

# 12. Supply Chain Management

LIUC - Facoltà di Economia Aziendale  
Corso di gestione della produzione e della logistica  
Anno accademico 2009-2010  
Prof. Claudio Sella





# **Punti di discussione**

---

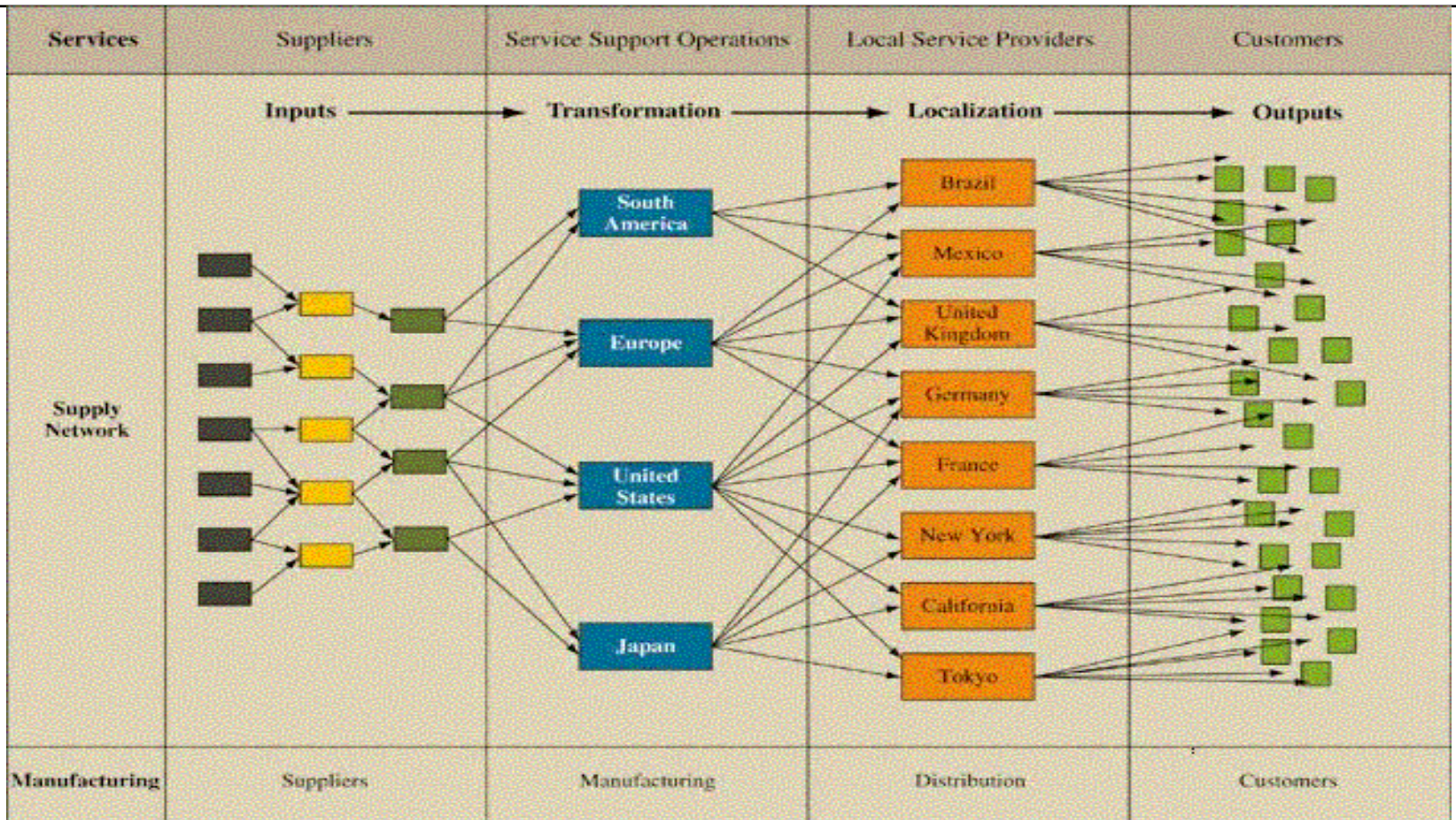
- Supply-Chain Management**
- Misura delle prestazioni della Supply Chain**
- Analisi di Trade Off e di Costo Totale**

# Supply Chain

---

- **Supply-chain** è un termine usato per descrivere come fornitori, produttori, distributori e clienti sono collegati tra loro

# A Typical Supply Chain





# Supply Chain Management

---

Set di approcci utilizzati per integrare in modo efficiente fornitori, produttori, magazzini e negozi, in modo tale che le merci siano prodotte e distribuite nella giusta quantità, al posto giusto e al momento giusto, così da minimizzare i costi complessivi di sistema e soddisfare i livelli di servizio richiesti

# Supply Chain Management

---

- Coordinamento strategico e sistemico delle funzioni aziendali, sia all'interno di una particolare azienda, sia tra le aziende che compongono la supply chain, con lo scopo di migliorare le prestazioni delle singole aziende e della supply chain nel suo complesso.

