



Infor LN Approvvigionamento

Guida utente per Richieste di offerta

© Copyright 2021 Infor

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte della presente pubblicazione potrà essere riprodotta, archiviata in sistemi di recupero o inoltrata in alcun modo o tramite alcun mezzo inclusi, senza limitazioni, fotocopie o registrazioni, previo consenso scritto di Infor

Avvertenze

Il materiale contenuto nella presente pubblicazione (inclusa qualsiasi informazione supplementare) costituisce e contiene informazioni confidenziali e di proprietà di Infor.

Accedendo al materiale allegato (inclusa qualsiasi modifica, traduzione o adattamento) l'utente riconosce e accetta che il materiale in questione e tutto quanto ad esso collegato, come copyright, segreti aziendali e tutti gli altri diritti, titolo e interessi relativi sono di proprietà esclusiva di Infor e che l'utente non acquisirà diritto alcuno, titolo o interesse relativamente al materiale (inclusa qualsiasi modifica traduzione o adattamento) tramite revisione dello stesso, oltre il diritto non esclusivo di utilizzo del materiale unicamente in connessione con la licenza acquisita e di utilizzo del software fornito alla società di appartenenza da Infor (come applicabile) nei termini stabiliti da un accordo separato ('Scopo').

Inoltre, accedendo al materiale allegato, l'utente riconosce e accetta che il materiale in questione dovrà essere utilizzato nella più completa riservatezza e che l'utilizzo dello stesso sarà limitato dalle indicazioni fornite nell'accordo sopra menzionato.

Sebbene Infor abbia fatto quanto possibile per assicurare che il materiale contenuto nella presente pubblicazione sia accurato e completo, Infor non può garantire che le informazioni contenute nel presente documento siano complete, che non contengano errori tipografici o di altra natura o che il documento risponda alle esigenze specifiche di ogni singolo utente. In virtù di quanto sopra, Infor declina ogni responsabilità per perdita di dati o danni, a persone o entità, derivanti o collegati a errori o omissioni contenute nella presente pubblicazione (inclusa qualsiasi informazione supplementare), che tali errori o omissioni derivino da negligenza, incidente o da qualsiasi altra causa.

Riconoscimenti dei marchi registrati

Tutti gli altri nomi di società, prodotti, commerci o servizi menzionati possono essere marchi o marchi registrati dei rispettivi proprietari.

Informazioni sulla pubblicazione

Codice documento procrfqug (U9821)

Rilascio 10.7 (10.7)

Data di pubblicazione 8 agosto 2022

Sommario

Informazioni sul documento

Capitolo 1 Introduzione	7
Panoramica della gestione delle richieste di offerta.....	7
Dati principali richiesta di offerta.....	7
Procedura richiesta di offerta.....	7
Processi aggiuntivi relativi alla richiesta di offerta.....	8
Capitolo 2 Procedura	9
Procedura relativa alla richiesta di offerta.....	9
Capitolo 3 Set di criteri	13
Impostazione dei criteri e dei set di criteri per le richieste di offerta.....	13
Capitolo 4 Punteggi	15
Calcolo dei punteggi totali per criterio.....	15
Tempo di consegna.....	15
Quantità.....	16
Classificazione fornitore.....	16
Criterio soggettivo.....	17
Prezzo di acquisto netto.....	17
Prezzo netto offerente.....	17
Prezzo netto.....	18
Capitolo 5 Classificazione risposte	21
Classificazione di risposte RFQ.....	21
Classificazione in base a set di criteri.....	21
Classificazione in base a prezzi.....	22
Capitolo 6 Processi aggiuntivi	23
Processi aggiuntivi relativi alle richieste di offerta.....	23
Calcolo dei prezzi dei materiali per le richieste di offerta.....	23

Copiatura delle richieste di offerta.....	23
Collegamento di costi logistici a richieste di offerta.....	23
Collegamento di fasi prezzo a richieste di offerta.....	23
Pegging dei costi di progetto per le richieste di offerta.....	24
Stampa delle lettere relative a offerte non accolte.....	24
Stampa dei solleciti a richieste di offerta.....	24
Definizione di pagamenti rateali fornitore.....	24
Utilizzo di articoli in conto lavoro nelle richieste di offerta.....	25
Visualizzazione, stampa ed eliminazione dello storico delle richieste di offerta.....	25
Appendice A Grafici.....	27
Grafici RFQ.....	27
Classificazioni vendor per Fornitore.....	27
Classificazione primi 8 fornitori.....	28
Rapporto esito positivo/negativo.....	28
Appendice B Glossario.....	29
Indice	

Informazioni sul documento

Questo manuale fornisce informazioni introduttive alle richieste di offerta (RFQ) e illustra i passaggi e le funzioni nella procedura RFQ. Viene descritta anche la procedura per impostare i criteri, calcolare i punteggi e classificare le risposte.

Prerequisiti

Benché la lettura di questo manuale non richieda una conoscenza specifica del software LN, una conoscenza generale delle funzionalità di Infor LN può essere di aiuto nella comprensione.

Riferimenti

Utilizzare questo manuale come riferimento principale per le richieste di offerta. Per informazioni non contenute nel presente manuale, consultare le edizioni correnti dei seguenti manuali:

- *Guida utente per Dati principali acquisti U9817 IT*
- *Guida utente per Costi logistici U9675A IT*
- *Guida utente per Pagamenti rateali fornitore U9819 IT*
- *Guida utente per i campi di informazioni aggiuntive*
- *Guida utente per Pegging progetto U9777 IT*
- *Guida utente per Conto lavoro U9361 IT*
- *Guida utente per Controllo budget U9655 IT*
- *Guida utente per Richieste di acquisto U9820 IT*
- *Guida utente per Ordini di acquisto U9824 IT*
- *Guida utente per Classificazione fornitore acquisti U9823 IT*
- *Guida utente per Determinazione dei prezzi U9179 IT*
- *Guida utente per Determinazione dei prezzi dei materiali U9865 IT*
- *Guida utente per Determinazione dei prezzi*

Modalità di consultazione

Questo manuale è stato creato accorpando alcuni argomenti della Guida in linea. Un testo in corsivo seguito da un numero di pagina rappresenta un collegamento ipertestuale a un'altra sezione del presente documento.

La sottolineatura di un termine indica un collegamento alla relativa definizione di glossario. Se si consulta questo manuale in linea, è possibile fare clic sul termine sottolineato per visualizzare la definizione disponibile nel glossario in fondo al manuale.

