



عطاء رقم: (AHF-Procurement -2025-013) Tender No:

Date: 10-11-2025

التاريخ: 2025-11-10

اسم المناقصة

أجهزة مشفى - Hospital Devices

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		إلى مقدمي 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: Hospital Devices		اسم المناقصة: أجهزة مشفى	
Project Number: AHF-25027		رقم المشروع: AHF-25027	
Date of Issue: 10-11-2025		تاريخ الإصدار: 2025-11-10	
Place of Implementation: Aleppo - Afrin		مكان تنفيذ الأعمال: حلب - عفرين	
Deadline to Obtain Tender Documents: 18-11-2025 at 13:00		آخر موعد للحصول على وثائق المناقصة: 2025-11-18 الساعة 13:00 ظهرًا	
Deadline for Submitting Technical & Financial Offers: 18-11-2025 at 16:30		آخر موعد لتقديم العرض الفني والمالي: 2025-11-18 الساعة 16:30 مساءً	
Bid Opening Date: 19-11-2025, in the presence of a committee composed of staff members from the foundation's offices in Turkey and Northwest Syria.		تاريخ فتح العروض: 2025-11-19، ضمن لجنة مؤلفة من موظفي مكاتب المؤسسة في تركيا والداخل السوري	
Addresses of Bid Submission Offices: 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. Idlib City – Al-Dhabit neighborhood, 100 meters east of Al-Majd Hospital, last building No. 5, second floor, apartment No. 2 – Sham Humanitarian Foundation Office. İstanbul - Bağcılar - Göztepe Mah. İnönü Cad. No:122 Başkule Plaza Kat:5 D:55 - İnsani Şam Derneği Ofisi (00905539529306).		عناوين مكاتب استلام العروض: حلب – دوار البولمان – شارع القاهرة – ساحة النجمة، مقابل كافيه ذهب، جانب عيادات أوزون، طابق ارضي على اليسار – مكتب مؤسسة شام الإنسانية. إدلب المدينة – حي الضبيط، شرق مشفى المجد بمسافة 100 متر، آخر بناء رقم 5، الطابق الثاني، الشقة الثانية – مكتب مؤسسة شام الإنسانية. اسطنبول – باغجدار – حي غوز تبيه - شارع اينونو - بناء باش كوليه بلازا رقم 122 - الطابق الخامس - الشقة 55 - مكتب مؤسسة شام الإنسانية (00905539529306).	
Inquiries: Should be sent to the email: procurement@ahf.ngo No later than: 16-11-2025 at 11:30 AM (Syria local time)		الاستفسارات: تُرسل إلى البريد الإلكتروني: procurement@ahf.ngo في موعد أقصاه: 2025-11-16 الساعة 11:30 صباحًا (بتوقيت الدال السوري)	
The detailed quantities, specifications, and descriptions of the required items are included in the Technical Annex accompanying this Terms of Reference (TOR). All bidders are obligated to refer to this annex when preparing their technical and financial offers.		الكميات والمواصفات التفصيلية للبنود المطلوبة مُدرجة في الملحق الفني (Technical Annex) المرافق لهذا دفتر الشروط. يلتزم جميع مقدمي 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 لفرض المظاريف وفتح العروض الفنية فقط، وسيتم إرسال رابط الاجتماع عبر البريد الإلكتروني الرسمي لكل مقدم.	
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 لمصاحب الشركة أو ممثله القانوني لتوقيع نموذج "سجل استلام عروض الأسعار" ونماذج العينات الخاصة بالمؤسسة.	
All bidders must pay a bid security deposit of ten thousand US dollars (\$10,000) to ensure compliance with the bid and subsequent contracting. The security deposit will be refunded to losing companies after contracting with the winning company.		يجب على كل المتقدمين دفع مبلغ تأمين للعطاء بمبلغ عشرة آلاف دولار أمريكي (10000 دولار) لضمان الالتزام بالعرض و التعاقد لاحقاً، يتم رد مبلغ التأمين للشركات الخاسرة بعد التعاقد مع الشركة الفائزة.	

Part 1: Instructions to Bidders	الجزء الأول: تعليمات مقدمي العروض
I. General Instructions to Bidders	أولاً- تعليمات عامة لمقدمي العروض
A. Execution Period: * The maximum execution period is (40) days starting from the date of contract signing (with priority given to offers that specify shorter delivery periods). * The supplier must commence execution immediately after signing the contract. * 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.	أ. مدة التنفيذ: * أقصى مدة للتنفيذ هي (40) يوماً تبدأ من تاريخ توقيع العقد (مع منح الأولوية للعروض التي تُحدد فترات تسليم أقصر). * يلتزم المورد بالبدء في التنفيذ فور توقيع العقد. * 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.
B. Bid Components: The bid must consist of two physically separate parts: 1- Technical Offer 2- Financial Offer Each offer must be submitted in a separately sealed envelope, along with the required samples and catalogs, if any. 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.	ب. مكونات العرض: يتكون العرض من جزأين منفصلين فعلياً: 1- العرض الفني 2- العرض المالي ويجب تقديم كل من العرض الفني والعرض المالي في ظرف مختوم ومغلق بشكل منفصل، بالإضافة إلى تقديم العينات والكتالوجات المطلوبة إن وجدت. يتم وضع الظرفين (الفني والمالي) داخل ظرف خارجي واحد يُكتب عليه من الخارج اسم ورقم المناقصة بوضوح.
C. No Price Mention: Technical proposals must not contain any reference to prices, as this will lead to the immediate disqualification of the offer.	ت. عدم ذكر الأسعار: يجب ألا تتضمن العروض الفنية أية إشارة إلى الأسعار لأن ذلك سيؤدي إلى استبعاد العرض مباشرة.
D. Evaluation: All offers will undergo a thorough review according to the evaluation criteria outlined in Part Two, "Tender Award Evaluation Factors."	ث. التقييم: ستخضع جميع العروض لمراجعة دقيقة وفقاً لمعايير التقييم الموضحة في الجزء الثاني "عوامل تقييم منح العطاء".
E. Price Inclusiveness and Commitment: The prices submitted by the supplier for each item must include taxes, in order to avoid errors in the total quoted amount and to prevent any confusion that may arise in case the tender is divided among more than one supplier. The prices submitted by the supplier must also include all costs such as packaging, transportation, installation, and penalties. The supplier is not entitled to claim any additional amounts or expenses outside the scope of the submitted offer.	ج. شمولية الأسعار والالتزام بها: يجب أن تشمل الأسعار المقدمة من المورد لكل بند الضرائب متغاً للخطأ في المجموع الاجمالي لعرض السعر ومتغاً للالتباس الذي قد يحصل في حال تقسيم المناقصة على أكثر من مورد. كما يجب أن تشمل الأسعار المقدمة من المورد جميع التكاليف مثل التعبئة، النقل، التركيب، والغرامات. لا يحق للمورد المطالبة بأي مبالغ أو نفقات إضافية خارج نطاق العرض المقدم.
F. Occupational Safety: The supplier shall provide all necessary safety equipment for workers and staff. The supplier shall provide COVID-19 protective supplies and implement all preventive measures. The supplier and its staff shall fully comply with the Code of Conduct of Sham Humanitarian Foundation. The employment of any person under the legal working age is strictly prohibited.	ح. السلامة المهنية: يلتزم المورد بتوفير كافة معدات السلامة للعاملين والموظفين. يلتزم بتوفير مستلزمات الوقاية من كوفيد-19 وتطبيق جميع إجراءات الوقاية. يلتزم المورد وموظفوه بالامتثال الكامل لمدونة السلوك الخاصة بمؤسسة شام الإنسانية. يُمنع تشغيل أي شخص دون السن القانوني.
G. Best Offer: 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.	خ. أفضل عرض: 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.
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.	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 أن المؤسسة ليست مسؤولة عن أي تكاليف مرتبطة بتجهيز العينات.
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.	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.
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, attaching catalogs and brochures detailing the offered devices and materials, etc. * These documents (catalogs and brochures) will be considered an essential part of the technical eligibility and specialization assessment. * Failure to demonstrate the required specialization and experience may result in the disqualification of the bid.	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، إرفاق كتالوجات وبروشورات توضح تفاصيل الأجهزة والمواد المقدمة، إلخ. * ستُعتبر هذه الوثائق (الكتالوجات والبروشورات) جزءاً أساسياً من تقييم الأهلية الفنية والتخصص. * عدم إثبات التخصص والخبرة قد يؤدي إلى استبعاد العرض.
K. Submission Format: Offers must be submitted in printed form without erasures, deletions, or modifications. Any offer containing forgery or manipulation of data will be excluded.	ز. شكل التقديم: يجب تقديم العروض مطبوعة دون كشط أو غشط أو تعديل، وسيستبعد أي عرض يحتوي على تزوير أو تلاعب في البيانات.

