



عطاء رقم: (AHF-Procurement -2025-014) Tender No:

Date: 10-11-2025

التاريخ: 2025-11-10

اسم المناقصة

أدوية نوعية - Rare Medicines

AHF-25027

Establishing and Managing Child Health Services in NW Syria

إنشاء وإدارة خدمات صحة الطفل في شمال غرب سوريا

Tender Participation Statement		تصريح الاككتاب	
The Tender Participation Statement must be signed by the bidder		تصريح الاككتاب 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: Rare Medicines		اسم المناقصة: أدوية نوعية	
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. Istanbul - 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 اوزون، 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 – باغجلار – 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 الوري)	
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 للمناقصة بالموعد المحدد للاجتماع عبر منصة Microsoft Teams لفض المظاريف وفتح العروض 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 للمناقصة إحضار الختم المعتمد لصاحب الشركة أو ممثله القانوني لتوقيع نموذج "سجل استلام عروض الأسعار" ونماذج العينات الخاصة بالمؤسسة.	

Part 1: Instructions to Bidders	الجزء الأول: تعليمات مقدمي العروض
I. General Instructions to Bidders	أولاً- تعليمات عامة لمقدمي العروض
<p>A. Execution Period: The execution period is (20) days after signing the contract, and the supplier is required to commence execution immediately upon signing the contract. The first party (The Foundation) reserves the right to terminate the contract and resort to the next-ranked supplier in case of delay or failure to commence execution without an acceptable justification.</p>	<p>أ. مدة التنفيذ: مدة تنفيذ (20) يوماً تبدأ بعد توقيع العقد فوراً، ويُشترط على المورد المباشرة بالتنفيذ فور توقيع العقد. يحفظ الطرف الأول (المؤسسة) بحق فسخ العقد واللجوء إلى المورد صاحب العرض التالي في حال التأخير أو عدم المباشرة بالتنفيذ دون مبرر مقبول.</p>
<p>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.</p>	<p>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 يكتب عليه من الخارج اسم ورقم المناقصة بوضوح.</p>
<p>C. No Price Mention: 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: يجب ألا تتضمن العروض الفنية أية إشارة إلى الأسعار لأن ذلك سيؤدي إلى استبعاد العرض مباشرة.</p>
<p>D. Evaluation: All offers will undergo a thorough review according to the evaluation criteria outlined in Part Two, "Tender Award Evaluation Factors."</p>	<p>ث. التقييم: ستخضع جميع العروض لمراجعة دقيقة وفقاً لمعايير التقييم الموضحة في الجزء الثاني "عوامل تقييم منح العطاء".</p>
<p>E. Price Inclusiveness: The prices submitted shall include packaging, transportation, installation, all taxes, and penalties, and the supplier is not entitled to claim any additional amounts.</p>	<p>ج. شمولية الأسعار: الأسعار المقدمة تشمل التعبئة، النقل، التركيب، والضرائب والغرامات كافة، ولا يحق للمورد المطالبة بأي مبالغ إضافية.</p>
<p>F. Price Commitment: The supplier is not entitled to claim any additional expenses beyond the submitted offer.</p>	<p>ح. الالتزام بالسعر: لا يحق للمورد المطالبة بأي نفقات إضافية خارج العرض المقدم.</p>
<p>G. 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.</p>	<p>خ. 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.</p>
<p>H. 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.</p>	<p>د. 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.</p>
<p>I. 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>ذ. عدم الإلزام: هذا العطاء لا يُعتبر إلزاماً على مؤسسة شام الإنسانية بالتعاقد مع أي من المتقدمين، ولا تتحمل المؤسسة أي تكاليف ناتجة عن إعداد وتجهيز العروض، كما أن المؤسسة ليست مسؤولة عن أي تكاليف مرتبطة بتجهيز العينات.</p>
<p>J. 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>ر. 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>K. 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>ز. 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>L. 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.</p>	<p>س. شكل التقديم: يجب تقديم العروض مطبوعة دون كشط أو شطب أو تعديل، وسيستبعد أي عرض يحتوي على تزوير أو تلاعب في البيانات.</p>
<p>M. 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>ش. الشفافية: سيتم مشاركة أي معلومات، استفسار، أو توضيح يُقدّم من أحد المتقدمين مع جميع المتقدمين الآخرين على شكل ملحق يُعدّ كتعديل لهذا العطاء. وفي حال إدخال أي تعديل، سيتم إشعار جميع الموردين رسميًا لضمان تكافؤ الفرص.</p>
<p>N. 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>ص. مطابقة الشروط: يجب أن يتوافق العرض المقدم تمامًا مع شروط هذا العطاء واحكامه وبندوده. 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>
