

شركة تجمع مطارات الثاني
مشروع استراتيجية المطارات الذكية

رقم (ع - ر - 102)

وثيقة العقد الأساسية:

بمعون الله تعالى: -
تم الاتفاق في مدينة الرياض في يوم بتاريخ / / 1445 هـ الموافق
..... بين كلاً من: -

أولاً: شركة تجمع مطارات الثاني شركة شخص واحد وهي شركة سعودية ذات مسؤولية محدودة ذات سجل تجاري رقم (1010717432) وتاريخ 1442/10/06 هـ ومقرها الرئيسي بمدينة الرياض وعنوانها المملكة العربية السعودية ص.ب 2573 الرمز البريدي 13325 ويمثلها في هذا العقد المهندس / علي بن محمد مسرحي بصفته الرئيس التنفيذي ويشمل هذا التعبير من يخلف صاحب العمل ومن يحيل إليهم العقد. (ويرمز لها فيما بعد بالطرف الأول أو صاحب العمل).

ثانياً: شركة / وهي شركة، وعنوانها الدائم في المملكة بمدينة ص.ب الرمز البريدي ذات سجل تجاري رقم (.....) وتاريخ / / 1444 هـ ويمثلها في هذا العقد الأستاذ / بصفته ويشمل هذا التعبير من يخلف الطرف الثاني ومن يصرح له بإحالة العقد إليه. (ويرمز لها فيما بعد بالطرف الثاني أو المتعاقد معه).

لما كان صاحب العمل يرغب في الحصول على تقديم عقد مشروع إعداد استراتيجية المطارات الذكية والإشراف الأولي على تنفيذها ولما كان المتعاقد معه قد تقدم بعرضه للقيام بتلك الأعمال وتنفيذها وإتمامها وذلك بعد اطلاعه على شروط العقد ومواصفاته وسائر المستندات المرفقة به.

ولما كان العرض المقدم من المتعاقد معه قد اقترن بقبول صاحب العمل، لذا فقد اتفق الطرفان المشار إليهما أعلاه على ما يلي:

المادة الأولى: الغرض من العقد:

إن الغرض من هذا العقد هو رغبة شركة تجمع مطارات الثاني في الحصول على خدمات استشارية لصياغة استراتيجية وخارطة طريق موجهة لدعم التحول الرقمي للمطارات التابعة لها إلى مطارات ذكية، والإشراف على تنفيذها في مرحلة إلحاقه أولية.

المادة الثانية: وثائق العقد:

1-2 يتألف هذا العقد من الوثائق الآتية:

- وثيقة العقد الأساسية.
- تعليمات لمقدمي لعروض.
- الملحق (أ) الشروط العامة.
- الملحق (ب) الشروط الخاصة.
- الملحق (ج) نطاق العمل.
- الملحق (د) جدول الكميات وفئات الأسعار.
- الملحق (هـ) البيانات المساندة.

2-2 تشكل هذه الوثائق وحدة متكاملة وتعد كل وثيقة منها جزءاً من العقد بحيث تفسر وتتمم الوثائق المذكورة أعلاه بعضها بعضاً.

2-3 في حالة وجود تعارض بين وثائق العقد، فإن الوثيقة المتقدمة تسود على الوثيقة التي تليها في الترتيب الوارد في الفقرة الأولى من هذه المادة.

المادة الثالثة: مدة العقد:

1-3 يتعهد الطرف الثاني بتنفيذ التزاماته حسب ما هو موضح (بالملاحق (ج) نطاق العمل) خلال 18 شهر ميلادياً وذلك اعتباراً من التاريخ الموضح في إشعار البدء بالأعمال.

2-3 إذا تأخر المتعاقد معه عن تنفيذ الأعمال في المدة المشار إليها في الفقرة السابقة، خضع لغرامة التأخير المنصوص عليها في المادة التاسعة من الشروط العامة للعقد.

المادة الرابعة: قيمة العقد:

1-4 إنَّ القيمة الإجمالية للعقد هي مبلغ وقدره: (.....) (شامل ضريبة القيمة

المضافة) لقاء تنفيذ هذا العقد وفقاً للشروط والمواصفات وفئات الأسعار وغيرها من وثائق العقد وتخضع هذه القيمة الإجمالية تبعاً لكميات الأعمال الفعلية التي يقوم المتعاقد معه بتنفيذها طبقاً للعقد.

4-2 يلتزم الطرف الثاني بالاستمرار في القيام بتنفيذ المهام المطلوبة في مواعيدها المحددة وبالسعر المتفق عليه في العقد دون أن يكون له أي حق في المطالبة بزيادة السعر المتفق عليه لأي سبب من الأسباب.

المادة الخامسة: طريقة الدفع:

يلتزم صاحب العمل بدفع قيمة العقد بالطريقة وفي الأوقات المحددة في المادة العاشرة من الشروط العامة للعقد مقابل قيام الطرف الثاني بتنفيذ وإتمام الأعمال المتعاقد عليها.

المادة السادسة: زيادة التزامات المتعاقد أو تخفيضها:

للطرف الأول الحق في زيادة التزامات المتعاقد ضمن نطاق العقد بما لا يتجاوز (20%) عشرون في المائة من قيمة العقد، أو تخفيض هذه الالتزامات بما لا يتجاوز (20%) عشرون في المائة من قيمة العقد.

المادة السابعة: إنهاء العقد وسحب الأعمال:

7-1 يحق لصاحب العمل إنهاء العقد في الحالات الآتية:

أ- إذا تبين أن المتعاقد معه قد شرع بنفسه أو بوساطة غيره بطريق مباشر أو غير مباشر، في رشوة أحد موظفي صاحب العمل أو حصل على العقد عن طريق الرشوة أو الغش أو التحايل أو التزوير أو التلاعب أو مارس أيّاً من ذلك أثناء تنفيذه للعقد.

ب- إذا تنازل المتعاقد معه عن العقد دون موافقة مكتوبة من صاحب العمل.

ج- إذا تأخر المتعاقد معه عن البدء في العمل، أو تباطأ في تنفيذه، أو أخل بأي شرط من شروط العقد ولم يصحح أوضاعه خلال (خمس عشرة) يوماً من تاريخ إبلاغه كتابة بذلك.

د- إذا تعاقد المتعاقد معه لتنفيذ العقد أو جزء منه من الباطن دون موافقة مكتوبة من صاحب العمل.

هـ- إذا أفلس المتعاقد معه، أو طلب إشهار إفلاسه، أو ثبت إعساره، أو صدر أمر بوضعه تحت الحراسة، أو كان شركة وجرى حلها أو تصفيتها.

وعند حدوث مثل هذا الإنهاء، سوف يقوم صاحب العمل بمصادرة الضمان النهائي مع إبقاء الحق لصاحب العمل في الرجوع على المتعاقد معه بالتعويض عما لحق به من ضرر، كما

يحق لصاحب العمل الحجز على مستحقات المتعاقد معه لتغطية كافة حقوقه تجاه المتعاقد معه، وذلك إلى حين إجراء المحاسبة النهائية على أعمال المشروع.

2-7 إذا أخل المتعاقد معه بجزء واحد أو عدة أجزاء من المشروع، ولم يصلح أوضاعه خلال (خمسة عشر) يوماً من إبلاغه بإصلاح تلك الأوضاع، يحق لصاحب العمل في هذه الحالة تنفيذ هذا الجزء من المشروع على حساب المتعاقد معه، مع إبقاء الحق لصاحب العمل بالحجز على مستحقات المتعاقد معه المسحوبة من الأعمال بما لا يتجاوز قيمة الأعمال التي ستنفذ على حسابه، وذلك حتى يتم سداد تكلفة تلك الأعمال سواء مباشرة أو حسماً من مستحقاته.

3-7 يحق للطرف الأول إنهاء العقد في أي وقت لدواعي المصلحة العامة، على أن يتم إخطار الطرف الثاني بإنهاء العقد قبل (30) ثلاثون يوماً من تاريخ الإنهاء، ولا يستحق الطرف الثاني أي مستحقات إلا عن الخدمات المقدمة فعلاً حتى تاريخ إنهاء العقد، كما يلتزم الطرف الثاني بإعادة الرصيد المتبقي من الدفعة المقدمة إن وجدت بعد أن يصبح الإشعار بإنهاء العقد نافذاً.

المادة الثامنة: التنازل عن العقد والتعاقد من الباطن:

1-8 لا يجوز للطرف الثاني التنازل عن العقد أو جزء منه لاستشاري أو متعهد آخر دون الحصول على موافقة كتابية مسبقة من الطرف الأول، وفي حال موافقة الطرف الأول على التنازل عن العقد أو جزء منه، فيكون الطرف الثاني مسؤولاً بالتضامن مع الاستشاري أو المتعهد أو المتنازل إليه عن تنفيذ العقد وفقاً لشروطه.

2-8 لا يجوز للطرف الثاني التعاقد من الباطن مع استشاري أو متعهد آخر دون الحصول على موافقة كتابية مسبقة من الطرف الأول، وفي حال موافقة الطرف الأول على تعاقد الطرف الثاني من الباطن، فيكون الطرف الثاني مسؤولاً بالتضامن مع الاستشاري أو المتعهد من الباطن عن تنفيذ العقد وفقاً لشروطه.

المادة التاسعة: غرامة التأخير:

يخضع هذا العقد للغرامات المنصوص عليها في المادة التاسعة من الشروط العامة للعقد.

المادة العاشرة: النظام الواجب التطبيق:

يخضع هذا العقد للأنظمة واللوائح المعمول بها في المملكة العربية السعودية ويتم تفسيره وتنفيذه والفصل فيما ينشأ عنه من دعاوى بموجبها.

المادة الحادية عشر: تسوية الخلافات:

كل خلاف ينشأ عن تطبيق هذا العقد ولا يتم التوصل إلى تسويته بين الطرفين، تنظر المحاكم المختصة في المملكة العربية السعودية بمدينة الرياض بالفصل فيه.

المادة الثانية عشر: نسخ العقد:

حرر هذا العقد من (3) من نسخ، نسختين منها للطرف الأول ونسخة للطرف الثاني للعمل بموجبها.

المادة الثالثة عشر: اللغة المعتمدة:

اللغة العربية هي اللغة المعتمدة في تفسير العقد وتنفيذه، ومع ذلك يجوز للطرفين استعمال إحدى اللغات الأجنبية في كتابة جميع بنود العقد أو جزء منه إلى جانب اللغة العربية، وفي حال وجود تعارض بين النص العربي والأجنبي يكون النص الوارد باللغة العربية هو المعتمد.

وتوثيقاً لما تقدم فقد قام الطرفان بالتوقيع على هذه الوثيقة في المكان والتاريخ المذكورين أعلاه:

والله الموفق،،،

الطرف الثاني

شركة /

ويمثلها /

بصفته /

التوقيع /

الختم /

الطرف الأول

شركة / تجمع مطارات الثاني

ويمثلها المهندس / علي بن محمد مسرحي

بصفته / الرئيس التنفيذي

التوقيع /

الختم /

تعليمات لمقدمي العروض:

جدول المحتويات:

| رقم الصفحة | العنوان | المادة |
|------------|--|--------|
| 8 | النظام الواجب التطبيق | 1 |
| 8 | فحص وثيقة المنافسة | 2 |
| 8 | التعرف على الموقع | 3 |
| 8 | معلومات المنافسة | 4 |
| 8 | الملاحق المدرجة بوثيقة المنافسة | 5 |
| 9 | موعد تقديم الاستفسارات | 6 |
| 9 | المستندات والبيانات والمعلومات الواجب تقديمها مع العرض | 7 |
| 9 | إعداد وتعبئة العرض | 8 |
| 10 | مدة صلاحية سريان العرض | 9 |
| 10 | الضمان الابتدائي | 10 |
| 11 | تقديم العروض | 11 |
| 11 | تأجيل موعد قبول العروض | 12 |
| 12 | قبول العروض | 13 |
| 13 | إشعار الترسية لصاحب العرض المقبول | 14 |
| 13 | الضمان النهائي | 15 |
| 13 | إشعار البدء بالعمل | 16 |
| 14 | استبعاد العرض من المنافسة | 17 |
| 15 | الغش والاحتيال | 18 |
| 15 | الرشوة | 19 |
| 15 | المندوب المفوض | 20 |
| 15 | تخفيض أسعار العرض | 21 |
| 16 | التزام الشركة المتضامنة | 22 |
| 16 | الالتزام "بتعليمات لمقدمي العروض" | 23 |

