



عطاء رقم: (AHF-Procurement -2026-002)

Date: 04-01-2026 | التاريخ: 2026-01-04

اسم المناقصة

مواد قرطاسية و مطبوعات - Stationery and printed materials -

AHF-25034

Improving the nutritional status of children under five years of age, pregnant women, and breastfeeding mothers

تعزيز الحالة التغذوية للأطفال دون سن الخامسة والنساء الحوامل والمرضعات

مناطق العمل : دير الزور - حماة - حمص - حلب

Work areas: Deir ez-Zor - Hama - Homs - Aleppo

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 Authority: Sham Humanitarian Foundation		جهة الإصدار: مؤسسة شام الإنسانية
Tender Name: Stationery and printed materials		اسم المناقصة: مواد قرطاسية و مطبوعات
Project Number: AHF-25034		رقم المشروع: AHF-25034
Date of Issue: 04-01-2026		تاريخ الإصدار: 2026-01-04
Location of work: Deir ez-Zor - Hama - Homs - Aleppo		مكان تنفيذ الأعمال: دير الزور - حماة - حمص - حلب
Deadline for obtaining tender documents: 18-01-2026 at 13:00 noon		آخر موعد للحصول على وثائق المناقصة: 18-01-2026 الساعة 13:00 ظهراً
Deadline for submitting technical and financial proposals: 18-01-2026 at 16:00 PM		آخر موعد لتقديم العرض الفني والمعالي: 18-01-2026 الساعة 16:00 مساءً
Date of opening the envelopes: 19-01-2026, within a committee composed of staff from the organization's offices in Türkiye and inside Syria		تاريخ فتح الظروfs: 19-01-2026، ضمن لجنة مؤلفة من موظفي مكاتب المؤسسة في تركيا والداخل السوري
Addresses of bid submission offices:		عنوانين مكاتب استلام العروض: حلب - دوار البولمان - شارع القاهرة - ساحة النجمة، مقابل كافيه ذهب، جانب عيادات اووزون، طابق ارضي على اليسار - مكتب مؤسسة شام الإنسانية. إدلب المدينة - حي الضبيط، شرق مشفى المجد بمسافة 100 متر، آخر بناه رقم 5، الطابق الثاني، الشقة الثانية - مكتب مؤسسة شام الإنسانية. حمص - جورة الشياح - خلف مبنى البريد مقابل مبنى الوليد
Inquiries: Should be sent to the email: procurement@ahf.ngo No later than: 15-01-2026 at 11:30 AM (Syria local time)		الاستفسارات: ترسل إلى البريد الإلكتروني: procurement@ahf.ngo في موعد أقصاه: 15-01-2026 الساعة 11:30 صباحاً (بتوقيت الداخل السوري)
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 المقدمين للمناقصة بالموعد المحدد للجتماع عبر منصة Microsoft Teams لفض المطاراتيف 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 المقدمين للمناقصة إحضار الختم المعتمد لصاحب الشركة أو ممثله القانوني لتوقيع نموذج "سجل استلام عروض الأسعار" ونماذج العينات الخاصة بالمؤسسة.
The supplier must bring physical samples to the location where the sealed envelope is delivered for the purpose of conducting a technical evaluation of the materials.		على المورد إحضار عينات عينية إلى مكان تسليم الظرف المغلق لغرض إجراء التقييم الفني للمواد

