

.ر.. زنجیره تأمین

تمرین سری اوّل

استاد درس: سرکار خانم دکتر حسنپور

آبان ماه ۱۴۰۲

### توضيحات تمرين

- ۱- آخرین مهلت ارسال تمرین، ساعت ۲۳:۵۹ روز جمعه ۱۲ آبان ماه میباشد.
- ۲- لطفاً پاسخهای خود را در قالب یک فایل PDF در موعد مقرر در سامانه درسافزار، بارگذاری کنید.
  - ۳- دقت کنید نام گذاری فایل تان، به صورت #HW1\_StudentNumber# باشد.
  - ۴- برای پاسخگویی به سؤالات، از منابع معتبر استفاده کنید و آنها را ذکر کنید.
- $\Delta$  در صورتی که از چتباتها استفاده می کنید، از اعتبار منابع ارائه شده مطمئن شوید. به صورت کورکورانه از چنین ابزارهایی استفاده نکنید و متن نهایی را خودتان تنظیم کنید.
- ٦- از انبوهنویسی جداً خودداری کنید. جوابهای شما باید دقیقاً در راستای پاسخگویی به خواستههای سؤالات باشند.
- ۷- به ازای هر روز تأخیر، ۱۰ درصد از نمره شما کسر خواهد شد. برای هر تمرین نهایتاً میتوانید پنج روز تأخیر داشته باشید.
- ۸- در صورتی که ابهام یا سؤالی در خصوص تمرین داشتید، از طریق ایمیل درس و یا آیدی Sepehrgh2000@ در تلگرام، در ارتباط باشید.

#### موفق باشيد!

## پرسش اوّل

در این سؤال با دو استراتژی برای کاهش سطح موجودی در یک زنجیره تأمین آشنا خواهید شد و تأثیر هر یک را خواهید دید. این دو استراتژی عبارتند از: به تأخیر انداختن شخصی سازی  $^1$ و توزیع تجمیعی $^2$ .

الف) در خصوص هر یک از استراتژیهای فوق تحقیق کنید و توضیح دهید در زنجیره تأمین چه محصولاتی، میتوان هر یک از آنها را به کار بست؟

-1) فرض کنید یک فروشگاه رنگ، 7.7 نوع رنگ متمایز را برای فروش در فروشگاه نیاز دارد. تقاضای هفتگی برای هر یک از رنگها، دارای توزیع پواسون با پارامتر 1.7 واحد میباشد. سیستم موجودی دور ثابت با سطح سرویس می گیرد و زمان تحویل  $^{8}$ از کارخانه، چهار هفته میباشد. متوسط موجودی در این حالت در آخر هر هفته، چقدر است؟

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Delayed Differentiation

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Consolidated Distribution

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Lead Time

پ-۱) فستفود زنجیرهای Burger King، در یکی از ایالتهای آمریکا، دارای ۱۰۰ شعبه میباشد. در کنار هر غذای مخصوص کودک در Burger King، یک اسباببازی به عنوان هدیه داده میشود. تقاضای هفتگی برای اسباببازی در هر شعبه دارای توزیع نرمال با میانگین ۳۰۰۰ و انحراف استاندارد ۱۰۰ میباشد. در صورتی که زمان تحویل اسباببازیها از کارخانه تا هر شعبه، هشت هفته و سطح سرویس هر شعبه، ۸۵ درصد باشد، متوسط موجودی در آخر هر هفته در مجموع شعبات، چقدر میشود؟

y-Y) حال فرض کنید یک مرکز توزیع در مرکز ایالت احداث می شود و اقلام مورد نیاز شعبات توسط این مرکز توزیع تأمین می شوند. در چنین حالتی، زمان تحویل از کارخانه تا مرکز توزیع، همان هشت هفته باقی می ماند و یک هفته نیز طول می کشد تا سفارشات از مرکز توزیع به هر شعبه برسند. منطقی است که تقاضای هر شعبه، مستقل از شعبات دیگر نباشد و ضریب همبستگی میان هر دو شعبه، برابر 0- در نظر گرفته می شود. متوسط موجودی در آخر هر هفته در مرکز توزیع چقدر است؟ متوسط مفته در مرکز توزیع چقدر است؟ متوسط تعداد اقلامی که در طول هفته در فاصله میان مراکز توزیع و شعبات رستوران هستند چقدر است؟ چه نتیجه ای می گیرید؟

## پرسش دوم

الف) شش محرک زنجیره تأمین  $^4$ در تصویر زیر نمایش داده شده است. نقش هر یک از این محرکها را در زنجیره تأمین، به اختصار شرح دهید.



