CONCEPT

العقود الرشيقة وإدارة الموردين: النماذج التجارية وقبول الإصدارات وحقوق الخروج

7 – 11 مارس 2027

الرياض - فندق خمس نجوم في حي كافد



العقود الرشيقة وإدارة الموردين: النماذج التجارية وقبول الإصدارات وحقوق الخروج

المرجع: 20910_878 **التاريخ:** 7 – 11 مارس 2027 **المكان:** الرياض - فندق خمس نجوم في حي كافد **الرسوم:** SAR 20000

مقدمة:

تتعثر العقود الرشيقة حين تشتري المؤسسات أعمال البرمجيات التكرارية بشروط نطاق ثابت وسعر ثابت صممت أصلا لعقود الإنشاء أو توريد المعدات. فيجمد النطاق مبكرا، ويتحول كل تعديل في سجل المنتج إلى أمر تغيير مكلف، ويضخم المورد تقديراته، وتتوقف الدفعات بسبب نزاعات القبول. تؤهل هذه الدورة من كور كونسبت مشتري الخدمات الرقمية لاختيار نموذج تجاري لكل إصدار، وصياغة النطاق في رؤية منتج وسجل أولويات، وربط الدفع بالسبرنت المقبول، وحماية الشفرة المصدرية وحقوق الخروج، وإدارة أداء الموردين وحوكمة تعددهم. ويعد المشاركون هيكل عقد رشيق وورقة شروط لمنتج رقمي في دراسة حالة.

أهداف الدورة:

- تشخيص مواضع انهيار عقد النطاق الثابت في مشاريع البرمجيات والخدمات الرقمية التكرارية واختيار نموذج تجاري أنسب
- هيكلة صفقات الوقت والمواد بسقف والسعر الثابت المسقوف لكل إصدار والتكلفة المستهدفة مع تقاسم الوفر والتجاوز والنماذج القائمة على النتائج والخدمات المدارة ومقارنة توزيع المخاطر فيها
- إعداد اتفاقيات إطارية بأوامر استدعاء تتيح ترسية إصدارات المنتج مباشرة أو عبر منافسة مصغرة
- تحديد النطاق التعاقدي من خلال رؤية المنتج وسجل الأولويات وقواعد قبول السبرنت وتعريف الإنجاز التي تطلق الدفعات
- التفاوض على ملكية الملكية الفكرية والشفرة المصدرية والضمانات والإيداع لدى طرف ثالث والإنهاء للملاءمة بين الإصدارات دون فقدان استمرارية المنتج
- تصميم هيكل توجيه مشترك وبطاقة أداء للموردين ونموذج تنسيق لتعدد الموردين وجمعها في هيكل عقد رشيق وورقة شروط

الفئة المستهدفة:

- مديرو المشتريات والفئات الشرائية الذين يوفرون خدمات تطوير البرمجيات والحوسبة السحابية والخدمات الرقمية
- مديرو العقود الذين يديرون اتفاقيات الموردين لأعمال التقنية التكرارية بعد الترسية
- المستشارون القانونيون الداخليون الذين يتفاوضون على شروط الملكية الفكرية والمسؤولية والخروج مع موردي التقنية
- مديرو تسليم التقنية والمنتجات الذين يوجهون فرق الموردين ويعتمدون مخرجات السبرنت
- قادة مكاتب إدارة الموردين الذين يتابعون أداء عدة موردين للتطوير
- مديرو المالية التجارية الذين يعتمدون الميزانيات وجداول الدفع وسقوف التكلفة للبرامج الرقمية

محاور الدورة:

اليوم 1: لماذا تنهار صفقات النطاق الثابت في أعمال البرمجيات التكرارية

- قيمة التعاون مع العميل بدل التفاوض على العقد في Agile Manifesto بيان المنهجيات الرشيقة منطلقا تجاريا
- أنماط إخفاق عقود الشلال: تجميد النطاق المبكر ودوامة أوامر التغيير وتضخيم التقديرات
- مخروط عدم اليقين وعلاوة المخاطر في تسعير المورد للمتطلبات الناشئة
- خريطة حوافز المشتري والمورد عبر دورة حياة المنتج
- فحص سلامة عقود موردي التقنية الحالية ببطاقة تقييم الجاهزية الرشيقة

اليوم 2: النماذج التجارية والاتفاقيات الإطارية للموردين العاملين بالمنهجيات الرشيقة

