

Section 2 - Evaluation and Qualification Criteria

القسم الثاني: معايير التقييم والتأهيل

This section, read in conjunction with Introduction and other sections contains the factors, criteria and methods that FHI 360 shall use to evaluate a bid and determine whether a bidder has the required qualifications. No other factors, methods or criteria shall be used.

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

1. QUALIFICATION CRITERIA/معايير التأهيل

To qualify for award of the Contract, bidders shall meet the minimum qualifying criteria: **50% and above points in the overall evaluation**. Non-compliance to requirements stated in the instructions to bidders and the checklists to tenderers may result in lower points or disqualification during different stages of the bid evaluation.

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.

- Technical Evaluation (45%)** –conducted first./يتم إجراؤه أولاً/ . التقييم الفني (45%)
- Financial proposal (55%)** –conducted next amongst those technically qualified bidders. العرض المالي (55%) - يتم إجراؤه بعد ذلك بين مقدمي العطاءات المؤهلين فنياً

2. TECHNICAL EVALUATION (45%):

التقييم الفني (45%):

Technical offer will be first graded out of **100 and converted to 45%**. To qualify for subsequent financial competition, bidders shall meet the minimum qualifying criteria: **50 and above points in the technical evaluation**. The technical evaluation will consist of:

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:

- Average annual volume of construction work over the past **3 years** of at least \$ 50,000 **(15 pts)**.
ا. (متوسط الحجم السنوي لأعمال البناء على مدى السنوات الثلاث الماضية لا يقل عن 50,000 دولار (15 نقطة)
- Experience as prime contractor** in the executing at least **5** contracts of a nature, scale, and complexity equivalent to the proposed works/services over the last **5 years** (to comply with this requirement, contracts executed should be at least 70 percent complete; previous experience with INGOs, and experience in the above-mentioned Governorates is an asset). Experience as a subcontractor does not count unless there was a trilateral agreement between the previous employer, the primary contractor, and the sub-contractor. **(35 pts)**.
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)
- Equipment:** Proposals for the timely acquisition (own, lease, hire, etc.) of the following essential equipment - **equivalent to category /grade of company specified in the 'Eligibility' section (20 pts)**
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)

d. **Personnel** with the following qualifications and experience - equivalent to category /grade of company specified in the 'Eligibility' section (15 pts)

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

e. **Proposed work schedule** for the proposed works, using charts and drawings as necessary (10 Pts)

ج. (جدول العمل المقترح للأعمال المقترحة باستخدام مخططات ورسومات حسب الضرورة (10 نقطة)

f. Catalogue or Origin of construction materials (5 pts)

ح. (كتالوج أو أصل مواد البناء (5 نقاط)

2.1. Technical criteria that are not supported by relevant copies of testimonials **will get only 50% of the corresponding points**. Example of such criteria include copies of testimonials for experience as a prime contractor, copies of ownership certificates and/or lease agreements for equipment, letters from financial institutions for credit facilities/current assets.

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

2.2. Bidders shall make use of Annex 2 - Schedule of Supplementary Info provided in the '**schedule of forms**' section.

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

2.3. Site visit shall be done at the contractors' cost and risk. However, FHI 360 shall provide a support letter to contractors with the single aim of facilitating a speedy passage through any checkpoints.

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

3. FINANCIAL EVALUATION (55%): التقييم المالي (55%):

3.1. **Competition amongst technically qualified bidders:** Financial evaluation will be done only for those bidders with 50 points and above in the technical evaluation.

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. **Arithmetic Errors and Corrections:** financial evaluation starts with an arithmetic examination of prices offered by contractors. The total price of each work item will be the product of the quantity of the work item given by FHI 360 and the unit price entered by the contractor. The total bid price will be the sum of all total prices for each individual work item. In the event of any arithmetic errors, Unit Prices shall prevail. Corrections shall be made accordingly by the evaluation committee and initialled. The arithmetically corrected bid prices shall be used for further financial evaluation.

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 الاسرة 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. **Determination of financial responsiveness:** Score allocation for financial evaluation and shall be done based on a pre-established **engineering estimate (EE)** by FHI 360 which shall be disclosed only at the bid opening. All financial offers within 20% deviation from EE shall be considered **financially responsive**. Those outside the 20% range will be discontinued from further participation in the bid. An **adjusted average of bids (AAB)** shall be calculated as an average of those within the 20% margin of the EE. Then the sum of 75% of the AAB and 25% of the EE shall give a **weighted average of the AAB and the EE**

(WABOEE) price for the project. The WABOEE shall then be reduced by 15% providing the most economical offer for FHI 360 which is called the benchmark bid price. The bid which is the first from above the benchmark bid price is the financially most responsive bidder.

3.3 تحديد الاستجابة المالية: تخصيص النقاط للتقييم المالي ويجب أن يتم ذلك بناءً على تقدير هندسي محدد مسبقاً حددته منظمة صحة الاسرة 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 اقتصاداً لمنظمة صحة الاسرة الدولية والذي يسمى سعر العرض المعياري. العطاء الذي يكون الأول من أعلى سعر العطاء المعياري هو الأكثر استجابة من الناحية المالية

3.4. **Financial score allocation:** The financially most responsive bidder gets full 55%. Scores for the rest of the responsive bidders shall be allocated using the below formula:

• Offer out of 55% of other bidders = $(1 - ((\text{Offer of the other bidder} - \text{Lowest offer}) / \text{Lowest Offer})) \times 0.55 \times 100$

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:

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

3.5. **One Financial Evaluation for One Lot:** Taking into consideration the different geographic locations for the proposed works, each lot shall be evaluated separately for financial responsiveness so the Client can weigh options whether to award the bid to one or two separate bidders.

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 للعميل تقييم الخيارات سواء كان سيرفض العطاء إلى واحد أو اثنين من مقدمي العطاءات المنفصلين.

4. AGGREGATE SCORE (100%): النتيجة الإجمالية/4:

4.1. The above two scores i.e., technical scores and financial score shall be summed to provide the maximum points that will be earned by each bidder. **The highest point will be the winner of the bid.**

4.1. 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. Winning the process does not automatically warrant contract award by FHI 360. FHI 360 has the right to consider all options including cancellation of the entire or part of the bid or a post tender negotiation process with the winner.

4.2. إن الفوز بالعملية لا يضمن تلقائيًا التعاقد مع منظمة صحة الاسرة 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. Depending on the outcome of the financial evaluation, the Employer has the right to award the two lots to one or two bidders.

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