Commenti?

La documentazione fornita viene controllata e migliorata di continuo. Sono apprezzati commenti/richieste da parte dell'utente in relazione al presente documento o agli argomenti trattati. Eventuali commenti possono essere inviati all'indirizzo di posta elettronica riportato di seguito: documentation@infor.com.

Nel messaggio di posta elettronica indicare il numero e il titolo del documento. Informazioni più specifiche ci consentiranno di fornire feedback in modo efficiente.

Contattare Infor

In caso di domande sui prodotti Infor, visitare il portale Infor Xtreme Support all'indirizzo www.infor.com/infortreme.

Se dopo il rilascio del prodotto verranno apportate modifiche al documento, la nuova versione sarà pubblicata su questo sito Web. Si consiglia pertanto di controllare periodicamente tale sito Web per avere una documentazione aggiornata.

In caso di commenti sulla documentazione Infor, inviare una e-mail all'indirizzo documentation@infor.com.

Panoramica della gestione delle richieste di offerta

Con la procedura relativa alle richieste di offerta (RFQ), è possibile richiedere agli offerenti di presentare un'offerta riguardante la fornitura di merci. Nella richiesta di offerta possono essere specificate informazioni relative ad articoli, quantità e date di ricevimento necessarie. È quindi possibile inviare la richiesta di offerta a uno o più offerenti in base all'elenco di origini approvate. Dopo aver ricevute le risposte alla richiesta di offerta, è possibile negoziare, confrontare e classificare i risultati. Una risposta accettata può essere copiata in un contratto di acquisto, in un ordine di acquisto o in un registro prezzi del fornitore.

Le chieste di offerta possono essere generate a partire ordini, richieste o contratti di acquisto pianificati. Possono inoltre essere specificate manualmente.

Dati principali richiesta di offerta

Prima di poter eseguire la procedura relativa alla richiesta di offerta:

1. Selezionare la casella di controllo **Richieste di offerta** della sessione Parametri Approvvigionamento (tdpur0100m000).
2. Specificare i parametri delle richieste di offerta nella sessione Parametri richieste di offerta (RFQ) (tdpur0100m100).
3. Specificare i dati principali per gli acquisti.
Per ulteriori informazioni, consultare:
 - Dati di acquisto articolo
 - Dati di organizzazione acquisti
 - Dati generali acquisti
 - *Impostazione dei criteri e dei set di criteri per le richieste di offerta (pag. 13)*

Procedura richiesta di offerta

La procedura relativa alla richiesta di offerta prevede i seguenti processi:

- Creazione e invio delle richieste di offerta agli offerenti

- Ricevimento, negoziazione, confronto e selezione delle risposte degli offerenti

Per ulteriori informazioni, consultare *Procedura relativa alla richiesta di offerta* (pag. 9).

Processi aggiuntivi relativi alla richiesta di offerta

Alcuni processi non vengono sempre eseguiti durante la procedura relativa alla richiesta di offerta. L'esecuzione di tali processi, tuttavia, può essere necessaria in presenza di particolari situazioni.

Per ulteriori informazioni, consultare *Processi aggiuntivi relativi alle richieste di offerta* (pag. 23).

Procedura relativa alla richiesta di offerta

È possibile utilizzare la procedura relativa alla richiesta di offerta per chiedere agli offerenti di fornire un'offerta per merci e servizi. È possibile confrontare le risposte alle richieste di offerta (offerte) per selezionare quella che meglio si adatta alle proprie esigenze.

Le richieste di offerta possono essere generate o create manualmente. È possibile selezionare gli offerenti a cui si desidera inviare una richiesta di offerta in modo manuale oppure in base all'elenco di fornitori approvati.

La procedura per la richiesta di offerta (RFQ) prevede i seguenti passaggi principali:

1. Creazione delle richieste di offerta
2. Invio delle richieste di offerta agli offerenti
3. Ricevimento delle risposte degli offerenti
4. Negoziare le risposte
5. Confrontare le risposte
6. Selezionare una risposta

La procedura relativa alla richiesta di offerta comprende le seguenti sessioni:

Istruzione 1: Richiesta di offerta (tdpur1600m000)

Utilizzare la sessione Richiesta di offerta (tdpur1600m000) per i seguenti scopi:

- Creare manualmente le richieste di offerta
- Visualizzare le richieste di offerta generate

La generazione delle richieste di offerta avviene nelle seguenti sessioni:

- **Generazione richieste di offerta (tdpur1220m000)**
Consente di generare richieste di offerta per un intervallo di articoli o gruppi di articoli e di selezionare gli offerenti a cui inviare le richieste create.
- **Conversione richieste di acquisto (tdpur2201m000)**
Consente di convertire le righe di richiesta di acquisto in una richiesta di offerta.

- **Generazione RFQ da contratti (tdpur3201m000)**
Consente di copiare righe contratto di acquisto in richieste di offerta e di collegare gli offerenti a cui inviare tali richieste.
- **Trasferimento pianificazione ordini (cppat1210m000)**
Consente di trasferire gli ordini di acquisto pianificati da Pianificazione ordini ad Approvvigionamento. Se LN non individua un Business Partner 'Origine vendita' in grado di fornire l'articolo, è possibile trasferire l'ordine di acquisto pianificato a una richiesta di offerta.

Istruzione 2: RFQ - Offerenti (tdpur1505m000)/ Aggiunta offerenti a richiesta di offerta (tdpur1221m000)

Questo passaggio si applica solo in caso di creazione manuale di una richiesta di offerta. Le richieste di offerta generate vengono collegate automaticamente agli offerenti selezionati.

È possibile collegare gli offerenti a una richiesta di offerta in base ai seguenti metodi:

- Per offerente, nella sessione RFQ - Offerenti (tdpur1505m000)
- Per un intervallo di offerenti, nella sessione Aggiunta offerenti a richiesta di offerta (tdpur1221m000), o in base a un elenco di fornitori approvati

Nella scheda **Offerenti** della sessione Richiesta di offerta (tdpur1600m000) è possibile visualizzare gli offerenti collegati alla richiesta di offerta.

Istruzione 3: Stampa RFQ (tdpur1401m000)

Dopo aver creato la richiesta di offerta e aver collegato gli offerenti, stampare la richiesta nella sessione Stampa RFQ (tdpur1401m000) per inviarla agli offerenti.