<p>L. Transparency:</p> <p>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.</p> <p>In the event of any modification, all suppliers will be formally notified to ensure equal opportunities.</p>	<p>س. الشفافية:</p> <p>سيتم مشاركة أي معلومات، استفسار، أو توضيح يُقدَّم من أحد المتقدمين مع جميع المتقدمين الآخرين على شكل ملحق يُعد كتعديل لهذا العطاء.</p> <p>وفي حال إدخال أي تعديل، سيتم إشعار جميع الموردين رسميًا لضمان تكافؤ الفرص.</p>
<p>M. Compliance with Terms:</p> <p>The submitted offer must fully comply with the terms, conditions, and provisions of this tender.</p> <p>Offers that do not conform to the tender requirements may be classified as unacceptable and therefore excluded from further consideration and competition.</p>	<p>ش. مطابقة الشروط:</p> <p>يجب أن يتوافق العرض المقدم تمامًا مع شروط هذا العطاء واحكامه وبنوده.</p> <p>ويمكن تصنيف العروض التي لا تتفق مع شروط هذا العطاء على أنها غير مقبولة، وبالتالي تستبعد من خضوعها لمزيد من الدراسة وتستبعد من المنافسة.</p>
<p>N. Specifications and Warranty Terms:</p> <p>* Devices must be manufactured no earlier than 2020 (with contracting priority given to the most recently manufactured devices, taking into account the competitiveness of the financial offer).</p> <p>* Power supply: 220 ± 10% V, 50 Hz</p> <p>* The warranty period must be no less than that specified in the technical specifications appendix, starting from the initial receipt date, with periods of device downtime due to malfunctions added to the original warranty period.</p> <p>* The country of origin and brand name must be provided in the quotation appendix.</p>	<p>ص. شروط المواصفات والضمان:</p> <p>* يجب ألا تقل سنة صنع الأجهزة عن عام 2020 (مع منح أولوية التعاقد للأجهزة الأحدث صنعاً، مراعاةً للتنافسية في الأسعار المقدمة).</p> <p>* التغذية الكهربائية: 220 ± 10% فولت، 50 هرتز</p> <p>* يجب ألا تقل فترة الكفالة عن ما هو مبين في ملحق المواصفات الفنية من تاريخ الاستلام الأولي، مع إضافة فترات توقف الجهاز بسبب الأعطال إلى مدة الضمان الأصلية.</p> <p>* يجب تقديم بلد المنشأ والاسم التجاري ضمن الملحق الخاص بعرض السعر.</p>
<p>O. Device Quality, Specifications, and Operational Readiness:</p> <p>* Novelty and Origin: All supplied devices must be 100% brand new (New), unused, unfurnished, and not remanufactured or reassembled. The Institution reserves the right to reject any device proven non-compliant with this condition at the Supplier's sole expense.</p> <p>* Electrical Compatibility: All devices must be fully compatible and ready for immediate operation on the electrical grid of the Syrian Arab Republic (220 volts, 50 Hz).</p> <p>* Spare Parts and Long-Term Support: The Supplier is obligated to secure all necessary spare parts for the devices upon request for a period of no less than five years after the expiration of the warranty period.</p>	<p>ض. جودة الأجهزة ومواصفاتها واستعدادها للتشغيل:</p> <p>* الجودة والأصل: يجب أن تكون جميع الأجهزة المقدمة جديدة بالكامل 100% (New)، وغير مستعملة، أو مجددة، أو معادة التصنيع أو التجميع. تحتفظ المؤسسة بالحق في رفض أي جهاز في حال ثبوت عدم مطابقته لهذا الشرط، على نفقة المورد بالكامل.</p> <p>* التوافق الكهربائي: يجب أن تكون جميع الأجهزة متوافقة كلياً وجاهزة للتشغيل الفوري على نظام التيار الكهربائي في الجمهورية العربية السورية (220 فولت، 50 هرتز).</p> <p>* قطع الغيار والدعم طويل الأمد: يلتزم المورد بتأمين جميع القطع التبدلية للأجهزة عند الطلب ولمدة لا تقل عن خمس سنوات بعد انتهاء فترة الضمان.</p>
<p>II. SPECIAL RFP CONSIDERATIONS</p>	<p>ثانياً - الاعتبارات الخاصة بتقديم العروض</p>
<p>A. Type of Contract:</p> <p>The contract to be awarded under this tender shall be a fixed unit price supply contract. The award may be granted entirely to a single supplier or split among multiple suppliers, depending on the organization's interests and the evaluation of bids.</p>	<p>أ. نوع العقد:</p> <p>العقد المتوقع منحه بموجب هذا العطاء هو عقد توريد بسعر وحدة ثابت، ويجوز منح العطاء بشكل كامل لمورد واحد، أو تجزئته على عدة موردين وفقاً لمصلحة المؤسسة وتقييم العروض.</p>
<p>B. Daily Delay Penalty:</p> <p>Delay penalties shall be applied in accordance with the periods stipulated in Clause (A) of the General Instructions.</p> <p>The supplier, in case of delay (in whole or in part regarding the awarded items), shall be liable to pay a penalty of 0.5% of the value of the delayed items for each day of delay, provided that the total penalty does not exceed 10% of the total contract value.</p>	<p>ب. غرامة التأخير اليومية:</p> <p>تطبق غرامات التأخير وفقاً للمدة المنصوص عليها في البند (أ) من التعليمات العامة.</p> <p>المورد المتأخر (كلياً أو جزئياً عن البنود الممنوحة له) يلتزم بدفع غرامة بنسبة 0.5% من قيمة البنود المتأخرة عن كل يوم تأخير وبما لا يزيد عن 10% من قيمة العقد الإجمالية.</p>
<p>C. Exceeding the Maximum Implementation Period:</p> <p>If the supplier exceeds the contractual implementation period for the awarded items by more than ten (10) days without acceptable justification or a written extension agreement, the organization reserves the right to:</p> <p>Terminate the supplier's obligations for the uncompleted items.</p> <p>Withhold the supplier's financial entitlements related to these items.</p> <p>Procure the remaining items from an alternative supplier.</p> <p>Charge the original supplier the financial difference resulting from increased procurement costs, deducted from the retained entitlements.</p>	<p>ت. تجاوز مدة التنفيذ القصوى:</p> <p>إذا تجاوز المورد مدة التنفيذ للبنود الممنوحة له بأكثر من عشرة أيام دون مبرر مقبول أو اتفاق خطي، يحق للمؤسسة:</p> <p>إنهاء الالتزام بالنسبة للبنود غير المنجزة.</p> <p>الحجز على مستحقاته المتعلقة بهذه البنود.</p> <p>شراء البنود المتبقية من مورد بديل.</p> <p>تحصيل المورد الفرق المالي الناتج عن زيادة التكلفة من مستحقاته المحتجزة.</p>
<p>D. Failure to Complete the Works:</p> <p>If the supplier refrains from completing the awarded items or is terminated under clause (C), no payment shall be made for uncompleted items.</p> <p>The supplier shall only be compensated for items delivered and formally accepted, unless a justification is submitted and receives written approval from the organization.</p>	<p>ث. الامتناع عن استكمال الأعمال:</p> <p>في حال امتنع المورد عن استكمال تنفيذ البنود الممنوحة له أو تم إيقافه وفقاً للفقرة (ت)، لن تُسدد له أي مبالغ عن البنود غير المنجزة.</p> <p>يُعوّض فقط عن الأعمال المنفذة والمستلمة نظامياً، ما لم يقدم تبريراً مقبولاً ويحصل على موافقة خطية من المؤسسة.</p>
<p>E. Quality of Devices and Samples:</p> <p>If the supplied devices or materials do not comply with the technical specifications in the tender dossier or the approved samples/catalogues, they shall be rejected by the inspection and acceptance committee. The supplier shall be obliged to replace them at its own expense and without delay.</p>	<p>ج. جودة الأجهزة والعينات:</p> <p>في حال كانت الأجهزة أو المواد المقدمة غير مطابقة للمواصفات الفنية الواردة في دفتر الشروط أو العينات/الكتالوجات المعتمدة، يتم رفضها من قبل لجنة الفحص والاستلام، ويتوجب على المورد استبدالها على نفقته الخاصة ودون تأخير.</p>
<p>F. Proper Storage and Handling Conditions:</p> <p>If devices initially received as compliant later show defects due to improper storage, transport, or handling, the inspection and acceptance committee reserves the right to reject and return them.</p> <p>The supplier shall be responsible for replacing the defective devices with compliant ones at its own expense, within a timeframe that does not disrupt project implementation.</p>	<p>ح. شروط التخزين والمعالجة السليمة:</p> <p>في حال تم استلام أجهزة مطابقة للمواصفات الفنية ظاهرياً ولكنها أبدت لاحقاً علامات سوء تخزين أو خلل في النقل والمعالجة، تحتفظ لجنة الفحص والاستلام بالحق في رفض الأجهزة وإعادتها.</p> <p>يتوجب على المورد استبدال الأجهزة المعيبة بأخرى سليمة وعلى نفقته الخاصة، وفي غضون فترة زمنية لا تخل بتنفيذ المشروع.</p>

