



I processi di acquisizione/utilizzo dei fattori produttivi correnti

Sottosistema delle relazioni

azienda/fornitori

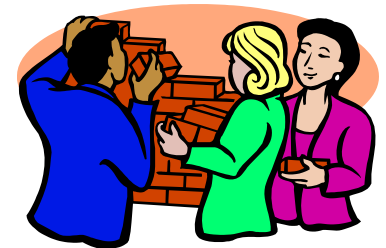
circuiti sempre aperti:

- flussi fisico tecnici ed economici (*in entrata*)
- flussi monetari-finanziari (*in uscita*)

azienda



fornitori



settore fisico-tecnico ← fattori produttivi

settore economico

costi di acquisizione

settore finanziario

denaro/debiti di reg.

mercato di
approvv.
(di acquisto)

I processi di approvvigionamento

Caratteristiche dell'approvvigionamento



Fattori di produzione
specifici a **fecondità semplice**
(escluso il lavoro)

Si



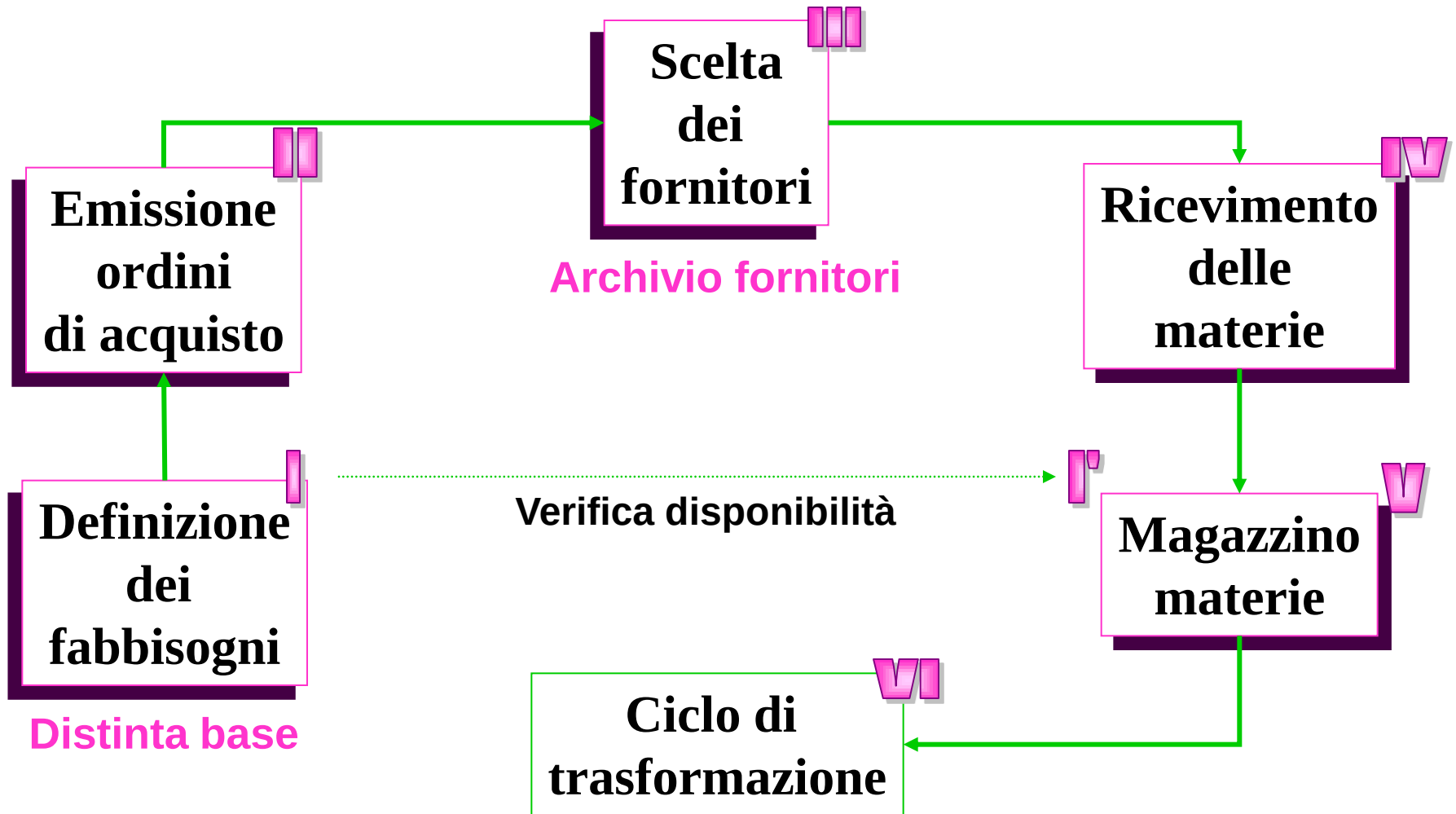
Fattori di produzione
a **fecondità ripetuta**