Istruzione 4: Risposte RFQ (tdpur1506m000)

Nella sessione Risposte RFQ (tdpur1506m000) è possibile specificare le risposte alla richiesta di offerta ricevute da un offerente. Una risposta a una richiesta di offerta include una o più righe di risposta.

Istruzione 5: Negoziazione richiesta di offerta (tdpur1606m000)

Se si desidera, è possibile negoziare le risposte dell'offerente e specificare le controproposte nella sessione Negoziazione richiesta di offerta (tdpur1606m000).

Le informazioni relative alla risposta della negoziazione più recente, quali ad esempio prezzi, sconti e date, vengono sincronizzate nella sessione Risposte RFQ (tdpur1506m000). Le informazioni relative alla controproposta non vengono sincronizzate.

Istruzione 6: Confronto risposte a richiesta di offerta (tdpur1600m100)

È possibile confrontare e classificare le risposte a una richiesta di offerta nelle sessioni relative alla riga di richiesta di offerta (RFQ), all'offerente RFQ e alla risposta RFQ.

Nella sessione Confronto risposte a richiesta di offerta (tdpur1600m100) è possibile confrontare e classificare le righe di risposta con stato **Con risposta**, **Negoziazione** o **Accettata**. Questa sessione consente di selezionare le risposte migliori da convertire. È possibile eseguire l'analisi di una singola riga o di tutte le righe della richiesta di offerta.

Le righe di risposta vengono confrontate e classificate in base ai seguenti criteri:

- Criteri oggettivi e soggettivi, se è specificato un set di criteri per la richiesta di offerta.
- Prezzi e importi. Prezzi e importi possono includere anche costi logistici (dell'offerente e di terze parti).

Nota: Sebbene il confronto basato su prezzi e importi non richieda un set di criteri, è possibile specificare prezzi come criteri in un set di criteri.

Per visualizzare le righe di risposta classificate visualizzate nelle schede della sessione Confronto risposte a richiesta di offerta (tdpur1600m100), è possibile utilizzare le sessioni riportate di seguito:

- Richiesta offerta - Confronto risposte basato su set criteri (tdpur1511m000)
- Richiesta di offerta - Confronto risposte basato su prezzi (tdpur1511m100)
- Rich. off. - Confr. risposte basato su set criteri per Off. (tdpur1511m200)
- Rich. off. - Confr. risposte basato su importi per Offerente (tdpur1511m300)

Per ulteriori informazioni, consultare:

- *Impostazione dei criteri e dei set di criteri per le richieste di offerta (pag. 13).*
- *Calcolo dei punteggi totali per criterio (pag. 15)*
- *Classificazione di risposte RFQ (pag. 21)*

Istruzione 7: Conversione RFQ (tdpur1202m000)

Una volta accettata una riga di risposta, per la quale lo stato è impostato su **Accettata**, è possibile utilizzare la sessione Conversione RFQ (tdpur1202m000) per convertire la riga di risposta in un ordine di acquisto, in un contratto di acquisto o un registro prezzi.

Per la riga di risposta selezionata è possibile avviare la sessione dalle seguenti posizioni:

- Scegliendo **Conversione RFQ** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della sessione Risposte RFQ (tdpur1506m000). Questo campo è abilitato soltanto se il campo **Azione conversione** è impostato su **Converti** e il campo **Tipo conversione** è specificato nella sessione Risposte RFQ (tdpur1506m000).
- Scegliendo **Converti...**, quindi **Converti in ordine**, **Converti in contratto** o **Converti in registri prezzi** nel menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni delle sessioni Richiesta offerta - Confronto risposte basato su set criteri (tdpur1511m000), Richiesta di offerta - Confronto risposte basato su prezzi (tdpur1511m100), Rich. off. - Confr. risposte basato su set criteri per Off. (tdpur1511m200) o Rich. off. - Confr. risposte basato su importi per Offerente (tdpur1511m300).

Istruzione 8: Eliminazione RFQ (tdpur1205m000)/ Elaborazione risposte RFQ non convertite (tdpur1223m000)

Utilizzare la sessione Eliminazione RFQ (tdpur1205m000) per eliminare le richieste di offerta scadute, senza risposta o mai collegate a un offerente.

Utilizzare la sessione Elaborazione risposte RFQ non convertite (tdpur1223m000) per elaborare le righe di risposta la cui **Azione conversione** è **Ignora** oppure per eliminare le righe di risposta la cui **Azione conversione** è **Elimina**.

Nota

- È inoltre possibile eseguire le operazioni precedenti utilizzando la sessione Richiesta di offerta (tdpur8310m000).
- In una riga di richiesta di offerta (RFQ) il codice articolo può essere vuoto. È quindi possibile richiedere un'offerta per un nuovo articolo. Se lo stato di una riga di risposta collegata alla riga di richiesta di offerta è **Accettata**, il codice articolo diventa obbligatorio.

Impostazione dei criteri e dei set di criteri per le richieste di offerta

È possibile confrontare e classificare le righe di risposta in base ai criteri oggettivi e soggettivi specificati per il set di criteri collegato alla richiesta di offerta.

I criteri oggettivi vengono tracciati da Infor LN, mentre quelli soggettivi sono criteri definiti dall'utente. Durante il confronto delle righe di risposta, per calcolare il punteggio totale delle righe di risposta vengono presi in considerazione tutti i criteri oggettivi e soggettivi relativi alla richiesta di offerta, incluse le ponderazioni specificate dall'utente. Di conseguenza è possibile classificare le righe di risposta.

Per utilizzare i criteri per la valutazione delle risposte, effettuare le seguenti operazioni:

1. Specificare i set di criteri nella sessione Set criteri per richieste di offerta (tdpur1190m000). Un set di criteri è costituito da un elenco di criteri relativi alle richieste di offerta (RFQ) che è possibile collegare a un'intestazione richiesta di offerta. Le risposte vengono valutate in base a tali criteri.
2. Specificare i criteri soggettivi delle richieste di offerta nella sessione Criteri soggettivi per richieste di offerta (tdpur1191m000). È necessario specificare soltanto i criteri soggettivi delle richieste di offerta, poiché quelli oggettivi sono predefiniti in Infor LN.
3. Definire un set di criteri collegando i criteri a un set nella sessione Criteri richieste di offerta per Set criteri (tdpur1192m000). In questa sessione è inoltre necessario indicare il significato dei vari criteri assegnando le ponderazioni.
4. Per i tipi di criterio **Quantità**, **Tempo di consegna** e **Criterio soggettivo** specificare i valori e assegnare i punteggi ai valori nella sessione Schemi di punteggio criteri richieste di offerta (tdpur1193m000). Se non si specifica uno schema di punteggio per i criteri oggettivi, vengono utilizzati i valori di sistema predefiniti.
5. Una volta ricevuta la risposta dell'offerente, collegare i valori soggettivi alla risposta nella sessione Risposta RFQ - Punteggio criteri soggettivi (tdpur1195m000). In LN vengono calcolati i criteri oggettivi.