<p>G. Comprehensive Obligations of the Supplier (Supply, Installation, Training, Warranty, and Maintenance):</p> <p>The Supplier shall be bound by the following obligations, all of which shall constitute an integral part of the offer and of any subsequent contract:</p> <p>1- Supply: The Supplier shall provide all required equipment and materials in accordance with the technical specifications and quantities set forth in the Technical Annex. All equipment must be brand new (100% New), unused, non-refurbished, and fully compatible with the electrical system in Syria (220V, 50Hz).</p> <p>2- Installation and Commissioning: The Supplier shall be responsible for the transportation, installation, and commissioning of all equipment, including all components and accessories, at all sites specified in the tender documents. The Supplier shall also provide all necessary requirements and cabling for full operation.</p> <p>3- Training: The Supplier shall provide comprehensive theoretical and practical training sessions—both written and hands-on—for the medical and technical staff benefiting from the equipment, covering safe operation, routine use, and basic maintenance. Special emphasis shall be given to in-depth training on critical devices. Training must be conducted by a specialized company certified by the original manufacturer.</p> <p>4- Maintenance, Warranty, and Support:</p> <p>* Warranty: The warranty period, as specified in the technical specifications appendix, begins from the date of receipt and activation of the device. If any device malfunctions during the warranty period, the duration of the complete downtime will be added to the original warranty period.</p> <p>* Maintenance: The Supplier must have, or be affiliated with, an authorized service workshop, staffed with qualified engineers and technicians, and equipped with the necessary tools and instruments to maintain the supplied equipment.</p> <p>* Support and Spare Parts: The Supplier shall ensure the provision of maintenance services and technical support throughout the warranty period and beyond, as well as guarantee the availability of all spare parts for a minimum period of five (5) years after the expiration of the warranty.</p>	<p>خ. الالتزامات الشاملة للمورد: (التوريد، التركيب، التدريب، الضمان، والصيانة)</p> <p>يلتزم المورد بالبنود التالية، والتي تعتبر جميعها جزءاً لا يتجزأ من العرض وأي عقد لاحق:</p> <p>1- التوريد: توريد جميع الأجهزة والمواد المطلوبة وفقاً للمواصفات الفنية والكميات المذكورة في الملحق الفني. يجب أن تكون جميع الأجهزة جديدة بالكامل 100% (New)، غير مستعملة أو مجددة، ومتوافقة كلياً مع نظام التيار الكهربائي في سوريا (220 فولت، 50 هرتز).</p> <p>2- التركيب والتشغيل: يلتزم المورد بنقل وتركيب وتشغيل كافة الأجهزة بكافة أجزائها وملحقاتها في جميع المواقع المحددة في وثائق العطاء، مع تأمين كافة المستلزمات والكابلات اللازمة للتشغيل الكامل.</p> <p>3- التدريب: يلتزم المورد بتوفير جلسات تدريبية عملية ومكتوبة وشاملة للطاقم الطبي والفني المستفيد على التشغيل الآمن، الاستخدام الروتيني، والصيانة الأساسية للأجهزة. يجب إيلاء اهتمام خاص للتدريب المتعمق على الأجهزة الحرجة. يجب أن يتم التدريب من قبل شركة متخصصة معتمدة من الشركة الصانعة.</p> <p>4- الصيانة والضمان والدعم:</p> <p>* الضمان: تكون فترة الضمان حسب ما هو مبين في ملحق المواصفات الفنية تبدأ من تاريخ استلام الجهاز وتشغيله. في حال توقف أي جهاز خلال فترة الضمان لأي عطل، تُضاف مدة التوقف الكامل للجهاز إلى فترة الضمان الأصلية.</p> <p>* الصيانة: يجب أن يتوفر لدى المورد ورشة صيانة خاصة أو معتمدة، يعمل بها مهندسون وفنيون مؤهلون ومزودة بالأدوات والمعدات اللازمة لصيانة الأجهزة الموردة.</p> <p>* الدعم وقطع الغيار: يلتزم المورد بتأمين خدمة الصيانة والدعم الفني طوال فترة الضمان وما بعدها، وتأمين جميع القطع البديلية للأجهزة عند الطلب لمدة لا تقل عن خمس سنوات بعد انتهاء فترة الضمان.</p>
---	---