Part 1: Instructions to Bidders	الجزء الاول: تعليمات مقدمي العروض
I. General Instructions to Bidders	اولاً- تعليمات عامة لمقدمي العروض
A. Implementation Period:	ا. مدة التنفيذ: ببدأ التوريد بعد توقيع العقد أو اصدار أمر التوريد فوراً، ويمتد طيلة فترة المشروع وذلك عبر اصدار اوامر توريد بحسب الحاجة المطلوبة من المتوقع ان يكون عدد التوريدات 5 توريدات لكل محافظة خلال عمر المشروع ويشترط على المورد المباشرة بالتنفيذ فور توقيع العقد. يتم توزيع المواد بتفصيمها على 4 محافظات وهي حمص، حماة، حلب و دير الزور في كل دفعه بحسب الكميات المحددة في امر التوريد. يحتفظ الطرف الأول (المؤسسة) بحق فسخ العقد والالجوء إلى المورد صاحب العرض التالي في حال التأخير أو عدم المباشرة بالتنفيذ دون مرر مقبول.
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: يكون العرض من جزأين منفصلين فعلياً: 1- العرض الفني 2-العرض المالي ويجب تقديم كل من العرض الفني والعرض المالي في طرف مختوم ومغلق بشكل منفصل، بالإضافة إلى تقديم العينات والتكتالوجات المطلوبة يتم وضع الطرفين (ال الفني والمالي) داخل طرف خارجي واحد يكتب عليه من الخارج اسم ورقم المناقصة بوضوح.
C. No Price Mention:	ت. عدم ذكر الأسعار: يجب الالتفاظ بالعروض الفنية أية إشارة إلى الأسعار لأن ذلك سيؤدي إلى استبعاد العرض مباشرة.
D. Evaluation:	ث. التقييم: ستخضع جميع العروض لمراجعة دقيقة وفقاً لمعايير التقييم الموضحة في الجزء الثاني "عوامل تقييم منح العطاء".
E. Price Inclusiveness:	ج. شمولية الأسعار: الأسعار المقدمة تشمل التعبئة، النقل، والضرائب والغرامات كافة، ولا يحق للمورد المطالبة بأي مبالغ إضافية.
F. Price Commitment:	ح. الالتزام بالسعر: لا يحق للمورد المطالبة بأي نفقات إضافية خارج العرض المقدم.
G. Occupational Safety:	خ. السلامة المهنية: يلتزم المورد بتوفير كافة معدات السلامة للعاملين والموظفين، بما فيها مستلزمات الوقاية من كوفيد-19 واتخاذ كافة اجراءات الوقاية منه، والامتثال الكامل لعدة السلوك الخاصة بمؤسسة شام الإنسانية والالتزام بكل ما جاء فيها هو وجميع عامليه وموظفيه، وينمنع تشغيل أي شخص دون السن القانوني.
H. Best Offer:	د. أفضل عرض: يطلب من الموردين تقديم أفضل عروضهم، حيث تحفظ المؤسسة بحق تقييم العروض وإصدار قرار دون إجراء مناقشات. ومع ذلك، تحفظ مؤسسة شام الإنسانية بالحق في إجراء المناقشات إذا ما رأت ضرورة لذلك.
I. Non-Obligation:	ذ. عدم الإلزام: هذا العطاء لا يمثّل 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.

J. Eligible Areas: The tender is open to all companies operating in all areas of Syria.	ر. المناطق المؤهلة: العطاء مفتوح لجميع الشركات العاملة في كافة مناطق سوريا.
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 شطب أو تعديل، وسيستبعد أي عرض يحتوي على تزوير أو تلاعب في البيانات.
L. 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.	س. الشفافية: سيتم مشاركة أي معلومات، استفسار، أو توضيح يُقدم من أحد المتقدمين مع جميع المتقدمين الآخرين على شكل ملحق يُعد كتعديل لهذا العطاء. وفي حال إدخال أي تعديل، سيتم إشعار جميع الموردين رسميًا لضمان تكافؤ الفرص.
M. 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.	ش. مطابقة الشروط: يجب أن يتوافق العرض المقدم تماماً مع شروط هذا العطاء واحكامه وبنوده. ويمكن تصنيف العروض التي لا تتفق مع شروط هذا العطاء على أنها غير مقبولة، وبالتالي تستبعد من خضوعها لمزيد من الدراسة وستُستبعد من المنافسة.

II. SPECIAL RFP CONSIDERATIONS	ثانياً - الاعتبارات الخاصة بتقديم العروض
A. Type of Contract: The contract expected to be awarded under this tender is a fixed unit price contract .	أ. نوع العقد: العقد المتوقع منحه بموجب هذا العطاء هو <u>عقد بسعر وحدة ثابت</u> .
B. Daily Delay Penalty: In case the awarded supplier delays the execution of the contract terms within the specified period, they shall be liable to pay a delay penalty of (1%) of the total contract value for each day of delay.	ب. غرامة التأخير اليومية: في حال تأخر المورد الفائز في تنفيذ بنود العقد ضمن المدة المحددة، يلتزم بدفع غرامة تأخير بنسبة (1%) من القيمة الإجمالية للعطاء عن كل يوم تأخير.
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.	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 رسميًا بانهاء التزامه. * تنفيذ الأعمال المتبقية عبر التعاقد مع مورد بديل. * تحمل المورد الأول الفرق المالي الناتج عن ارتفاع تكلفة التنفيذ.
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.	ث. الامتناع عن استكمال الأعمال: في حال امتناع المورد عن استكمال تنفيذ العقد أو تم إيقافه وفقاً للنفقة (ت)، لن تُسدد له أي مبالغ عن الأعمال غير الممنجزة. ويعوض فقط عن الأعمال المنفذة والمستلمة، ما لم يقدم تبريراً مقبولاً من المؤسسة لسبب التوقف، وتحصل هذه التبريرات على قبول رسمي.
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.	ج. جودة المواد والعينات: في حال كانت المواد المقترنة غير مطابقة للمواصفات الفنية الواردة في دفتر الشروط والعينات المعتمدة، يتم رفضها من قبل لجنة الحصول والاستلام، ويتعين على المورد استبدالها على نفقته الخاصة.
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.	ح. شروط التخزين والمعالجة السليمة: في حال تم استلام مواد مطابقة للمواصفات الفنية للمناقصة ظاهرياً ولكنها أبدت لاحقاً علامات سوء تخزين أو معالجة، تحفظ لجنة الحصول والاستلام بالحق في إعادة المواد. ويتعين على المورد استبدالها بمواد مخزنة ومعالجة بشكل سليم، وذلك على نفقته الخاصة وفي غضون فترة زمنية لا تخل بتنفيذ المشروع.

