إذا تبين أن العرض يتضمن أسعاراً مبالغاً بها أو منخفضة بشكل غير واقعي مقارنة بالأسعار السائدة في السوق أو بالكميات المطلوبة.
C. Verification of Information: Sham Humanitarian Foundation reserves the right to verify the accuracy of information provided in the bids, including contacting external sources deemed appropriate.	ت. التحقق من المعلومات: تحتفظ مؤسسة شام الإنسانية بالحق في التحقق من صحة المعلومات المقدمة في العروض، بما في ذلك التواصل مع المصادر الخارجية التي تراها مناسبة.
D. Awarding Contracts Without Discussions: The Foundation reserves the right to award one or more contracts based on the initial bids, without entering into any discussions with bidders or creating additional competitive rounds.	ث. منح العقود دون مناقشات: تحتفظ المؤسسة بالحق في منح عقد واحد أو أكثر استناداً إلى العروض الأولية، دون الدخول في أي مناقشات مع مقدمي العروض أو إنشاء نطاق تنافسي إضافي.
E. Quantity Adjustments: The Foundation reserves the right to increase or decrease the quantities required in the final contract according to: * The final quantity schedule. * What the Foundation deems necessary to ensure efficient project implementation.	ج. تعديل الكميات: تحتفظ المؤسسة بالحق في زيادة أو تقليل الكميات المطلوبة في العقد النهائي وفقاً لما يلي: * الجدول النهائي للكميات. * ما تراه المؤسسة مناسباً لضمان تنفيذ المشروع بكفاءة.

II. BASIS FOR CONTRACT AWARD	ثانياً - أسس منح العقد
A. Evaluation Principle: * The factors mentioned below shall serve as the primary basis for evaluating the bids. * The relative weight of each factor is expressed within a total of 100 points maximum.	أ. مبدأ التقييم: * تعتبر العوامل المذكورة فيما بعد الأساس المعتمد لتقييم العروض. * يُعبر عن الوزن النسبي لكل عامل ضمن إجمالي 100 نقطة كحد أقصى.
B. Awarding the Contract: * Al-Sham Humanitarian Foundation is not obligated to award the contract to the bidder offering the lowest price or the highest technical score only. * While technical aspects are critical in identifying the bidder capable of executing the work with high quality, financial considerations, including the offered price and the organization's overall budget, must also be taken into account. * After completing the technical and financial evaluation of all bids, the contract will be awarded to the bidder presenting the best overall value, taking into consideration both technical performance and financial offer.	ب. منح العقد: * لا تلزم مؤسسة شام الإنسانية بمنح العقد لمقدم العرض صاحب السعر الأدنى أو الأعلى تقييماً فنياً فقط. * على الرغم من أهمية الجانب الفني في تحديد مقدم العرض القادر على تنفيذ العمل بجودة عالية، يجب أيضاً مراعاة الجوانب المالية، بما في ذلك السعر المقدم والميزانية الإجمالية للمؤسسة. * بعد الانتهاء من التقييم الفني والمالي لجميع العروض، سيتم منح العقد لمقدم العرض الذي يقدم أفضل قيمة إجمالية، مع الأخذ بعين الاعتبار كل من كفاءة الأداء الفني والسعر المالي معاً.

