

RA 1: *Curare la definizione del piano degli approvvigionamenti e previsioni di vendita, valutando le giacenze, i fabbisogni di produzione, il conto lavoro e vagliando l'eventuale necessità di una riprogrammazione*

1 Definizione piano approvvigionamento

1.5 Piano di approvvigionamenti

Definire le caratteristiche dei prodotti da acquistare e negoziare il budget di approvvigionamento (come, quanto e quando approvvigionarsi) concordando con la direzione aziendale la quota di risorse a disposizione per la gestione degli acquisti.

1.4 Definizione fabbisogni

Definire i fabbisogni in termini di approvvigionamento (risorse, beni, quantità, tempi di consegna) in base alle rilevazioni effettuate (valutazione dei fabbisogni quantitativa, qualitativa ed economico-finanziaria).

1.2 Analisi delle scorte e giacenze

Analizzare lo stato delle scorte dei beni necessari alla produzione e le alternative esistenti per la gestione degli acquisti in funzione delle previsioni di vendita e dei relativi KPI.

1.3 Analisi risorse

Analizzare il bisogno risorse (materiali, forza lavoro) necessarie per garantire la produzione di beni o alla erogazione del servizio e valutare le alternative esistenti in funzione delle previsioni di vendita e dei relativi KPI.

1.1 Previsioni di vendita

Analizzare il piano delle previsioni di vendita annuale sulla base del quale definire tutti i piani di produzione e di movimentazione della merce

2 Monitoraggio piano aggiornamenti

2.2 Riprogrammazione approvvigionamenti

Riprogrammare gli approvvigionamenti in base ai risultati ricavati dall'attività di monitoraggio e in funzione delle richieste produttive e dei clienti

2.1 Monitoraggio approvvigionamenti

Utilizzando sistemi informativi (produzione, acquisti e WMS) monitorare le previsioni di vendita, i fabbisogni, gli approvvigionamenti delle merci, le merci in giacenza e in uscita.

RA 2: Redigere e gestire il budget degli acquisti, sulla base del fabbisogno di produzione, monitorandone l'andamento

1 Predisposizione budget acquisti

2 Monitoraggio budget acquisti

1.1 Budget

Definire il budget degli acquisti in funzione delle richieste della produzione e considerando le diverse voci di costo (personale, locazioni, spazi, mezzi di movimentazione...)

1.2 Monitoraggio

Utilizzando i Sistemi Informativi aziendali (produzione, acquisti) monitorare l'andamento del budget registrando eventuali scostamenti in funzione dei KPI individuati

RA 3: *Provvedere alla stipula del contratto di fornitura, negoziando le condizioni del contratto con i fornitori preventivamente selezionati e valutati*

1 Fornitori

2 Contratto di fornitura

1.2 Selezione fornitori

Valutare i fornitori secondo criteri di affidabilità, etica, qualità dei servizi offerti, prezzo e qualità dei beni trattati, tempi di consegna bilanciando le esigenze derivanti dai fabbisogni produttivi e di esercizio con le disponibilità effettive dichiarate dai fornitori.

Valutare i prezzi unitari, il lotto (quantità) d'acquisto in funzione del prezzo, la congruenza delle specifiche di prodotto richieste, la qualità (presunta in caso di prima fornitura, accertata in caso di fornitore abituale), i tempi di consegna, le condizioni finanziarie, gli oneri di trasporto e il grado di affidabilità del fornitore circa i parametri di scelta citati

2.2 Valutazione periodica

Effettuare valutazione swl fornitore rispetto alle consegne ricevute (presenza e % di prodotti difettosi, non conformi rispetto a quanto previsto, pezzi mancanti, ritardi sulle consegna...) (Valutazione *Inziale* se nuovo fornitore e *Periodica* se fornitore abituale)

2.3 Rinegoziazione contratto

In base alle informazioni derivate dalla valutazione periodica dei fornitori rinegoziare il contratto con l'obiettivo di definire condizioni più favorevoli in termini di costi, tempi di consegna ...

1.1 Ricerca fornitori

Ricerca nuovi fornitori in base ad esigenze/ricieste dei clienti, esigenze di miglioramento della produzione, richieste della direzione, nuovi prodotti/processi, esigenze di maggiori flessibilità

Richiedere preventivi ad un numero adeguato di fornitori (minimo due, tipicamente cinque) al fine di permettere confronti competitivi

2.1 Definizione accordi commerciali

Negoziare con i fornitori le condizioni contrattuali rispetto a qualità e quantità del prodotto, prezzo, modalità e tempi di pagamento, modalità e tempi di consegna, modalità e costi di trasporto, penali,

RA 4: Valutare e migliorare la qualità del processo degli acquisti e delle forniture, definendo indicatori di misurazione, monitorando costantemente le variabili oggetto di valutazione

1 Valutazione processo acquisti

1.3 Azioni di miglioramento

Sulla base delle rilevazioni e dei report individuare e attivare azioni correttive coinvolgendo il personale addetto all'approvvigionamento

1.2 Monitoraggio

Utilizzando il sistema informativo dedicato monitorare le variabili oggetto di valutazione e il rispetto degli indicatori definiti (KPI), rilevare gli scostamenti rispetto a quanto pianificato.
Predisporre report di sintesi dell'attività di monitoraggio e valutazione delle performance (individuare punti di forza e di debolezza)

1.1 Definizione indicatori

Definire gli indicatori di produttività (utilizzo e rendimento della manodopera, efficacia ed efficienza dei metodi), costo del prodotto (costo industriale) e di efficienza del processo, (tempi di approvvigionamento, costi, % ordini evasi..) qualità del processo.

FONTI

<http://www.assologistica.it/>

<http://culturaeformazione.assologistica.it/>

Wikipedia, enciclopedia libera “Logistica - “Approvvigionamento”- “Gestione della catena di distribuzione” <https://it.wikipedia.org>

La logistica industriale e la gestione degli approvvigionamenti <http://studieconomici.altervista.org>

La funzione approvvigionamenti e il ruolo in azienda degli approvvigionatori Laura Echino - www.atlec.it/immagini/eventi/echino2006.ppt

Appunti corso Economia e Gestione delle Imprese - Logistica industriale e gestione degli approvvigionamenti – Professor Arturo Capasso - Università degli studi del Sannio
www.didatticademm.it/old2/didattica/appunti_dispense/A_A.../EG12-6-2009.pdf

Supply Chain Manager (12.17 QRSP Regione Lombardia)