Esclusi

Beni e servizi



*(es. materie, merci, semilavorati di acquisto,
servizi di lavorazione esterna, utenze, locazioni, ecc.)*



L'approvvigionamento

dipende da:

• fenomeni ciclici e
congiunturali di mercato

• andamenti politici ed
economici nazionali ed
internazionali

• volume di produzione

• velocità del ciclo di
trasformazione

• carattere stagionale
o continuo della
produzione

• politica delle scorte



Classificazione delle attività in cinque cicli fondamentali...

1. Area strategica e amministrativo - direzionale

2. Area direzionale - approvvigionamenti

3. Area amministrativa - approvvigionamenti

4. Area tecnico - operativa

5. Area amministrativo - finanziaria

1 - 2 . Area strategica e direzionale

Le attività direzionali inerenti i processi di approvvigionamento riguardano:

1.A - Conoscenza mercato di approvvigionamento

1.B - Politica dei materiali e dei servizi

1.C - Politica relazioni con i fornitori

1.A - Conoscenza mercato di approvvigionamento

Analisi su ...

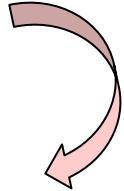
- Concentrazione mercato
- Concorrenza del settore
- Barriere all'entrata e all'uscita
- Innovazione tecnologica
- Localizzazione
-

1.B - Politica dei materiali e dei servizi

l'importanza dei materiali e dei servizi scaturisce dalla loro **criticità** nell'ambito del processo produttivo

1. Incidenza del f.p.c. sulla redditività aziendale (incidenza sul totale acquisti, incidenza sul fatturato di vendita)

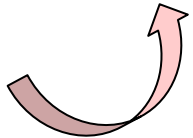
materiali/servizi strategici



alta

la rischiosità dipende dalle caratteristiche del mercato di approvvigionamento e dipende dal num. dei fornitori, dal livello dell'offerta, dai prezzi, ecc.

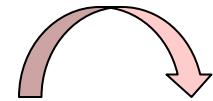
2. Rischio di approvvigionamento



alto

1.B - Politica dei materiali e dei servizi

1. Incidenza del f.p.c. sulla redditività aziendale (incidenza sul totale acquisti, incidenza sul fatturato di vendita)



bassa

materiali/servizi *“colli di bottiglia”*

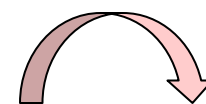
alto

2. Rischio di approvvigionamento



1.B - Politica dei materiali e dei servizi

1. Incidenza del f.p.c. sulla redditività aziendale (incidenza sul totale acquisti, incidenza sul fatturato di vendita)



alta

materiale/servizio *“con effetto leva”*

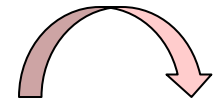
basso

2. Rischio di approvvigionamento



1.B - Politica dei materiali e dei servizi

1. Incidenza del f.p.c. sulla redditività aziendale (incidenza sul totale acquisti, incidenza sul fatturato di vendita)

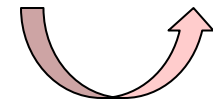


bassa

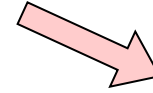
materiale/servizio *non critico*

basso

2. Rischio di approvvigionamento



1.C - Politica delle relazioni azienda/fornitori



Selezione fornitori

per QUANTITA'

vantaggi

1. Riduzione dei rischi:
di dipendenza
 - per affrontare situazioni di indisponibilità materie
 - per mancata puntualità consegne
2. Fornitori messi in concorrenza
3. Riduzione dei costi di sostituzione fornitore

svantaggi

1. Per ottenimento di sconti e vantaggi vari occorre superare il lotto minimo
2. Differenze qualitative sostanziali

segue . . .