III. EVALUATION CRITERIA (financial and Technical)	ثالثاً- معايير التقييم (المالي والفني)
A . Financial offer: (80 points)	أ. العرض المالي: (80 نقطة)
The offer presenting the lowest prices will receive the highest score allocated for this criterion, while the offer with the highest prices will receive the lowest score. To assist in evaluating price offers, the Al-Sham Humanitarian Foundation has the right to request clarifications or additional details from bidders regarding prices when needed during the evaluation. Scores for each offer are calculated using the following formula:	سيحصل العرض الذي يقدم أقل الأسعار على أعلى الدرجات المخصصة لهذا البند، بينما يحصل العرض ذو السعر الأعلى على أدنى الدرجات. للمساعدة في تقييم عروض الأسعار، يحق لمؤسسة شام الإنسانية خلال التقييم، طلب توضيحات أو تفاصيل إضافية من مقدمي العروض بخصوص الأسعار عند الحاجة. تحتسب النقاط لكل عرض باستخدام المعادلة التالية:
$S = 80 \times LP/OP$	$S = 80 \times LP/OP$
Where the symbols represent: * S: Price quotation score * LP: Lowest price among all offers * OP: Price of the offer under evaluation The constant number 80 represents the maximum score allocated for the price quotation. Note: When calculating the financial proposal score, the figures shall be rounded to the nearest two decimal places.	حيث تمثل الرموز: * S: نقاط عرض السعر * LP: السعر الأدنى بين جميع العروض * OP: السعر الخاص بالعرض قيد التقييم الرقم الثابت 80 يمثل العلامة القصوى المخصصة لعرض السعر ملاحظة: عند احتساب نقاط العرض المالي، يتم تقريب الأرقام إلى أقرب منزلتين عشريتين.

B. Technical offer (Technical evaluation): (20 point)	ب. العرض الفني (التقييم الفني): (20 نقطة)
1- Previous Experience and Contracts: 15 Points A. The submitting company must provide proof of works it has signed and executed since 2018 in the following fields: <u>* Supply and installation of electric elevators.</u> This proof must be provided through signed and stamped contracts with humanitarian organizations operating inside Syria. B. Requirements for the submitted contracts: * A maximum of three contracts may be submitted. * Contracts must be signed or stamped by both parties. * Each contract must explicitly state the following: - The total value of the contract. - The contract start date and end date (if an end date is not available, the execution period may be stated instead). C. Important Notes: * Incomplete or unclear contracts due to poor print quality or lack of information will be excluded. * The total score for this section is 15 points, allocated as 5 points for each contract. * Points are awarded based on the quality of past performance with organizations.	1- الخبرات والعقود السابقة 15 نقطة أ- تعين على الشركة المتقدمة تقديم إثبات يوضح الأعمال التي قامت بتوقيعها وتنفيذها منذ عام 2018 في المجالات التالية: <u>* تقديم وتركيب مصاعد.</u> ويجب أن يتم تقديم هذا الإثبات من خلال عقود موقعة ومختومة مع منظمات إنسانية عاملة داخل سوريا. ب- متطلبات العقود المقدمة: * يُسمح بتقديم ثلاث عقود كحد أقصى. * يجب أن تكون العقود موقعة أو مختومة من كلا الطرفين. * يجب أن يتضح بشكل صريح في كل عقد ما يلي: - القيمة الإجمالية للعقد - تاريخ بدء العقد وتاريخ انتهائه (وفي حال عدم وجود تاريخ نهاية، يمكن الاكتفاء بذكر مدة التنفيذ). ت- ملاحظات مهمة: * سيتم استبعاد العقود غير المكتملة أو غير الواضحة بسبب رداءة الطباعة أو نقص المعلومات. * الدرجة الكلية لهذا البند: 15 درجة / بواقع 5 درجات عن كل عقد. * تُمنح الدرجات بناءً على جودة الأداء السابق مع المنظمات.
2- Reference Letters – 5 Points: The bidding company is required to submit two reference letters from humanitarian organizations operating in Syria with which the company has previously contracted (2.5 marks for each letter of recommendation). * Each reference letter must include the following: * Confirmation that the company completed the agreed-upon work in full. * Clarification that the execution was carried out without any problems or disputes. * The letter must be signed and stamped by both the organization and the company.	2- رسائل مرجعية (نكية) 5 نقاط: يُطلب من الشركة المتقدمة تقديم رسالتين مرجعتين من منظمات إنسانية عاملة في سوريا سبق أن تعاقدت معها الشركة (2.5 علامة عن كل رسالة نكية). يجب أن تتضمن كل رسالة المرجع ما يلي: * تأكيد أن الشركة أنهت الأعمال المتفق عليها بالكامل. * توضيح أن التنفيذ تم دون أية مشاكل أو نزاعات. * أن تكون الرسالة موقعة ومختومة من قبل المنظمة والشركة معاً.
If the technical offer scores less than 15 points out of 20, the applicant shall be excluded directly without proceeding to the financial evaluation.	في حال حصول العرض الفني على أقل من 15 علامة من أصل 20 علامة يتم استبعاد المتقدم مباشرة دون الانتقال إلى التقييم المالي.

