

**SCHEDA DI CASO**

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

**1 - FORNITORI**

Grado di complessità 2

**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

Grado di complessità 1

**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 - CONTRATTO DI FORNITURA**

Grado di complessità 2

**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 consegne, ecc.) (Valutazione Inziale se nuovo fornitore e Periodica se fornitore abituale)

**2.2 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, ecc.

## ADA.24.05.11 - PIANIFICAZIONE DEGLI APPROVVIGIONAMENTI

Grado di complessità 1

### 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, ecc.

**SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 3**

**RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)**

- Esigenze/richieste dei clienti, esigenze di miglioramento della produzione, richieste della direzione, esigenze di maggiore flessibilità, etc.
- Caratteristiche del processo produttivo
- Caratteristiche dei fornitori (affidabilità, etica, qualità dei servizi offerti, prezzo e qualità dei beni trattati, tempi di consegna)
- Performance dei fornitori (p.e. presenza e % di prodotti difettosi, non conformi rispetto a quanto previsto, pezzi mancanti, ritardi sulle consegne, etc.)

**TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ**

- Metodi e tecniche di selezione e di valutazione dei fornitori
- Metodi e tecniche di definizione di un accordo commerciale

**OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ**

- Fornitori valutati e selezionati
- Accordi commerciali di fornitura stipulati

**INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE**

**ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE**

1. L'insieme dei metodi e delle tecniche di valutazione e selezione dei fornitori
2. Un set di dati/indicatori di una serie di fornitori per una tipologia di prodotto e dalle caratteristiche di un processo produttivo
3. L'insieme dei metodi e delle tecniche di definizione di un accordo commerciale

**DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE**

1. Prova prestazionale: sulla base delle indicazioni fornite, simulazione della selezione del fornitore ritenuto maggiormente idoneo e definizione delle condizioni contrattuali
2. Colloquio tecnico relativo a modalità di gestione di una contrattazione in caso di non accordo su condizioni contrattuali

## ADA.24.05.11 - PIANIFICAZIONE DEGLI APPROVVIGIONAMENTI

### 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](http://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](http://www.didatticademm.it/old2/didattica/appunti_dispense/A_A.../EG12-6-2009.pdf)

Supply Chain Manager (12.17 QRSP Regione Lombardia)