- 1- **النظام الواجب التطبيق:**
تخضع جميع العروض إلى الأنظمة واللوائح المعمول بها في المملكة ويتم تفسيره وتنفيذه والفصل فيما ينشأ عنه من دعاوى بموجبها.
- 2- **فحص وثيقة المنافسة:**
يجب على كل مقدم عرض أن يقوم بفحص كامل لوثيقة المنافسة وجميع الملاحق المدرجة بها بكل دقة وذلك قبل تقديم عرضه، كما يجب عليه أن يتحرى جميع الأحكام التي قد تؤثر بأي شكل من الأشكال على تكلفة أو أداء الأعمال. وتقع مسؤولية التقصير في ذلك على مقدم العرض بمفرده، حيث لن يعفى من تحمل مسؤولية أية أخطاء أو إغفالات قد تحدث من جانبه.
- 3- **معلومات المنافسة:**
لا تعتبر كافة أو أي جزء من المعلومات التي يقدمها صاحب العمل إقرارات أو ضمانات حيث أنها للاطلاع فقط ويقر مقدم العرض بأنه مقتنع تماما بصحة المعلومات والبيانات المذكورة وأنه يتحمل كامل المسؤولية عن استعماله لها ومن المفهوم صراحة أن مقدم العرض سيكون مسئولا مسؤولية تامة عن أي استنتاجات أو تفسيرات أو نتائج يتوصل إليها من هذه المعلومات.
- 4- **الملاحق المدرجة بوثيقة المنافسة:**
يمكن لصاحب العمل أن يبعث كتابيا في أي وقت من الأوقات قبل موعد فتح العروض، بأي ملحق إضافي إلى جميع المؤسسات أو الشركات التي قامت بشراء وثيقة المنافسة وذلك بالحذف منها أو التبديل أو الإضافة إلى أي بند من بنود تلك الوثيقة ويجب الإقرار باستلام الملحق الإضافي بالإشارة إلى ذلك في المكان المخصص له في خطاب تقديم العرض وفي حالة وجود أي التباس أو غموض في فهم معاني وثيقة المنافسة أو أي ملحق إضافي لها أو في فهم أي أمر من الأمور الواجب أداؤها أو الامتناع عنها أو فهم أي أمر أو شأن آخر، فيجب على مقدم العرض أن يبين مثل هذا الالتباس أو الغموض كتابيا ويبعث به إلى صاحب العمل بموجب خطاب رسمي موجه لشركة تجمع مطارات الثاني.
وسترسل الإجابة على الاستفسارات إلى جميع الأشخاص والمؤسسات والشركات التي قامت بشراء وثيقة المنافسة.

وما لم يتم الاستيضاح بالطريقة المبينة أعلاه، فلن يعتبر أي طلب لاستيضاح أمر من الأمور لمقدم العرض سارياً أو ملزماً لصاحب العمل.

5- موعـد تقديم الاستفسارات:

على مقدم العرض تقديم أي استفسارات أو غموض بشأن وثيقة المنافسة في موعد أقصاه (7) سبعة أيام قبل الموعد المحدد لتسليم العروض.

6- المستندات والبيانات والمعلومات الواجب تقديمها مع العرض:

على مقدم العرض أن يقدم كافة المستندات والبيانات والمعلومات المطلوبة على النماذج الأصلية المستلمة من صاحب العمل والمختومة بختمه وتوضع في مظاريـف مختومة كما يجب على مقدم العرض أن يقدم كافة المستندات والبيانات والمعلومات المطلوبة في جميع وثائق المنافسة باللغة العربية ويعتبر العرض الذي لم يلتزم في إعداده بما هو مطلوب غير مستوفي لشروط المنافسة.

7- إعداد وتعبئة العرض:

على مقدم العرض عدم شطب أي مادة واردة في وثيقة المنافسة كما لا يجوز له القيام بعمل أي تعديل أو تعديل أو طمس أو إبداء أي تحفظ على أي بند من بنود المنافسة أو مواصفاتها ويجب تعبئة جميع بنود (جداول الكميات وفئات الأسعار) بالملحق (د) الواردة ضمن وثيقة المنافسة بالكامل باللغة العربية وعدم إغفال أو ترك أي بند من بنود المنافسة دون تسعير وكذلك إحضار متطلبات المرفق (أ) تعليمات لمقدمي العروض باللغة العربية وسوف ترتبط قيمة كل عارض بأداء وإكمال الأعمال على وجه التحديد حسب ما هو مبين في وثيقة المنافسة.

وفي حالة وجود أي تخفيض أو زيادة على سعر العرض فعليه أن يضعها في خطاب تقديم العرض ولن يعتد بأي خطاب منفصل يتضمن زيادة أو تخفيض للأسعار.

كما يجب كتابة كافة بنود النماذج التي يملأها مقدم العرض بالملحق (د) بخط اليد بالحبر مع مراعاة عدم إجراء أي طمس أو كشط بوثيقة المنافسة.

ويجب توقيع وختم كل صفحة بالختم الرسمي لمقدم العرض وفي حالة ما إذا كان مقدم العرض شركة أو مؤسسة فيجب توقيع العرض وكافة مرفقاته ممن يملك صلاحية تمثيل الشركة أو المؤسسة نظاماً.

ويتعين ذكر كافة الأسعار بالريال السعودي أرقاماً وأحرفاً وفي حالة وجود تعارض بين السعر المكتوب بالأرقام والسعر المكتوب بالأحرف فسوف يؤخذ بالسعر المكتوب بالأحرف، كما وأنه في حالة وجود تعارض بين أسعار الوحدات ومجاميعها فسوف يؤخذ بسعر الوحدة. كما لا يجوز لمقدم العرض التعديل أو المحو أو الطمس في قائمة الأسعار ويجب إعادة كتابة أي تصحيح في الأسعار أو البيانات مرة أخرى بالحبر أرقاماً وأحرفاً مع التوقيع على ذلك وختمه بالختم الرسمي لمقدم العرض.

8- مدة صلاحية سريان العرض:

يجب أن تظل العروض سارية المفعول وغير قابلة للإلغاء لمدة (90) تسعون يوماً من تاريخ فتح العروض وتظل ملزمة لمقدم العرض وإذا سحب مقدم العرض عرضه قبل انتهاء فترة سريانه يحق لصاحب العمل مصادرة الضمان الابتدائي المقدم منه بدون سابق إنذار أو اللجوء للإجراءات القضائية وفي جميع الأحوال لا يجوز لمقدم العرض تعديل سعر العرض بالزيادة أو النقصان بعد تقديمه إلى صاحب العمل. يحق لصاحب العمل أن يطلب من مقدمي العروض تمديد مدة سريان عروضهم لمدة (90) يوماً أخرى، وعلى من يوافق من أصحاب العروض على التمديد أن يقوم بتمديد ضمانه وإبلاغ صاحب العمل بذلك خلال أسبوعين من تاريخ الإشعار بطلب التمديد، ومن لم يتقدم خلال هذه المدة فيعد غير موافق على تمديد عرضه.

9- الضمان الابتدائي:

يجب أن يكون العرض مسحوباً بضمان ابتدائي يتراوح بين (1%) إلى (2%) من إجمالي قيمة العرض وسوف يتم استبعاد أي عرض يقدم بدون أصل الضمان الابتدائي، كما يجب أن تقدم الضمانات وفقاً للأشكال التالية:

أ- خطاب ضمان بنكي من أحد البنوك المحلية.

ب- خطاب ضمان بنكي من بنك في الخارج يقدم بوساطة أحد البنوك المحلية العاملة في المملكة.

كما لا يجوز أن يحتوي خطاب الضمان البنكي في جميع الحالات على أي شرط أو قيد ولا يجوز أن يكون الضمان قابلاً للإلغاء ويتولى البنك المعني تسديد مبلغ لصاحب العمل بما يعادل قيمة الضمان الابتدائي عند الطلب لأول مرة بغض النظر عن أي اعتراض من جانب مقدم العرض.

كما لا يجوز سحب الضمان الابتدائي بعد تقديم العرض ويجب أن تكون مدة صلاحيته (90) تسعون يوماً ابتداءً من التاريخ المحدد لفتح العروض وفي حالة الموافقة على تمديد فترة صلاحية العرض فيجب أن تمدد فترة الضمان الابتدائي بمدة لا تقل عن (90) تسعين يوماً بعد انقضاء فترة صلاحية العروض ويجب أن يكون الضمان الابتدائي مستحق الدفع لصالح شركة تجمع مطارات الثاني.

كما سيتم الافراج عن الضمانات الابتدائية الخاصة بالعروض بخلاف العرض الذي تم قبوله وإعادتها إلى مقدميها بعد انتهاء مدة السريان التي كانت محددة لتلك العروض أما بالنسبة لمقدم العرض الذي تم الترسية عليه فسيتم الافراج عن ضمانه الابتدائي بعد استلام صاحب العمل للضمان النهائي الخاص به.

10- تقديم العروض:

- يقدم أصحاب العروض لصاحب العمل كافة البنود بالملحق "د" المعنون ب: -
"جداول الكميات وفئات الأسعار" باللغة العربية، من أصل و(4) صور مطابقة، في موعد لا يتجاوز التاريخ والزمان المحددين كآخر موعد لقبول العروض وكذلك تقديم كافة المتطلبات المشار إليها بملاحق هذه الوثيقة.
- ويجب أن توضع مستندات العرض في مظروفين مختومين بالشمع الأحمر (أ) و (ب) حسب ما هو مبين أدناه:
- 1- يحتوي الظرف (أ) على خطاب تقديم العرض والضمان الابتدائي و"جداول الكميات وفئات الأسعار" من الملحق (د) بوثائق المنافسة.
 - 2- يحتوي الظرف (ب) على جميع المواد المطلوبة بموجب المرفق تعليمات لمقدمي العروض وكافة الوثائق والمعلومات والبيانات الأخرى التي طلب من مقدم العرض تقديمها بالإضافة إلى كافة محتويات وثيقة المنافسة.
 - 3- يختم كل من الظرفين بالشمع الأحمر ويختم بختم مقدم العرض ويحمل كل منهما العنوان التالي:
شركة تجمع مطارات الثاني.

مبنى رقم (5) شركة تجمع مطارات الثاني بمدينة الرياض.

يكتب تحت هذا العنوان ما يلي:

" عقد مشروع استراتيجية المطارات الذكية "

- 4- يوضع كل من الظرفين المذكورين أعلاه داخل ظرف كبير مختوم بالشمع الأحمر ويحمل نفس العنوان المذكور أعلاه.

يتم التقدم بهذا العرض عن طريق التسليم باليد لصاحب العمل قبل آخر موعد لتقديم العروض بمقر شركة تجمع مطارات الثاني - مبنى رقم (5) شركة تجمع مطارات الثاني بمدينة الرياض ويقدم صاحب العمل إيصالاً يتضمن تاريخ ووقت الاستلام.

11- تأجيل موعد قبول العروض:

يجوز تأجيل موعد قبول العروض بموجب إشعار رسمي يبعث به صاحب العمل خطياً إلى جميع المشتركين في المنافسة ولن ينظر في العروض التي تصل بعد التاريخ الجديد.

12- معايير تقييم العروض:

معايير التقييم الفني والمالي

| الرقم | المعيار | الوزن |
|-------|---|------------|
| | فني | 70% |
| 1 | المقدمة والملف التعريفي للشركة | 5% |
| 2 | الخبرات السابقة في تقديم خدمات مشابهة | 10% |
| 3 | فهم نطاق العمل | 10% |
| 4 | المنهجية المقترحة لإتمام جميع مراحل العمل | 15% |
| | المنهجية المقترحة لنقل المعارف والمهارات | 5% |
| 5 | الجدول الزمني المقترح للمشروع | 7% |
| 6 | الجهات المرجعية للأداء السابق | 5% |
| 7 | الهيكل التنظيمي للفريق | 5% |
| 8 | فهم السوق المحلية والعالمية | 5% |
| 9 | جودة مستند العرض المقدم | 3% |
| | مالي | 30% |
| 1 | منطقية الأسعار مقارنة بالقيمة التقديرية | 30% |

13- قبول العروض:

أ- لصاحب العمل الحق في رفض أي من أو كافة العروض، أو ترسية جزء من نطاق الأعمال لأحد المتنافسين أو التعديل في المواصفات الفنية، أو الإعلان مرة أخرى لطرح نفس المنافسة.

ب- يجب الإحاطة بأن صاحب العمل غير ملزم بقبول أقل العروض سعراً.

ج- لا يجوز أن يتقدم المتنافس بعرض مرادف أو بديل إلا إذا تضمنت المنافسة النص على تقديم عرض بديل وفقاً لشروط ومواصفات محددة تضعها صاحب العمل للعرض البديل.

14- إشعار الترسية لصاحب العرض المقبول:

15-1 يقوم صاحب العمل بإشعار صاحب العرض المقبول بموجب إشعار يوجه إليه بترسية المنافسة عليه وبناءً على الإشعار، يجب أن يقدم صاحب العرض المقبول لصاحب العمل الضمان النهائي خلال مدة أقصاها (15) خمسة عشرة يوم عمل تبدأ من تاريخ إبلاغه بالترسية.