Note

- È inoltre possibile utilizzare la sessione Set criteri richiesta di offerta (tdpur1690m000) per specificare un set di criteri con criteri collegati e uno schema di punteggio.
- Per i confronti basati su prezzi e importi non è necessario un set di criteri. Tuttavia, è possibile specificare prezzi come criteri nel set di criteri.
- Se l'offerente interessato viene selezionato per la classificazione del fornitore, nel confronto delle risposte viene presa in considerazione anche tale classificazione.

Calcolo dei punteggi totali per criterio

Se sono state inviate richieste di offerta (RFQ) a offerenti, è possibile classificare le risposte RFQ da essi ricevute. Per classificare le righe di risposta, è necessario che in LN vengano prima calcolati i punteggi relativi a ciascuna di esse.

Nota

I punteggi vengono calcolati per ogni criterio specificato nel set di criteri collegato alla richiesta di offerta. Se non è specificato alcun set di criteri per la richiesta di offerta, i punteggi non vengono calcolati. Le righe di risposta possono comunque essere confrontate e classificate in base ai prezzi e agli importi, ma i punteggi non vengono calcolati.

Per determinare i punteggi dei tipi di criterio **Quantità**, **Tempo di consegna** e **Criterio soggettivo**, viene utilizzata la sessione Schemi di punteggio criteri richieste di offerta (tdpur1193m000). Nella sessione degli schemi di punteggio non vengono specificati i punteggi relativi a **Prezzo di acquisto netto**, **Prezzo netto offerente**, **Prezzo netto** e **Classificazione fornitore**. I punteggi relativi ai prezzi si basano sulla riga di risposta con il prezzo più basso e con uno stato valido.

Per i criteri del tipo **Criterio soggettivo**, una volta ricevuta la risposta dell'offerente, è necessario collegare manualmente i valori soggettivi alla risposta nella sessione Risposta RFQ - Punteggio criteri soggettivi (tdpur1195m000).

Durante il calcolo del punteggio totale di una riga di risposta, Infor LN vengono prese in considerazione anche le ponderazioni. È possibile utilizzare la sessione Criteri richieste di offerta per Set criteri (tdpur1192m000) per assegnare le ponderazioni ai criteri presenti nei set di criteri.

Tempo di consegna

Per il tipo di criterio **Tempo di consegna** viene calcolato un punteggio totale in base alla differenza in termini di tempo di consegna tra la riga della richiesta di offerta e la riga di risposta.

La differenza in termini di tempo di consegna viene calcolata nei modi seguenti:

- data di ricevimento pianificata richiesta di offerta - data di ricevimento pianificata risposta
- lead time richiesta di offerta - lead time risposta

- (data inizio richiesta di offerta - data inizio risposta) + (data fine richiesta di offerta - data fine risposta)

I valori e i punteggi relativi alla differenza di tempo vengono recuperati dalla sessione Schemi di punteggio criteri richieste di offerta (tdpur1193m000).

Se sono presenti valori negativi, significa che l'offerente prevede di consegnare più tardi rispetto alla data richiesta specificata nella riga della richiesta di offerta e ciò determina un punteggio basso. Se sono presenti valori elevati, significa che l'offerente prevede di consegnare prima della data richiesta specificata nella riga della richiesta di offerta.

Il metodo per calcolare il punteggio totale in base al tempo di consegna è il seguente:

$DW * \text{punteggio recuperato per la differenza del tempo di consegna} / 100$

Quantità

Per il tipo di criterio **Quantità** viene calcolato un punteggio totale in base allo scostamento in termini di quantità tra la riga della richiesta di offerta e la riga di risposta.

Lo scostamento in termini di quantità viene calcolato nel modo seguente:

$(\text{quantità riga richiesta di offerta} - \text{quantità riga di risposta}) * 100$

I valori e i punteggi relativi allo scostamento in termini di quantità vengono recuperati dalla sessione Schemi di punteggio criteri richieste di offerta (tdpur1193m000).

Se sono presenti valori elevati, significa che la quantità indicata nella riga di risposta è minore della quantità richiesta e ciò determina un punteggio basso. Se sono presenti valori negativi, significa che la quantità indicata nella riga di risposta è maggiore della quantità indicata nella riga della richiesta di offerta.

Il metodo per calcolare il punteggio totale in base alla quantità è il seguente:

$QW * \text{punteggio recuperato per scostamento quantità} / 100$

Classificazione fornitore

Il punteggio totale relativo al tipo di criterio **Classificazione fornitore** viene calcolato in base alla classificazione del fornitore.

La percentuale di classificazione fornitore viene recuperata dalle sessioni Classificazioni fornitori per Periodo (tdpur8102m000) e Classificazioni fornitori per Criterio (tdpur8102m100).

Il metodo per calcolare il punteggio totale in base alla classificazione del fornitore è il seguente:

$VW * \text{percentuale classificazione fornitore} / 100$

Critero soggettivo

Il punteggio totale relativo al tipo di criterio **Critero soggettivo** viene calcolato in base al critero soggettivo.

È possibile specificare i valori soggettivi e punteggi relativi al criterio nella sessione Schemi di punteggio criteri richieste di offerta (tdpur1193m000).

Quando lo stato di una riga di risposta è impostato su **Con risposta**, in LN vengono creati i criteri soggettivi dei criteri per le richieste di offerta nella sessione Risposta RFQ - Punteggio criteri soggettivi (tdpur1195m000). È necessario collegare manualmente un valore soggettivo al criterio soggettivo relativo alla riga di risposta.

Il metodo per calcolare il punteggio totale è il seguente:

SW * punteggio recuperato per il valore soggettivo / 100

Prezzo di acquisto netto

Il punteggio totale relativo al tipo di criterio **Prezzo di acquisto netto** viene calcolato in base al prezzo di acquisto netto offerto.