per QUALITA'

1. Competenti
2. Finanziariamente solidi
3. Forniture tecnologicamente avanzate
4. Tempi/qualità richiesti

Parametri quali-quantitativi di selezione dei fornitori:

- ❖ dimensione
- ❖ tecnologia
- ❖ organizzazione
- ❖ solidità finanziaria

procurement mix

marketing d'acquisto, insieme delle attività necessarie a strutturare e gestire - in maniera *economicamente vantaggiosa* per l'azienda - **il sistema degli approvvigionamenti**

- 1. politica dei materiali**
- 2. analisi della convenienza delle forniture**
- 3. scelte dei canali d'acquisto**
- 4. comunicazione**

3. Area amministrativa - approvvigionamenti: *gestione degli ordini ai fornitori*

“Esplosione” fabbisogno da distinta base

documento relativo alla **composizione
quantitativa e qualitativa** del prodotto



Consumi unitari (coefficienti di impiego):
quantità dei singoli componenti
necessaria per realizzare un'unità di prodotto

Obiettivi:

- determinazione dei volumi di produzione
- determinazione dei fabbisogni di approvvigionamento



Dopo la definizione del fabbisogno di approvvigionamento ...

Controllo della disponibilità di magazzino

Scelta del fornitore

Emissione ed eventuale sollecito dell'ordine al fornitore

Ricevimento materie / servizi

4. Area tecnico - operativa: *logistica in entrata*

Comprende attività di vario genere che vanno...

**dal RICEVIMENTO
del f.p. (bene o servizio) ...**

**... allo “SCARICO ”
del f.p. in produzione**



Se trattasi di “materie”, le fasi sono:

RICEVIMENTO

CARICO IN MAGAZZINO *

TRASFERIMENTI INTERNI

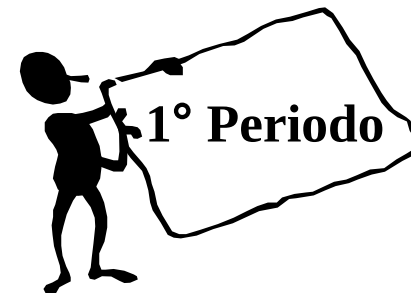
SCARICO FINALE IN PRODUZIONE



1. riscontro tra **quantità** del documento di trasporto e **quantità** della copia d'ordine
2. riscontro tra **quantità** del documento di trasporto e **quantità** consegnate
3. controllo **qualitativo** tra materie consegnate e le caratteristiche pattuite nell'ordine

5. Area amministrativo - finanziaria

Flussi fisico-tecnici e stock



Entrate f.p.

**Beni
Servizi**



Uscite f.p.

**Beni utilizzati
Servizi utilizzati**



Stock di f.p. in rimanenza

**Beni in magazzino
Servizi da utilizzare**



Flussi economici



**Costi di acquisto
Beni e Servizi**



**Costi di utilizzo
Beni e Servizi**



**Costi sospesi
Beni e Servizi**

costi sospesi

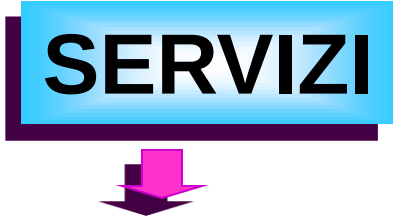
BENI



Rimanenze finali f.p.:

- materie prime
- materie accessorie
- semilavorati d'acquisto
- imballaggi
- merci

SERVIZI



Raramente

**costi sospesi perché
costi acquisto/utilizzo**

Rimanenze contabili

esempio di costi sospesi di servizi

**Servizio assicurativo
contro incendio e furto di materie e prodotti**

aspetto fisico-tecnico:

**durata copertura assicurativa (polizza): 6 mesi
dall'1.11.t₁ al 30.04.t₂**

aspetto economico:

costo di acquisizione/utilizzazione 60

aspetto finanziario:

pagamento all'1.11.t₁

flussi fisico-tecnici

entrate

**copertura
per 6 mesi**

uscite

**servizio utilizzato
per 2 mesi**

stock fisici

stock in rimanenza

**servizi da utilizzare
per 4 mesi**

Flussi economici

**COSTI ACQUISTO
servizio 60**

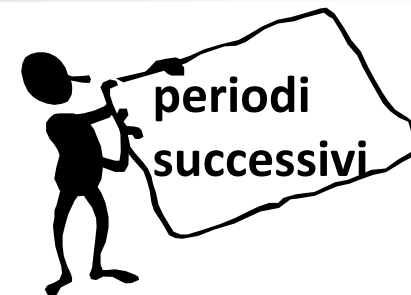
**COSTI UTILIZZO
servizio 20**

stock economici

**COSTI SOSPESI
servizio 40**

Risconti attivi

Esempio materie



stock fisici

flussi fisico-tecnici

stock fisici

stock iniziale

entrate

uscite

stock finale

10 pezzi

30 pezzi

25 pezzi

15 pezzi



**40 pezzi
fattori disponibili
nel periodo**



**fattori
utilizzati**

Flussi fisico-tecnici **utilizzati**



25 pezzi

Determinazione diretta

10 pezzi + 30 pezzi - 15 pezzi = 25 pezzi

**stock
iniziale + entrate - stock
finale = flusso
utilizzato**

Determinazione indiretta

Flussi e stock economici



costi sospesi
iniziali dei fattori

+

costi acquisizione
dei fattori

-

costi sospesi
finali dei fattori

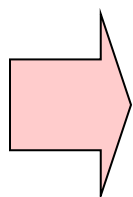


definibili anche
“costi ripresi”

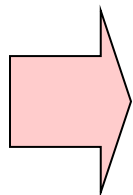
=

costo dei fattori utilizzati
nella produzione

A questo punto si pone il problema della *valutazione* degli **stock finali** (**RIMANENZE**)



Rimanenze di Materie Prime



Rimanenze di Prodotti Finiti

Rimanenze Finali = ?

Convenzioni per l'attribuzione di valore alle rimanenze

a) al costo

b) al valore di mercato (presunti ricavi di vendita)

c) valore intermedio tra a) e b)

di solito si propende per il costo:



criterio di valutazione basato sul **costo**



metodi valutativi per esprimere il **criterio**

Esempi



- metodo specifica identificazione
- metodo LIFO
- metodo FIFO
- metodo del costo medio ponderato

LIFO → *last in, first out* (ultimo ad entrare, primo ad uscire)

<i>tempo</i>		<i>quantità</i>	<i>prezzo unitario</i>
t	→	100 unità	10 €
t ₁	→	100 unità	15 €
t ₂	→	<u>100 unità</u>	20 €
		tot. 300 unità	

**parto dai
primi
acquisti!!!**

quantità utilizzate nel periodo: 150 unità

**Rimanenze Finali di
Materie Prime**

$$300 - 150 = 150$$

$$100 * 10 \text{ €}$$

1.750 €

$$50 * 15 \text{ €}$$

FIFO → *first in, first out* (primo ad entrare, primo ad uscire)

<i>tempo</i>		<i>quantità</i>	<i>prezzo unitario</i>
t	→	100 unità	10 €
t ₁	→	100 unità	15 €
t ₂	→	100 unità	20 €
		<u>tot. 300 unità</u>	

**parto dagli
ultimi
acquisti!!!**

quantità utilizzate nel periodo: 150 unità

**Rimanenze Finali di
Materie Prime**

$$300 - 150 = 150$$

$$100 * 20 \text{ €}$$

2.750 €

$$50 * 15 \text{ €}$$

Costo medio Ponderato

<i>tempo</i>		<i>quantità</i>	<i>Prezzo unitario</i>
t	→	100 unità	10 €
t ₁	→	100 unità	15 €
t ₂	→	100 unità	20 €
		Tot. 300 unità	

Quantità utilizzate nel periodo: 150

**Rimanenze Finali di
Materie Prime**

$$\frac{(100q * 10 \text{ €}) + (100q * 15 \text{ €}) + (100q * 20 \text{ €})}{300q} = 15 \text{ €}$$

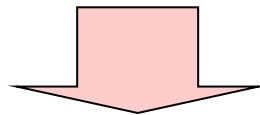
$$150 * 15 \text{ €} = 2.250 \text{ €}$$

applicando
il LIFO
1.750 €

applicando
il FIFO
2.750 €

applicando
il c. m. p.
2.250 €

tre **valori diversi**
espressi in € per la
stessa quantità di
merce in rimanenza!



si tratta di una **stima**, di un **valore soggettivo**
che andrà inserito nel bilancio d'esercizio