

## القسم الثاني: معايير التقييم والتأهيل

يحتوي هذا القسم ، الذي يتم قراءته جنباً إلى جنب مع المقدمة والأقسام الأخرى ، على العوامل والمعايير والطرق التي يجب أن تستخدمها منظمة صحة الأسرة الدولية لتقييم العطاء وتحديد ما إذا كان مقدم العطاء لديه المؤهلات المطلوبة. لن يتم استخدام أي عوامل أو طرق أو معايير أخرى.

### 1. معايير التأهيل

للتأهل لمنح العقد، يجب على مقدمي العطاءات استيفاء الحد الأدنى من معايير التأهيل. 50% وما فوق من نقاط في التقييم العام. قد يؤدي عدم الامتثال للمتطلبات المنصوص عليها في تعليمات مقدمي العطاءات وقوائم المراجعة إلى انخفاض النقاط أو عدم الأهلية خلال المراحل المختلفة لتقييم العطاء.

أ. التقييم الفني (45%) - يتم إجراؤه أولاً.

ب. العرض المالي (55%) - يتم إجراؤه بعد ذلك بين مقدمي العطاءات المؤهلين فنياً.

### 2. التقييم الفني (45%):

سيتم تقييم العرض الفني أولاً من 100 وتحويله إلى 45% للتأهل لمنافسة مالية لاحقة، يجب على مقدمي العطاءات تلبية الحد الأدنى من معايير التأهيل: 50 نقطة وما فوق في التقييم الفني. يتكون التقييم الفني من:

أ) متوسط الحجم السنوي لأعمال البناء على مدى السنوات الثلاث الماضية لا يقل عن 50,000 دولار (15 نقطة).

ب) خبرة كمقاول رئيسي في تنفيذ ما لا يقل عن 5 عقود ذات طبيعة وحجم وتعقيد مكافئ للأعمال / الخدمات المقترحة على مدى السنوات الخمس الماضية (للامتثال لهذا المطلب، يجب أن تكون العقود المنفذة مكتملة بنسبة 70 بالمائة على الأقل؛ ان يكون لديه خبرة سابقة في العمل مع منظمات غير حكومية دولية، ان يكون لديه خبرة عمل في المحافظات المذكورة أعلاه هو أحد المزايا). لا تُحسب الخبرة كمقاول من الباطن ما لم يكن هناك اتفاق ثلاثي بين صاحب العمل السابق والمقاول الأساسي والمقاول من الباطن. (35 نقطة)

ت) المعدات: مقترحات لاقتناء (امتلاك ، تأجير ، استئجار ، إلخ) في الوقت المناسب للمعدات الأساسية التالية - ما يعادل الصنف / المستوى المحدد للشركة في قسم "الأهلية" (20 نقطة)

ث) ان يكون لديه موظفون لديهم المؤهلات والخبرة التالية - معادلة للفئة / المستوى المحدد للشركة في قسم "الأهلية" (15 نقطة)

ج) جدول العمل المقترح لأعمال المقترحة باستخدام مخططات ورسمات حسب الضرورة (10 نقطة)

ح) كتالوج أو أصل مواد البناء (5 نقاط)

2.1. ستحصل المعايير الفنية التي لا تدعمها نسخ الشهادات ذات الصلة على 50% فقط من النقاط المقابلة. تشمل الأمثلة على هذه المعايير نسخاً من شهادات الخبرة كمقاول رئيسي ، ونسخ من شهادات الملكية و / أو اتفاقيات تأجير المعدات ، وخطابات من المؤسسات المالية للتسهيلات الائتمانية / الأصول المتداولة.

2.2. يجب على مقدمي العطاءات الاستفادة من الملحق الثاني - جدول المعلومات التكميلية الوارد في قسم "جدول النماذج".

2.3. يجب أن تتم زيارة الموقع على حساب المقاولين ويتحمل المقاول المخاطر المحتملة. ومع ذلك، يجب على منظمة صحة الأسرة الدولية تقديم رسالة دعم للمقاولين بهدف وحيد هو تسهيل المرور السريع عبر أي نقاط تفتيش.