<p>O. Product Validity and Brand: The shelf life of the products (medicines) must be at least one year. The country of origin and brand name must be provided in the price offer annex.</p>	<p>ض. صلاحية المواد والعلامة التجارية: يجب أن لا تقل مدة الصلاحية للمواد (الأدوية) عن سنة يجب أن يتم تقديم بلد المنشأ والاسم التجاري في ملحق الخاص بعرض السعر</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. Daily Delay Penalty: Delay penalties shall be applied in accordance with the periods stipulated in Clause (A) of the General Instructions. 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: تطبق غرامات التأخير وفقاً للمدد المنصوص عليها في البند (أ) من التعليمات العامة. المورد المتأخر (كلّياً 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 الاجمالية.</p>
<p>C. 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>ت. 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. * الحجز على مستحققاته المالية. * تنفيذ الأعمال المتبقية عبر التعاقد مع مورد بديل. * تحميل المورد الأول الفرق المالي الناتج عن ارتفاع تكلفة التنفيذ من مستحققاته المحتجزة.</p>
<p>D. Refusal to Complete the Work: If the supplier refrains from completing the contract or is terminated in accordance with Clause (C), no payments shall be made for uncompleted works. Compensation will only be provided for the completed and received works, unless the contractor provides a justification for the interruption that is deemed acceptable by the foundation and formally approved.</p>	<p>ث. الامتناع عن استكمال الأعمال: في حال امتنع المورد عن استكمال تنفيذ العقد أو تم إيقافه وفقاً للفقرة (ت)، لن تُسدد له أي مبالغ عن الأعمال غير المنجزة. ويُعوّض فقط عن الأعمال المنفذة والمستلمة، ما لم يقدم تبريراً مقبولاً من المؤسسة لسبب التوقف، وتحصل هذه التبريرات على قبول رسمي.</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 والعينات المعتمدة، يتم رفضها من قبل لجنة الفحص والاستلام، ويتوجب على المورد استبدالها على نفقته الخاصة.</p>
<p>F. Proper Storage and Handling Conditions: In the event that materials conforming to the tender's technical specifications are received but later show signs of poor storage or handling, the Inspection and Acceptance Committee reserves the right to return the materials. The supplier is required to replace them with materials that have been properly stored and handled, at their own expense and within a timeframe that does not compromise the project's implementation.</p>	<p>ح. شروط التخزين والمعالجة السليمة: في حال تم استلام مواد مطابقة للمواصفات الفنية للمناقصة ظاهرياً ولكنها أبدت لاحقاً علامات سوء تخزين أو معالجة، تحتفظ لجنة الفحص والاستلام بالحق في إعادة المواد. ويتوجب على المورد استبدالها بمواد مخزنة ومعالجة بشكل سليم، وذلك على نفقته الخاصة وفي غضون فترة زمنية لا تخل بتنفيذ المشروع.</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 للعرض 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 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.
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 موازلة 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 (تزكية) 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، الملادة 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.
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- الملادة 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 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 (\$) 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 كتابةً والسعر المكتوب رقماً، يُعتمد السعر المكتوب كتابةً. * 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 United States Dollars (\$). * Bids in any other currency will not be accepted.	ج. العملة: * يجب تقديم جميع الأسعار بالدولار الأمريكي (\$). * لن تقبل 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., personal ID, company registration, TOR, technical annex, Code of Conduct, 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 الهوية الشخصية، ترخيص الشركة، دفتر الشروط، الملحق الفني، مدونة قواعد السلوك، 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: During the evaluation of offers, Al-Sham Humanitarian Foundation reserves the right to verify the accuracy of the information provided in the offers, including contacting external sources deemed appropriate.	ت. التحقق من المعلومات: عند إجراء تقييم العروض تحتفظ مؤسسة شام الإنسانية بحقها في التحقق من صحة المعلومات المقدمة في العروض، بما في ذلك التواصل مع مصادر خارجية تراها مناسبة.
D. Awarding Contracts Without Discussions: Al-Sham Humanitarian Foundation reserves the right to award one or more contracts based on the initial offers without engaging in any discussions with the bidders or creating a competitive negotiation phase.	ث. منح العقود دون مناقشات: تحتفظ مؤسسة شام الإنسانية بالحق في منح عقد واحد أو أكثر بناءً على العروض الأولية دون الدخول في أي نقاشات مع مقدمي العروض أو إنشاء نطاق تنافسي.