III. Instructions for Preparing 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 للطء 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- Company Registration Documents: * Official Company Registration Documents: A valid company registration certificate, and/or a valid trader registration certificate issued by the Chamber of Commerce or Industry (must specify the licensed scope of the company's activities. Note: Companies operating outside their licensed scope will be excluded).	2- وثائق تسجيل الشركة: * وثائق تسجيل الشركة الرسمية: شهادة تسجيل شركة سارية المفعول، و/أو شهادة تسجيل تاجر صادرة عن غرفة التجارة أو الصناعة وسارية المفعول (على أن توضح الاختصاص المرخصة فيه الشركة، علماً بأنه سيتم 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 المورد 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.
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- Proof of branch or representative office registration in Syria (for non-Syrian companies).	2- إثبات تسجيل فرع أو مكتب تمثيلي داخل سوريا (لغير الشركات السورية).
3- Copies of any professional licenses (if applicable).	3- نسخ عن أي مستندات تثبت مزاولة المهنة (إن وجدت).
4- Previous contracts in the same field with local or international organizations.	4- عقود سابقة في نفس مجال الاختصاص مع منظمات محلية ودولية.
5- Recommendation letters from previous contracting entities confirming quality of work.	5- خطابات توصية (تكري) من جهات تعاقدية سابقة تؤكد جودة الإنجاز.
6- Clear copy of the bank account: * For companies operating in Syria: 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: * للشركات العاملة في سوريا: حساب باليرة التركية لدى بنك PTT أو تفويض مالي لشخص يملك حساب لدى نفس البنك، مع رقم الحساب (IBAN).
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 * يُرجى 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 سعرية 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.

<p>Detailed catalogs and brochures illustrating the technical specifications of the required devices and materials must be attached, as the submission of physical samples is not feasible in this tender. These documents will serve as the basis for the technical evaluation of offers and will be used as reference documents during the inspection and matching of materials upon receipt.</p>	<p>يجب إرفاق الكتالوجات والبروشورات التفصيلية التي توضح المواصفات الفنية للأجهزة والمواد المطلوبة، حيث أن تقديم العينات الفعلية غير ممكن في هذه المناقصة. ستستخدم هذه الوثائق كأساس للتقييم الفني للعرض، كما ستكون مرجعاً معتمداً خلال مراحل فحص ومطابقة المواد عند الاستلام.</p>
<p>C. Format and Content of the Technical Proposal:</p> <p>* Page limit: There is no minimum or maximum number of pages; however, the proposal must be organized clearly and logically.</p> <p>* Recommended contents:</p> <p>1- Company experience and capabilities: Highlight relevant experience, including work in the same field and with NGOs.</p> <p>2- Key personnel: Submit CVs, certificates, and qualifications of the primary staff involved in the project.</p> <p>3- Organizational structure: Clear presentation of the company's administrative and technical structure.</p> <p>4- Financial capacity: Documents proving the company's ability to execute the project.</p> <p>5- Legal representative of the company: Clear copy of the ID of the person legally authorized to sign contracts and official documents.</p>	<p>ت. شكل ومحتوى العرض الفني</p> <p>* عدد الصفحات: لا يُشترط حد أقصى أو أدنى لعدد صفحات العرض الفني، مع ضرورة تنظيمه بطريقة واضحة وسهلة القراءة.</p> <p>* ينصح أن يتضمن العرض الفني الأقسام التالية:</p> <p>1- خبرات وقدرات الشركة: إبراز الخبرات ذات الصلة بالمشروع، بما في ذلك الخبرة في نفس المجال والعمل مع منظمات غير حكومية.</p> <p>2- الكوادر الأساسية: تقديم السير الذاتية، الشهادات، والكفاءات للموظفين الرئيسيين المشاركين في المشروع.</p> <p>3- الهيكل التنظيمي للشركة: عرض واضح للهيكل الإداري والفني للمؤسسة.</p> <p>4- الملاءة المالية: مستندات تثبت قدرة الشركة المالية على تنفيذ المشروع.</p> <p>5- الممثل القانوني للشركة: نسخة واضحة عن هوية الشخص المفوض قانونياً بالتوقيع على العقود والمستندات الرسمية.</p>
<p>IV. Instructions for Preparing the Financial Proposal</p>	<p>رابعاً- التعليمات الخاصة بإعداد عرض السعر</p>
<p>A. Filling the Price Quotation Form:</p> <p>* 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.</p> <p>* Prices for each item must be quoted in USD (\$) and written in English numerals (e.g., 1, 2, 3..., not ١, ٢, ٣...).</p>	<p>أ. تعبئة نموذج عرض السعر:</p> <p>* يجب طباعة نموذج عرض السعر المرفق وملؤه يدوياً بخط واضح من قبل المتقدم، مع وضع الختم الرسمي للشركة أو المورد والتوقيع وختمه.</p> <p>* يجب أن تكون الأسعار لكل بند بالدولار الأمريكي (\$) ومكتوبة بالأرقام الإنجليزية (مثل: 1, 2, 3, ... وليس ١, ٢, ٣, ...).</p>
<p>B. Realistic Pricing:</p> <p>* Bidders must provide realistic and reasonable prices appropriate to the nature of the required items.</p> <p>* The attached price quotation form must be used; no alternative forms will be accepted.</p>	<p>ب. واقعية الأسعار:</p> <p>* يجب على مقدم العرض تقديم أسعار واقعية ومناسبة لطبيعة المواد المطلوبة.</p> <p>* يجب استخدام نموذج عرض السعر المرفق ضمن وثائق العرض، ولا يُقبل أي نموذج بديل.</p>
<p>C. Correction of Calculation Errors:</p> <p>In case of discrepancies or calculation errors in the price quotation:</p> <p>* If there is a difference between the price written in words and the price in numbers, the price in words shall prevail.</p> <p>* If there is a difference between the unit price and the total price, the unit price shall be considered as the basis.</p>	<p>ت. تصحيح الأخطاء الحسابية:</p> <p>في حال وجود فروقات أو أخطاء حسابية ضمن عرض السعر:</p> <p>* إذا وجد اختلاف بين السعر المكتوب كتابة والسعر المكتوب رقماً، يُعتمد السعر المكتوب كتابة.</p> <p>* إذا وجد اختلاف بين سعر الوحدة الواحدة وإجمالي السعر، يُعتمد سعر الوحدة الواحدة كأساس.</p>
<p>D. Validity of the Price Quotation:</p> <p>* The bidder must confirm that the price quotation is valid for at least 60 calendar days from the date of envelope opening.</p> <p>* This is the period within which the contract may be signed.</p>	<p>ث. صلاحية عرض السعر:</p> <p>* يجب أن يوضح مقدم العرض أن عرض الأسعار ساري المفعول لمدة لا تقل عن 60 يومًا تقويمياً من تاريخ فتح المظاريف.</p> <p>* هذه الفترة هي المدة التي يمكن خلالها توقيع العقد.</p>
<p>E. Currency:</p> <p>* All prices must be quoted in United States Dollars (\$).</p> <p>* Bids in any other currency will not be accepted.</p>	<p>ج. العملة:</p> <p>* يجب تقديم جميع الأسعار بالدولار الأمريكي (\$).</p> <p>* لن تُقبل عروض بأي عملات أخرى.</p>