Part 3: Statement of Work			الجزء الثالث: بيان العمل		
I - Required items			أولاً - المواد المطلوبة		
م No	Item Description اسم المواد ووصفها	الوحدة Unit	الكمية Quantity	Item Description اسم المواد ووصفها	
1	Elevator supply and installation	LS	1	تقديم وتركيب مصعد	
II- Delivery locations			ثانياً - مواقع التسليم		
a. The item shall be delivered to the following location:			أ. يتم تسليم المواد ضمن المواقع التالية:		
م No	Name (location) of the site	Community القرية / البلدة	Sub-district الناحية	اسم (مكان) الموقع	Governorate المحافظة
1	Aleppo Countryside - Afrin Hospital	عفرين Afrin	عفرين Afrin	ريف حلب - مشفى عفرين	حلب Aleppo

III - Delivery Timeframe	ثالثاً- الجدول الزمني للتسليم
(15) days starting immediately after signing the contract	(15) يوماً تبدأ بعد توقيع العقد فوراً
IV. (General Conditions) General Technical Specifications	رابعاً- المواصفات الفنية العامة
Tender Book annex & Request for Quotation	ملحق دفتر الشروط و طلب عرض السعر

Part 4: Anti-Terrorism Requirements of the Supplier	الجزء الرابع: متطلبات مكافحة الإرهاب للمورد
<p>1- List of Subcontractors The supplier must provide a list of the names of any subcontractors or third parties involved in supplying or implementing any parts of this contract, at the start of contract implementation.</p>	<p>1- قائمة الموردين الفرعيين يتوجب على المورد تقديم قائمة بأسماء الموردين الفرعيين أو أي أطراف ثالثة يتعامل معها لتوريد أو تنفيذ بنود هذا العقد، وذلك في بداية تنفيذ العقد.</p>
<p>2- Compliance Verification The supplier is responsible for conducting the necessary security screening of all subcontractors to ensure their compliance with U.S. Executive Order 13224, which prohibits dealings with, or providing resources or support to, individuals or entities associated with terrorism.</p>	<p>2- التحقق من الامتثال يكون المورد مسؤولاً عن إجراء التحقق الأمني اللازم لجميع الموردين الفرعيين، وذلك لضمان امتثالهم للأمر التنفيذي الأمريكي رقم 13224، والذي يحظر التعامل أو توفير أي موارد أو دعم للأفراد أو الكيانات المرتبطة بالإرهاب.</p>
<p>3- Support in Verification If the supplier is unable to conduct these screenings, Al-Sham Humanitarian Foundation will carry out the security checks on their behalf to ensure full compliance.</p>	<p>3- الدعم في التحقق في حال تعذر على المورد القيام بهذه الفحوصات، تتولى مؤسسة شام الإنسانية إجراء الفحوص الأمنية نيابةً عنه لضمان الامتثال الكامل.</p>