In LN viene recuperato il **Prezzo netto** più basso della risposta e il **Prezzo netto** corrente della risposta dalla sessione Risposte RFQ (tdpur1506m000). Il prezzo più basso della risposta corrisponde al prezzo più basso inviato da tutti gli offerenti selezionati in una richiesta di offerta. Il prezzo corrente della risposta corrisponde al prezzo dell'offerente specifico.

Il metodo per calcolare il punteggio totale è il seguente:

NPPW * ((prezzo di acquisto netto più basso della risposta / prezzo di acquisto netto corrente della risposta) * 100) / 100

Prezzo netto offerente

Il punteggio totale relativo al tipo di criterio **Prezzo netto offerente** viene calcolato in base al prezzo netto offerente che include i costi logistici dell'offerente ed esclude i costi logistici di terze parti.

In LN viene recuperato il **Prezzo netto offerente** più basso della risposta e il **Prezzo netto offerente** corrente della risposta dalla sessione Risposte RFQ (tdpur1506m000). Il prezzo più basso della risposta corrisponde al prezzo più basso inviato da tutti gli offerenti selezionati in una richiesta di offerta. Il prezzo corrente della risposta corrisponde al prezzo dell'offerente specifico.

Il metodo per calcolare il punteggio totale è il seguente:

NBPW * ((prezzo netto offerente più basso della risposta / prezzo netto offerente corrente della risposta) * 100) / 100

Prezzo netto

Il punteggio totale relativo al tipo di criterio **Prezzo netto** viene calcolato in base al prezzo netto offerente che include tutti i co sti logistici (offerente e terze parti).

In LN viene recuperato il **Prezzo netto** più basso della risposta e il **Prezzo netto** corrente della risposta dalla sessione Risposte RFQ (tdpur1506m000). Il prezzo più basso della risposta corrisponde al prezzo più basso inviato da tutti gli offerenti selezionati in una richiesta di offerta. Il prezzo corrente della risposta corrisponde al prezzo dell'offerente specifico.

Il metodo per calcolare il punteggio totale è il seguente:

$$NPW * ((\text{prezzo netto più basso della risposta} / \text{prezzo netto corrente della risposta}) * 100) / 100$$

Legenda

DW	Ponderazione per la differenza di tempo di consegna
QW	Ponderazione per la differenza di quantità
VW	Ponderazione per la classificazione fornitore
SW	Ponderazione per il criterio soggettivo
NPPW	Ponderazione per il prezzo di acquisto netto
NBPW	Ponderazione per il prezzo offerente netto
NPW	Ponderazione per il prezzo netto

Esempio

Per il set di criteri collegato alla richiesta di offerta vengono specificati i seguenti criteri, valori, punteggi e ponderazioni:

Tipo di criterio: Tempo di consegna

Ponderazione: 10

Tempo di consegna Punteggio

Puntuale 100

Un giorno in anticipo 75

Un giorno in ritardo 75

Altro 25

Tipo di criterio: Criterio soggettivo

Ponderazione: 45

Colore Punteggio

Rosso 25

Giallo 20

Blu 15

Verde 3

Righe di risposta

- **Risposta 1 per offerente A**
Tempo di consegna: puntuale
- Colore: verde
- **Risposta 2 per offerente B**
Tempo di consegna: un giorno in ritardo
- Colore: giallo

Il punteggio totale delle righe di risposta viene calcolato nel seguente modo:

- **Risposta 1 per offerente A**
 $100 * 10 / 100 = 10$
- $3 * 45 / 100 = 1$
- Punteggio totale = 11
- **Risposta 2 per offerente B**
 $70 * 10 / 100 = 7$
- $20 * 45 / 100 = 9$
- Punteggio totale = 16

Di conseguenza, la classificazione della riga di risposta 2 è più elevata rispetto alla riga di risposta 1.

Nota

Dopo il calcolo dei punteggi totali, è possibile classificare le risposte. Per ulteriori informazioni, consultare *Classificazione di risposte RFQ (pag. 21)*.

Classificazione di risposte RFQ

Le righe di risposta alle richieste di offerta vengono classificate in base al punteggio totale (dei criteri) e in base al prezzo delle righe.

Nota

La classificazione in base ai prezzi e agli importi viene sempre eseguita. La classificazione in base a un set di criterio e al calcolo dei punteggi dei criteri viene eseguita soltanto se è stato specificate un set di criteri per la richiesta di offerta.

Classificazione in base a set di criteri

Se è stato specificato un set di criteri per la richiesta di offerta, vengono calcolati i punteggi per ogni criterio specificato nel set. È possibile visualizzare la classificazione in base al punteggio totale relativo alle righe di risposta o agli offerenti nelle sessioni riportate di seguito:

- **Richiesta offerta - Confronto risposte basato su set criteri (tdpur1511m000)**
Per ogni riga di risposta confrontata viene visualizzato il punteggio per set di criteri. La classificazione delle righe si basa sul punteggio totale di ogni riga.
- **Rich. off. - Confr. risposte basato su set criteri per Off. (tdpur1511m200)**
Per ciascun offerente viene visualizzato il punteggio per set di criteri. La classificazione delle righe si basa sul punteggio totale di ogni offerente. Se è selezionata la casella di controllo **Tutte le righe incluse**, un offerente ha risposto a tutti gli articoli richiesti. Gli offerenti che hanno inviato una risposta per tutti gli articoli hanno una classificazione superiore.

Maggiore è il punteggio, migliore è la classificazione.

Classificazione in base a prezzi

Le righe di risposta vengono sempre confrontate e classificate in base ai prezzi e agli importi. È possibile visualizzare la classificazione in base al punteggio totale relativo alle righe di risposta o al punteggio totale degli offerenti nelle sessioni riportate di seguito:

- **Richiesta di offerta - Confronto risposte basato su prezzi (tdpur1511m100)**
Per ogni riga di risposta confrontata vengono visualizzati **Prezzo netto**, **Prezzo netto offerente** e **Prezzo di acquisto netto**. Per impostazione predefinita, la classificazione delle righe è basata sul prezzo netto, ma è possibile cambiare questa impostazione.
- **Rich. off. - Confr. risposte basato su importi per Offerente (tdpur1511m300)**
Per ogni offerente viene visualizzata la somma dei prezzi convertiti in importi. Poiché le diverse righe di richiesta di offerta possono avere unità diverse, il confronto si basa sugli importi e non sui prezzi. Per impostazione predefinita, la classificazione delle righe è basata sull'importo netto, ma è possibile cambiare questa impostazione. Se è selezionata la casella di controllo **Tutte le righe incluse**, un offerente ha risposto a tutti gli articoli richiesti. Gli offerenti che hanno inviato una risposta per tutti gli articoli hanno una classificazione superiore.