III. INSTRUCTIONS FOR THE PREPARATION OF THE TECHNICAL PROPOSAL	ثالثاً. التعليمات الخاصة بإعداد العرض الفني
A. The bidder must attach the following documents, duly certified by the relevant authorities as required:	أ. يجب على المقدم للعطاء إرفاق الوثائق التالية، بعد تصديق ما يلزم من قبل الجهات المختصة:
1- A clear copy of the bidder's personal identification must be submitted, and it must be valid at the time of submission.	1- تقديم صورة واضحة عن الهوية الشخصية لمقدم العرض، على أن تكون سارية المفعول وقت التقديم.
2- Official Company Registration Documents: * A valid Company Registration Certificate. * A valid Trader Registration Certificate (issued by the Chamber of Commerce or Industry).	2- وثائق تسجيل الشركة الرسمية: * شهادة تسجيل شركة سارية المفعول. * شهادة تسجيل تاجر (صادرة عن غرفة التجارة أو الصناعة) سارية المفعول.
3- Signed copy of the terms of reference (TOR).	3- نسخة موقعة من دفتر الشروط (TOR).
4- Copies of any professional practice licenses (if available).	4- نسخ عن أي مستندات تثبت مزاولة المهنة (إن وجدت).
5- Previous contracts in the same field of specialization with local and international organizations.	5- عقود سابقة في نفس مجال الاختصاص مع منظمات محلية ودولية.
6- Recommendation letters (references) from previous contracting parties (local and international) confirming the quality of performance.	6- خطابات توصية (تركيبة) من جهات تعاقدية سابقة (محلية ودولية) تؤكد جودة الإنجاز.
7- Copy of the bank account (in Turkish Lira) with PTT Bank, including the account number (IBAN).	7- صورة عن الحساب البنكي (بالليرة التركية) لدى بنك PTT، متضمنة رقم الحساب (IBAN).
8- Supplier Code of Conduct duly signed.	8- مدونة قواعد سلوك الموردين موقعة حسب الأصول.
B. Mandatory Notes: * The technical proposal must include the following essential documents: (1, 2, 3, 8). Failure to include any of these documents may result in the proposal being excluded from both the technical and financial evaluation. * The following documents: (4, 5, 6, 7) are optional but contribute to enhancing the technical evaluation score, particularly regarding the company's experience, financial solvency, adherence to standards, and the organization of the technical proposal. * Including any financial or pricing information within the technical proposal is prohibited. The evaluation at this stage is limited to technical competence only, without considering the financial aspect.	ب. ملاحظات إلزامية: * يشترط أن يتضمن العرض الفني الوثائق الأساسية التالية: (1 - 2 - 3 - 8). عدم إرفاق أي من هذه المستندات قد يؤدي إلى استبعاد العرض من التقييم الفني والمالي. * أما الوثائق التالية: (4 - 5 - 6 - 7) فهي اختيارية لكن تُسهم في تعزيز درجة التقييم الفني، خاصة فيما يتعلق بخبرة الشركة، ملائمتها المالية، التزامها بالمعايير، وتنظيم العرض الفني. * يُمنع إدراج أي معلومات مالية أو سعرية داخل العرض الفني، إذ يقتصر التقييم في هذه المرحلة على الكفاءة الفنية فقط دون النظر إلى الجانب المالي.
C. Form and Content of the Technical Proposal: * There is no specific page limit for the technical proposal. * It is preferable that the technical proposal includes the following: 1- Highlighting the company's capabilities and relevant experience in the context of the project (experience in the same field and working with NGOs). 2- Submission of CVs, certificates, and competencies of key personnel. 3- The company's organizational structure. 4- Documents proving financial solvency. 5- A clear copy of the identification of the person legally representing the company.	ت. شكل ومحفوظ العرض الفني: * لا يشترط عدد صفحات محدد للعرض الفني. * يفضل أن يتضمن العرض الفني ما يلي: 1- إبراز قدرات الشركة وخبرتها ذات الصلة بسياق المشروع (الخبرة في نفس المجال والعمل مع منظمات غير حكومية). 2- نسخة واضحة عن هوية الشخص الذي يمثل الشركة قانونيا.
IV. INSTRUCTIONS FOR THE PREPARATION OF THE PRICE PROPOSAL	رابعاً- التعليمات الخاصة بإعداد عرض السعر
A. Filling out the Price Offer Form: * The attached price offer form must be printed and filled out manually in clear handwriting by the bidder, with the official company or supplier stamp applied. * Prices for each item must be in US dollars and written in English numerals (e.g., 1, 2, 3... and not in Arabic-Indic numerals: ١، ٢، ٣...).	أ. تعبئة نموذج عرض السعر: * يجب طباعة نموذج السعر المرفق وتعبئته بدوافع بخط واضح من قبل المقدم، مع وضع الختم الرسمي للشركة أو المورد. * يجب أن تكون الأسعار لكل بند بالدولار الأمريكي، وتحت بالأرقام الإنجليزية (مثل: 1, 2, 3... وليس بالأرقام الهندية: ١، ٢، ٣...).
B. Price Realism: * The bidder must submit realistic and appropriate prices reflecting the nature of the required materials. * The attached price offer form within the tender documents must be used; no alternative forms will be accepted.	ب. واقعية الأسعار: * يتوجب على مقدم العرض تقديم أسعار واقعية و المناسبة لطبيعة المواد المطلوبة. * يجب استخدام نموذج عرض السعر المرفق ضمن وثائق العطاء، ولا يقبل أي نموذج بديل.
C. Correction of Arithmetic Errors: In case of discrepancies or arithmetic errors within the price offer: * If there is a difference between the price written in words and the price written in numbers, the price written 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 المبين كتابة والسعر المبين رقمياً يتم اعتماد السعر المبين كتابة. * إذا وجد اختلاف بين سعر الوحدة الواحدة وبين إجمالي السعر يتم اعتماد سعر الوحدة الواحدة كأساس.
D. Validity of the Price Offer: The bidder must specify that the price offer is valid for no less than 60 calendar days from the date of bid opening, which is the period during which the contract can 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، وهي الفترة التي يمكن خلالها توقيع العقد.
E. Currency: All prices must be submitted in United States Dollars (USD), and offers quoted in other currencies will not be accepted.	ج. العملة: يجب تقديم جميع الأسعار بالدولار الأمريكي (USD)، ولا يقبل عروض بأسعار بعملات أخرى.