15-2 لن يقوم صاحب العمل بالترسية على صاحب العرض المقبول إلا بعد توفر الاعتمادات أو التكاليف المالية للمشروع.

15- الضمان النهائي:

يلتزم صاحب العرض المقبول أن يقوم خلال مدة لا تتجاوز (15) خمسة عشرة يوم عمل تبدأ من تاريخ إبلاغه بالترسية بتقديم خطاب ضمان نهائي غير معلق على شرط وواجب الدفع عند الطلب بما يعادل (5%) خمسة في المائة من قيمة العقد الذي تمت ترسيته ويصدر خطاب الضمان النهائي باسم شركة تجمع مطارات الثاني.

ويخضع صدور خطاب الضمان النهائي لكافة أحكام المادة (9) من التعليمات المعلنونة بـ "الضمان الابتدائي" فيما عدا أن مدة سريان الضمان النهائي يجب أن تستمر من تاريخ إصداره ولمدة (90) تسعين يوماً بعد انتهاء فترة العقد، وإذا رأى صاحب العمل أنه من الضروري الاحتفاظ بالضمان النهائي لفترة تمتد إلى ما بعد تاريخ انتهاء سريان مفعول خطاب الضمان، فإنه قد يطلب من البنك تمديد فترة سريان مفعوله.

في حالة اخفاق صاحب العرض المقبول في تقديم الضمان النهائي خلال الفترة المحددة نظاماً، فإن لصاحب العمل الحق في أن يسحب الترسية منه ويصادر الضمان الابتدائي أو يقوم بإنجاز كل أو بعض الأعمال التي يغطيها عرضه المقبول وعلى حسابه. ودون الإخلال بحق صاحب العمل في ملاحقة مقدم العرض قضائياً لتعويضه عن الأضرار أو الخسائر التي يكون قد تكبدها، فإن لصاحب العمل الحق في حسم - دون الحاجة إلى إصدار إشعار أو رفع دعوة قضائية - قيمة أي خسارة أو ضرر يكون قد

تكبدها بسبب هذا الإخفاق أو التقصير، من أي مبالغ تكون مستحقة وقابلة للدفع لمقدم العرض المقبول.

16- إشعار البدء بالعمل:

يتم إصدار هذا الإشعار بعد إصدار إشعار الترسية وقيام المورد بتقديم الضمان النهائي، وعلى المورد إكمال التجهيزات المطلوبة منه والبدء في أداء المهام المناطة به اعتباراً من تاريخ إشعار البدء بالأعمال.

17- استبعاد العرض من المنافسة:

1-18 سوف يتم استبعاد أي عرض من المنافسة فور وجود أي سبب من الأسباب التالية:

- أ- عدم تقديم أصل الضمان الابتدائي.
- ب- إذا لم يتقيد مقدم العرض بتقديم سعره وفقاً للشروط وبيانات الأسعار والأداء والمواصفات الموضوعة، أو قام بتقديمها على غير النماذج الأصلية أو الملحقة والمعتمدة من صاحب العمل، وكذلك إذا قام بإجراء أي تعديل أو تحفظ أو شطب لأي من بنود المنافسة أو مواصفاتها.
- ج- إذا ذكر مقدم العرض أنه سيعمل على تخفيض سعر عرضه بنسبة معينة أو مبلغ معين من أقل العروض المقدمة.
- 2-18 يحق للجنة فحص العروض استبعاد أي عرض من المنافسة لأي سبب من الأسباب التالية:

- أ- إذا لم يتقدم مقدم العرض خلال المدة المحددة بأي من الشهادات المطلوبة أو كانت الشهادات المقدمة منتهية الصلاحية.
- ب- إذا تم تقديم العرض تحت اسم بخلاف اسم المؤسسة أو الشركة أو مجموعة الشركات التي قامت بشراء وثائق المنافسة.
- ج- إذا كان الضمان المقدم مخالفاً لشروط وأشكال الضمان المعتمدة من مؤسسة النقد، أو إذا كان مخالفاً لأحكام الضمانات الواردة بالأنظمة المعمول بها في المملكة.
- د- إذا وجد أي دليل على قيام بعض مقدمي العروض بالتواطؤ للفوز بالمنافسة.
- هـ- إذا كان العرض غير مدروس من قبل مقدمه وكان هناك في رأي صاحب العمل خلل واضح في المبالغ المقطوعة أو أسعار الوحدات التي تضمنها العرض، أو

كانت إمكانات المتنافس لا تتحمل إسناد أعمال أخرى إليه بما قد يؤثر على تنفيذه لالتزاماته.

- و- إذا أخفق مقدم العرض في تسعير أي بند من البنود بالملحق (د) "جداول الكميات وفئات الأسعار" فإن للجنة فحص العروض الحق باستبعاد العرض مع اعتبار البنود غير المسعرة محملة على القيمة الإجمالية للعرض ويعتبر مقدم العرض موافقاً على هذا الشرط عند تقديمه لعرضه.
- ز- إذا بلغت فئات الأسعار التي جرى عليها المحو أو الطمس أو التعديل أكثر من (10%) من قائمة الأسعار أو من القيمة الإجمالية للعرض.
- ح- إذا تقدم مقدم العرض بعرض مرادف أو بديل دون أن يكون منصوصاً على ذلك في وثيقة المنافسة.

18- الغش والاحتيال:

يلغى العرض المقدم من أي متنافس يلجأ إلى الغش أو الاحتيال في معاملاته مع صاحب العمل كما يصادر ضمانه الابتدائي مع عدم المساس بحق صاحب العمل في المطالبة بالتعويض عن أية أضرار تترتب على ذلك، هذا بالإضافة إلى إدراج اسم مقدم العرض في قائمة المحظورين من الاشتراك في منافسات أخرى مع الطرف الأول.

19- الرشوة:

إذا ثبت أن مقدم العرض سواء كان شخصياً أو عن طريق وسيط وسواء كان بطريقة مباشرة أو غير مباشرة - قدم أية رشوة لأي مسئول حكومي أو موظف له علاقة بأعمال إعداد شروط المنافسة أو له علاقة بترسيه المنافسة، فإنه يستبعد العرض ويصادر الضمان الابتدائي بكامله، هذا بالإضافة إلى إدراج اسم مقدم العرض في قائمة المحظورين من الاشتراك في منافسات منافسات أخرى مع الطرف الأول ويتخذ ضده الإجراء اللازم لإحالة إلى الجهات المسؤولة وفقاً لنظام مكافحة الرشوة.

20- المندوب المفوض:

يجب على المشترك في المنافسة إبلاغ صاحب العمل خطياً خلال (7) سبعة أيام من تاريخ شراء وثائق المنافسة باسم وعنوان مندوبه المفوض الذي يجب أن تتم عن طريقه كافة المكاتبات والاتصالات بشأن هذه المنافسة.

21- تخفيض أسعار العرض:

يجب على مقدم العرض توضيح أية تخفيضات يقدمها على أسعار عرضه الأساسية في خطاب تقديم العرض.

22- التزام الشركات المتضامنة:

23-1 إذا كان مقدم العرض اتحاداً تضامنياً بين مجموعة من الشركات فيجب مراعاة الضوابط التالية:

أ- أن يتم التضامن قبل تقديم العرض، وبموجب اتفاقية مبرمة بين الأطراف المتضامنة ومصدقة من جهات ذات اختصاص بالتوثيق والتصديق كالغرفة التجارية الصناعية.

ب- أن تتضمن اتفاقية التضامن التزام المتضامين مجتمعين أو منفردين بتنفيذ كافة الأعمال والخدمات المطروحة في المنافسة وتوضح إمكانيات كل شريك والدور الذي سيقوم به من أعمال العقد.

ج- أن توضح اتفاقية التضامن الممثل القانوني لطرفي التضامن أمام صاحب العمل لاستكمال الإجراءات وتوقيع العقد، والمسئولية عن التوقيعات والمخاطبات مع صاحب العمل.

د- تختم وتوقع وثائق العرض ومستنداته من جميع المتضامين ويرفق أصل الاتفاقية مع العرض.

هـ- لا يجوز لأحد المتضامين التقدم بعرض منفرد أو التضامن مع متنافس آخر للمشروع نفسه.

و- لا يجوز تعديل اتفاقية التضامن بعد تقديمها دون موافقة صاحب العمل ويقوم صاحب العمل بالتأكد من أن التعديل أو التغيير أو إعادة الترتيب لن يؤثر بأي حال على كفاءة ومقدرة الشركة المتضامنة ويحق لصاحب العمل رفض أي تغيير أو تعديل أو إعادة ترتيب لأطراف الشركة المتضامنة ويكون قرار صاحب العمل في هذا الخصوص نهائياً وملزماً.

23-2 يجب على كل متضامن استيفاء معايير التأهيل والتي سيتم تقييم كافة المتضامين بناءً عليها.

23-3 سيتم استبعاد العرض المقدم من المتضامين في حال انسحاب أحدهما أو إخلاله بشروط المنافسة أو أحكام الأنظمة المعمول بها في المملكة ولائحته التنفيذية، ما لم يكن المتضامن الآخر مؤهلاً للقيام بتلك الأعمال منفرداً بعد أخذ موافقته كتابياً.

23- الالتزام "بتعليمات لمقدمي العروض":

يعتبر مقدم العرض بتقديمه عرضه لهذه المنافسة قد وافق على كل ما ورد في وثيقة "تعليمات لمقدمي العروض" وأصبحت ملزمة له إلى حين إخلاء طرفه وذلك بالإفراج عن ضمانه الابتدائي.

تعليمات لمقدمي العروض:

على مقدمي العروض تقديم الشهادات والمعلومات والبيانات الموضحة أدناه والتي سوف يتم اعتبارها معايير لتقييم العروض مع الالتزام بما ورد بالفقرتين (2،3) الموضحة بالمادة رقم (11) من وثيقة تعليمات مقدمي العروض السابقة.

1-

شهادات ومعلومات مقدم العرض:

على مقدم العرض أن يقدم عرضه شهادات سارية المفعول ومعلومات على النحو التالي:

أ- شهادات مقدم العرض:

- أ - 1 شهادة مزاولة المهنة أو السجل التجاري أو الترخيص النظامي في مجال الأعمال المتقدم لها.
- أ - 2 شهادة الزكاة أو الضريبة.
- أ - 3 شهادة عضوية بالغرفة التجارية أو الصناعية.
- أ - 4 شهادة من المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية بتسجيل المنشأة في المؤسسة وتسديد الحقوق التأمينية.
- أ - 5 شهادة تحقيق النسبة النظامية لتوطين الوظائف (السعودة).
- أ - 6 شهادة حجم المنشأة (إن وجدت).
- أ - 7 رخصة الاستثمار إذا كان المتنافس مرخصاً وفقاً لنظام الاستثمار الأجنبي.
- أ - 8 شهادة من أحد البنوك الوطنية التي يتعامل معها مقدم العرض تتضمن توضيحاً لمركزه المالي، وقدرته الائتمانية ومدى وفائه بالتزاماته تجاه الآخرين وإذا كان مقدم العرض أجنبي فيتم تقديم الشهادات من بنك في الخارج بواسطة أحد البنوك المحليين العاملين في المملكة.

ب- معلومات مقدم العرض:

- ب - 1 الاسم.
- ب - 2 نوع الكيان القانوني.
- ب - 3 العنوان الرئيسي، رقم الهاتف، رقم الفاكس.
- ب - 4 تاريخ ومحل التأسيس.
- ب - 5 بيانات الشركاء (الأسماء والعناوين والجنسيات والنسب المئوية للمشاركة) إضافة للوثائق التالية:
- ب - 5 - 1 إذا كان مقدم العرض شركة سعودية مختلطة مؤسسة طبقاً لنظام الاستثمار الأجنبي، فيجب عليه تقديم الوثائق التالية:
- ب - 5 - 1 أ رخصة الاستثمار من الهيئة العامة للاستثمار.

- ب - 5 - 1 - ب عقد تأسيس الشركة.
ب - 5 - 1 - ج إذا كان الشريك السعودي أو الأجنبي في هذه الشركة المختلطة شركة في حد ذاته فعليه تقديم عقد تأسيس الشركة الخاصة به.
ب - 5 - 1 - د اسم المفوض بالتوقيع نيابة عن الشركة مشفوعاً بسند توكيل.

ج- إذا كان مقدم العرض شركة أجنبية فيجب تقديم الوثائق الآتية:

- د - 1 السجل التجاري.
د - 2 عقد تأسيس الشركة.
د - 3 اسم المفوض بالتوقيع بالنيابة عن الشركة مع تقديم الوكالة أو التفويض بذلك.