<p>Part 2: Evaluation Factors for Award</p>	<p>الجزء الثاني: عوامل تقييم منح العطاء</p>
<p>I. General Introduction</p>	<p>أولاً- مقدمة عامة</p>
<p>A. Objective:</p> <p>* This section provides guidance to bidders on the mandatory documents and information required to ensure a clear and objective evaluation of each bid.</p> <p>* 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.</p>	<p>أ. الهدف:</p> <p>* يقدم هذا الجزء إرشادات لمقدمي العروض حول الوثائق والمعلومات اللازمة لضمان تقييم موضوعي وواضح لكل عرض.</p> <p>* يجب على مقدم العرض تضمين معلومات دقيقة وكاملة ضمن العرض الفني والمالي لتمكين لجنة التقييم من تحليله بشكل مناسب.</p>
<p>B. Preliminary Grounds for Disqualification:</p> <p>The evaluation committee reserves the right to initially disqualify any bid in the following cases:</p> <p>1- Formal or procedural deficiencies:</p> <p>* Failure to submit the technical and financial proposals in separate envelopes.</p> <p>* Inclusion of any price information in the technical proposal.</p> <p>* Failure to provide all mandatory documents (e.g., personal ID, company registration, TOR, technical annex, Code of Conduct, etc.).</p> <p>* Submission of documents without official signatures or live stamps.</p> <p>* Any other issue that compromises the integrity of the submission process.</p> <p>2- Lack of company specialization:</p> <p>Bids from companies that do not possess the required specialization or practical experience in the tender's field will be disqualified.</p> <p>3- Unacceptable prices:</p> <p>If the bid includes prices that are unreasonably high or low compared to prevailing market rates or the required quantities.</p>	<p>ب. حالات الاستبعاد المبدئي:</p> <p>تحتفظ لجنة التقييم بحق استبعاد أي عرض بشكل أولي في الحالات التالية:</p> <p>1- النواقص الشكلية أو الإجرائية:</p> <p>* عدم تقديم العرض الفني والمالي في ظرفين منفصلين.</p> <p>* إدراج أي إشارة للأسعار داخل العرض الفني.</p> <p>* عدم استكمال جميع الوثائق الإلزامية (مثل الهوية الشخصية، ترخيص الشركة، دفتر الشروط، الملحق الفني، مدونة قواعد السلوك، وغيرها).</p> <p>* تقديم الوثائق المطلوبة بدون توقيع رسمي أو ختم.</p> <p>* أي خلل آخر يؤثر على سلامة عملية التقديم.</p> <p>2- عدم تخصص الشركة:</p> <p>الشركات التي لا تمتلك التخصص المطلوب أو الخبرة العملية في مجال المناقصة سيتم استبعاد عروضها.</p> <p>3- الأسعار غير المقبولة:</p> <p>إذا تبين أن العرض يتضمن أسعاراً مبالغاً بها أو منخفضة بشكل غير واقعي مقارنة بالأسعار السائدة في السوق أو بالكميات المطلوبة.</p>

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. Partial or Full Award: * The Foundation may split the award among multiple suppliers or grant it entirely to a single supplier. * Bidders must price each item in the Bill of Quantities independently.	ج. تجزئة العطاء أو منحه كجمل: * قد تقوم المؤسسة بتجزئة العطاء على أكثر من مورد أو منحه بالكامل لمورد واحد. * يجب على مقدمي العروض تسعير كل بند من جدول الكميات بشكل مستقل.
F. 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.	ح. تعديل الكميات: تحتفظ المؤسسة بالحق في زيادة أو تقليل الكميات المطلوبة في العقد النهائي وفقاً لما يلي: * 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 and Its Segmentation: * 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. * The Foundation reserves the right to split the contract by each device or item if it deems this achieves the best value, whereby each item may be awarded to the bidder providing the highest quality according to technical evaluation while considering the financial offer.	ب. منح العقد وتجزئته: * لا تلزم مؤسسة شام الإنسانية بمنح العقد لمقدم العرض صاحب السعر الأدنى أو الأعلى تقييمًا فنيًا فقط. * على الرغم من أهمية الجانب الفني في تحديد مقدم العرض القادر على تنفيذ العمل بجودة عالية، يجب أيضًا 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. * تحتفظ المؤسسة بحق تجزئة العقد على مستوى كل جهاز أو بند إذا رأت أن ذلك يحقق أفضل قيمة، بحيث يتم منح كل بند لمقدم العرض الذي يقدم أعلى جودة وفقاً للتقييم الفني مع مراعاة السعر المالي.

