

604 SHOULD COST

Tecniche di calcolo del prezzo potenziale di mercato di beni e servizi

La metodologia dello Should Cost si è affermata come una delle tecniche di supporto all'azione del procurement più efficaci per la verifica dei prezzi proposti dai fornitori. Dall'indagine di mercato dei costi delle differenti componenti di un bene o di un servizio, ovvero materia prima e componentistica, attrezzature e macchinari di lavorazione, manodopera, costi accessori (imballi, trasporti, documentazione etc.), e margine lordo è possibile, con un tipico approccio bottom-up, pervenire alla definizione dei costi che un determinato cluster di fornitori (omogeneo in quanto a costi del lavoro, dimensione, ubicazione geografica) sopporta per la produzione/erogazione. La determinazione di questo primo prezzo di Should Cost viene ulteriormente affinata considerando sia le condizioni di mercato (monopolio, oligopolio, mercato aperto), sia il trend dei costi delle principali componenti di costo (p.es. la materia prima) sia le politiche commerciali del committente (termini di pagamento, applicazioni di penali e fidejussioni etc.).

OBIETTIVI

- ✓ Trasmettere gli elementi di conoscenza utili a costruire una metodologia aziendale per il calcolo dello Should Cost
- ✓ Approfondire i contenuti e le dinamiche di ciascuna fase (breakdown, ricerca fonti, calcolo del prezzo da breakdown, calcolo dei correttivi)
- ✓ Fornire una panoramica delle fonti informative alle quali far riferimento per la configurazione del processo di Should Cost

DESTINATARI

- **Senior Buyer e Category Manager** (per affinare il calcolo e l'utilizzo dello Should Cost costo per l'impostazione delle gare di acquisto e per la preparazione alla trattativa)
- **Risorse e responsabili degli enti di progettazione, ingegnerizzazione e costificazione** (per approfondire la conoscenza delle dinamiche delle strutture di prezzo)

AGENDA

1. Definizioni e riferimenti

- a) Calcolo del prezzo di un bene, di un servizio, di una prestazione o di un appalto di lavori sulla base:
- del prezzo delle singole componenti operative del prezzo complessivo del fornitore o dell'insieme di fornitori
 - della quota-prezzo delle spese generali e dell'EBITDA del fornitore o dell'insieme di fornitori
 - della congiuntura del mercato di acquisto
 - del prezzo di acquisti precedenti da quel fornitore o da quell'insieme di fornitori
 - di ogni altro riferimento utile al raggiungimento di un prezzo realistico

2. Il processo dello Should Cost

- a) Creazione di un tipico di breakdown del bene, del servizio, della prestazione o dell'appalto di lavori

- b) Individuazione, per ciascuna componente operativa del breakdown del prezzo «di costo fornitore» stimato sulla base dei dati ottenuti da fonti affidabili
- c) Individuazione delle fonti-prezzo più accreditate
- d) Individuazione, per area geografica, distretto o altro cluster (anche del singolo fornitore), del valore delle spese generali e dell'EBITDA del/dei fornitore/i (considerando anche l'impatto della vendita ai fornitori (e dei suoi riflessi sull'EBITDA)
- e) Analisi della congiuntura del mercato di acquisto e del cluster fornitori e dei suoi riflessi sui prezzi
- f) Analisi della relazione tra il fornitore, o il cluster di fornitori e l'azienda cliente
- g) Comparazione del prezzo ottenuto con quello di acquisti precedenti dopo opportuna destagionalizzazione



DURATA

4 ore
1 modulo da 4 ore



EROGAZIONE

On-line



EDIZIONI

• 18 giugno (mattina)
• 8 novembre (mattina)