في حالة ترسية العقد على الشركة الأجنبية فإن خطاب الترسية سوف يتضمن شرطاً واضحاً يقضي بالتزام الشركة الصادر لها خطاب الترسية استكمال التراخيص النظامية (السجل التجاري ورخصة الاستثمار الأجنبي) قبل توقيع العقد.

2- خطة التنفيذ:

على مقدم العرض تقديم شرح تفصيلي لخطة تنفيذ الأعمال المطلوبة بوثيقة المنافسة.

3- مؤهلات الموظفين الرئيسيين:

يجب أن يقدم مقدم العرض مؤهلات وخبرات أعضاء الفريق المقترحين، مع تسليط الضوء على خبراتهم في المجالات ذات الصلة. كما يجب أن يكون لدى مدير المشروع وخبراء المشروع خبرة لا تقل عن 15 عاماً في مشاريع مشابهة. يجب أن تتضمن المؤهلات المقدمة البيانات التالية كحد أدنى:

- الوظيفة (في هذا المشروع).
- الاسم.
- الجنسية.
- المؤهل العلمي.
- الخبرة العملية.

4- الهيكل التنظيمي:

على مقدم العرض تقديم الآتي:

4-أ هيكل تنظيمي للإدارة.

4-ب هيكل تنظيمي لفريق العمل المقترح لتوضيح أسماء ووظائف كبار الموظفين الذين سيقومون بتنفيذ الخدمات المطلوبة. كما يجب أن يتضمن الهيكل التنظيمي كافة الأقسام والأقسام الفرعية.

إن الغرض من هذا الهيكل التنظيمي هو توضيح الكيفية التي سيتم بها تنظيم الموظفين أو تقسيمهم إلى فرق عمل لا نجاز الخدمات. ويجب أن يوضح الهيكل التنظيمي مواقع العمل إذا كان هناك أكثر من موقع واحد سيتم استخدامه لأداء الخدمات.

الملحق (أ) الشروط العامة:

المادة الأولى : التعريفات:

1 - يقصد بالكلمات والعبارات الآتية المعاني المبينة إلى جانب كل منها ما لم يتضح من صراحة النص أو يقتضي سياق الكلام غير ذلك:

أ - صاحب العمل (الطرف الأول):

ويعني شركة تجمع مطارات الثاني التي دعت إلى تقديم العطاءات لتنفيذ الأعمال أو الخدمات والتي تقوم باستخدام المتعاقد معه ، أو أي جهة تؤول إليها حق الأعمال المحددة في وثائق المنافسة.

ب - المتعاقد - المتعاقد معه (الطرف الثاني):

ويعني الشخص أو الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الذين قبل صاحب العمل عطاءهم ويشمل ذلك ممثليهم وخلفهم ومن يحل محلهم بموافقة صاحب العمل.

ج - الخدمات:

تعني كافة الخدمات التي يجب أن يؤديها ويؤمنها المتعاقد معه بموجب هذا العقد.

د - الأعمال:

تعني كل الأعمال التي يجب القيام بها أو تنفيذها بموجب العقد.

هـ - الموافقة:

تعني الموافقة الخطية.

2 - تدل الكلمات الواردة بصيغة المفرد على ذات المدلول بصيغة الجمع، ويكون العكس صحيحاً أيضاً إذا تطلب النص ذلك.

و- المنشآت الصغيرة والمتوسطة المحلية:

حسب التعريف المعتمد من قبل الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

المادة الثانية: مسؤولية المتعاقد معه عن المطالبات:

يعد هذا العقد من عقود الخدمات الاستشارية بحيث يكون أداء الاستشاري للخدمات تبعاً لذلك بصفته مقاولاً مستقلاً يعمل لحساب نفسه، ولا يكون صاحب العمل في مركز المتبوع أو الموكل رغم ما له من أوجه الرقابة أو التوجيه، وذلك سواء في العلاقة بين الطرفين أو بالنسبة لغيرهما، ويكون الاستشاري من ثم مسئولاً بالكامل عن جميع الخدمات التي يؤديها، وما يترتب عليها من آثار أو مطالبات.

المادة الثالثة: تنفيذ الأعمال والخدمات:

يقوم المتعاقد معه بأداء الخدمات وفقاً لما يلي:
أ - يلتزم المتعاقد معه بأداء جميع الأعمال المهنية اللازمة للمشروع وتنفيذها وفقاً لأعلى المستويات، وبالكيفية والأسلوب المتعارف عليهما مهنيًا.
ب - المستويات المعتمدة من قبل صاحب العمل.

المادة الرابعة: التنازل للآخرين:

لا يحق للمتعاقد معه أن يتنازل لغيره عن العقد أو عن جزء منه دون الحصول على موافقة خطية مسبقة من صاحب العمل، ومع ذلك يبقى المتعاقد معه مسؤولاً أمام صاحب العمل بطريق التضامن مع المتنازل إليه عند تنفيذ العقد، أو جزء منه.

المادة الخامسة: التعاقد من الباطن:

لا يحق للمتعاقد معه أن يتعاقد من الباطن لتنفيذ جميع الأعمال والخدمات محل العقد، كما لا يحق له أن يتعاقد من الباطن، لتنفيذ جزء من الأعمال والخدمات دون الحصول على موافقة خطية من صاحب العمل، على أن هذه الموافقة لا تعفي المتعاقد معه من المسؤولية والالتزامات المترتبة عليه بموجب العقد بل يظل مسؤولاً عن كل تصرف أو خطأ أو إهمال يصدر من جانب أي استشاري من الباطن أو من وكلائه أو موظفيه أو عماله.

المادة السادسة: التقيد بالأنظمة والقرارات:

يلتزم المتعاقد معه بجميع الأنظمة والأوامر والقرارات والقواعد واللوائح في المملكة العربية السعودية، وعليه أن ينص على ذلك في عقود الموافقة عليها من قبل صاحب العمل مع أي

من الأطراف المتنازل إليها أو المتعاقد معها من الباطن والأفراد التابعين له، وفي حالة مواجهة أي إشكال بهذا الخصوص فعليه الرجوع إلى صاحب العمل قبل القيام بأي إجراء أو تصرف.

المادة السابعة: مستخدمو المتعاقد معه:

- 1 - يلتزم المتعاقد معه بأن يستعين في أدائه لخدماته بالأخصائيين والفنيين، كما يجب عليه تغيير من يطلب صاحب العمل تغييره منهم.
- 2 - يلتزم المتعاقد معه بأن يكون مستخدموه السعوديون وغير السعوديين يعملون لديه بصفة نظامية، وعليه تقديم ما يثبت ذلك لصاحب العمل.

المادة الثامنة: مسؤولية المتعاقد معه عن أعماله:

- 1 - يتحمل المتعاقد معه جميع الآثار المترتبة على الادعاءات الصادرة عن الآخرين .
- 2 - يتحمل المتعاقد معه الآثار الناتجة عن الأضرار التي تصيب الآخرين من جراء تنفيذ الالتزامات محل العقد.

المادة التاسعة: غرامة التأخير:

تفرض على المتعاقد معه غرامة عند تأخره في تنفيذ التزاماته وفقاً لما يلي:

في حال عدم انتهاء الطرف الثاني من أداء التزاماته حسب المواعيد المتفق عليها، فإن للطرف الأول الحق- دون حاجة إلى تقديم أي إشعار للطرف الثاني- في فرض غرامة تأخير على الطرف الثاني عن كل يوم تأخير، ويتم احتساب الغرامة عبر تقسيم كامل قيمة العقد على مجموع الأيام التي يجب تسليم الخدمات خلالها، ومن ثم خصم المبالغ المقابلة لأيام التأخير بشرط ألا تتجاوز غرامة التأخير ما يعادل (20%) من إجمالي قيمة هذا العقد.

يكون للطرف الأول الحق في الحصول على جميع التعويضات والحقوق المنصوص عليها في هذا العقد. وفي هذه الحالة، يحق للطرف الأول استقطاع هذه الغرامة من أي مستحقات للطرف الثاني ترتبت بناء على هذا العقد أو أي عقد آخر مع الطرف الأول.

المادة العاشرة: طريقة الدفع:

جدول الدفعات:

| جدول الدفعات | النسبة المئوية | مراحل المشروع |
|-------------------------|----------------|--|
| الدفعة الأولى | 20% | توقيع العقد |
| الدفعة الثانية | 15% | إتمام المتطلب الأول والثاني والثالث استراتيجية المطارات الذكية وخارطة الطريق لجميع المطارات والبنية المؤسسية (Strategy & Roadmap & Enterprise Architecture) |
| الدفعة الثالثة | 5% | إتمام المتطلب الرابع والخامس الحزم التقنية والمعايير وأنماط التكامل المؤسسي (Technology stacks and standards & Enterprise integration patterns) |
| الدفعة الرابعة | 5% | إتمام المتطلب السادس استراتيجية إدارة البيانات (Data and Information Architecture design) |
| الدفعة الخامسة | 5% | إتمام المتطلب السابع حوكمة الاستراتيجية وخطة إدارة المخاطر (Governance and Risk Management Strategy) |
| الدفعة السادسة | 10% | إنهاء الأعمال الاستشارية الأولية وإتمام ورش عمل نقل المعارف والمهارات وتسليم جميع الوثائق |
| الدفعة السابعة | 10% | إتمام الأشهر الثلاث الأولى من المرحلة الإشرافية |
| الدفعة الثامنة | 10% | إتمام الأشهر الثلاث الثانية من المرحلة الإشرافية |
| الدفعة التاسعة | 10% | إتمام الأشهر الثلاث الأخيرة من المرحلة الإشرافية |
| الدفعة العاشرة والأخيرة | 10% | إنهاء الأعمال وتسليم التقرير النهائي |

المادة الحادية عشر: تعويض المتعاقد معه بعد انتهاء مدة العقد:

إذا امتدت مدة العقد المتفق عليها بسبب لا يرجع للمتعاقد معه ، فإن عليه الاستمرار في تنفيذ الأعمال والخدمات بنفس معدلات الأسعار المتفق عليها في العقد دون زيادة على ألا تتجاوز الزيادة في مدة العقد 20 % من مدته.

المادة الثانية عشر: زيادة التزامات المتعاقد معه أو تخفيضها:

يحق لصاحب العمل زيادة التزامات المتعاقد معه بنسبة لا تزيد على عشرون في المائة (20%) من قيمة العقد كما يجوز له تخفيضها بنسبة لا تزيد على عشرين في المائة (20%) من قيمة العقد.

المادة الثالثة عشر: مسؤولية المتعاقد معه عن توفير الخدمات المساندة:

على المتعاقد معه أن يؤمن لنفسه وموظفيه جميع المعدات ووسائل النقل وجميع الخدمات التي تمكنه من أداء التزاماته المنصوص عليها في العقد.

المادة الرابعة عشر: حقوق المتعاقد معه في حالة عدم وفاء صاحب العمل بالتزاماته:

إذا أخل صاحب العمل في الوفاء بأي التزام من الالتزامات الواردة في هذا العقد فلا يحق للمتعاقد معه التوقف عن تنفيذ العقد أو إنهاؤه، ولكن يحق له إخطار صاحب العمل بتصحيح هذا الوضع خلال خمسة عشر يوماً بموجب إشعار خطي يسلم بوساطة البريد المسجل.

المادة الخامسة عشر: ملكية المخططات والرسومات والوثائق الأخرى وسريتها:

1 - إن جميع المعلومات والبيانات والوثائق التي قام المتعاقد معه بوضعها، أو إعدادها لأجل تنفيذ الخدمات محل العقد تعد ملكاً خالصاً لصاحب العمل بما في ذلك حقوق النشر، ولا يحق للمتعاقد معه استخدامها إلا فيما له علاقة بتنفيذ الخدمات، كما أن جميع المعلومات والبيانات والوثائق الخاصة بصاحب العمل والتي قد تكون بحوزة المتعاقد معه أو يكون مطلعاً عليها تظل ملكاً خالصاً لصاحب العمل ولا يحق للمتعاقد معه استخدامها إلا فيما له علاقة بتنفيذ الخدمات محل العقد.

2 - يلتزم المتعاقد معه بأن يضمن عقود العاملون معه من الباطن نصاً يقضي بأن يبذلوا قصارى جهدهم بألا يقوموا هم وعمالهم ووكلاؤهم في أي وقت سواء أكان ذلك قبل إنجاز الخدمات أو بعده، أو بعد إنهاء العقد - باستغلال أو الإفصاح عن أي بيانات أو وثائق أو أي معلومات أخرى أيا كانت وبأي كيفية كانت وسواء كانت تحريرية أم شفوية تكون بحوزتهم، أو يكونوا قد اطلعوا عليها أو فيما له علاقة بالعقد أو الخدمات أو بعمل وأسرار وتعاملات وصفقات أو شئون صاحب العمل إلى أي شخص كان، ولا يسري هذا الشرط إذا كان مثل هذا الاستغلال أو الإفصاح لازماً لتنفيذ المتعاقد معه لالتزاماته بموجب هذا العقد أو لتنفيذ أي من الاستشاريين من الباطن أو أي من العاملين معه لالتزاماتهم بموجب العقود المبرمة مع كل منهم.