E. Splitting or Awarding the Tender as a Whole: The Foundation may split the tender among multiple suppliers or award it entirely to a single supplier. Therefore, bidders must price each item in the bill of quantities independently.	ج. تجزئة العطاء أو منحه كمجمل: قد تقوم المؤسسة بتجزئة العطاء على أكثر من مورد أو منحه بالكامل إلى مورد واحد. لذا، يجب على مقدّمي العروض تسعير كل بند من بنود جدول الكميات بشكل مستقل.
F. Quantity Adjustment: Al-Sham Humanitarian Foundation reserves the right to increase or decrease the quantities required in the final contract according to: * The final bill of quantities. * What the Foundation deems appropriate for implementation requirements.	ح. تعديل الكميات: يحق لمؤسسة شام الإنسانية إجراء زيادة أو نقصان على الكميات المطلوبة في العقد النهائي وفقاً لـ: * الجدول النهائي للكميات. * ما تراه المؤسسة مناسباً لمتطلبات التنفيذ.

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. Al-Sham Humanitarian Foundation is not obligated to award the contract to the offer with the lowest price or the highest technical score alone. Although technical aspects are considered more important in determining the offer capable of delivering high-quality work, the following must also be taken into account: (financial price + the Foundation's overall budget). Therefore, after completing the technical and financial evaluation of all offers, the Foundation will award the contract to the offer that provides the best overall value, taking into consideration both technical performance efficiency and financial price.	ب. مؤسسة شام الإنسانية غير ملزمة بمنح العقد لمقدم العرض الذي يقدم السعر الأقل أو الذي يحصل على أعلى تقييم فني فقط، على الرغم من أن الجوانب الفنية تُعد ذات أهمية أكبر في تحديد مقدم العرض القادر على تنفيذ العمل بجودة عالية، إلا أنه يجب أيضاً مراعاة ما يلي: (السعر المالي + الميزانية الكلية للمؤسسة) وبالتالي، وبعد الانتهاء من التقييم الفني والمالي لكافة العروض، ستقوم المؤسسة بمنح العقد إلى مقدم العرض الذي يقدم أفضل قيمة إجمالية، آخذةً بعين الاعتبار كفاءة الأداء الفني والسعر المالي معاً.