Part 2: Evaluation Factors for Award	الجزء الثاني: عوامل تقييم منح العطاء
I. General introduction	أولاً- مقدمة عامة
<p>A. The first part provides instructions to bidders regarding the documents and information required to ensure an objective and clear evaluation of each offer. The bidder must include sufficient, accurate, and specific information in both the technical and financial offers to enable the evaluation committee to properly analyze them.</p>	<p>أ- يقدم الجزء الأول إرشادات لمقدمي العروض حول الوثائق والمعلومات الازمة لضمان تقييم موضوعي وواضح لكل عرض. يتوجب على مقدم العرض تضمين معلومات كافية، دقيقة، ومحدة ضمن عرضه الفني والمالي لتمكن لجنة التقييم من تحليله بشكل المناسب.</p>
<p>B. Preliminary Disqualification Cases: The Evaluation Committee reserves the right to preliminarily disqualify any proposal from the evaluation process in the following cases:</p> <p>1- Formal or procedural deficiencies: If the proposal is clearly incomplete or does not meet the requirements set forth in this tender document, such as:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Failure to submit the technical and financial proposals in two separate sealed envelopes. * Inclusion of any price references in the technical proposal. * Failure to provide the required administrative documents (e.g., personal identification, company license, tender document, tender annex, code of conduct, etc.). * Submission of required documents without an official stamp or signature. * Any other deficiency that compromises the integrity of the submission process. <p>2- Unacceptable pricing: If the proposal contains prices that are excessively high or unrealistically low compared to prevailing market prices or the requested quantities.</p>	<p>ب. حالات الاستبعاد المبدئي: يحق للجنة التقييم استبعاد أي عرض بشكل أولى من عملية التقييم في الحالات التالية:</p> <p>1- التناقض الشكلي أو الإجرائية: إذا كان العرض ناقضاً بوضوح ولا يتوافق المتطلبات المنصوص عليها في هذا الدفتر، مثل:</p> <ul style="list-style-type: none"> * عدم تقديم الوثائق الإدارية المطلوبة (مثل الهوية الشخصية، ترخيص الشركة، دفتر الشروط، ملحق دفتر الشروط، مدونة قواعد السلوك وغيرها). * تقديم الوثائق المطلوبة بدون ختم أو توقيع رسمي. * أي خلل آخر يخل بسلامة عملية التقديم. <p>2- الأسعار غير المقبولة: إذا ثبت أن العرض يتضمن أسعاراً مبالغ بها أو منخفضة بشكل غير واقعي مقارنة بالأسعار السائدة في السوق أو بالكميات المطلوبة.</p>
<p>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.</p>	<p>ت. التحقق من المعلومات: عند اجراء تقييم العروض تتحقق مؤسسة شام الإنسانية بحقها في التتحقق من صحة المعلومات المقدمة في العروض، بما في ذلك التواصل مع مصادر خارجية تراها مناسبة.</p>
<p>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.</p>	<p>ث. منح العقود دون مناقشات: تحتفظ مؤسسة شام الإنسانية بالحق في منح عقد واحد أو أكثر بناءً على العروض الأولية دون الدخول في أي ناقاشات مع مقدمي العروض أو إنشاء نظام تنافسي.</p>
<p>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.</p>	<p>ج. تجزئة العطاء أو منحه كمجمل: قد تقوم المؤسسة بتجزئة العطاء على أكثر من مورد أو منحه بالكامل إلى مورد واحد. لذا، يجب على مقدمي العروض تعبير كل بند من بنود جدول الكميات بشكل مستقل.</p>
<p>F. Quantity Adjustment: Al-Sham Humanitarian Foundation reserves the right to increase or decrease the quantities required in the final contract according to:</p> <ul style="list-style-type: none"> * The final bill of quantities. * What the Foundation deems appropriate for implementation requirements. 	<p>ح. تعديل الكميات: يحق لمؤسسة شام الإنسانية إجراء زيادة أو نقصان على الكميات المطلوبة في العقد النهائي وفقاً لـ:</p> <ul style="list-style-type: none"> * الجدول النهائي للكميات. * ما تراه المؤسسة مناسباً لمتطلبات التنفيذ.
II. BASIS FOR CONTRACT AWARD	ثانياً- أساس منح العقد
<p>A. The evaluation factors listed below are considered the basis for assessing the offers, with the relative weight of each factor expressed through a total maximum score of 100 points.</p>	<p>أ. تعتبر عوامل التقييم المدرجة أدناه أساساً لتقييم العروض، مع التعبير عن الوزن النسبي لكل عامل من خلال مجموع نقاط أقصى قدره 100 نقطة.</p>
<p>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.</p>	<p>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 أولاً 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.</p>