- عقود الوقت والمواد مع سعر أقصى محدد وسقوف عدم التجاوز
- السعر الثابت المسقوف لكل إصدار وبندا الخروج المبكر والتبديل دون تكلفة
- تسعير التكلفة المستهدفة بنسب تقاسم الوفر والتجاوز ومعادلات تعديل الأتعاب
- النماذج القائمة على النتائج والخدمات المدارة المرتبطة بمؤشرات نتائج الأعمال
- الاتفاقيات الإطارية وأوامر الاستدعاء وقواعد الترسية المباشرة والمنافسة المصغرة

اليوم 3: النطاق والقبول والدفع والتغيير في جداول العقد

- بيان رؤية المنتج وسجل الأولويات جدولا تعاقديا للنطاق
- بروتوكول قبول السبرنت وتعريف الإنجاز معايير قبول موضوعية
- بند إعادة ترتيب سجل الأولويات بديلا عن إجراء طلب التغيير الرسمي
- دفعات مرحلية مرتبطة بالإصدارات المقبولة والمبالغ المحتجزة والمبالغ المعلقة
- سرعة الفريق وجداول أسعار الفرق وتعهدات الطاقة الإنتاجية في جدول التسعير

اليوم 4: الملكية الفكرية والضمانات والخروج ومخاطر تعدد الموردين

- ملكية الشفرة المصدرية وتراخيص الملكية الفكرية السابقة والمكونات مفتوحة المصدر والإيداع لدى طرف ثالث
- فترات الضمان وسبرنتات معالجة العيوب ومخصصات الدين التقني
- الإنهاء للملاءمة عند حدود الإصدارات وواجبات نقل المعرفة
- ميثاق لجنة التوجيه المشتركة وسلم التصعيد ومستويات تسوية النزاعات
- بطاقة أداء الموردين ونموذج تكامل تعدد الموردين بإيقاع إصدار مشترك

اليوم 5: منتج رقمي في دراسة حالة وورقة شروط العقد الرشيق

- موجز المنتج الرقمي في دراسة الحالة: تطبيق للمواطنين أو العملاء يبنيه موردان متنافسان
- مصفوفة اختيار النموذج التجاري ومقارنة سيناريوهات التسعير للحالة
- صياغة هيكل العقد الرشيق: شروط الاتفاقية الإطارية ونموذج أمر الاستدعاء والجداول
- بناء ورقة الشروط: مواقف السقوف والقبول والملكية الفكرية والخروج والحوكمة
- الدفاع عن ورقة الشروط أمام تفاوض تجريبي مع المورد ولجنة مراجعة قانونية

المهارات التي ستكتسبها:

- اختيار النموذج التجاري الرشيق
- هيكلة تقاسم الوفر والتجاوز
- تصميم الاتفاقيات الإطارية وأوامر الاستدعاء
- تحديد النطاق بسجل الأولويات
- إدارة قبول الإصدارات
- التفاوض على الملكية الفكرية التقنية والخروج
- إدارة أداء الموردين الرشيقين
- حوكمة تعدد الموردين

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بهيكل عقد رشيق وورقة شروط جرى اختبارهما في تفاوض تجريبي مع مورد ومراجعة قانونية
- التوقف عن دفع ثمن أوامر التغيير مع كل إعادة ترتيب لسجل الأولويات مع الإبقاء على سقوف ميزانية تقبلها الإدارة المالية
- الاحتفاظ بحق الخروج من مورد ضعيف بين الإصدارات دون فقدان الشفرة المصدرية أو معرفة المنتج
- مقارنة ممارسات الشراء الرشيق مع زملاء من المصارف والاتصالات والخدمات العامة والتجزئة والطاقة

الخاتمة:

يقدم الموردون العاملون بالمنهجيات الرشيقة قيمة حقيقية حين يكافئ العقد الإصدارات المقبولة لا المواصفات المجمدة. تنتقل الدورة من أسباب إخفاق صفقات النطاق الثابت، إلى عقود الوقت والمواد بسقف والسعر الثابت المسقوف لكل إصدار والتكلفة المستهدفة والنماذج القائمة على النتائج وأوامر الاستدعاء الإطارية، ثم إلى جداول النطاق المبنية على سجل الأولويات وقبول السبرنت والدفعات المرحلية والتغيير عبر إعادة الترتيب، وصولا إلى الملكية الفكرية والضمانات وحقوق الخروج والتوجيه المشترك وتنسيق الموردين. ويخرج المشاركون في اليوم الأخير بهيكل عقد رشيق وورقة شروط لمنتج رقمي في دراسة حالة.