III. EVALUATION CRITERIA (financial and Technical)	ثالثاً - معايير التقييم (المالي والفني)
A . Price quotation: (60 points)	أ. عرض السعر: (60 نقطة)
* The bid offering the lowest price is awarded the highest points allocated for this item, while the bid with the highest price receives the lowest points. * If the tender is divided into multiple items, points are calculated for each item separately. * Sham Humanitarian Foundation may request bidders to provide clarifications or additional details regarding prices during the evaluation if necessary. * The points for each bid are calculated using the following formula:	* يُمنح العرض الذي يقدم أقل سعر أعلى النقاط المخصصة لهذا البند، بينما يحصل العرض ذو السعر الأعلى على أدنى النقاط. * إذا تم تقسيم المناقصة على بنود متعددة، تُحسب النقاط لكل بند على حدة. * قد تطلب مؤسسة شام الإنسانية من مقدمي العروض تقديم توضيحات أو تفاصيل إضافية بخصوص الأسعار أثناء التقييم إذا لزم الأمر. * يتم احتساب نقاط كل عرض باستخدام المعادلة التالية:
$S = 60 \times (LP/OP)$	$S = 60 \times (LP/OP)$
Where the symbols represent: * S: Points for the price offer * LP: Lowest price among all bids * OP: Price of the bid under evaluation * The fixed number 60 represents the maximum points allocated for the price offer. Note: When calculating the financial score, results should 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 الجاري تقييمه * الرقم الثابت 60 يمثل العلامة القصوى المخصصة لعرض السعر ملاحظة: عند احتساب نقاط العرض المالي، يتم تقريب الأرقام إلى أقرب منزلتين عشريتين.
B. Technical evaluation of the materials : (30 point)	ب . جودة ومطابقة المواد (التقييم الفني للمواد): (30 نقطة)
The technical evaluation is primarily based on the extent of the devices' compliance with the technical specifications stated in the technical annex of the Terms of Reference (TOR) and the price offer, taking into account the following criteria, which will be allocated points within the total of 30 points designated for this section:	يعتمد التقييم الفني بالدرجة الأولى على مدى مطابقة الأجهزة للشروط الفنية الواردة في الملحق الفني لدفتر الشروط وعرض السعر، مع مراعاة المعايير التالية والتي سيتم توزيع النقاط عليها ضمن الـ 30 نقطة المخصصة لهذا البند:
* Compliance with Specifications and Origin: All devices must be brand new (not refurbished or used), and preference will be given to devices whose year of manufacture is the same as the contract year. The country of origin and quality of manufacture must be proven.	* مطابقة المواصفات والمنشأ: يجب أن تكون جميع الأجهزة جديدة بالكامل (غير مجددة أو مستعملة) ويُفضل أن تكون سنة إنتاجها هي سنة توقيع العقد. يجب إثبات بلد المنشأ وجودة الصناعة.
* Efficiency and Performance: The device's efficiency and practical performance, along with the existence of similar devices installed and operational in well-known hospitals and health centers.	* الكفاءة والأداء: كفاءة الجهاز وأدائه في الاستخدام العملي، ووجود أجهزة مشابهة مثبتة وفعالة في مشافي ومراكز صحية معروفة.

<p>* Warranty and Long-Term Support:</p> <ul style="list-style-type: none"> Warranty period - as specified in the technical specifications of each device, starting from the date of initial receipt, with the addition of periods of device downtime due to malfunctions to the original warranty period. The supplier's commitment to securing all necessary spare parts upon request for a period of no less than five years after the warranty expiration. Availability of maintenance services and spare parts promptly. 	<p>* الضمان والدعم طويل الأمد:</p> <ul style="list-style-type: none"> مدة الضمان (الكفالة) - حسب ما هو موضح في المواصفات الفنية لكل جهاز اعتباراً من تاريخ الاستلام الأولي، مع إضافة فترات توقف الجهاز بسبب الأعطال إلى مدة الضمان الأصلية. التزام المورد بتأمين كافة القطع التبدلية عند الطلب لمدة لا تقل عن خمس سنوات بعد انتهاء فترة الضمان. توافر خدمات الصيانة وقطع الغيار بسرعة.
<p>* After-Sales Capabilities and Services:</p> <ul style="list-style-type: none"> The availability of a specialized company, certified by the manufacturer, to perform installation, operational training, and maintenance. The availability of a maintenance workshop owned by the supplier or certified by them, staffed with specialized engineers and technicians and equipped with the necessary tools and equipment. 	<p>* قدرات ما بعد البيع والخدمات:</p> <ul style="list-style-type: none"> توفر شركة متخصصة معتمدة من الشركة الصانعة للقيام بأعمال التركيب، التدريب على التشغيل، والصيانة. توفر ورشة صيانة خاصة بالمورد أو معتمدة منه، يعمل بها مهندسون وفنيون متخصصون ومزودة بالأدوات والتجهيزات اللازمة.
<p>* Schedule and Flexibility: The shortest delivery time and the supplier's flexibility in meeting the required quantities, The supplier is obligated to transport, install, and commission the devices at the specified location.</p>	<p>* الجدول الزمني والمرونة: أقصر مدة للتسليم ومرونة المورد في الوفاء بالكمية المطلوبة، يلتزم المورد بنقل وتركيب وتشغيل الأجهزة في الموقع المحدد.</p>
<p>* Quality of the Proposed Training Program:</p> <p>The committee will evaluate the supplier's submitted training plan based on:</p> <ul style="list-style-type: none"> Comprehensiveness and Clarity: Detailing the theoretical and practical training topics and the availability of training materials (manuals, presentations, etc.). Focus on Critical Devices: The depth and specialization of training provided on critical devices. Duration and Schedule: The number of planned training sessions, the duration of each session, and their suitability for the staff's needs. Trainer Competence: The qualifications and experience of the trainers assigned by the supplier (CVs, certifications from the manufacturer). <p>The offer that presents the most comprehensive, detailed, and specialized program will receive the highest scores in this criterion.</p>	<p>* جودة برنامج التدريب المقدم:</p> <p>ستقيم اللجنة خطة التدريب المقدمة من المورد بناءً على:</p> <ul style="list-style-type: none"> الشمولية والوضوح: تفصيل محاور التدريب النظرية والعملية وتوافر المواد التدريبية (كتيبات، عروض تقديمية، إلخ). التركيز على الأجهزة الحرجة: مدى عمق وتخصص التدريب على الأجهزة الحرجة. المدة والجدول الزمني: عدد الجلسات التدريبية المخطط لها ومدة كل جلسة ولاءمتها لاحتياجات الطاقم. كفاءة المدرب: مؤهلات وخبرة المدربين المعيّنين من قبل المورد (سير ذاتية، شهادات اعتماد من الشركة المصنعة). <p>سيحصل العرض الذي يقدم البرنامج الأكثر شمولية وتفصيلاً وتخصصاً على أعلى الدرجات في هذا المعيار.</p>
<p>Notes on technical evaluation:</p> <ul style="list-style-type: none"> The technical evaluation will rely fundamentally on the submitted catalogs, brochures, and documents (quality certificates, proof of certifications, etc.), which must accurately reflect all the required technical specifications and conditions listed above. These documents will subsequently be used as a key reference during the material inspection and receipt process. The points allocated for the technical evaluation (30 points) will be distributed by the Technical Evaluation Committee according to the mentioned criteria, and this will be recorded in the evaluation minutes, clarifying the relative weight of each criterion. The evaluation minutes will define the minimum required score for an offer to be accepted and qualify for the financial evaluation. Failure to pass the technical evaluation or to meet any of the mandatory requirements (such as the newness of devices, mandatory certifications) will result in the immediate disqualification of the bidder without proceeding to the financial evaluation. 	<p>ملاحظات حول التقييم الفني :</p> <ul style="list-style-type: none"> يُعتمد في التقييم الفني بشكل أساسي على الكتالوجات والبروشورات والمستندات المقدمة (شهادات الجودة، إثباتات الاعتماد... الخ) ، والتي يجب أن تعكس بدقة جميع المواصفات الفنية والاشتراطات المطلوبة أعلاه. ستُستخدم هذه الوثائق لاحقاً كمرجع أساسي أثناء عملية فحص واستلام المواد. يتم توزيع النقاط المخصصة للتقييم الفني (30 نقطة) وفقاً لتقدير لجنة التقييم الفني على المعايير المذكورة، ويُسجل ذلك في محضر التقييم مع توضيح الوزن النسبي لكل بند. يحدد محضر التقييم الحد الأدنى المطلوب من النقاط لقبول العرض والتأهل للتقييم المالي. في حال عدم اجتياز العرض الفني أو عدم استيفاء أي من المتطلبات الإلزامية (مثل جودة الأجهزة، الشهادات الإلزامية)، يتم استبعاد المتقدم مباشرة دون الانتقال إلى التقييم المالي.
<p>Exception:</p> <ul style="list-style-type: none"> If one or more devices with the required specifications are not available among all submitted offers, the Technical Evaluation Committee may accept devices from other countries of origin or with slightly lower specifications, provided that the quality of work is ensured. Any exception and the justification for approval must be documented in the technical evaluation report under the "Committee Notes" section, signed by all committee members. 	<p>الاستثناء:</p> <ul style="list-style-type: none"> إذا لم يتوفر جهاز أو أكثر بالمواصفات المطلوبة ضمن جميع العروض، يجوز للجنة التقييم الفني قبول أجهزة من بلدان منشأ أخرى أو بمواصفات أقل قليلاً، بشرط أن تضمن جودة العمل. يجب توضيح أي استثناء وسبب الموافقة في محضر التقييم الفني ضمن قسم ملاحظات لجنة التقييم الفني، مع توقيع جميع أعضاء اللجنة على القرار.
<p>C. Reputation and Previous Contracts (10 Points) – Includes:</p>	<p>ث . السمعة والعقود السابقة (10 نقطة) وتتضمن :</p>
<p>Previous Experience Scoring Criteria:</p> <p>The scoring for this criterion will be as follows:</p> <ol style="list-style-type: none"> Relevant contracts valued above USD 50,000 or equivalent in other currencies: 2 points per contract. Relevant contracts valued between USD 30,000 and 50,000 or equivalent in other currencies: 1 point per contract. Reference letters (recommendations) from other organizations (local or international): 2 points per letter. <p>Notes:</p> <ol style="list-style-type: none"> The maximum points for this criterion are 10 points. Points will be accumulated until the full score is reached, and any additional documents will be disregarded. Contracts must be from different entities (local and international) to achieve the maximum points for this criterion. All contracts and reference letters must be directly relevant to the type of equipment or the nature of the project specified in this tender to ensure fair evaluation. 	<p>معايير نقاط الخبرة السابقة:</p> <p>يتم تقييم نقاط هذا البند على الشكل التالي:</p> <ol style="list-style-type: none"> عقود ذات صلة بقيمة تزيد عن 50,000 دولار أمريكي أو ما يعادلها بالعملة الأخرى: كل عقد يمنح نقطتين. عقود ذات صلة بقيمة بين 30,000 و 50,000 دولار أمريكي أو ما يعادلها بالعملة الأخرى: كل عقد يمنح نقطة واحدة. رسائل مرجعية (تذكية) من منظمات أخرى (محلية أو دولية): كل رسالة تمنح نقطتين. <p>ملاحظات:</p> <ol style="list-style-type: none"> الحد الأقصى للنقاط لهذا البند هو 10 نقاط، وسيتم جمع النقاط حتى بلوغ العلامة الكاملة، مع تجاهل أي وثائق إضافية بعد ذلك. يجب أن تكون العقود من جهات مختلفة (محلية ودولية) لتحقيق أقصى نقاط لكل بند. يجب أن تكون جميع العقود والرسائل المرجعية ذات صلة مباشرة بنوع الأجهزة أو طبيعة المشروع المعلن عنه في هذا العطاء لضمان التقييم العادل.