III. EVALUATION CRITERIA (financial and Technical)	ثالثاً. معايير التقييم (المالي والفنى)
A . Price quotation: (70 points)	أ. عرض السعر: (70 نقطة)
<p>The offer presenting the lowest prices will receive the highest score allocated for this criterion, while the offer with the highest prices will receive the lowest score.</p> <p>To assist in evaluating price offers, the Al-Sham Humanitarian Foundation has the right to request clarifications or additional details from bidders regarding prices when needed during the evaluation.</p> <p>Scores for each offer are calculated using the following formula:</p>	<p>سيحصل العرض الذي يقدم أقل الأسعار على أعلى الدرجات المخصصة لهذا البند، بينما يحصل العرض ذو السعر الأعلى على أدنى الدرجات.</p> <p>للمساعدة في تقييم عروض الأسعار، يحق لمؤسسة شام الإنسانية خلال التقييم، طلب توضيحات أو تفاصيل إضافية من مقدمي العروض بخصوص السعر عند الحاجة.</p> <p>تحسب النقطة لكل عرض باستخدام المعادلة التالية:</p>
<u>$S = 70 \times LP/OP$</u>	<u>$S = 70 \times LP/OP$</u>
<p>Where the symbols represent:</p> <ul style="list-style-type: none"> * S: Price quotation score * LP: Lowest price among all offers * OP: Price of the offer under evaluation <p>The constant number 70 represents the maximum score allocated for the price quotation.</p> <p>Note: When calculating the financial proposal score, the figures shall be rounded to the nearest two decimal places.</p>	<p>حيث تمثل الرموز:</p> <ul style="list-style-type: none"> * S: نقاط عرض السعر * LP: السعر الأدنى بين جميع العروض * OP: السعر الخاص بالعرض قيد التقييم <p>الرقم الثابت 70 يمثل العلامة القسمى المخصصة لعرض السعر</p> <p>ملاحظة: عند احتساب نقاط العرض المالي، يتم تقييم الأرقام إلى أقرب مئتين عشرتين.</p>
B. Technical evaluation of the materials : (20 point)	ب. جودة و مطابقة المواد (التقييم الفنى للمواد): (20 نقطة)
<p>The technical evaluation will be based on the materials' conformity to the technical specifications and achievement of the required quality standards. The 20 points allocated for the technical evaluation will be distributed according to the observations of the technical evaluation committee, as documented in the technical evaluation report. A minimum score is required for the offer to be accepted and proceed to the financial evaluation stage.</p> <p>If the technical evaluation is not successful, the applicant will be immediately disqualified without proceeding to the financial evaluation</p>	<p>سيُبنى التقييم الفني على مطابقة المواد للمواصفات الفنية وتحقيق الجودة المطلوبة وسيتم توزيع النقط المخصصة للتقييم الفني 20 نقطة وفقاً للاحظات لجنة التقييم الفني كما تُوثق في محضر التقييم الفني، مع تحديد الحد الأدنى المطلوب من النقاط لقبول العرض وانتقاله إلى مرحلة التقييم المالي.</p> <p>وفي حال عدم جياب العرض الفني، يتم استبعاد المقدم مباشرة دون الانتقال إلى التقييم المالي.</p>
<p>Exception:</p> <p>In the event that one or more items, according to the required specifications, are not available in any of the submitted Offers, 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.</p> <p>The decision shall be documented in the Technical Evaluation Report with the signatures of all members of the Technical Evaluation Committee.</p>	<p>الاستثناء:</p> <p>في حال عدم توفر مادة أو أكثر بالمواصفات المطلوبة ضمن جميع العروض المقدمة للمناقصة، يحق لجنة التقييم الفني قبول هذه المادة أو المواد، مع ضرورة ذكر التبرير والشرح في محضر التقييم الفني ضمن قسم ملاحظات لجنة التقييم الفني.</p> <p>يُوثق القرار في محضر التقييم الفني مع توقيع كافة أعضاء لجنة التقييم الفني.</p>
C. Reputation and advance dealing (10 point) include:	د. السمعة والتعامل المسبق (10 نقطة) وتتضمن :
<p>Prior Experience Points Criteria:</p> <p>Points for this item are awarded as follows:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Relevant Contracts: 2 points per contract. 2. Relevant Purchase Orders: 1 point per purchase order. 3. Reference Letters (Recommendations) from Other Organizations (Local and International): 2 points per letter. <p>Note 1: The maximum score for this item is 10 points. Points will be tallied, and any additional documents exceeding the required number will be disregarded.</p> <p>Note 2: It is preferable to have contracts from different entities (local and international) to achieve the highest possible score for each item.</p>	<p>معايير نقاط الخبرة السابقة:</p> <p>تحقق نقاط هذا البند على الشكل التالي:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- عقود ذات صلة نقطتان لكل عقد. 2- أوامر توريد ذات صلة نقطة واحدة لكل امر توريد 3- رسائل مرجعية (تذكرة) من منظمات اخري (محليه ودوليه) نقطتان لكل رسالة. <p>ملاحظة 1: الحد الأعلى لهذا البند هو 10 نقاط. سيتم جمع النقاط وعند تحقق العلامة الكاملة لهذا البند سيتم تجاهل أي وثائق إضافية تتجاوز العدد المطلوب.</p> <p>ملاحظة 2: يفضل ان تكون العقود من جهات مختلفة (محليه ودوليه) للحصول على اعلى درجة لكل بند.</p>
<p>Note: Contracts must be signed and stamped, clearly indicating:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Nature of the contract (type of service or materials) * Quantity or duration * Total contract value * Work completion document, if available <p>It is recommended to submit various contracts with different entities (Local and international) to increase the chances of obtaining the full score.</p> <p>Incomplete, unclear contracts or those without an official stamp may not be considered in the evaluation.</p>	<p>ملاحظة: يجب أن تكون العقود موقعة ومحفوظة وتبين بوضوح:</p> <ul style="list-style-type: none"> * طبيعة التعاقد (نوع الخدمة أو المواد) * الكمية أو المدة * القيمة الإجمالية للعقد * وثيقة إنتهاء الأعمال ان وجدت <p>يُنصح بتقديم عقود مختلفة مع جهات متعددة (محليه ودوليه) لزيادة فرص الحصول على العلامة الكاملة.</p> <p>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				
رقم No	Item Description	الوحدة Unit	الكمية Quantity	Item Description	اسم المواد ووصفها		
1	Stationery and printed materials	حسب طلب عرض السعر ودفتر الشروط و ملحقه As per the RFQ, Terms of Reference, and its annex		مواد قرطاسية و مطبوعات			
II- Delivery locations			ثانياً - موقع التسليم				
a. The item shall be delivered to the following location:			أ يتم تسليم المواد ضمن المواقع التالية:				
رقم No	Name (location) of the site	Community القرية / البلدة	Sub-district الناحية	اسم (مكان) الم موقع	Governorate المحافظة		
1	حلب Aleppo	حلب/الجلاء حلب/الشهداء السلامة حريتان/حيان حلب/الحمدانية	حلب حلب اعزاز جبل سمعان حلب	حلب حلب حلب حلب حلب	حلب Aleppo		
2	دير الزور Deir ez-Zor	القصور العمال الجفرة هريش خالد بن الوليد	القصور العمال الجفرة هريش خالد بن الوليد	دير الزور دير الزور دير الزور دير الزور دير الزور	دير الزور Deir ez-Zor		
3	حماة Hama	كرناز كفرزيتا/جرجصية كفرنبودة الطماننة حماماً مركز أبي القداء	كرناز كفرزيتا كفرنبودة قلعة المضيق حماه	حماة حماة حماة حماة حماة	حماة Hama		
4	حمص Homs	تلدو/كفرلاها الريستن الدار الكبيرة بابا عمرو القسيبر/ربلة	تلدو الريستن الدار الكبيرة بابا عمرو القسيبر	حمص حمص حمص حمص حمص	حمص Homs		
III - Delivery Timeframe			ثالثاً- الجدول الزمني للتسليم				
<u>Supply begins immediately after the contract is signed or the supply order is issued, and continues throughout the project period through the issuance of supply orders as required.</u>			<u>يبدأ التوريد بعد توقيع العقد أو إصدار أمر التوريد فوراً، ويمتد طيلة فترة المشروع وذلك عبر إصدار أوامر توريد بحسب الحاجة المطلوبة</u>				
IV. (General Conditions) General Technical Specifications			رابعاً- المواصفات الفنية العامة				
<u>Technical specifications field in the request for quotation</u>			<u>حقل المواصفات الفنية في طلب عرض السعر</u>				
Part 4: Anti-Terrorism Requirements of the Supplier			الجزء الرابع: متطلبات مكافحة الإرهاب للمورّد				
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 المورّد تقديم قائمة بأسماء الموردين الفرعيين أو أي أطراف ثالثة يتعامل معها لtorيد 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- التتحقق من الامتثال يكون المورّد مسؤولاً عن إجراء التتحقق الأمني اللازم لجميع الموردين الفرعيين، وذلك لضمان امتثالهم للأمر التنفيذي الأمريكي رقم 13224، والذي يحظر التعامل أو توفير أي مواد 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 التتحقق في حال تقدّم المورّد القيام بهذه الفحوصات، تتوّلي مؤسسة شام الإنسانية إجراء الفحوص الأمنية نيابةً عنه لضمان الامتثال الكامل.				