# Misura delle prestazioni della Supply-Chain

---

$$\text{Rotazione scorte} = \frac{\text{Costo del prodotto venduto}}{\text{Valore medio aggregato delle scorte}}$$

Settimane di copertura =

$$\left( \frac{\text{Valore medio aggregato delle scorte}}{\text{Costo del prodotto venduto}} \right) * 52 \text{ settimane}$$

# Esempio di misura

---

**Costo annuale del prodotto venduto = \$160 milioni**

**Scorte medie totali = \$35 milioni.**

**Inventory turnover =  $160/35 = 4.57$**

**Settimane di copertura =  $52/4.57 = 11.37$**

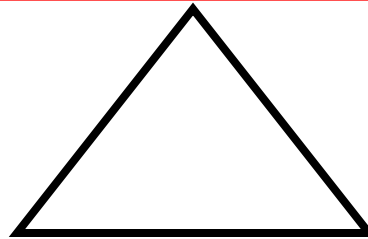


# Analisi di Trade Off

---

## Costi

- Magazzini
- Scorte
- Trasporti
- Packaging
- Inefficienze produttive



## Servizio

- Velocità di consegna
- Affidabilità di consegna
- Flessibilità di consegna
- Informazione sugli ordini
- Servizi a valore aggiunto

# Caso di studio- Hearth Throb Pacemakers

**Vendite annuali: 2500 units**

**Valore unitario: 6.000 €**

**Numero di clienti : 100**

**Costo annuale delle scorte: 12%**

**Distribuzione via posta**

**Costo unitario: 12.5 €      Scorte per cliente: 3 unità**

**Tempo di consegna: 6 giorni**

**Distribuzione via corriere**

**Costo unitario: 125 €      Scorte per cliente: 0**

**Tempo di consegna: 1 giorno**

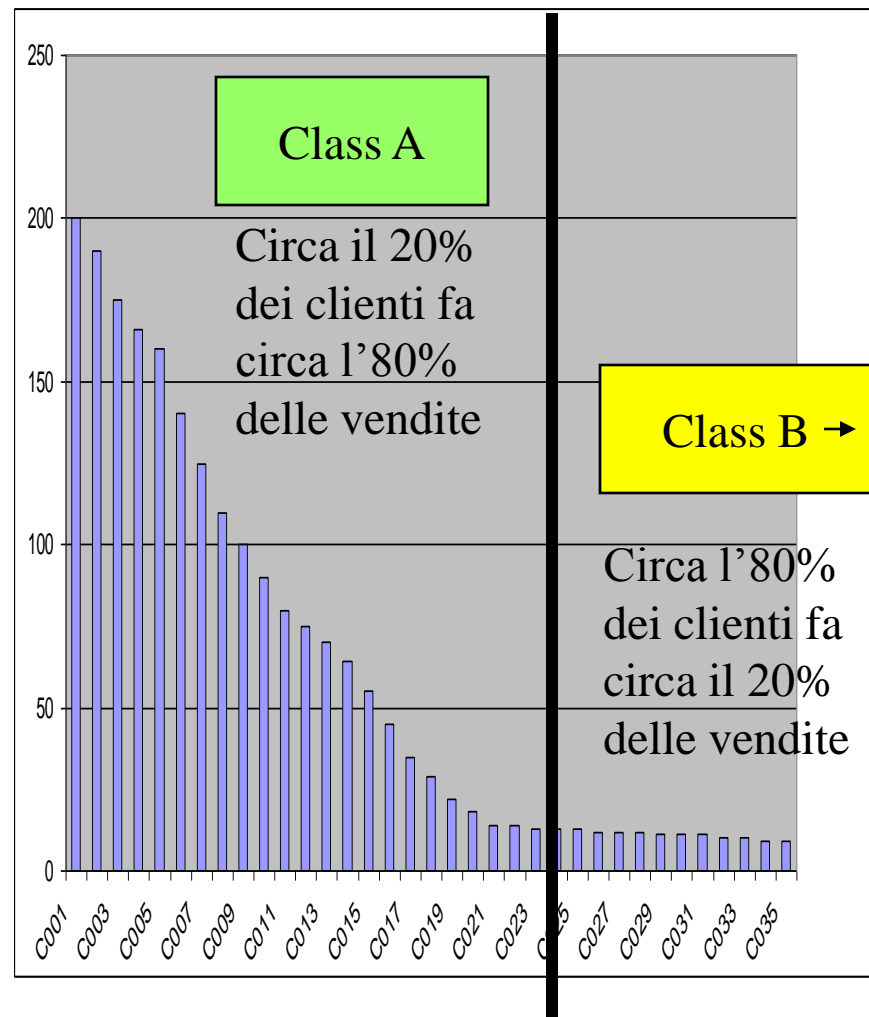
# Analisi a costi totali

---

	<b>Posta</b>	<b>Corriere</b>
<b>Costo delle spedizioni</b>	<b><math>2500 \text{ unità} * 12,5 \text{ €/Unità} = 31.250 \text{ €}</math></b>	<b><math>2500 \text{ unità} * 125 \text{ €/Unità} = 312.500 \text{ €}</math></b>
<b>Costo scorte presso i clienti</b>	<b><math>100 * 3 \text{ unità} * 6000 \text{ €/unità} * 0,12 = 216.000 \text{ €}</math></b>	<b>0</b>
<b>Costo totale</b>	<b>247.250 €</b>	<b>312.500 €</b>