Agli offerenti con i prezzi più bassi viene riconosciuta la classificazione migliore.

Nota

Queste sessioni vengono visualizzate come schede nella sessione Confronto risposte a richiesta di offerta (tdpur1600m100).

Processi aggiuntivi relativi alle richieste di offerta

Alcuni processi non sempre si verificano nella procedura della richiesta di offerta, ma possono essere utilizzati in determinate situazioni.

Calcolo dei prezzi dei materiali per le richieste di offerta

Se nella sessione Parametri prezzi materiali (tcmpr0100m000) è selezionata la casella di controllo **Determinazione dei prezzi dei materiali in Approvvigionamento**, dopo l'impostazione dei dati principali relativi alla determinazione dei prezzi dei materiali, è possibile recuperare automaticamente le informazioni sui prezzi dei materiali e calcolare i prezzi dei materiali per una riga di risposta.

Le informazioni sui prezzi dei materiali sono visibili nella sessione Informazioni su prezzi materiali (tcmpr1600m000).

Copiatura delle richieste di offerta

È possibile copiare una richiesta di offerta esistente in una nuova richiesta nella sessione Copia richiesta di offerta (tdpur1201s000).

Collegamento di costi logistici a richieste di offerta

Per una conoscenza dettagliata di tutti i costi di approvvigionamento, è possibile collegare a una richiesta di offerta non solo il prezzo di acquisto, ma anche i costi logistici. Durante il confronto delle risposte alla richiesta di offerta è possibile prendere in considerazione i costi logistici.

Collegamento di fasi prezzo a richieste di offerta

È possibile specificare e aggiornare le fasi prezzo per le righe di risposta e di negoziazione. Durante la conversione di una riga di risposta in un ordine di acquisto, un contratto di acquisto o un registro prezzi, la fase prezzo viene copiata dalla riga di risposta a quella dell'ordine di acquisto, alla revisione del prezzo

del contratto di acquisto o al registro. Le righe di ordine di acquisto possono essere bloccate a causa della fase prezzo.

Pegging dei costi di progetto per le richieste di offerta.

In Approvvigionamento il pegging di progetto include il pegging dei costi del progetto per le richieste di acquisto, le richieste di offerta e gli ordini di acquisto. Se l'articolo indicato nella richiesta, nella richiesta di offerta o nell'ordine di acquisto richiede un legame di pegging, a tali oggetti di acquisto deve essere collegata una distribuzione pegging. In una distribuzione di questo tipo la quantità richiesta del componente della transazione padre viene distribuita tra le righe di distribuzione per le combinazioni di progetto/budget, elemento di progetto e/o attività di progetto. Ad esempio, se viene utilizzata una distribuzione per stabilire un legame di pegging per la quantità ordinata in una riga di ordine di acquisto, le merci vengono acquistate e i costi vengono registrati per tali progetti, elementi e attività.

Stampa delle lettere relative a offerte non accolte

È possibile utilizzare la sessione Stampa lettera relativa a offerte non accolte (tdpur1410m000) per comunicare agli offerenti che la loro risposta alla richiesta di offerta non è stata accettata.

Nota

È possibile stampare lettere per gli offerenti soltanto se la casella di controllo **Ringraz. per offerta** della sessione RFQ - Offerenti (tdpur1505m000) è selezionata.

Stampa dei solleciti a richieste di offerta

Se non si ricevete alcuna risposta da un offerente prima della data risposta, è possibile inviargli un sollecito, che è possibile stampare nella sessione Stampa solleciti a richieste di offerta (tdpur1402m000).

Per poter stampare un sollecito nella sessione Stampa solleciti a richieste di offerta (tdpur1402m000), è necessario che il campo **Stato sollecito** sia impostato su **Sollecita** nella sessione RFQ - Offerenti (tdpur1505m000).

Definizione di pagamenti rateali fornitore

I pagamenti rateali fornitore consentono ai clienti di pagare i fornitori per un ordine di vendita prima o dopo l'effettivo ricevimento delle merci ordinate. I pagamenti vengono distribuiti in un arco di tempo e gli importi devono essere corrisposti al fornitore in date specifiche. Il flusso delle fatture dell'articolo dell'ordine di acquisto è separato dal flusso delle merci.

I pagamenti rateali fornitore possono essere utili per articoli con caratteristiche quali lead time lungo, valore elevato, molta progettazione e prezzo fisso. I pagamenti rateali possono includere date ed eventi per i quali il fornitore deve completare attività specifiche prima del ricevimento di qualsiasi merce, ad esempio fornire i documenti del progetto o i risultati dei test. Nella sessione Pagamenti rateali fornitore (tdpur5120m000) è possibile specificare nella risposta alla richiesta di offerta le righe di pagamento rateale, che è possibile copiare nella riga dell'ordine di acquisto durante la conversione.

Utilizzo di articoli in conto lavoro nelle richieste di offerta

In caso di operazioni in conto lavoro, le richieste di offerta possono includere articoli di servizio in conto lavoro o articoli di tipo **Acquistato**, **Manufatto** o **Prodotto** con informazioni sulla fornitura dei materiali collegate. È possibile generare queste richieste di offerta da una richiesta di acquisto con un'operazione di ciclo di produzione o un ordine di produzione collegato. In una richiesta di offerta è inoltre possibile specificare manualmente articoli di assistenza in conto lavoro.

In caso di assistenza in conto lavoro, le richieste di offerta possono includere articoli di tipo **Costo** o **Assistenza** oppure articoli di tipo **Acquistato**, **Manufatto** o **Prodotto** con informazioni sulla fornitura dei materiali collegate. È possibile generare queste richieste di offerta da una richiesta di acquisto con un ordine di lavoro o un ordine di assistenza collegato.

Visualizzazione, stampa ed eliminazione dello storico delle richieste di offerta

Se la casella di controllo **Registra storico richiesta di offerta** della sessione Parametri richieste di offerta (RFQ) (tdpur0100m100) è selezionata, è possibile utilizzare le sessioni riportate di seguito per revisionare le informazioni relative allo storico delle richieste di offerta:

- Storico RFQ (tdpur1550m000)
- Storico riga RFQ (tdpur1551m000)
- RFQ - Storico offerenti (tdpur1555m000)
- Storico risposte RdO (tdpur1556m000)

È possibile stampare lo storico delle richieste di offerta nella sessione Stampa storico richieste di offerta (tdpur1450m000).