المادة السادسة عشر: الأضرار التي تلحق بالأشخاص والممتلكات:

مع مراعاة ما ورد في المادة الثامنة يكون المتعاقد معه مسئولاً بالكامل ويدفع لصاحب العمل والعاملين له تعويضاً كاملاً عن أي خسائر أو أضرار أو إصابات تحدث بسببه وتلحق بالأشخاص (بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر العاملون التابعون لصاحب العمل) أو الممتلكات (بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر ممتلكات صاحب العمل أو أي من العاملين التابعين له) والتي قد تنشأ كلياً أو جزئياً أو تحدث بشكل مرتبط بتنفيذ المتعاقد معه للخدمات بموجب هذا العقد أو أدائه أو تنفيذه ، أو عدم أدائه وعدم تنفيذه للالتزاماته الأخرى بموجب هذا العقد أو التي تسبب فيها المتعاقد معه أو أي من العاملين التابعين له أو أسهم أو أسهموا في حدوثها ويدفع لصاحب العمل والعاملين له تعويضاً ، يشمل كافة الخسائر والالتزامات والتكاليف والادعاءات والتصرفات أو المطالبات التي قد تنشأ نتيجة للخسائر أو الأضرار أو الإصابات المنوّه عنها أو ترتبط بها ، ولكن التعويض المذكور لا يسري على تلك الحالات التي تكون فيها الخسائر أو الأضرار أو الإصابات ناجمة عن أي تصرف أو إهمال من جانب صاحب العمل أو العاملين التابعين له أو وكلائه.

المادة السابعة عشر: التراخيص، ووثائق التسجيل والتصاريح:

يلتزم المتعاقد معه أثناء مدة العقد باستخراج كافة التراخيص ووثائق التسجيل اللازمة لأداء عمله ولتنفيذ الخدمات، وذلك على نفقته الخاصة، والعمل على أن تظل نافذة المفعول ويشمل ذلك على سبيل المثال لا الحصر السجل التجاري، والترخيص بممارسة المهنة والوثائق والتراخيص الأخرى اللازمة ويسلم المتعاقد معه إلى صاحب العمل صور هذه التراخيص ووثائق التسجيل والتصاريح أو ما يدل على استخراجها وتجديدها أو استخراج بديل جديد لها.

المادة الثامنة عشر: لغة العقد:

1 - اللغة العربية هي اللغة المعتمدة في تفسير العقد وتنفيذه، ومع ذلك يجوز للطرفين استعمال إحدى اللغات الأجنبية في كتابة العقد أو جزء منه إلى جانب اللغة العربية وإذا وجد تعارض بين النص العربي والأجنبي يعمل بالنص العربي، كما يكون الاعتماد فيما يتعلق بالمواصفات على اللغة العربية.

2 - تكون المراسلات المتعلقة بهذا العقد باللغة العربية، ومع ذلك يجوز للمتعاقد معه استعمال إحدى اللغات الأجنبية مع ترجمتها إلى اللغة العربية على نفقته، على أن يكون النص العربي له الحجية عند الاختلاف.

3 - على المتعاقد معه أن يمسك سجلاته وكافة حساباته ووثائقه المتعلقة بهذا العقد محلياً باللغة العربية وتحت مسؤوليته معتمدة بشهادة محاسب قانوني مرخص له بالعمل في المملكة.

المادة التاسعة عشر: تسوية الخلافات:

تختص المحكمة المختصة في المملكة العربية السعودية بمدينة الرياض بالفصل في جميع الخلافات والدعاوى الناشئة عن تنفيذ هذا العقد أو المتعلقة به أو المترتبة على انحلاله.

المادة العشرون: الاخطارات والمراسلات :

يعد البريد الالكتروني للطرفين ادناه هي الوسيلة المعتمدة لكافة الاخطارات والمراسلات المتعلقة بالعقد

| الطرف الأول | الطرف الثاني |
|-------------|--|
| | PROCUREMENT@CLUSTER2AIRPORTS.SA |

المادة الحادية والعشرون: الضرائب والرسوم:

يخضع هذا العقد للأنظمة والأوامر المتعلقة بالضرائب والرسوم ويجب على المتعاقد وتقع تحت مسؤوليته أن يقوم بتسديد الضرائب والرسوم في آجالها المحددة ومواعيدها المستحقة للجهة صاحبة الاختصاص.

المادة الثانية والعشرون: تعارض المصالح:

يلتزم المتعاقد وجميع منسوبيه ويضمن التزام المتعاقدين معه من الباطن، وكل من له علاقة مباشرة أو غير مباشرة بتنفيذ نطاق هذا العقد بالتقيد بكافة الأنظمة المعمول بها في المملكة العربية السعودية، ويلتزم بشكل خاص بضرورة أن يتجنب تعارض مصالحه الخاصة مع مصالح الطرف الأول وتجنب أي موقف قد ينشأ عنه تعارض في المصالح فيما يتعلق بتنفيذ العقد، وإبلاغ الطرف الأول والإفصاح كتابة عن أي حالة تعارض في المصالح أو أي مصلحة خاصة نشأت أو ستنشأ أو قد تنشأ عن أي تعامل يكون مرتبطاً بأنشطة صاحب العمل.

المادة الثالثة والعشرون: حقوق الملكية الفكرية:

أولاً: تبقى حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بخدمات المتعاقد التي أنشأها قبل تاريخ هذا العقد أو باستقلال عن هذا العقد ("الخدمات القائمة") ملكاً للمتعاقد، كما يحتفظ المتعاقد بجميع حقوق الملكية الفكرية غير المتصلة بهذا العقد كتلك التي يطورها المتعاقد باستقلال عن هذا العقد وبهدف إنجاز الخدمات المطلوبة في هذا العقد.

ثانياً: يمنح المتعاقد صاحب العمل وكل جهة أخرى تتلقى المخرجات أو تستفيد من الخدمات أو أي طرف ثالث يعينه صاحب العمل لاستخدام مخرجات أو خدمات هذا العقد رخصة لاستخدام الملكية الفكرية في الخدمات القائمة على أن تكون دائمة وغير حصرية وقابلة للتحويل والنقل.

ثالثاً: مع مراعاة ما ورد في الفقرة أولاً من هذا البند، فإن جميع حقوق الملكية الفكرية المقدمة بموجب هذا العقد من قبل المتعاقد أو مقاوليه من الباطن كالمخرجات أو الوثائق وخلافه من الملكيات الفكرية، إما باختراعها، أو تطويرها، أو إنشائها، أو الحصول عليها بشكل منفرد أو مع أي شخص آخر ستؤول إلى صاحب العمل وستصبح مملوكة ملكاً حصرياً لصاحب العمل، وتشمل الملكيات الفكرية كذلك أي تصاميم أو مخططات أو وثائق أو بيانات أو مواصفات أو تقارير يتم تطويرها من قبل المتعاقد لصالح صاحب العمل أو خدمات تطويرية أو تحسينية تستحدث على أي منها، ولا يجوز للمتعاقد استعمالها، أو إعادة استعمالها، أو نسخها أو توزيعها إلا بموافقة مسبقة من صاحب العمل، ولصاحب العمل الحق في رفض طلب المتعاقد بهذا الشأن مع إبدائه لسبب معقول لذلك الرفض.

رابعاً: فيما يتعلق بكل عمل مملوك لشخص آخر غير المتعاقد أو أي جهة حكومية مما يتقرر بموجب هذا الأمر أن يكون مُخرجاً أو عملاً أو يكون متضمناً فيه ("أعمال الطرف الثالث")، فيُطبق ما يلي:

أ. إذا كانت أعمال الطرف الثالث وشروط استخدامها والانتفاع بها معروفة للمتعاقد قبل تاريخ تقديم المتعاقد لعرضه، فعلى المتعاقد أن يفصح عنها مع كامل التفاصيل بما في ذلك شروط الترخيص اللازمة ضمن عرضه.

ب. إذا كانت أعمال الطرف الثالث و/أو شروط استخدامها والانتفاع بها غير محددة في عرض المتعاقد، فلا يجوز للمتعاقد تضمين أعمال الطرف الثالث في الخدمات أو المخرجات إلا بعد أن يفصح إلى صاحب العمل عن تلك الأعمال وشروط استخدامها والانتفاع بها، وأن يحصل بعد هذا الإفصاح على موافقة صاحب العمل على تلك الشروط وعلى ذلك التضمين.

ج. يضمن المتعاقد بأن كل ترخيص ممنوح لصاحب العمل ولكل جهة أو طرف ثالث منتفع ومستخدم لأعمال الطرف الثالث التي يضمنها المتعاقد في عمل أو مُخرج أو وثيقة لتقدم

إلى صاحب العمل بموجب هذا العقد سيكون طبقاً لشروط الترخيص الواردة في الفقرة ثانياً من هذا البند مالم يقر بما جاء في الفقرتين (أ وب) المتقدمتين.

لأغراض الفقرة رابعاً تعرف أعمال الطرف الثالث بأنها أي حق ملكية فكرية لا يملكه أطراف العقد أو المتضامنين (إن وجدوا)، والانتفاع بذلك الحق أو استخدامه مقيّد ومحدود بشروط وموافقة طرف ثالث.

خامساً: يلتزم المتعاقد بنقل كل ما يتعلق بتلك الحقوق المذكورة في الفقرة ثالثاً من هذا البند من وثائق إلى صاحب العمل حسب طلبها؛ لتمكينها من اتخاذ إجراءات تسجيل حقوق الملكية الفكرية الواردة على تلك الخدمات بحسب مقتضى الحال والمتطلبات النظامية في هذا الشأن.

سادساً: يلتزم المتعاقد بحماية صاحب العمل والمواجهة والرد على أي ادعاءات أو دعاوى من الغير تتعلق بحقوق الملكية الفكرية في أي من الخدمات المقدمة من قبل المتعاقد صاحب العمل وفقاً لهذا العقد، أو حقوق الملكية الفكرية المقررة بموجب هذا العقد ما لم تكن تلك الادعاءات بسبب إخلال صاحب العمل بالتزاماتها بموجب العقد أو تقصيرها أو إهمالها، ويظل التزام المتعاقد قائماً بعد انتهاء العقد أو إنهائه، ويتحمل المتعاقد كافة الرسوم والمصروفات والأتعاب اللازمة لرد أي من تلك الدعاوى والادعاءات وتكاليف التقاضي والمحاماة والتعويضات دون أي مسؤولية أو أعباء على عاتق صاحب العمل.

سابعاً: يجوز للمتعاقد وعلى نفقته الخاصة وبموجب موافقة صاحب العمل استخدام أي من الوثائق المقدمة من صاحب العمل لغايات تقديم الخدمات في نطاق هذا العقد وخلال مدته، ويلتزم المتعاقد بحصر نطاق الاستخدام على الشخص أو الأشخاص العاملين على تقديم الخدمات صاحب العمل بموجب هذا العقد دون غيرهم من التابعين للمتعاقد.

المادة الرابعة والعشرون: التنازل عن الحقوق:

اتفق الطرفان بأن عدم قيام أياً منهما بممارسة حقوقه بموجب هذا العقد لا يُعدّ تنازلاً منه عن تلك الحقوق، كما أنّ تقصير أو إهمال أحدهما عن ممارسة حق لا يعني ضمناً التنازل أو التخلي عن ذلك الحق، ولا يسري تنازل أي طرف عن أي حق على أي إخلال لاحق بشروط هذا العقد ما لم ينص ذلك التنازل صراحةً على غير ذلك.

المادة الخامسة والعشرون: القوة القاهرة:

أولاً: القوة القاهرة هي الحدث العام الذي يخرج عن سيطرة أطراف العقد ولا يمكن توقعه ويستحيل دفعه كما يستحيل تنفيذ التزامات المتعاقد أثناء قيامها، ولا يعزى لتسبب أو خطأ أو إهمال من أحد الأطراف أو أي شخص آخر، ويشمل -على سبيل المثال لا الحصر- الحريق والفيضان والحوادث والحرب والعمليات العسكرية والحظر الاقتصادي، ولا يشمل ذلك ما يخضع لسيطرة المتعاقد أو مورديه أو المتعاقد معهم من الباطن.

ثانياً: لا يُعدُّ عدم أداء أحد الطرفين التزاماته إخلالاً بهذا العقد إذا كان هذا العجز ناشئاً عن القوة القاهرة بشرط أن يكون الطرفان قد اتخذا جميع الاحتياطات المعقولة والعناية الواجبة والتدابير اللازمة، وذلك بغرض تنفيذ شروط وأحكام هذا العقد، وقد أبلغ الطرف المتأثر الطرف الآخر في أقرب وقت ممكن من تاريخ علمه بوقوع مثل هذا الحدث.