Additional Note: 1- Contracts must be duly signed and stamped, clearly indicating: * The nature of the contract (type of service or goods). * The quantity or duration of the contract. * The total contract value. * Work completion documentation, if available. 2- It is recommended to submit contracts with different entities (local and international) to maximize scoring potential. Contracts that are incomplete, unclear, or not officially stamped will not be considered in the evaluation. 3- Contracts with missing pages, unclear contracting parties, or unclear financial amounts will also not be counted towards the evaluation points.	ملاحظة إضافية: 1- يجب أن تكون العقود موقعة ومختومة رسميًا، وتوضح بجلاء ما يلي: * طبيعة التعاقد (نوع الخدمة أو المواد). * الكمية أو مدة العقد. * القيمة الإجمالية للعقد. * وثيقة إنهاء الأعمال، إن وجدت. 2- يُستحسن تقديم عقود متنوعة مع جهات مختلفة (محلية ودولية) لتعزيز فرص الحصول على العلامة الكاملة. لن تُحتسب العقود غير المكتملة، غير الواضحة، أو التي لا تحمل ختمًا رسميًا ضمن التقييم. 3- كما أن العقود التي تحتوي على نقص في الصفحات، أو عدم وضوح الجهة المتعاقدة، أو عدم وضوح المبالغ المالية، لن تُحتسب أيضًا ضمن نقاط التقييم.
---	---

Part 3: Statement of Work			الجزء الثالث: بيان العمل	
I - Required items			أولاً - المواد المطلوبة	
م No	اسم المواد ووصفها Item Description	الوحدة Unit	الكمية Quantity	اسم المواد ووصفها Item Description
1	Hospital Devices	حسب طلب عرض السعر ودفتر الشروط و ملحقه As per the RFQ, Terms of Reference and its annex		أجهزة مشفى
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	Governorate المحافظة
1	Aleppo Countryside - Afrin Hospital	عفرين Afrin		ريف حلب - مشفى عفرين Aleppo
III - Delivery Timeframe			ثالثاً: الجدول الزمني للتسليم	
(40) days starting immediately after signing the contract			(40) 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
1- Subcontractor List The supplier must provide a list of subcontractors or any third parties involved in supplying or executing any items of this contract at the start of contract implementation.		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.
2- Compliance Verification The supplier is responsible for conducting the necessary security checks for all subcontractors to ensure their compliance with U.S. Executive Order 13224, which prohibits dealings or provision of resources to individuals or entities associated with terrorism.		2- التحقق من الامتثال يكون المورد مسؤولاً عن إجراء التحقق الأمني اللازم لجميع الموردين الفرعيين، لضمان امتثالهم للأمر التنفيذي الأمريكي رقم 13224، والذي يحظر التعامل أو توفير أي موارد أو دعم للأفراد أو الكيانات المرتبطة بالإرهاب.
3- Verification Support and Reporting If the supplier is unable to conduct these checks, Al-Sham Humanitarian Foundation will carry out the security checks on their behalf to ensure full compliance. The supplier must submit periodic reports, or upon request, detailing the results of security checks on subcontractors to guarantee complete compliance.		3- الدعم في التحقق وتقديم التقارير في حال تعذر على المورد القيام بهذه الفحوصات، تتولى مؤسسة شام الإنسانية إجراء الفحوص الأمنية نيابة عنه لضمان الامتثال الكامل. يتوجب على المورد تقديم تقرير دوري أو عند الطلب يوضح نتائج الفحوصات الأمنية للموردين الفرعيين لضمان الامتثال الكامل.
4- Integrity Commitment for Subcontractors The integrity commitment extends to all subcontractors participating in the execution of contract items.		4- الالتزام بالنزاهة للموردين الفرعيين يشمل الالتزام بالنزاهة جميع الموردين الفرعيين المشاركين في تنفيذ بنود العقد.