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. * 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. * قد تطلب مؤسسة شام الإنسانية من مقدّمي 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 will be based primarily on compliance of the items with the required country of origin, followed by the brand name, then the longest shelf life and the shortest delivery time. The 30 points allocated to the technical evaluation will be distributed according to the observations of the Technical Evaluation Committee, as documented in the Technical Evaluation Report, with a minimum score required for the bid to be accepted and proceed to the financial evaluation stage. If the technical proposal does not meet the required standard, the bidder will be disqualified immediately without proceeding to the financial evaluation.	سُيبنى التقييم الفني بالدرجة الأولى على مطابقة المواد لبلد المنشأ المطلوب، ثم على العلامة التجارية، يلي ذلك أطول فترة صلاحية وأقصر مدة للتسليم. وسيتم توزيع النقاط المخصصة للتقييم الفني (30 نقطة) وفقاً لملاحظات لجنة التقييم الفني كما تُوثق في محضر التقييم الفني، مع تحديد الحد الأدنى المطلوب من النقاط لقبول العرض وانتقاله إلى مرحلة التقييم المالي. وفي حال عدم اجتياز العرض الفني، يتم استبعاد المتقدم مباشرة دون الانتقال إلى التقييم المالي.
Origin: (Syrian - Turkish - European) <u>Any other origin will be considered technically unacceptable.</u>	بلد المنشأ: (سوري - تركي - أوروبي) <u>وغير ذلك مرفوض فنياً</u>
Exception: In the event that one or more items, according to the required specifications, are not available <u>in any of the submitted Offers</u> , the Technical Evaluation Committee may accept such item(s), provided that the justification and explanation are clearly documented in the Technical Evaluation Report under the section Technical Evaluation Committee Remarks. The decision shall be documented in the Technical Evaluation Report with the signatures of all members of the Technical Evaluation Committee.	الاستثناء: في حال عدم توفر مادة أو أكثر بالموصفات المطلوبة <u>ضمن جميع العروض المقدمة للمناقصة</u> ، يحق للجنة التقييم الفني قبول هذه المادة أو المواد، مع ضرورة ذكر التبرير والشرح في محضر التقييم الفني ضمن قسم ملاحظات لجنة التقييم الفني. يُوثق القرار في محضر التقييم الفني مع توقيع كافة أعضاء لجنة التقييم الفني.

C. Reputation and advance dealing (10 point) include:	ت . السمعة والتعامل المسبق (10 نقطة) وتتضمن :
<p>Previous Experience Points Criteria: Points for this item are awarded as follows: 1- Relevant contracts valued above USD 50,000 or equivalent in other currencies: 2 points per contract. 2- Relevant contracts valued between USD 30,000 and 50,000 or equivalent in other currencies: 1 point per contract. 3- Purchase orders with a value of at least US\$10,000 or its equivalent in other currencies: Each purchase order is awarded one point. 4- Reference letters (recommendations) from other organizations (local or international): 2 points per letter. 3- Supply orders of at least \$10,000 (a maximum of 2 orders will be considered): 2 × 1 = 2 points Notes: 1- 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. 2- Contracts must be from different entities (local and international) to achieve the maximum points for this criterion. 3- 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>	<p>معايير نقاط الخبرة السابقة: تحقق نقاط هذا البند على الشكل التالي: 1- عقود ذات صلة بقيمة تزيد عن 50,000 دولار أمريكي أو ما يعادلها بالعملة الأخرى: كل عقد يمنح نقطتين. 2- عقود ذات صلة بقيمة بين 30,000 و 50,000 دولار أمريكي أو ما يعادلها بالعملة الأخرى: كل عقد يمنح نقطة واحدة. 3- أوامر توريد بقيمة لا تقل عن 10,000 دولار أمريكي أو ما يعادلها بالعملة الأخرى: كل امر توريد يمنح نقطة واحدة. 4- رسائل مرجعية (تزكية) من منظمات أخرى (محلية أو دولية): كل رسالة تمنح نقطتين. ملاحظات: 1- الحد الأقصى للنقاط لهذا البند هو 10 نقاط، وسيتم جمع النقاط حتى بلوغ العلامة الكاملة، مع تجاهل أي وثائق إضافية بعد ذلك. 2- يجب أن تكون العقود من جهات مختلفة (محلية ودولية) لتحقيق أقصى نقاط لكل بند. 3- يجب أن تكون جميع العقود والرسائل المرجعية ذات صلة مباشرة بنوع الأجهزة أو طبيعة المشروع المعلن عنه في هذا العطاء لضمان التقييم العادل.</p>
<p>Note: Contracts must be signed and stamped, clearly indicating: * Nature of the contract (type of service or materials) * Quantity or duration * Total contract value * Work completion document, if available It is recommended to submit various contracts with different entities (Local and international) to increase the chances of obtaining the full score. Incomplete, unclear contracts or those without an official stamp may not be considered in the evaluation.</p>	<p>ملاحظة: يجب أن تكون العقود موقعة ومختومة وتبين بوضوح: * طبيعة التعاقد (نوع الخدمة أو المواد) * الكمية أو المدة * القيمة الإجمالية للعقد * وثيقة إنهاء الأعمال ان وجدت يُنصح بتقديم عقود مختلفة مع جهات متنوعة (محلية ودولية) لزيادة فرص الحصول على العلامة الكاملة. العقود غير المكتملة أو غير الواضحة أو بدون ختم رسمي قد لا تُحتسب ضمن التقييم.</p>