ثالثاً: لا يُعدُّ من القوة القاهرة تأخر التنفيذ بسبب تقصير أيٍّ من طرفي العقد أو من المتعاقد من الباطن أو نقص في الموارد أو المواد من المتعاقد أو عدم الكفاءة في العمل ما لم يكن النقص في هذه المواد أو الموارد ناشئاً عن القوة القاهرة.

رابعاً: يقوم المتعاقد بما يلزم من خلال بذل أقصى جهده لتقليل آثار القوة القاهرة على تنفيذ وتقديم الأعمال في الموعد المتفق عليه، ويجب على المتعاقد في حال التأخر عن تنفيذ الأعمال بسبب القوة القاهرة إخطار صاحب العمل في أقرب وقت ممكن، وصاحب العمل الحق في إنهاء العقد بالاتفاق بينها وبين المتعاقد إذا أصبح تنفيذ الأعمال مستحيلاً لاستمرار القوة القاهرة لمدة تتجاوز (60) يوماً.

المادة السادسة والعشرون: ممثل صاحب العمل:

1. حدود صلاحيات ممثل صاحب العمل:
المالم ينص العقد على خلاف ذلك، فإن حدود صلاحيات ممثل صاحب العمل الآتي:
أ. عندما يؤدي ممثل صاحب العمل واجباته والتزاماته وممارسة صلاحياته، فإنه يقوم بها بالنيابة عن صاحب العمل.
ب. ممثل صاحب العمل ليست له صلاحية تعديل أحكام العقد.
ج. ممثل صاحب العمل ليست له صلاحية إعفاء أي من الطرفين من أي واجبات أو التزامات أو مسؤوليات محددة في العقد.
د. أي مصادقة أو تدقيق أو شهادة أو قبول أو فحص أو تفتيش أو إصدار أي تعليمات أو إشعارات أو اقتراحات أو أي تصرف مماثل من قبل ممثل صاحب العمل، لا تعفي المتعاقد

- من أي مسؤولية يتحملها بموجب أحكام هذا العقد، بما في ذلك مسؤوليته عن الأخطاء أو حالات عدم التقيد بالشروط.
- هـ. أي طلب من المتعاقد يجب أن يقدم بشكل رسمي لممثل صاحب العمل.
- و. يجب على ممثل صاحب العمل الحصول على موافقة صاحب العمل عند اتخاذ أي إجراء يتعلق بتمديد مدة تنفيذ الخدمات، أو التكلفة الإضافية للخدمات أو أي تعليمات أخرى تتعلق بتغيير وتعديل المتطلبات، باستثناء الظروف الطارئة.
2. تعليمات ممثل صاحب العمل:
- يكون ممثل صاحب العمل مسؤولاً عن تزويد المتعاقد بالملاحظات والتعليمات المتعلقة بتنفيذ الخدمات أو إصلاح العيوب، ويجب على المتعاقد التقيد بهذه التعليمات، ويقوم ممثل صاحب العمل بتوثيق هذه التعليمات والتأكد من تطبيقها.
3. استبدال ممثل صاحب العمل:
- يجب على صاحب العمل إخطار المتعاقد في حال قرر تغيير ممثله.

المادة السابعة والعشرون: الالتزامات العامة:

- دون الإخلال بما ورد في هذا العقد من التزامات، يتعهد المتعاقد بما يلي:
- أ. تقديم الخدمات حسب المواصفات والجدول الزمني المعتمد والمتفق عليه في العقد.
- ب. بذل العناية اللازمة لتنفيذ الخدمات المكلف بها في هذا العقد.
- ج. يلتزم المتعاقد ويضمن التزام المتعاقدين معه من الباطن بتزويد صاحب العمل بكافة المعلومات والبيانات التي قد يطلبها منه، ويحق لصاحب العمل أن يتحقق من صحة هذه المعلومات، كما يجوز لصاحب العمل التقصي عن المتعاقد أو متعاقدي الباطن لدى الجهات الأخرى؛ للتأكد من مدى التزامهم بتعاقداتهم.
- د. توفير المهارات والكفاءات اللازمة لتنفيذ الخدمات طوال مدة العقد.
- هـ. يضمن علمه بمتطلبات العمل والمواد اللازمة لتنفيذ الخدمات، وتوفير وسائل التنقل والوصول لمواقع تقديم الخدمات.
- و. يضمن كفاية الأسعار المنصوص عليها بموجب هذا العقد، والتأكد من أن المبالغ المتفق عليها تغطي كافة الخدمات اللازمة لتنفيذ العقد والوفاء بالتزاماته على الوجه الأكمل.
- ز. إطلاعه على الأنظمة واللوائح اللازمة لتنفيذ النطاق المتفق عليها بموجب هذا العقد.

المادة الثامنة والعشرون: مسؤولية المتعاقد:

أولاً: مسؤولية المتعاقد أمام صاحب العمل:

يكون المتعاقد مسؤولاً أمام صاحب العمل عن أي ضرر أو مطالبة أو أي قضايا أو إجراءات أو تكاليف أو نفقات مباشرة (بما في ذلك أتعاب المحاماة) المترتبة جراء أي ادعاء يقام ضد صاحب العمل أو تم تحملها من قبل صاحب العمل متعلقة بأي من الحالات التالية:

- أ. سوء الأداء في تنفيذ الأعمال المذكورة في العقد.
- ب. أي إهمال أو امتناع أو سوء تصرف من قبل المتعاقد أو ممثليه بشأن هذا العقد.
- ج. أي إخلال بالتزامات المتعاقد بموجب هذا العقد.
- د. أي إخلال بأنظمة المملكة العربية السعودية واللوائح المعمول بها على أرضها.

ثانيًا: مسؤولية المتعاقد أمام الغير:

يكون المتعاقد مسؤولاً أمام أي طرف ثالث يلحقه ضرر نتيجةً لخطأ أو تقصير المتعاقد في تنفيذه للأعمال.

المادة التاسعة والعشرون: ممثل المتعاقد:

يجب على المتعاقد تعيين ممثل له وإعطاؤه الصلاحيات اللازمة للنيابة عنه بموجب مقتضيات هذا العقد، ويشترط موافقة صاحب العمل على هذا التعيين. وفي حال قرر صاحب العمل في أي وقت سحب قبوله فعليه إخطار المتعاقد بذلك، وعلى المتعاقد فور تسلمه الإخطار استبدال ممثله وذلك خلال مدة خمسة أيام وعدم تكليفه بأي عمل آخر، وتعيين ممثل آخر له يوافق عليه صاحب العمل. ويجب على ممثل المتعاقد أن يتلقى بالنيابة عن المتعاقد التعليمات والتوجيهات التي يصدرها ممثل صاحب العمل في نطاق الحدود المبينة في واجبات والتزامات ممثل صاحب العمل. وإذا كان ممثل المتعاقد لا يجيد اللغة العربية وجب على المتعاقد توفير مترجم يجيد اللغة العربية تحدثاً وكتابة وقراءة.

المادة الثلاثون: التعاون مع المتعاقدين الآخرين:

يجب على المتعاقد بناءً على تعليمات ممثل صاحب العمل أن يتعاون مع أي طرف ثالث يعينه صاحب العمل وألا يعيق عمل أي من المتعاقدين الآخرين الذين عينهم صاحب العمل لتنفيذ أي عمل لا يشتمل عليه العقد أو لتنفيذ أي عقد يبرمه صاحب العمل ويكون ذا صلة بالخدمات أو ملحقاتها أو مكملاتها، بما لا يتعارض مع الخدمات المكلف بها المتعاقد، ويشمل ذلك ممثلي هؤلاء المتعاقدين ومنسوبيهم ومن ينوب عنهم وأي جهة أخرى وممثليها ومن ينوب عنها.

المادة الحادية والثلاثون: ممتلكات صاحب العمل:

أولاً: تُعدُّ أي أدوات أو معدات أو مواد أخرى - بما في ذلك أي برامج أو أنظمة تقنية - تم إتاحتها للمتعاقد لاستخدامها، أو ما تم تصنيعه أو شراؤه من المتعاقد ومشمولة في العقد ملكاً خاصاً لصاحب العمل منفردة، وذلك منذ تاريخ شرائها أو الانتهاء من تصنيعها أو تسليمها للمتعاقد أو دخولها نطاق العمل حسب الأحوال.

ثانياً: لا يجوز للمتعاقد استبدال أي من ممتلكات صاحب العمل ولا يجوز استخدام أي من هذه الممتلكات لغير الغرض الذي خصصت من أجله.

ثالثاً: يلتزم المتعاقد بالحفاظ على ممتلكات صاحب العمل بحالة سليمة جيدة كما يلتزم باستعمال تلك الممتلكات وحيازتها بالطرق الفنية المعتادة ووفقاً للتعليمات الفنية اللازمة للحفاظ على تلك الممتلكات، ويحق لصاحب العمل في أي وقت خلال تنفيذ العقد طلب إعادة تسليم الممتلكات بموجب إخطار منها للمتعاقد، ويلتزم المتعاقد بإعادة الممتلكات إلى صاحب العمل في الموعد المبين في الإخطار.

المادة الثانية والثلاثون: المسؤولية عن الخدمات:

بعد صدور شهادة الإنجاز، فإن المتعاقد يظل مسؤولاً عن أي ضرر أو خسارة نتجت عن تنفيذ الخدمات، متى كان هذا الضرر أو الخسارة ناتجة عن واقعة سابقة كان المتعاقد مسؤولاً عنها ولم يكن بالإمكان اكتشافها مسبقاً، وفيما عدا ذلك، فإن المتعاقد غير مسؤول عن أي أضرار أو خسائر قد تلحق بالأعمال بعد استلام صاحب العمل للمخرجات وقبولها وإصدار شهادة إنجاز الخدمات.

المادة الثالثة والثلاثون: التعويض عن الخسائر:

1- الإهمال المهني:

يلتزم المتعاقد معه بحماية صاحب العمل وتعويضه عن أي خسائر أو التزامات أو تكاليف أو مطالبات أو دعاوي أو ملاحقات قد يتحملها صاحب العمل أو تقام ضده سواء نشأت من أو فيما يتعلق بأي إخفاق من قبل المتعاقد معه في أدائه الخدمات بدقة وفقاً للمعايير الواردة أو المشار إليها في هذا العقد.

2- المسؤولية العامة:

يكون المتعاقد معه مسؤولاً مسؤولية مطلقة عن تعويض وحماية صاحب العمل (وموظفيه والأفراد الذين يقومون بأداء خدمات فنية أو إدارية مباشرة لصاحب العمل) بالكامل عن أية خسائر أو أضرار أو أذى (ويشمل ذلك على سبيل المثال لا الحصر الوفاة) للأشخاص (بما في ذلك الموظفين والأفراد السابق ذكرهم) أو الممتلكات (بما في ذلك ممتلكات صاحب العمل أو أي من الموظفين أو الأفراد السابق ذكرهم) والتي قد تنشأ جزئياً أو كلياً من أو تحدث بسبب المتعاقد معه أو أي عامل من العاملين لديه.

- ويشمل هذا التعويض جميع الخسائر والالتزامات والتكاليف والمطالبات والدعاوى أو الطلبات التي قد تحدث أو تقام كنتيجة أو فيما يتعلق بالخسائر أو الأضرار أو الأذى المستحق عنه التعويض.

- يحق لصاحب العمل إما أن يحسم أي مبلغ مستحق له بموجب هذا التعويض من أي مبالغ مستحقة أو قد تكون مستحقة للمتعاقد معه أو يطالبه بالسداد كدين مستحق عليه ومستوجب الدفع.

المادة الرابعة والثلاثون: التدقيق:

بعد استلام فاتورة المتعاقد معه يقوم الطرف الأول باتخاذ الخطوات التي يراها ضرورية للتثبت من صحة بيانات الفاتورة ويجب على المتعاقد معه تزويد الطرف الأول بالمستندات أو المعلومات الإضافية التي قد يطلبها الطرف لأول لهذا الغرض وبعد القيام بالتدقيق والتثبت من صحة تلك الفاتورة يجوز لصاحب العمل الموافقة على دفع المبالغ المستحقة للدفع بموجبها.

