JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف

تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف دورة تدريبية مدتها أسبوع للمشترين وموظفي المشتريات الذين يحتاجون إلى اختبار أسعار الموردين وبناء سجل فرص خفض التكاليف. ومع تقلب تكاليف المدخلات وضغط الميزانيات، تنتظر المؤسسات من المشترين تبرير كل سعر يقبلونه بأدلة واضحة وبيان مصادر الوفورات المحققة. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة لفرق الشراء التي تفاوض بالأرقام والحجج.

لماذا يهم تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف الآن

تتشكل ممارسة الشراء اليوم تحت ضغط تقلب أسعار السلع والشحن، وتدقيق الإدارة المالية المتزايد في الإنفاق، وموردين يمررون الزيادات بأدلة ضعيفة. فالمشتري القادر على تفكيك عرض السعر إلى محركات تكلفته ومقارنة تكلفة دورة العمر يحمي هامش المؤسسة، أما من يقبل السعر المعلن فيفقد ثقة الإدارة المالية. وتستند الدورة إلى مفهوم التكلفة الكلية للملكية TCO وإلى مبادئ ISO 20400 الإرشادية للشراء المستدام، حتى لا تأتي الوفورات على حساب الشراء المسؤول.

المستفيدون من تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف

- المسؤولون عن طلب عروض أسعار السلع والخدمات ومقارنتها واعتمادها
- المسؤولون عن معالجة طلبات رفع الأسعار وتجديد العقود
- المسؤولون عن إعداد تقارير الإنفاق وسجل الأسعار لفئات الشراء
- المسؤولون عن هندسة القيمة ومراجعة المواصفات مع المشترين
- طالبو الشراء في العمليات الذين يحددون المتطلبات المؤثرة في السعر

تستفيد أقسام المشتريات أكثر عندما يحضر عدة مشترين معا، إذ يعودون بطريقة موحدة لنمذجة التكلفة المستهدفة وتسجيل الوفورات.

قدرات تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف

ينتقل المشاركون من قبول الأسعار المعروضة إلى مناقشتها بنماذج التكلفة، ومن الخصومات العابرة إلى روافع وفورات قابلة للتكرار.

- بناء نموذج تكلفة مستهدفة لصنف مشترى — قرارات السعر المستهدف
- حساب التكلفة الكلية للملكية عبر العروض المتنافسة — اختيار المورد
- تقييم رافعة خفض التكاليف الملائمة لكل فئة إنفاق — مالكو الفئات
- تصميم سلم تنازلات بمتغيرات قابلة للمقايضة — تخطيط التفاوض
- موازنة ادعاءات رفع الأسعار بمؤشرات التكلفة المنشورة — قرارات التجديد
- إبلاغ الوفورات المتحققة وتجنب التكلفة — الإدارة المالية وأصحاب الميزانيات

مصطلحات تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف الأساسية

- التكلفة المستهدفة — تقدير لما ينبغي أن يكلفه الصنف من خامات وأجور ونفقات عامة وهامش عادل.
- التكلفة الكلية للملكية TCO — مجموع تكلفة شراء الصنف واستخدامه وصيانته والتخلص منه طوال عمره، لا سعره فقط.
- موازنة العروض — تعديل عروض الموردين إلى نطاق وأساس موحدين لتمكين المقارنة العادلة بينها.
- تجميع الكميات — ضم الطلب من عدة مواقع أو طلبيات لدى عدد أقل من الموردين للحصول على أسعار وشروط أنسب.
- BATNA — البديل الأنسب للاتفاق المتفاوض عليه، أي الخيار الذي يلجأ إليه المشتري إذا تعثر التفاوض مع المورد.
- تجنب التكلفة — وفر يسجل حين يمنع المشتري زيادة سعرية مقترحة أو تكلفة غير مخططة من النفاذ.

تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف يوما بيوم

اليوم 1: هياكل الأسعار ومحركات تكلفة المورد

- نماذج تفكيك تكلفة المورد — عناصر السعر التي تستحق الاعتراض
- مؤشرات أسعار الخامات والأجور — اختيار بنود تعديل السعر
- هيكل السوق وقوة المورد — تحديد النفوذ قبل طلب عروض الأسعار
- سجل الأسعار وتتبع الانحرافات — رصد الزيادات غير المبررة
- مكعب الإنفاق حسب الفئة — أين يثمر جهد تحقيق الوفورات

اليوم 2: أساليب تحليل أسعار الشراء

- نمذجة التكلفة المستهدفة — وضع سعر مستهدف مبني على الحقائق
- توحيد عروض الأسعار وموازنتها — مقارنة العروض المتباينة بإنصاف
- مقارنة الأسعار بالمؤشرات المرجعية — اختبار معقولية عرض السعر
- منحنى التعلم وأثر الكميات — تسعير الطلبات المتكررة والكبيرة
- نماذج التكلفة الكلية للملكية — ترتيب العروض حسب تكلفة دورة العمر

اليوم 3: روافع خفض التكاليف

- مراجعة المواصفات وهندسة القيمة — حذف التكلفة دون فقد الوظيفة
- تجميع الكميات وتوحيد الطلب — بناء قوة الشراء
- توحيد الأصناف والخدمات — تقليل التنوع وحجم المخزون
- شروط السداد وIncotermsg وتكلفة النقل — موازنة السيولة والشحن
- قرار التصنيع أو الشراء والبحث عن موردين بدلاء — خلق المنافسة

اليوم 4: تخطيط التفاوض وتكتيكات التنازل

- تحديد الهدف وحد الانسحاب وBATNA — رسم نطاق التفاوض
- سلالم التنازل ومتغيرات المقايضة — ما يعطى وما يؤخذ
- طلبات رفع الأسعار — ردود مبنية على الأدلة لادعاءات المورد
- أدوار اجتماع المورد وتصميم جدول الأعمال — ضبط مسار التفاوض
- تتبع الوفورات وسجلات تجنب التكلفة — رفع النتائج إلى الإدارة المالية

اليوم 5: ممارسة سجل فرص خفض التكاليف

- مراجعة التكلفة المستهدفة لعرض سعر فعلي — تأكيد السعر المستهدف
- مقارنة التكلفة الكلية للملكية للعروض المختصرة — اختيار المورد المفضل
- اختيار الروافع لفئة إنفاق — ترتيب إجراءات الوفورات
- تمثيل خطة التنازلات — اختبار مواقف التفاوض مع الزملاء
- سجل فرص خفض التكاليف — إجراءات وفورات مرتبة ومسؤولوها

تطبيق تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف بعد الدورة

- إعادة بناء نموذج التكلفة المستهدفة لصنف مرتفع الإنفاق واستخدامه في الرد على طلب رفع السعر التالي من المورد.
- إجراء مراجعة للمواصفات وتجميع الكميات لفئة واحدة مع طالبي الشراء وتوثيق إجراءات الوفورات المتفق عليها.

أسئلة حول تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف

ما تحليل أسعار الشراء وخفض التكاليف، ولماذا يهم الآن؟

هو اختبار أسعار الموردين مقابل أدلة التكلفة وتطبيق روافع تخفض الإنفاق. ويهم الآن لأن تكاليف المدخلات تتغير بسرعة، والإدارة المالية تطلب وفورات يمكن التحقق منها.

ما الأدوار الأكثر استفادة من تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف؟

يستفيد أكثر المشترون وموظفو المشتريات الذين يقارنون العروض ويعالجون التجديدات. ويستفيد كذلك فريق دعم الفئات وهندسة التكلفة وطالبو الشراء، مثلا في قطع غيار التصنيع أو خدمات إدارة المرافق.

كيف يختلف تحليل أسعار الشراء وخفض التكاليف عن دورة التوريد الاستراتيجي؟

يعمل على مستوى عروض الأسعار الفردية ونماذج التكلفة وجلسات التفاوض لا على استراتيجية الفئات طويلة الأجل. فالتوريد الاستراتيجي يحدد محافظ الموردين، أما هذا المحتوى فيسعر المشتريات اليومية ويناقشها.

ماذا تعود به من تدريب تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف؟

تعود بسجل مرتب لفرص الوفورات مع مسؤوليها وأسعارها المستهدفة. كما تعود بقالب للتكلفة المستهدفة ونموذج لخطة التنازلات.

تحليل أسعار الشراء وروافع خفض التكاليف: الطريق إلى الأمام

يسرد سجل فرص خفض التكاليف كل صنف إنفاق وسعره المستهدف والرافعة المختارة والمسؤول عنه. وأول استخدام له هو تحديد عرض السعر أو التجديد الذي يناقش تاليا، ويتشاركه المشترون مع أصحاب الميزانيات والإدارة المالية. وبعد أول دورة وفورات تستحق مراجعة ما إذا كانت روافع المواصفات والطلب تعطي الآن أكثر من مواصلة التفاوض على السعر.