Part 3: Statement of Work			الجزء الثالث: بيان العمل		
I - Required items			اولاً - المواد المطلوبة		
م No	Item Description اسم المواد ووصفها	الوحدة Unit	الكمية Quantity	Item Description اسم المواد ووصفها	
1	Rare Medicines	حسب طلب عرض السعر ودفتر الشروط ملحقه As per the RFQ, Terms of Reference, and its annex		أدوية نوعية	
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		ريف حلب - مشفى عفرين	حلب Aleppo
2	Central Warehouse of the Sham Humanitarian Foundation	ادلب Idlib		المستودع المركزي لمؤسسة شام الانسانية	ادلب Idlib
III - Delivery Timeframe			ثالثاً- الجدول الزمني للتسليم		
(20) days starting immediately after signing the contract			(20) 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- 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.	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 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.	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.
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.	3- الدعم في التحقق في حال تعذر على المورد القيام بهذه الفحوصات، تتولى مؤسسة شام الإنسانية إجراء الفحوص الأمنية نيابةً عنه لضمان الامتثال الكامل.

Part 5: Compliance with integrity law	الجزء الخامس: الامتثال لقانون النزاهة
I hereby acknowledge and commit to the following: 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. 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 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: * Hotline: +905305537181 * Complaints Email: feedback@ahf.ngo 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.	أقر بموجب هذا التعهد بما يلي: 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. 2- لم أتلّق أي معلومات أو دعم من قبل موظفي المؤسسة أو ممثلها قد يؤدي إلى تغيير نتيجة المناقصة لصالحنا. 3- أتعهد بالإبلاغ عن أي حالة يطلب فيها أحد موظفي المؤسسة أو ممثلها رشوة مادية أو معنوية، بشكل صريح أو ضمني، وذلك عبر الوسائل التالية: * الرقم الساخن: +905305537181 * البريد الإلكتروني للشكاوى: feedback@ahf.ngo 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.

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 رسمياً 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/ة ، 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 بجدول 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
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/ة أنه يمتلك: * الخبرة الفنية والإدارية * نظام محاسبي داخلي فاعل * قدرة فعالة على مراقبة العمل * كفاءات تقنية كافية وذلك بما يؤهله لتنفيذ هذا العطاء بكفاءة في حال التعاقد.

5. Equipment and Facilities The offeror, Mr./Ms. _____, certifies that he/she owns or has the ability to provide: * The necessary technical equipment and machinery * Physical resources * Suitable buildings or operational sites To carry out all contract items upon award.	5. المعدات والوسائل يُقرّ مقدم العرض السيّد * المعدات والآليات الفنية اللازمة * الموارد المادية * الأبنية أو مواقع التشغيل المناسبة لتنفيذ كافة بنود العقد حال الترسية.
6. Acceptability of Tender Terms 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.	6. قبول شروط العطاء يُقرّ مقدم العرض السيّد 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 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. 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. 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.	الملحق (ب) – آلية استلام المستحقات المالية في حال توقيع العقد معكم 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- شروط الدفع * يتم دفع المبالغ المستحقة خلال 45 يوم عمل من تاريخ تسلّم 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- 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 يوماً. * قد يتم خصم نسبة (0.005) من قيمة المبلغ المحوّل، وهي رسوم التحويل لصالح بنك PTT، وتُحمّل على المورد.