Part 5: Compliance with integrity law		الجزء الخامس: الامتثال لقانون النزاهة
I hereby commit to the following: 1- I have not, directly or indirectly, offered or provided any material or non-material benefit to any employee of Sham Humanitarian Foundation or their representatives with the intent to obtain any advantage in the context of this tender. 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. 3- I commit to immediately report any instance where any employee or representative of the Foundation requests a material or non-material bribe, whether explicitly or implicitly, through the following official channels: * Hotline: +905305537181 * Complaints Email: feedback@ahf.ngo 4- This commitment extends to all subcontractors or third parties involved in executing the contract items, who must also comply with the principles of integrity and ethical conduct. 5- I acknowledge that Sham Humanitarian Foundation reserves the right to notify the relevant authorities and legal bodies in the event of any attempted bribery by any party, and the Foundation shall not be held responsible for any legal consequences resulting from such notification.		أتعهد بما يلي: 1- لم أقم، فعلياً أو ضمناً، بعرض أو تقديم أي منفعة مادية أو معنوية لأي موظف في مؤسسة شام الإنسانية أو من يمثلهم بهدف الحصول على أي امتياز في سياق هذه المناقصة. 2- لم ألتق أي معلومات أو دعم من موظفي المؤسسة أو ممثليها قد يؤثر على نتائج المناقصة لصالحنا. 3- أتعهد بالإبلاغ الفوري عن أي حالة طلب فيها أي موظف أو ممثل للمؤسسة رشوة مادية أو معنوية، سواء كانت صريحة أو ضمنية، عبر القنوات الرسمية التالية: * الرقم الساخن: 905305537181+ * البريد الإلكتروني للشكاوى: feedback@ahf.ngo 4- يشمل هذا الالتزام جميع الموردين الفرعيين أو الأطراف الثالثة المشاركين في تنفيذ بنود العقد، والذين يتعين عليهم الامتثال لمبادئ النزاهة والأخلاقيات. 5- أدرك أن مؤسسة شام الإنسانية تحتفظ بحقها في إخطار الجهات المختصة والسلطات القانونية في حال محاولة أي طرف تقديم رشوة، ولا تتحمل المؤسسة أي تبعات قانونية ناتجة عن هذا الإخطار.

Annex A- Evidence of Responsibility	الملحق (أ) – إثبات المسؤولية
1. Authorized Representative:	1. الممثل المعتمد
I hereby 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:
Names of Authorized and Accredited Individuals:	أسماء الأشخاص، المفوضين، والمعتمدين:
Name :	الاسم :
Address :	العنوان:
Email address :	البريد الإلكتروني :
Name :	الاسم :
Address :	العنوان:
Email address :	البريد الإلكتروني :
2. Financial Capacity	2. الملاءة المالية
The bidder, Mr./Ms. , hereby confirms that they possess sufficient financial resources to execute this tender in the event of contract award.	يُقرّ مقدم العرض السيد / بأنه يمتلك المصادر المالية الكافية لتنفيذ هذا العطاء في حال التعاقد.
3. Ability to Comply	3. القدرة على الالتزام
The company/ confirms its ability to complete all items of the contract resulting from this invitation and to adhere to the specified delivery schedules, without conflict with any current commercial or governmental obligations.	تُقرّ الشركة / بأنها قادرة على استكمال كافة بنود العقد الناتج عن هذه الدعوة، والالتزام بجداول التسليم المحددة، دون أي تعارض مع التزامات تجارية أو حكومية حالية.
4. Organization, Experience, Accounting and Operational Controls, and Technical Skills	4. التنظيم والخبرة، والنظام المحاسبي، والضوابط التشغيلية، والمهارات الفنية
The offeror, Mr./Ms. , confirms that he/she possesses: * Technical and managerial experience * An effective internal accounting system * Efficient work monitoring capabilities * Sufficient technical competencies All of which qualify him/her to execute this tender efficiently in the event of contract award.	يؤكد مقدم العرض السيد / أنه يمتلك: * الخبرة الفنية والإدارية الكافية * نظام محاسبي داخلي فاعل * قدرة فعالة على مراقبة سير العمل * كفاءات تقنية مناسبة وذلك بما يؤهله لتنفيذ هذا العطاء بكفاءة في حال التعاقد.
5. Equipment and Facilities	5. المعدات والوسائل
The bidder, Mr./Ms. , confirms that they own or are capable of providing: * The necessary technical equipment and machinery * Required material resources * Appropriate buildings or operational sites To implement all contract items upon award.	يُقرّ مقدم العرض السيد / بامتلاكه أو قدرته على توفير: * المعدات والآليات الفنية اللازمة * الموارد المادية المطلوبة * الأبنية أو مواقع التشغيل المناسبة لتنفيذ كافة بنود العقد حال الترسية.
6. Acceptability of Tender Terms	6. قبول شروط العطاء
The bidder, Mr./Ms. , confirms that they have reviewed all terms and conditions of the Tender Dossier and declare their full and unconditional acceptance of all clauses.	يُقرّ مقدم العرض السيد / بأنه قد اطلع على كافة الشروط والأحكام الواردة في دفتر الشروط، ويُعلن قبوله الكامل وغير المشروط بجميع البنود.
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
1- Payment Method * 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.	1- طريقة الدفع * 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.
2- Payment Terms * Payments will be made within 45 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.	2- شروط الدفع * يتم دفع المبالغ المستحقة خلال 45 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 بالليرة التركية وفق سعر الصرف الرسمي بتاريخ التحويل من قبل بنك PTT.
3- Additional Notes * 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 60 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.	3- ملاحظات إضافية * 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 60 يومًا. * قد يتم خصم نسبة (0.005) من قيمة المبلغ المحوّل، وهي رسوم التحويل لصالح بنك PTT، وتُحوّل على المورد.