# Analisi di Pareto

	Customer Name	Sales (units)	Progr. Sales Units)	% customer sales	Progr. % customer sales	Customer Class
1	C001	200	200	8.0%	8.0%	A
2	C002	190	390	7.6%	15.6%	A
3	C003	175	565	7.0%	22.6%	A
4	C004	166	731	6.6%	29.2%	A
5	C005	160	891	6.4%	35.6%	A
6	C006	140	1031	5.6%	41.2%	A
7	C007	125	1156	5.0%	46.2%	A
8	C008	110	1266	4.4%	50.6%	A
9	C009	100	1366	4.0%	54.6%	A
10	C010	90	1456	3.6%	58.2%	A
11	C011	80	1536	3.2%	61.4%	A
12	C012	75	1611	3.0%	64.4%	A
13	C013	70	1681	2.8%	67.2%	A
14	C014	64	1745	2.6%	69.8%	A
15	C015	55	1800	2.2%	72.0%	A
16	C016	45	1845	1.8%	73.8%	A
17	C017	35	1880	1.4%	75.2%	A
18	C018	29	1909	1.2%	76.4%	A
19	C019	22	1931	0.9%	77.2%	A
20	C020	18	1949	0.7%	78.0%	A
21	C021	14	1963	0.6%	78.5%	A
22	C022	14	1977	0.6%	79.1%	A
23	C023	13	1990	0.5%	79.6%	A
24	C024	13	2003	0.5%	80.1%	A
25	C025	13	2016	0.5%	80.6%	B
26	C026	12	2028	0.5%	81.1%	B
27	C027	12	2040	0.5%	81.6%	B
28	C028	12	2052	0.5%	82.1%	B
29	C029	11	2063	0.4%	82.5%	B
30	C030	11	2074	0.4%	83.0%	B



# Analisi a costi totali – Clienti A

	<b>Posta</b>	<b>Corriere</b>
<b>Costo delle spedizioni</b>	$80\% * 2500 \text{ unità} * 12,5 \text{ €/Unità} = 25.000 \text{ €}$	$80\% * 2500 \text{ unità} * 125 \text{ €/Unità} = 250.000 \text{ €}$
<b>Costo scorte presso i clienti</b>	$20\% * 100 * 3 \text{ Unità} * 6000 \text{ €/Unità} * 0,12 = 43.200 \text{ €}$	0
<b>Costo totale</b>	<b>68.200€</b>	<b>250.000 €</b>

# Analisi a costi totali – Clienti B

	<b>Posta</b>	<b>Corriere</b>
<b>Costo delle spedizioni</b>	$20\% * 2500 \text{ unità} * 12,5$ €/Unità = 6.250 €	$20\% * 2500 \text{ unità} * 125$ €/Unità = 62.500 €
<b>Costo scorte presso i clienti</b>	$80\% * 100 * 3 \text{ Unità} *$ $*6000\text{€/Unità} * 0,12 = 172.800 \text{ €}$	0 .
<b>Costo totale</b>	<b>179.050 €</b>	<b>62.500 €</b>