الجزء الخامس: الامتثال لقانون التزاهة	Part 5: Compliance with integrity law
<p>I hereby acknowledge and commit to the following:</p> <p>1- I have not, either explicitly or implicitly, offered or promised any material or moral benefit to any employee of Al-Sham Humanitarian Foundation or their representatives in order to gain any advantage or benefit in the context of this tender.</p> <p>2- I have not received any information or support from the Foundation's staff or representatives that could influence the outcome of the tender in our favor.</p> <p>3- I commit to reporting any instance in which a staff member or representative of the Foundation explicitly or implicitly requests a material or moral bribe, through the following channels:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Hotline: +905305537181 * Complaints Email: feedback@ahf.ngo <p>4- I understand that Al-Sham Humanitarian Foundation reserves the right to notify the relevant authorities and legal bodies in the event that we, as a bidding party, attempt to offer a bribe to any of its employees. The Foundation shall bear no responsibility for any legal consequences resulting from such notification.</p>	<p>أقر بمحض هذا التعهد بما يلى:</p> <p>1- لم أقدم، فعلياً أو ضمنياً، بالإشارة أو عرض أي منفعة مادية أو معنوية لأى من موظفي مؤسسة شام الإنسانية أو من ينوب عنهم، بهدف الحصول على أي امتياز أو منفعة في سياق هذه المناقصة.</p> <p>2- لم أتلق أي معلومات أو دعم من قبل موظفي المؤسسة أو ممثليها قد يؤدي إلى تغيير نتيجة المناقصة لصالحنا.</p> <p>3- أتعهد بالإبلاغ عن أي حالة بطلب فيها أحد موظفي المؤسسة أو ممثليها رشوة مادية أو معنوية، بشكل صريح أو ضمني، وذلك عبر الوسائل التالية:</p> <p>* الرقم السارع: +905305537181</p> <p>* البريد الإلكتروني للشكوى: feedback@ahf.ngo</p> <p>4- أدرك أن مؤسسة شام الإنسانية تحافظ بالحق في إخبار الجهات المختصة والسلطات القانونية في حال قيامنا، كجهة مقدمة للعرض، بمحاولة تقديم رشوة لأى من موظفيها. كما أن المؤسسة غير مسؤولة عن أي تبعات قانونية ناتجة عن هذا الإخبار.</p>

