

Oltre il Full Costing: i pericoli di imputare i costi fissi al prodotto



Amministrazione, Finanza e Fisco

Oltre il Full Costing: i pericoli di imputare i costi fissi al prodotto

Data: 29 febbraio 2024

DESTINATARI

Imprenditori, Controller, Resp. Amministrativi, Commerciali, Product Manager

OBIETTIVI

Quando un'azienda "spalma" i costi fissi sul prodotto usa un sistema che si chiama full costing o costo pieno, con cui si attribuiscono al prodotto non solo i costi ad esso certamente imputabili (materie prime, imballi, trasporti...) ma anche i costi fissi aziendali (affitti, stipendi, ecc.) con criteri di ripartizione molto variegati.

Questa configurazione di costo origina da un'esigenza storica: consentire all'azienda di ottenere margini sufficienti a coprire i costi di struttura, ma rischia di portare a pericolosi errori di valutazione, se utilizzato come "unico" criterio di calcolo dei costi e quindi dei prezzi.

Questo rischio si corre soprattutto nel momento storico attuale, in cui costi variabili e quantità sono difficili da prevedere dopo decenni di stabilità relativa..

CONTENUTI

- Metodi di calcolo dei costi: Full Costing, Direct Costing, ActivityvBased Costing.
- Costi fissi, costi variabili, non-costi (ammortamenti, imposte, interessi passivi, ecc.)
- Costi fissi generici e costi fissi specifici
- Margine di contribuzione e MOL/Ebitda; perché vanno tenuti monitorati con continuità, non solo a fine anno
- I criteri di imputazione: ore macchina, ore manodopera, quantità vendute, fatturato
- Il full costing nelle decisioni Make-or-Buy (fare o comprare): quanto mi costa il prodotto fabbricato e quanto il commercializzato?
- I costi di ricerca & sviluppo: attribuirli o meno al prodotto?
- Gli ammortamenti: imputarli al prodotto può portare a decisioni sbagliate?
- Gli automatismi nel moltiplicatore dei prezzi a partire dai costi: perché il "abbiamo sempre fatto così" è pericoloso
 - Caso di discussione: Borse Santucci
 - Caso di discussione: il cablaggio elettrico
 - Caso di discussione: il forno elettronico

DOCENTI

Cristina Mariani

Professore a contratto presso il Master di Primo livello "Account & Sales Management" per l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Consulente, docente, già imprenditrice, scrittrice e giornalista pubblicista, supporta le aziende in area commerciale (marketing, vendite, customer experience, business writing) oltre che per pricing e controllo del cash flow. Laureata con lode in Economia (Università Bocconi di Milano) con specializzazione Amministrazione e Controllo, imprenditrice per 15 anni, libera professionista dal 2005. Ha all'attivo numerose pubblicazioni: Direttore editoriale dal 2012 della collana "Impresa Diretta" per la casa editrice Franco Angeli.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva che alterna lezioni frontali, sessioni on line ed esercitazioni.

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà a distanza in modalità FAD sincrona tramite Zoom



DURATA

4 ORE



DATE E ORARI

**29 febbraio 2024
9:00-13:00**



PREZZO ASSOCIATI

€ 120,00 + IVA



PREZZO NON ASSOCIATI

€ 190,00 + IVA

Scheda di Iscrizione

Oltre il Full Costing: i pericoli di imputare i costi fissi al prodotto

Date e orari: 29 febbraio 2024 con orario 9:00-13:00

DA INVIARE COMPILATA TRAMITE E-MAIL AD UNO DEI SEGUENTI INDIRIZZI

P.BUZZI@UI.PISA.IT / SEGRETERIA@ISFORMAZIONE.IT

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

AZIENDA:

PARTITA IVA:

CODICE FISCALE:

INDIRIZZO:

CITTÀ:

TELEFONO:

EMAIL:

N°	Nome e Cognome del Partecipante	Indirizzo Email del Partecipante	Ruolo ricoperto in Azienda	Prezzo Associati	Prezzo NON Associati
1					
2					
3					
4					
5					

Inoltre dichiara di:

- Essere un'azienda associata
 Non essere un'azienda associata

Timbro e Firma