Part 5: Compliance with integrity law	الجزء الخامس: الامتثال لقانون النزاهة
<p>I hereby certify and commit to the following:</p> <p>1- I have not, either explicitly or implicitly, offered or promised any material or moral benefit to any employee of Al-Sham Humanitarian Foundation or their representatives in order to gain any advantage or benefit in the context of this tender.</p> <p>2- I have not received any information or support from the Foundation's staff or representatives that could influence the outcome of the tender in our favor.</p> <p>3- I commit to reporting any instance in which a staff member or representative of the Foundation explicitly or implicitly requests a material or moral bribe, through the following channels:</p> <p>* Hotline: +905305537181</p> <p>* Complaints Email: feedback@ahf.ngo</p> <p>4- I understand that Al-Sham Humanitarian Foundation reserves the right to notify the relevant authorities and legal bodies in the event that we, as a bidding party, attempt to offer a bribe to any of its employees. The Foundation shall bear no responsibility for any legal consequences resulting from such notification.</p>	<p>أقر بموجب هذا التعهد بما يلي:</p> <p>1- لم أقم، فعلياً أو ضمناً، بالإشارة أو عرض أي منفعة مادية أو معنوية لأي من موظفي مؤسسة شام الإنسانية أو من ينوب عنهم، بهدف الحصول على أي امتياز أو منفعة في سياق هذه المناقصة.</p> <p>2- لم أتلّق أي معلومات أو دعم من قبل موظفي المؤسسة أو ممثليها قد يؤدي إلى تغيير نتيجة المناقصة لصالحنا.</p> <p>3- أتعهد بالإبلاغ عن أي حالة يطلب فيها أحد موظفي المؤسسة أو ممثليها رشوة مادية أو معنوية، بشكل صريح أو ضمني، وذلك عبر الوسائل التالية:</p> <p>* الرقم الساخن: +905305537181</p> <p>* البريد الإلكتروني للشكاوى: feedback@ahf.ngo</p> <p>4- أدرك أن مؤسسة شام الإنسانية تحتفظ بالحق في إخطار الجهات المختصة والسلطات القانونية في حال قيامنا، كجهة مقدّمة للعرض، بمحاولة تقديم رشوة لأي من موظفيها. كما أن المؤسسة غير مسؤولة عن أي تبعات قانونية ناتجة عن هذا الإخطار.</p>

Annex A- Evidence of Responsibility	الملحق (أ) – إثبات المسؤولية
1. Authorized Representative:	1. الممثل المعتمد
I acknowledge that the submitted price offer may be discussed with any of the following individuals, who are officially authorized to represent the company:	أقر بأن عرض السعر المُقدّم يمكن مناقشته مع أي من الأفراد التالية أسماؤهم، وهم مفوضون رسميًا بتمثيل الشركة:
<u>Names of Authorized and Accredited Individuals:</u>	<u>أسماء الأشخاص المفوضين والمعتمدين:</u>
Name :	الاسم :
Address :	العنوان:
Email address :	البريد الإلكتروني :
2. Adequate Financial Resources	2. الملاءة المالية
The offeror, Mr./Ms. _____, hereby certifies that he/she has adequate financial resources to enable the execution of this tender in the event of contract award.	يُقرّ مقدم العرض السيد/_____، بأن لديه المصادر المالية الكافية التي تمكنه من تنفيذ هذا العطاء في حال التعاقد.
3. Ability to Comply	3. القدرة على الالتزام
The company, _____, hereby certifies its ability to complete all the contract items that may result from this invitation and to comply with the specified delivery schedules, without any conflict with current commercial or governmental obligations.	تُقرّ الشركة _____، بأنها قادرة على استكمال كافة بنود العقد الذي قد ينجم عن هذه الدعوة، والالتزام بجداول التسليم المحددة، دون تعارض مع أي التزامات تجارية أو حكومية حالية.