الملحق (أ) – إثبات المسؤولية	Annex A- Evidence of Responsibility
1. الممثل المعتمد	1. Authorized Representative:
أقر بأن عرض السعر المقدم يمكن مناقشته مع أي من الأفراد التالية أسماؤهم، وهم مفوضون رسمياً بتمثيل الشركة:	I acknowledge that the submitted price offer may be discussed with any of the following individuals, who are officially authorized to represent the company:
أسماء الاشخاص المفوضون والمعتمدين:	Names of Authorized and Accredited Individuals:
الاسم :	Name :
العنوان:	Address :
الإيميل :	Email address :
2. الملاعة المالية	2. Adequate Financial Resources
يقر مقدم العرض السيد / تنفيذ هذا العطاء في حال التعاقد.	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.
3. القدرة على الالتزام	3. Ability to Comply
تقر 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.	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.
4. التنظيم والخبرة، والنظام المحاسبي، والضوابط التشغيلية، والمهارات الفنية	4. Organization, Experience, Accounting and Operational Controls, and Technical Skills
يؤكد مقدم العرض السيد / * الخبرة الفنية والإدارية * نظام محاسبي داخلي فاعل * قدرة فعالة على مراقبة العمل * كفاءات تقنية كافية وذلك بما يوكله لتنفيذ هذا العطاء بكفاءة في حال التعاقد.	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.
5. المعدات والوسائل	5. Equipment and Facilities
يقر مقدم العرض السيد / * المعدات والآليات الفنية الازمة * الموارد المالية * الآليات أو مواقع التشغيل المناسبة لتغفيض كافة بنود العقد حال الترسية.	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.
6. قبول شروط العطاء	6. Acceptability of Tender Terms
يقر مقدم العرض السيد / الواردة في دفتر الشروط، ويعلن قبوله الكامل وغير المشروط بجميع البنود.	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.