Se le informazioni dello storico non sono più necessarie, è possibile utilizzare la sessione Archiviazione ed eliminazione Storico richieste di offerta (tdpur1204m000) per eliminarle.

Grafici RFQ

I grafici RFQ mostrano differenti tipi di informazioni relative a una richiesta di offerta (RFQ).

Dalla casella di gruppo **Grafici** della sessione Richiesta di offerta (tdpur8310m000) è possibile selezionare i seguenti grafici:

- Classificazioni vendor per Fornitore
- Classificazione primi 8 fornitori
- Rapporto esito positivo/negativo

Per visualizzare le informazioni relative al grafico selezionato, selezionare una riga di risposta dalla scheda **Risposte** nella sessione Richiesta di offerta (tdpur8310m000).

Nota

Gli amministratori possono personalizzare i grafici nella sessione Personalizzazione grafici nelle sessioni (ttadv9130m100).

Classificazioni vendor per Fornitore

Questo grafico mostra la classificazione del fornitore selezionato.

La classificazione si basa sui seguenti dati:

- Il tipo di criterio **Classificazione periodo**.
- Gli ultimi 12 mesi.
- La **Classificazione rettificata**.

Nota

- La classificazione fornitore deve essere applicabile al fornitore. Aggiornare regolarmente le classificazioni dei fornitori per garantirne l'affidabilità.
- È possibile visualizzare le classificazioni di un fornitore nelle sessioni Classificazioni fornitori per Periodo (tdpur8102m000) e Classificazioni fornitori per Criterio (tdpur8102m100).

Classificazione primi 8 fornitori

Questo grafico mostra la classificazione dei primi otto fornitori dell'articolo selezionato nel periodo corrente.

La classificazione si basa sui seguenti dati:

- Il tipo di criterio **Classificazione periodo**.
- Il periodo corrente.
- La **Classificazione rettificata**.

Nota

- La classificazione fornitore deve essere applicabile ai fornitori. Aggiornare regolarmente le classificazioni dei fornitori per garantirne l'affidabilità.
- È possibile visualizzare le classificazioni di un fornitore nelle sessioni Classificazioni fornitori per Periodo (tdpur8102m000) e Classificazioni fornitori per Criterio (tdpur8102m100).

Rapporto esito positivo/negativo

Questo grafico mostra il rapporto tra esito positivo e negativo per le righe di risposta dell'offerente selezionato.

Le percentuali si basano sui seguenti dati della sessione Storico risposte RdO (tdpur1556m000):

- Gli ultimi 12 mesi.
- Righe di risposta con stato **Accettata**, **Rifiutata**, **Senza offerta** o **Senza risposta**.

assistenza in conto lavoro

Assegna il lavoro di un articolo correlato all'assistenza a un'altra società. È possibile assegnare l'intero processo di manutenzione o riparazione oppure solo una parte di esso. L'assistenza in conto lavoro può essere utilizzata con o senza supporto del flusso di materiale.

classificazione fornitore

Classificazione di un fornitore basata su determinati criteri. Questi criteri possono basarsi sulle consegne (puntualità, qualità sufficiente e così via) e su altri fattori.

costi logistici

Totale di tutti i costi associati all'approvvigionamento di un articolo fino alla consegna e al ricevimento in un magazzino. I costi logistici includono in genere i costi di trasporto, i costi di assicurazione, le imposte doganali e i costi di gestione.

In LN i costi logistici possono far parte di più set di costi logistici.

criterio soggettivo

Criterio il cui punteggio e classificazione vengono calcolati in base a giudizi (valori soggettivi) espressi dall'utente.

I criteri soggettivi vengono presi in considerazione per la classificazione fornitore.

data risposta

L'ultima data in cui l'offerente può inoltrare una risposta alla richiesta di offerta.

elenco di fornitori approvati

Elenco di Business Partner 'Origine vendita' approvati per la consegna di un articolo specifico.

fase prezzo

Classificazione del prezzo in base alla fase del relativo processo di negoziazione. L'utilizzo delle fasi prezzo consente alle società di negoziare il prezzo e al contempo di continuare il processo relativo all'ordine senza restrizioni. Le restrizioni riguardanti l'elaborazione dell'ordine applicate alla fase prezzo sono specificate nella definizione blocchi collegata.

Esempio

Fase prezzo		Tipo	Definizione blocchi	
FP1	Fase prezzo stimata	Acquisto	004	Blocca al momento del rilascio
FP2	Fase prezzo provvisoria	Acquisto	005	Blocca al momento del ricevimento
FP3	Fase prezzo finale	Acquisto	-	-
FP5	Fase prezzo stimata	Vendita	010	Segnala al momento dell'inserimento di ordini

menu appropriato

I comandi sono distribuiti nei menu **Visualizzazioni**, **Riferimenti** e **Azioni** o visualizzati come pulsanti. Nelle precedenti versioni di LN e Web UI, questi comandi sono presenti nel menu *Specifico*.

offerente RFQ

Richiesta inoltrata a un offerente (Business Partner 'Origine vendita') di fornire un'offerta per merci e servizi.

operazione

Serie di fasi di un ciclo di produzione eseguite in successione per la produzione di un articolo.

Durante un'operazione del ciclo di produzione vengono raccolti i seguenti dati:

- Attività, ad esempio troncatura.
- Macchina utilizzata per l'esecuzione dell'attività (facoltativo), ad esempio troncatrice.
- Luogo in cui l'attività viene eseguita (centro di lavoro), ad esempio falegnameria.
- Numero di impiegati necessari per l'esecuzione dell'attività.

Questi dati vengono utilizzati per determinare i lead time degli ordini, per pianificare gli ordini di produzione e per calcolare il costo standard.

operazione conto lavoro

Lavoro corrispondente a una o più operazioni del processo di produzione di un articolo la cui esecuzione è stata affidata a un terzista.

ordine di assistenza

Ordine utilizzato per pianificare, eseguire e controllare tutte le attività di riparazione e manutenzione relative a configurazioni presenti nelle ubicazioni dei clienti o presso la società.

ordine di lavoro

Gli ordini di lavoro sono ordini utilizzati per pianificare, eseguire e controllare tutte le attività di manutenzione relative agli articoli in un'officina di manutenzione o un'officina di riparazione. Un ordine di lavoro è costituito almeno da un'intestazione di ordine di lavoro e può includere una serie di attività da effettuare su un articolo di servizio riparabile.

ordine di produzione

Ordine per la produzione di una quantità specificata di un articolo entro una determinata data di consegna.

pagamenti rateali fornitore

Pagamenti ripartiti effettuati dai clienti ai fornitori in un determinato periodo di tempo. Con i pagamenti rateali i clienti possono effettuare pagamenti per un articolo prima o dopo l'effettivo ricevimento. Il flusso delle fatture dell'articolo è separato dal flusso delle merci.