### 3. التقييم المالي (55%):

3.1. المنافسة بين مقدمي العطاءات المؤهلين فنياً: سيتم إجراء التقييم المالي فقط لمقدمي العطاءات الحاصلين على 50 نقطة وما فوق في التقييم الفني.

3.2. الأخطاء والتصحيحات الحسابية: يبدأ التقييم المالي بفحص حسابي للأسعار التي يقدمها المقاولون. سيكون السعر الإجمالي لكل عنصر عمل هو نتاج كمية عنصر العمل الذي قدمته منظمة صحة الأسرة الدولية وسعر الوحدة الذي أدخله المقاول. سيكون إجمالي سعر العطاء هو مجموع كل الأسعار الإجمالية لكل عنصر عمل فردي. في حالة وجود أي أخطاء حسابية، تسود أسعار الوحدات. يجب إجراء التصحيحات وفقاً لذلك من قبل لجنة التقييم والتوقيع. يجب استخدام أسعار العطاء المصححة حسابياً للتقدم في التقييم المالي.

3.3. تحديد الاستجابة المالية: تخصيص النقاط للتقييم المالي ويجب أن يتم ذلك بناءً على تقدير هندسي محدد مسبقاً حددته منظمة صحة الأسرة الدولية والذي سيتم الكشف عنه فقط عند فتح العطاء. تعتبر جميع العروض المالية التي نقاطها تصل لحدود 20% انحراف عن التقدير

الهندسي **مستجيبة من الناحية المالية**. سيتم إيقاف أولئك الذين نقاطهم أقل من 20% من المشاركة في العطاء. يحسب متوسط العطاءات المعدل كمتوسط لهامش 20% من التقدير الهندسي ثم مجموع 75% من المتوسط المعدل للعطاءات و 25% من التقدير الهندسي يجب أن يعطي المتوسط المرجح للمتوسط المعدل. العطاءات والتقدير الهندسي (المتوسط المرجح لمتوسط العطاءات المعدل) سعر المشروع. يجب بعد ذلك تخفيض المتوسط المرجح لمتوسط العطاءات المعدل بنسبة 15% مما يوفر العرض الأكثر اقتصادا لمنظمة صحة الأسرة الدولية والذي يسمى سعر العرض المعياري. العطاء الذي يكون الأول من أعلى سعر العطاء المعياري هو الأكثر استجابة من الناحية المالية.

**3.4. تخصيص النتيجة المالية:** يحصل المتقدم بالعطاء الأكثر استجابة من الناحية المالية على 55% نقطة كاملة. يتم تخصيص الدرجات لبقية مقدمي العطاءات المستجيبة باستخدام الصيغة أدناه:

$$\text{عرض من 55\% من المزايا من الآخرين} = (1 - ((\text{أقل عرض} - \text{أقل عرض}) / \text{أقل عرض})) \times 0.55 \times 100$$

**3.5. تقييم مالي واحد للقطعة الواحدة:** مع الأخذ في الاعتبار المواقع الجغرافية المختلفة للأعمال المقترحة ، يجب تقييم كل دفعة بشكل منفصل للاستجابة المالية بحيث يمكن للعمليات تقييم الخيارات سواء كان سيقبل العطاء إلى واحد أو اثنين من مقدمي العطاءات المنفصلين.

#### 4. النتيجة الإجمالية (100%):

**4.1.** يتم تلخيص الدرجتين المذكورتين أعلاه ، أي الدرجات الفنية والنتيجة المالية ، لتوفير الحد الأقصى من النقاط التي سيحصل عليها كل مقدم بالعطاء. الحائز على أعلى نقطة هو الفائز بالعطاء.

**4.2.** إن الفوز بالعملية لا يضمن تلقائيًا التعاقد مع منظمة صحة الأسرة الدولية . يحق للمنظمة النظر في جميع الخيارات بما في ذلك إلغاء كامل أو جزء من العطاء وإجراء عملية التفاوض بعد إرساء المناقصة مع الفائز.

**4.3.** اعتمادًا على نتيجة التقييم المالي ، يحق لصاحب العمل منح المجموعتين إلى واحد أو اثنين من مقدمي العطاءات.