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 <p>* Al-Sham Humanitarian Foundation relies on transferring financial dues to the supplier within Syria through their account at PTT Bank.</p> <p>* The applicant must attach a copy of the bank account including the account number in IBAN format at PTT Bank.</p>	1- طريقة الدفع <p>* تتمدّد مؤسسة شام الإنسانية على تحويل المستحقات المالية إلى المورد داخل سوريا عبر حسابه في بنك PTT.</p> <p>* يجب على المتنقدم إرفاق صورة عن الحساب البنكي متضمنة رقم الحساب بصيغة IBAN في بنك PTT.</p>
2- Payment Terms <p>* Payments are due within 21 business days from the date of receipt of each invoice and acceptance of the corresponding service delivery report.</p> <p>* Prices quoted include all costs, including (transportation fees, taxes and duties, administrative fees, and transfer fees).</p> <p>* Payment is made in Turkish Lira at the official exchange rate on the date of transfer by PTT Bank.</p>	2- شروط الدفع <p>* يتم دفع المبالغ المستحقة خلال 21 يوم عمل من تاريخ تسلّم كل فاتورة وقبل تقرير استلام الخدمة المتعلق بها.</p> <p>* تشمل الأسعار المقدمة كافة التكاليف، بما في ذلك (مصاريف النقل - المترابط والرسوم - التكاليف الإدارية - أجور التحويل)</p> <p>* يتم الدفع بالليرة التركية وفق سعر الصرف الرسمي بتاريخ التحويل من قبل بنك PTT.</p>
3- Additional Notes: <p>Sham Humanitarian Foundation may delay the payment of financial dues to the supplier for reasons beyond its control (such as delays in the transfer of project funds from the donor or issues related to bank transfer systems), for a period not exceeding 45 days.</p> <p>Please note that a financial amount of 1% of the total value of the final invoice will be deducted as money transfer costs, and Sham Foundation will not bear any transfer costs to the supplier's account.</p> <p>A fee of (0.005) of the transferred amount may be deducted as a transfer fee in favor of the bank.</p>	3- ملاحظات إضافية <p>* قد تتأخر مؤسسة شام الإنسانية في تسديد المستحقات المالية للمورد لأسباب خارجة عن إرادتها ((قد تتعلق بتأخر بتحويل الدفعات المالية للمشروع من المانح او مشاكل تتعلق بأنظمة التحويلات البنكية)) ، وذلك لمدة لا تتجاوز 45 يوماً.</p> <p><u>علماً أنه ستم خصم مبلغ مالي بقيمة 1% من القيمة الإجمالية لفاتورة النهائيه وذلك كتكاليف تحويل الاموال ولا تتحمل مؤسسة شام اي تكاليف على التحويل لحساب المورد.</u></p> <p>* قد يتم خصم نسبة (0.005) من قيمة المبلغ المحول، وهي رسوم التحويل لصالح بنك PTT، وتحمّل على المورد.</p>