المادة الخامسة والثلاثون: سرية المعلومات:

1- يقر المتعاقد معه ويوافق على أن يستلم ويحافظ على كافة المعلومات التي توفرها له شركة تجمع مطارات الثاني سواء قبل إشعار الترسية أو خلال مدة تنفيذ هذا العقد بسرية تامة وأن يستخدمها فقط في أغراض تنفيذ هذا العقد، وألا يقوم من يستلمها أو وكلائه أو موظفيه بالإفصاح عنها بدون موافقة كتابية مسبقة من صاحب العمل، كما أن كافة المعلومات الخاصة بشركة تجمع مطارات الثاني والمتسمة بالسرية لا يجوز الاطلاع عليها إلا للأشخاص والوكلاء الذين يوافق عليهم صاحب العمل كتابة ومسبقاً، ويتعهد كل منهم بدوره على عدم إطلاع أي أطراف أخرى على تلك المعلومات بما في ذلك على سبيل المثال وليس الحصر شروط وأحكام هذا العقد فيما عدا ما يكون ضرورياً لتنفيذ أي متطلبات نظامية أو محاسبية أو تنظيمية وتكون خارجة عن إدارة صاحب العمل التي تسلمت تلك المعلومات.

2- كما يلتزم الطرف الثاني بكافة الأحكام والقواعد الواردة في نظام عقوبات نشر الوثائق والمعلومات السرية وإفشائها الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م / ٣٥) بتاريخ ٨ / ٥ / ١٤٣٢ هـ، وبجميع الأنظمة والقوانين ذات الصلة.

المادة السادسة والثلاثون: المحتوى المحلي:

- يجب على المتعاقد الالتزام بضوابط إعطاء الأفضلية للمحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة في أعمال ومشتريات الشركات المملوكة بالكامل للدولة – أو أي من أجهزتها الحكومية – أو التي تمتلك فيها أكثر من 50% من راس مالها ، والموافق عليها بقرار مجلس الوزراء رقم (658) وتاريخ 1443/11/22 هـ .
1-36 القائمة الإلزامية .

- يجب على مقدمي العطاءات قبل تقديم عطاءاتهم التأكد من القائمة الإلزامية للمنتجات الوطنية الصادرة عن هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية .
- في حال عدم التزام مقدم العطاء بتقديم المنتجات المذكورة في القائمة الإلزامية وتوفيرها من مصادر أخرى ، فإن ذلك سيؤثر على قبول العطاء ، و سيتم اعتبارها منتجات غير وطنية .

- 2-36 تفضيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة .
- تمنح الشركة المنشآت الصغيرة والمتوسطة أفضلية في السعر بنسبة 10% .
 - في حال عدم تقديم شهادة منشآت لا يتم منح افضلية السعر .

الملحق (ب) – الشروط الخاصة:

- التزام المتعاقد معه بفهم نطاق العمل لشركة تجمع المطارات الثاني والتي تأتي الأعمال الاستشارية المضمنة في هذا العقد لتعزيز مخرجاتها وتمكينها رقمياً.
- تقديم استراتيجية التحول الرقمي للمطارات التابعة لشركة تجمع المطارات الثاني بالاتساق مع نموذج مجلس المطارات العالمي ACI Airports Council International
- التزام المتعاقد معه بمستويات النضج الرقمي المطلوبة وفق التصنيف الموضح في نطاق العمل.
- التزام المتعاقد معه بتناول النطاقات الإستراتيجية الخمسة: المسافر، البيانات، التقنية، العمليات، والأفراد والمنشأة (تفصيل ذلك في الملحق هـ).
- التزام المتعاقد معه بالاستفادة من الاستثمارات الحالية التي قامت بها شركة تجمع المطارات الثاني في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتقنيات الطيران والبناء عليها.
- التزام المتعاقد معه بالقيام بزيارات ميدانية للمطارات التابعة لشركة تجمع المطارات الثاني لدراسة وتقييم ومعرفة الوضع الحالي.
- التزام المتعاقد معه بتقديم مخرجات المشروع باعتبار الاختلافات الحالية بين المطارات التابعة لنفس التصنيف.
- التزام المتعاقد معه بضمان وجود أعضاء الفريق في مدينة الرياض طوال مدة المشروع لضمان التنسيق الفعال لأنشطة المشروع.
- التزام المتعاقد معه بنقل المعارف والمهارات لأعضاء الفريق المشغلين والمعنيين بمخرجات المشروع.
- التزام المتعاقد معه بتصميم وتقديم ورش عمل موجهة لدعم تنفيذ مخرجات المشروع على جميع المستويات.
- التزام المتعاقد معه بتقديم تقارير نصف شهرية أو عند طلبها خلال المرحلة الثانية من المشروع.
- التزام المتعاقد معه باتباع ضوابط الأمن السيبراني في تجمع مطارات الثاني وضوابط الأمن السيبراني الصادرة من هيئة الأمن السيبراني.
- التزام المتعاقد معه بتحقيق التكامل مع الحلول الأمنية الخاصة بإدارة سجلات الأحداث السيبرانية (SIEM).
- التزام المتعاقد معه بما ورد كبيانات مساندة في الملحق هـ.
- التزام المتعاقد معه بتقديم تقرير نهائي حول مخرجات المرحلة الثانية يتضمن التوصيات.

الملحق (ج) - نطاق العمل:

غرض / أهداف المشروع:

- يهدف المشروع الى رفع مستوى النضج الرقمي للمطارات التابعة لشركة تجمع المطارات الثاني وفق نموذج النضج الرقمي المطور من قبل Airport Council International والذي نستهدف به المطارات التابعة لشركة تجمع المطارات الثاني وفق الآتي:
- المطارات الدولية: أن تتسق بنضجها الرقمي مع مستوى "المطارات الرقمية من الجيل الثالث" ذات التقنيات الرقمية المتقدمة. وهي خمس مطارات: القصيم، العلا، الطائف، أبها، جيزان.
 - المطارات الإقليمية: أن تتسق بنضجها الرقمي مع مستوى تصنيف "المطارات الرقمية بالكامل". وهي ست مطارات: الجوف، تبوك، حائل، ينبع، الباحة، الهفوف.
 - المطارات المحلية: أن تتسق مع مستوى تصنيف "المطارات الممكنة رقمياً" بأتمتة عمليات الركاب وعمليات التشغيل بالكامل. وهي ست مطارات: القريات، عرعر، بيشة، شرورة، نجران، القيصومة.
 - المطارات الخدمية: أن تتسق مع مستوى تصنيف "المطارات الممكنة رقمياً" بأتمتة عمليات الركاب الأساسية. وهي ست مطارات: طريف، رفحاء، الوجه، رابغ، الدوادمي، وادي الدواسر.

المخرجات الرئيسية من المشروع:

المرحلة الأولى: مرحلة إعداد الاستراتيجية وخارطة الطريق، وهي مرحلة تتمثل بمخرجاتها المنتظرة في الآتي:

- استراتيجية التحول الرقمي والتي يجب أن تتناول خمس مكونات لتقييم ACI وهي: العميل، والبيانات، والتكنولوجيا، والعمليات، والأفراد، والمنظمة.
- خارطة الطريق التي تحدد تسلسل المبادرات والاستثمارات التقنية التي تقود شركة تجمع المطارات الثاني لكل مطار/مجموعة مطارات من أجل تحقيق استراتيجيتها، بالإضافة إلى مسودة طلب تقديم العروض (RFP) للحلول والتقنيات المقترحة.
- البنية المؤسسية التي تحدد إطار العمل لتطوير خارطة الطريق والتي يتم بناءها من خلال تقييم الوضع الحالي وتحديد مجالات التحسين وتحديد البنية المستهدفة التي تدعم مبادرات التحول الرقمي.
- حزم التكنولوجيا والمعايير التي تدعم تنفيذ الحلول القائمة على البرمجيات (لغات البرمجة، المكتبات، الأدوات، الخ).
- أنماط التكامل المؤسسي التي تدعم تنفيذ الحلول المبنية على التكامل (نقل البيانات في الوقت الحقيقي، وتجميع البيانات، والمزامنة ثنائية الاتجاه، الخ)

- استراتيجية إدارة البيانات التي تضع الأساس للاستفادة من البيانات كأصل من أصول الشركة لدعم اتخاذ القرارات والتحليلات والرؤى القائمة على البيانات، ودعم جهود التحول الرقمي.
- حوكمة الاستراتيجية وخطة إدارة المخاطر لكي يتوفر لدى الشركة إطار يضمن تلبية متطلبات الامتثال والأمن والخصوصية طوال عملية التحول.
- ورش عمل منظمة وموجهة لدعم تنفيذ المخرجات السابقة لتمكين المستهدفين من تنفيذ الاستراتيجية وخارطة الطريق بكفاءة وفاعلية.

المرحلة الثانية: المرحلة الإشرافية، وهي مرحلة إلحاقه تختص بمراقبة ومتابعة وتقويم تنفيذ مخرجات المرحلة الأولى، وتتضمن الأنشطة التالية:

- تفعيل حوكمة الاستراتيجية ومتابعة المخرجات.
- متابعة الجدول الزمني لخارطة الطريق.
- مراقبة الأداء وتقويم أي انحراف عن المسار الاستراتيجي.
- دعم المشغلين ونقل المعرفة التنفيذية على جميع المستويات.
- إعداد تقارير أداء دورية نصف شهرية.
- إعداد تقرير ختامي حول المشروع بالمخرجات والتوصيات.

الملحق (د) - جدول الكميات وفئات الأسعار:

| المخرجات | الوصف | العدد | السعر الاجمالي |
|----------|----------------------------|-------|-------------------|
| 1 | استراتيجية المطارات الذكية | 1 | مستند |
| 2 | خارطة الطريق | 23 | مستند |
| 3 | البنية المؤسسية | 1 | مستند |
| 4 | الحزم التقنية والمعايير | 1 | مستند |
| 5 | أنماط التكامل المؤسسي | 1 | مستند |
| 6 | استراتيجية إدارة البيانات | 1 | مستند |
| 7 | حوكمة الاستراتيجية | 1 | مستند |
| 8 | خطة إدارة المخاطر | 1 | مستند |

الملحق (هـ) – بيانات مساندة:

النطاقات الاستراتيجية:

- وفقاً لنموذج مجلس المطارات العالمي ACI Airports Council International هناك خمس نطاقات للحكم على مستوى النضج الرقمي وهي:
 - المسافرين

Outcomes of this component are expected to serve the notion of how digitally advanced, insightful, and proactive Cluster2 airports are in optimizing operational processes to elevate customer experience through every stage of their trip in relation to the target maturity level.

Areas of interest are:

- Personalized, context-aware communications and wayfinding,
- Seamless, omnichannel services across physical/digital touchpoints,
- Proactive issue resolution through predictive analytics,
- Consistent, high-quality experiences across all passenger segments,
- Effective capture and application of customer feedback,
- Sentiment analysis of online reviews to identify pain points,
- Comprehensive profiling of passenger preferences,
- Application of behavioral sciences for improved journeys,
- Preemptive crowd management using IoT and forecasts,
- Convenience of self-service options like biometrics,
- Engaging digital signage, beacons, and mobile apps,
- Data sharing to enable seamless curb-to-curb travel,
- Monitoring of end-to-end KPIs like NPS, wait times etc.

Example of an essential solutions is: A KPI Performance Monitoring System

○ البيانات

Outcomes of this dimension are expected to serve the notion of how effectively Cluster2 leverages digital/data capabilities, tools, and governance aspects to facilitate transparent, integrated and consensus-driven decision making among all airport community stakeholders.

Areas of interest are:

- Integrated digital workflows and systems across stakeholder operations,
- Established data-sharing protocols and governance models,
- Common operational picture via synchronized dashboards and KPIs,
- Colocation of decision-makers through virtual/augmented control centers,
- Automated reporting and analytics for joint fact-based planning,
- Dynamic resource allocation using real-time demand forecasts,
- Collaborative incident management via shared communication tools,
- Transparency of financial/capacity information for planning,
- Joint innovation cells for stakeholder-driven improvement projects,
- Use of simulation and «what-if» scenario modeling for planning,
- Engagement platforms for regular coordination and change management,
- Alignment of financial incentives for cooperative performance,
- Digital agreements formalizing collaborative processes enterprise-wide.

Example of an essential solutions is: An Airport Collaborative Decision-Making System (A-CDM)

○ التقنية

Outcomes of this dimension are expected to serve the notion of assessing the foundations, mindset, processes, and resources that empower Cluster2 airports to sustain its trajectory of digital innovation and adaptation over time.

Areas of interest are:

- Robustness, scalability, and flexibility of the core IT infrastructure - servers, networks, hardware etc.
- Adoption of modern architecture like cloud, virtualization, edge computing to enhance agility.
- Integration between legacy and new systems to maximize technology investments.
- Data management capabilities like systems, governance, quality, accessibility.
- Innovation culture and processes like ideation, experimentation, piloting new solutions.
- Partnerships with startups, tech companies, research institutions for co-creation.
- Digital skills and talent - programs to attract and develop capabilities required for transformation.
- Change management strategies to drive organizational adaptation.
- Governance frameworks for strategic decision-making, risk monitoring on technology.
- Cybersecurity protocols, capabilities to secure critical airport infrastructure.
- Digital roadmap and funding to support long term technology evolution needs.