4. Organization, Experience, Accounting and Operational Controls, and Technical Skills	4. التنظيم والخبرة، والنظام المحاسبي، والضوابط التشغيلية، والمهارات الفنية
<p>The offeror, Mr./Ms. _____, confirms that he/she possesses:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Technical and managerial experience * An effective internal accounting system * Efficient work monitoring capabilities * Sufficient technical competencies <p>All of which qualify him/her to execute this tender efficiently in the event of contract award.</p>	<p>يؤكد مقدم العرض السيد _____ أنه يمتلك:</p> <ul style="list-style-type: none"> * الخبرة الفنية والإدارية * نظام محاسبي داخلي فاعل * قدرة فعالة على مراقبة العمل * كفاءات تقنية كافية <p>وذلك بما يؤهله لتنفيذ هذا العطاء بكفاءة في حال التعاقد.</p>
5. Equipment and Facilities	5. المعدات والوسائل
<p>The offeror, Mr./Ms. _____, certifies that he/she owns or has the ability to provide:</p> <ul style="list-style-type: none"> * The necessary technical equipment and machinery * Physical resources * Suitable buildings or operational sites <p>To carry out all contract items upon award.</p>	<p>يُقرّ مقدم العرض السيد _____ بامتلاكه أو قدرته على توفير:</p> <ul style="list-style-type: none"> * المعدات والآليات الفنية اللازمة * الموارد المادية * الأبنية أو مواقع التشغيل المناسبة <p>لتنفيذ كافة بنود العقد حال الترسية.</p>
6. Acceptability of Tender Terms	6. قبول شروط العطاء
<p>The offeror, Mr./Ms. _____, hereby certifies that he/she has reviewed all the terms and conditions outlined in the tender document and declares full and unconditional acceptance of all clauses.</p>	<p>يُقرّ مقدم العرض السيد _____ بأنه قد اطلع على كافة الشروط والأحكام الواردة في دفتر الشروط، ويُعلن قبوله الكامل وغير المشروط بجميع البنود.</p>

Annex B – Receipt of Payment Mechanism in Case the Contract is Signed with You	الملحق (ب) – آلية استلام المستحقات المالية في حال توقيع العقد معكم
<p>1- Payment Method</p> <ul style="list-style-type: none"> * Al-Sham Humanitarian Foundation relies on transferring financial dues to the supplier within Syria through their account at PTT Bank. * The applicant must attach a copy of the bank account including the account number in IBAN format at PTT Bank. 	<p>1- طريقة الدفع</p> <ul style="list-style-type: none"> * تعتمد مؤسسة شام الإنسانية على تحويل المستحقات المالية إلى المورد داخل سوريا عبر حسابه في بنك PTT. * يجب على المتقدم إرفاق صورة عن الحساب البنكي متضمنة رقم الحساب بصيغة IBAN في بنك PTT.
<p>2- Payment Terms</p> <ul style="list-style-type: none"> * Payments will be made within 30 working days from the date of receipt of the original invoice and acceptance of the final service delivery report. * The submitted prices include all costs, including (transportation expenses, taxes and fees, administrative costs). * Payments will be made in Turkish Lira at the official exchange rate on the transfer date by PTT Bank. 	<p>2- شروط الدفع</p> <ul style="list-style-type: none"> * يتم دفع المبالغ المستحقة خلال 30 يوم عمل من تاريخ تسلم الفاتورة الأصلية وقبول تقرير استلام الخدمة النهائي. * تشمل الأسعار المُقدّمة كافة التكاليف، بما في ذلك (مصاريف النقل - الضرائب والرسوم - التكاليف الإدارية) * يتم الدفع باليرة التركية وفق سعر الصرف الرسمي بتاريخ التحويل من قبل بنك PTT.
<p>3- Additional Notes</p> <ul style="list-style-type: none"> * Al-Sham Humanitarian Foundation may delay the payment of financial dues to the supplier for reasons beyond its control (including, but not limited to, delays in the transfer of project funds from the donor or issues related to banking transfer systems). Any such delay shall not exceed 45 days. * A transfer fee of 0.5% (i.e., 0.005 of the transferred amount) may be charged by PTT Bank, and this cost shall be borne by the supplier. 	<p>3- ملاحظات إضافية</p> <ul style="list-style-type: none"> * قد تتأخر مؤسسة شام الإنسانية في تسديد المستحقات المالية للمورد لأسباب خارجة عن إرادتها ((قد تتعلق بتأخر بتحويل الدفعات المالية للمشروع من المانح أو مشاكل تتعلق بأنظمة التحويلات البنكية))، وذلك لمدة لا تتجاوز 45 يوماً. * قد يتم خصم نسبة (0.005) من قيمة المبلغ المحوّل، وهي رسوم التحويل لصالح بنك PTT، وتُحمّل على المورد.