Abbreviazione: SSP

pegging

Combinazione di progetto/budget, elemento e/o attività, utilizzata per identificare i costi, la domanda e la fornitura per un progetto.

ponderazione

Contributo proporzionale di un tipo di criterio a un punteggio di confronto. Rappresenta l'importanza di un criterio rispetto agli altri criteri di un set di criteri.

prezzo materiale

Il prezzo di un materiale, che può essere, ad esempio:

- Il prezzo di base dei materiali se i prezzi effettivi dei materiali non sono (ancora) applicabili
- La somma di questi componenti: prezzo di base del materiale + ricarico del prezzo del materiale+ costi di ricarico del prezzo del materiale, se i prezzi effettivi dei materiali sono applicabili.

registro prezzi fornitore

Registro prezzi di acquisto standard utilizzato per archiviare i seguenti dati:

- Il prezzo di acquisto predefinito di un articolo in base al Business Partner 'Origine vendita', al Business Partner 'Origine spedizione' o a entrambi
- I prezzi copiati dalle risposte RFQ
- I prezzi predefiniti degli articoli

richiesta di offerta (RFQ)

Documento di acquisto utilizzato per richiedere agli offerenti i termini applicati per la consegna di un prodotto o di una quantità di un prodotto. Tali termini comprendono il prezzo, lo sconto, il tempo di consegna e i termini di pagamento per la consegna di (una quantità di) un prodotto.

È possibile inviare la richiesta di offerta a più offerenti. Un offerente, a sua volta, può inoltrare risposte RFQ per gli articoli specificati.

È possibile registrare le risposte, negoziare e confrontare i prezzi e gli sconti offerti da diversi offerenti.

Una risposta accettata può essere copiata in un contratto, un ordine o un registro prezzi.

riga contratto di acquisto

Accordo con un fornitore relativo a un determinato articolo. In una riga contratto di acquisto sono incluse le condizioni commerciali e logistiche relative alla fornitura di un articolo in un determinato periodo di tempo.

Nel caso di un contratto di acquisto aziendale, la riga contratto di acquisto è una riga **Totale**, perché è collegata a dettagli riga contratto di acquisto.

riga di risposta

Risposta a una riga di richiesta di offerta che include l'offerta inoltrata da un offerente per la riga RFQ. In un'offerta merci e servizi vengono offerti a un determinato prezzo e a determinati termini e condizioni di vendita. L'offerta può essere considerata un'offerta di vendita.

righe di richiesta di offerta (RFQ)

Righe di una richiesta di offerta (RFQ) contenenti i dettagli degli articoli, ad esempio la quantità richiesta, i tempi di consegna, il magazzino di consegna e così via.

Le righe degli articoli vengono inviate all'offerente. L'offerente può quindi rispondere per ciascun articolo singolarmente e offrire inoltre articoli alternativi.

risposta RFQ

Risposta a una richiesta di offerta che include una o più righe di risposta con offerte. In un'offerta merci e servizi vengono offerti a un determinato prezzo e a determinati termini e condizioni di vendita. L'offerta può essere considerata un'offerta di vendita.

servizio in conto lavoro

Codice articolo ausiliario per la registrazione delle operazioni in conto lavoro. Questi articoli fanno inoltre parte degli articoli di tipo amministrativo, ossia articoli non fisici utilizzati per la registrazione dei costi di conto lavoro.

set di criteri per richieste di offerta (RFQ)

Elenco di criteri relativi alle richieste di offerta (RFQ) che è possibile collegare a un'intestazione richiesta di offerta. Le righe di risposta vengono confrontate e classificate in base a criteri oggettivi e soggettivi specificati nel set di criteri.

SSP

Vedi: *pagamenti rateali fornitore (pag. 31)*

valore soggettivo

Valore che fornisce all'utente una scala di classificazione di facile utilizzo in un questionario per la classificazione di fornitori e la classificazione di risposte RFQ. È possibile assegnare punteggi e ponderazioni ai valori soggettivi.

Indice

- assistenza in conto lavoro**, 29
 - Classificazione**, 21
 - classificazione fornitore**, 29
 - costi logistici**, 29
 - criteri**
 - definizione, 13
 - Criterio**
 - calcolo dei punteggi totali, 15, 21
 - obiettivo, 15
 - soggettivo, 15
 - criterio soggettivo**, 29
 - data risposta**, 29
 - elenco di fornitori approvati**, 29
 - fase prezzo**, 30
 - Grafici**
 - Richiesta di offerta, 27
 - menu appropriato**, 30
 - offerente RFQ**, 30
 - Offerta**
 - confronto, 15
 - valutazione, 15
 - Offerta non accolta**, 24
 - operazione**, 30
 - operazione conto lavoro**, 31
 - ordine di assistenza**, 31
 - ordine di lavoro**, 31
 - ordine di produzione**, 31
 - pagamenti rateali fornitore**, 31
 - Pagamenti rateali fornitore**, 24
 - pegging**, 31
 - Pegging progetto**, 24
 - ponderazione**, 31
 - prezzo materiale**, 31
 - registro prezzi fornitore**, 32
 - richiesta di offerta (RFQ)**, 32
 - Richiesta di offerta**, 9
 - costi logistici, 23
 - criteri, 15
 - gestione, 7
 - grafici, 27
 - panoramica, 7
 - prezzi materiali, 23
 - processi aggiuntivi, 23
 - stampa dei solleciti, 24
 - storico, 25
 - riga contratto di acquisto**, 32
 - riga di risposta**, 32
 - righe di richiesta di offerta (RFQ)**, 32
 - Risposta alla richiesta di offerta**
 - classificazione, 21
 - offerte non accolte, 24
 - risposta RFQ**, 32
 - servizio in conto lavoro**, 33
 - set di criteri**
 - definizione, 13
 - set di criteri per richieste di offerta (RFQ)**, 33
 - Sollecito**, 24
 - SSP**, 31
 - valore soggettivo**, 33
-