Example of an essential solutions is: Network automation through SDN/NFV

○ العمليات

Outcomes of this dimension are expected to serve the notion of how well Cluster2 leverages digital technologies to enhance efficiency and effectiveness in order to reach operational excellence with boosted productivity, sustainability, and resilience.

Areas of interest are:

- Automation of repetitive/manual tasks to improve productivity,
- Integration of systems and digital workflows for streamlined operations,
- Visibility into real-time operational performance via dashboards,
- Data-driven resource scheduling and demand-capacity management,
- Predictive maintenance of facilities, equipment, and systems,
- Analytics for optimized procurement, inventory, and supply chain,
- Paperless and digital processes for enhanced compliance,
- Benchmarking and continuous process improvement initiatives,
- Performance benchmarking against productivity KPIs,
- Skills enhancement through virtual/augmented reality systems,
- Real-time situational awareness via networked sensors and analytics,
- Tracking of financial, environmental, and social KPIs,
- Regulatory compliance through digitized records and reporting.
- Resource and cost optimization through analytics,
- Disruption management capabilities via incident response systems.

Example of an essential solutions is: an Integrated Airport Operations Centre

○ الأفراد والمنشأة




Outcomes of this dimension are expected to serve the notion of how well Cluster2 supports the retention and development of talent to support digital transformation.

Areas of interest are:

- Staffing Levels: what are the adequate levels of employees needed to support the successful delivery of the digital transformation journey,
- Training programs: what technical and soft skills trainings are needed to upskill existing staff on proposed technologies,
- Career growth paths: what career pathways are needed for staff to transition into roles requiring digital skills,
- Reskilling initiatives: what reskilling initiatives are needed to help staff adopt new ways of working in a digital environment,
- Partnerships: what academic/industry partnerships are needed to leverage continued learning opportunities,
- Recognition programs: what reward programs are recommended to recognize frontline innovators and digital adopters.

نموذج من مؤشرات التحول الرقمي المستهدفة:

| | Digitally Enabled Airport – 25% Weight | Fully Digital Airport – 50% Weight | | Next-Gen Digital Airport – 25% Weight |
|-------------------------------|--|--------------------------------------|------------------------------------|--|
| Infrastructure | Free Wi-Fi | Location-based Services | Cyber threat resilience | Hybrid cloud infrastructure |
| Open Data | API Platform | Data Strategy | Hackathons | Smart Data capability |
| Customer Experience | Digital Channels | Omni-Channel | Digital Retail of airport products | Personalized / context aware offerings |
| Digital Touchpoints | Biometrics Roadmap | Digitized Touchpoints | Privacy Management | Biometrics-enabled Touchpoints |
| Control Room and IoT | Forecast flow and throughput | Measure flow and throughput | Real-time information sharing | Virtual Airport Operations Centre |
| Innovation and Transformation | Innovation process and team | Active digitalization and innovation | Innovation pipeline | New Digital Business Models |
| MAX SCORE | 6/6 = 100% | 12/12 = 100% | | 6/6 = 100% |

| | | | |
|----------------|---|--|---|
| <u>EXAMPLE</u> |  |  |  |
| | Airport has free wi-fi, has a working website and mobile app and the company has the tools available to forecast passenger flows. | Airport has cybersecurity policies and procedures, has developed a data strategy, offers self-service kiosks, and measures passenger throughput through a Queuing Management System. | Airport offers biometrics-enabled immigration kiosks. |
| | Airport scores 3/6 = 50% | Airport scores 4/12 = 33% | Airport scores 1/6 = 17% |

| |
|--|
| The overall Digital Transformation score of the airport is $50\% \times 0.25 + 33\% \times 0.50 + 17\% \times 0.25 = 33\%$ |
|--|

| Capability | Definitions |
|--|--|
| Free Wi-Fi | Wi-Fi that is easily accessible and free |
| API Platform | API Platforms expose your APIs to partners and developers and usually come with built-in documentation, a playground for testing your APIs, and various measures to increase performance, availability, and security. |
| Digital Channels | All fully digital or digitally enabled customer/passenger (B2C) channels, most notably: official homepage, mobile app(s), information screens and stela; as well as, holograms, humanoid robots, etc. |
| Biometrics Roadmap | A roadmap detailing in what sequence touchpoints will be digitized and biometrically enabled. |
| Forecast flow and throughput | Capability to forecast flow and throughput through all areas of the airport (airside, terminal, landside) for strategic, tactical, and operational time horizons. |
| Innovation process and team | Capability to facilitate the organization actively in innovation with technology. |
| Location-based Services | Services that are offered based on the location of the passenger, personnel or asset, or guide them to a location. |
| Data Strategy | A corporate data strategy usually consists of data governance (assessment of ownership and trust level, policies, and standards), data quality and master data management (MDM), a technology roadmap for handling data, and data privacy/compliance policies. |
| Omni-Channel | Omni Channel allows consistent high-quality bidirectional communication with the customer through all available channels. |
| Digitized Touchpoints | All touchpoints have the ability to digitally process the customer and send statistics about their performance. |
| Measure flow and throughput | Capability to measure flow and throughput through all areas of the airport (airside, terminal, landside) for strategic, tactical and operational time horizons. |
| Active digitalization and innovation | Digitalization does not only rely on a working IT infrastructure, general data protection and information security policies in place. The basis should be a corporate culture that enables processual change. |
| Cyber threat resilience | Refers to an entity's ability to continuously deliver the intended outcome, despite adverse cyber events like hacking or distributed denial-of- service (DDoS) attacks. |
| Hackathons | Usually, a multi-day event where software engineers and volunteers from other fields collaboratively design and develop software, often with a specific goal or target and using Software Development Kits (SDK) or APIs from the event sponsors. |
| Digital Retail of airport products | Allows the reservation (for pick up on site) or ordering of physical products for sale at the airport by customers in advance, during or after their journey. |
| Privacy Management | Capability to securely, safely, and in compliance handle passenger information. |
| Real-time information sharing | Capability to share information in real time about all aspects of airport operations, including but not limited to forecasts and measurements of operational flows and flight information. |
| Innovation pipeline | An innovation pipeline is an instrument that helps to prioritize projects—usually as a part of portfolio management. |
| Hybrid cloud infrastructure | Hybrid cloud refers to the orchestration of public cloud, private cloud and on-premises solutions |
| Smart Data capability | Capability to do advanced analytics on data collected in the airport with for example machine learning and AI. |
| Personalized / context aware offerings | Allows for personalized and relevant offerings to passengers of other stakeholders, based on their context. |
| Biometrics-enabled Touchpoints | Capability to allow passengers to pass through a touchpoint with biometrics instead of documents like boarding passes and passports. |
| Virtual Airport Operations Centre | Capability to have all functions and technology available to virtually be able to run an APOC independent of location. |
| New Digital Business Models | Finding new opportunities for corporate growth away from the established business model and its limitations. |

| | Digitally Enabled Airport | Fully Digital Airport | Next-Gen Digital Airport |
|--------------------------------------|---|--|--|
| Infrastructure | Free Wi-Fi 4% | Secure Infrastructure in compliance with cybersecurity practice 4% | Location-based Services 5% |
| Open Data | Integration Platform 5% | Activate Data Management Practice 4% | Advanced Data Analytics 5% |
| Customer Experience | Digital Channels 4% | Unified Platform 6% Unified CRM and Loyalty Program 6% | Luggage real-time tracker 4% |
| Digital Touchpoints | Biometrics and Digitized Touchpoints Roadmap 6% | Digitized Touchpoints 6% | Biometrics enabled Self-service touchpoints 6% |
| Control Room and IoT | Forecast flow and throughput 6% | Queue Management 6% Airport Operations Centre 6% | Virtual Airport Operations Centre 4% |
| Innovation and Transformation | Innovation process and team 5% | Activate unified innovation framework 4% | Unified Innovation Lab 4% |
| MAX Weight | 30% | 42% | 28% |

نموذج من الحلول المستهدفة:

| Domain | Area | Priority | Audience |
|---|--------------------------------------|----------|-------------------|
| Key ICT Domains | | | |
| Data Warehouse/Data Lake | Enterprise Data Technologies | High | Cluster2 Airports |
| Infrastructure (for the domains in scope) | Enterprise Infrastructure/Foundation | High | Cluster2 Airports |

| Domain | Area | Priority | Audience |
|---|--|----------|---|
| Key ICT Domains | | | |
| KPI Performance Monitoring System | Enterprise Technologies | High | Cluster2 Airports |
| Artificial Intelligence Capabilities | Enterprise AI Technologies | Medium | Cluster2 Airports |
| Airport Websites and Mobile Applications | Enterprise Channels | Medium | International/Tourism and Regional Airports |
| Cloud Adoption | Enterprise Infrastructure/Foundation | Medium | Cluster2 Airports |
| Ticketing System | Enterprise Technology | Medium | Cluster2 Airports |
| Cybersecurity | Monitoring and Management | Medium | Cluster2 Airports |
| Key Aviation Domains | | | |
| Airport Operations Database (AODB) | Airport Operations | High | Cluster2 Airports (OPS) |
| Flight Information Display System (FIDS) | Information Display | High | Cluster2 Airports (OPS) |
| Resource Management System (RMS) | Resource Management, Planning & Allocation | High | Cluster2 Airports (OPS) |
| Common Use Terminal Equipment (CUTE) / Common Use Passenger Processing System (CUPPS) | Passenger Processing | High | Cluster2 Airports (OPS, Airlines, GH) |
| Local Departure Control System (LDCS) | Passenger Processing | High | Cluster2 Airports (OPS, Airlines, GH) |
| Baggage Handling System (BHS) | Baggage Processing | High | Cluster2 Airports (OPS, Airlines, GH) |
| Airport Operations Control Center (AOCC) | Airport Operations | High | Cluster2 Airports (OPS) |
| Biometrics | Passenger Processing | Medium | Cluster2 Airports (OPS, Airlines, GH) |
| Parking and Ground Transportation System | Land Side Supporting Technology | Medium | Cluster2 Airports (Commercial, OPS) |
| Asset Tracking | Motorised and non-motorised assets | Medium | Cluster2 Airports (Finance, Support Services) |

نموذج من مؤشرات الأداء للشركة:

| Core | Destination – Nonstop- Enplaned Passenger Growth | Unsafe Equipment | Rate of aircraft accidents |
|--------------------------------|---|---|----------------------------------|
| Departure Punctuality | International Passenger Growth | Rate of various types of aircraft accidents | Number of ERP drills |
| Arrival Punctuality | Safety | Rate of aircraft surface accidents | formal risk assessments |
| Regularity (Cancellation rate) | Accident rate by operation type | Runway incursions | zero regulatory enforce> actions |
| Turnaround time (TAT) | Accident rate by occurrence category | Runway accidents | Breach of security |
| Airport peak throughput | Bird Strikes | Foreign Object Damage | Wake turbulence incidents |
| Airport peak capacity | occupational Injuries | Public Injuries | Attack on airport facilities |
| Destinations-nonstop | Annual average response time to an accident or incident | Lost Work Time from Accidents | Unstable approaches |
| Airport throughput efficiency | | response time to an accident | Abnormal runway contact |
| Taxi-in Additional Time | | Delays caused by security incidents | High speed rejected takeoff |
| Taxi-out Additional Time | | Accident rate by operation type | Fatigue occurring in operation |
| Freight or Mail Loaded | | | |

| Financial & Commercial | Spend Rates - Duty Free | Cost & Effectiveness | tonnage of cargo per employee | Energy consumption |
|-------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------|----------------------------|
| Aeronautical Rev./ Passenger | Growth rate of non-aero. Rev. | Passengers per Employee (efficiency) | Utility costs / passenger | Renewable Energy Purchased |
| Aeronautical Rev.\Movement | Revenue from Aeronautical fees | | Utility costs / WLU | |
| % of non-aero Rev. from total Rev. | Growth rate of other services Rev. | Aircraft Movements per Employee | Environmental | |
| Non-Aero. Rev. /passenger | Customer Service | Total Cost per passenger | Environmental violations | |
| Debt Service as % of Operating Rev. | Baggage at Arrival | Total Cost per Movement | Energy Consumption | |
| Long Term Debt per passenger | Baggage out-bound | Total Cost per Movement | Utilities Usage / Square Meter | |
| Debt to EBITDA Ratio | Baggage inbound off-loading | Total Cost per WLU | Water Consumption | |
| EBITDA per Passenger | Baggage inbound first bag | Operating cost per Passenger | contamination events | |
| Car Parking rev./ passenger | Baggage inbound last bag | Operating cost per Movement | Carbon footprint | |
| Spend Rates Food and Beverage | Arrival Bags in Baggage Reclaim | Operating cost per WLU | Waste Recycling | |
| Spend Rates - Retail | Environmental violations | | Waste Reduction Percentage | |