ب) در هر یک از این مجموعه فرایندها، چند معیار $^{5}$  ارزیابی مهم را عنوان کنید.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Supply Chain Drivers

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Metric

پ) می توان تمامی فرایندهای یک زنجیره تأمین را در سه بخش دستهبندی کرد:

- مديريت ارتباط با مشتريان
- مديريت زنجيره تأمين داخلي <sup>7</sup>
- مدیریت ارتباط با تأمین کنندگان<sup>8</sup>

هر یک از دستههای شش گانه قسمت الف، نقش کلیدی در کدام یک از بخشهای فوق دارند؟ ت) چرا هماهنگی و یکپارچگی میان بخشهای زنجیره تأمین اهمیت بسزایی دارد؟ در نبود این یکپارچگی، چه خطراتی ممکن است زنجیره تأمین را تهدید کند؟

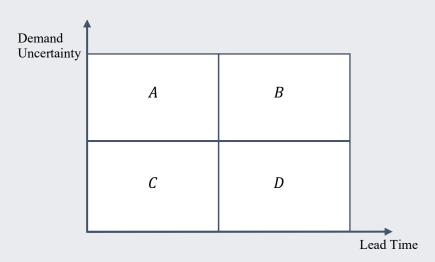
# پرسش سوم

الف) انجام سفارش<sup>9</sup> مشتریان، بسته به نوع محصول، میتواند به طرق مختلفی انجام شود. برخی از مهمترین انواع انجام سفارشات عبارتند از:

- Make To Order(MTO)
- Make To Stock(MTS)
- Assemble To Order(ATO)
- Engineer To Order(ETO)
  - Design to Order(DTO)

در خصوص هر یک از این حالات تحقیق کنید و حداقل یک مثال برای هر از یک از دستهبندیهای فوق معرفی کنید.

ب) در شرایط مختلف، از کدام روش برای برطرف کردن تقاضای مشتری استفاده می شود؟ مشخص کنید در هر یک از نواحی مشخص شده در نمودار زیر، کدام نحوه انجام سفارش، مورد استفاده قرار می گیرد؟



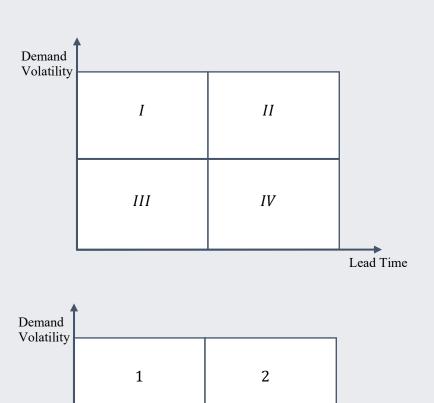
<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Customer Relationship Management(CRM)

\_

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Internal Supply Chain Management(ISCM)

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Supplier Relationship Management(SRM)

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Order Fulfillment



3 4

Economies of Scale

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Push-Pull View

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> Economies of Scale

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Demand Volatility

پرسش چهارم

توزیع تقاضا برای یک محصول در طول یک دوره زمانی به شکل زیر است:

احتمال	تقاضا
٠.٠٣	7
٠.٠٨	71
٠.١٥	77
٠.٣٠	۲۳۰۰
·.\Y	74
٠.١٢	70
•.1•	77
٠.٠٥	77

الف) فرض کنید هزینه ساخت هر واحد از این محصول توسط تأمین کننده برابر ۲۰ دلار است و خردهفروش، آن را با قیمت واحد ۵۰ دلار به مشتریان میفروشد. کالاهای به فروش نرفته در پایان دوره، با قیمت واحد ۱۰ دلار به فروش میرسند. حداکثر سود مورد انتظار در این سیستم زنجیره تأمین ساده چقدر است؟

ب) فرض کنید تأمین کننده، هر واحد کالا را به قیمت ۴۰ دلار به خردهفروش میفروشد. میزان سفارش بهینه توسط خردهفروش چقدر است؟ سود مورد انتظار هر یک از طرفین چقدر است؟

ج) حال فرض کنید این امکان برای خرده فروش وجود دارد که به اشکال مختلفی قرارداد ببندد. پیشنهاد شده است یک قرارداد اختیار خرید<sup>13</sup> تا سقف میزان سفارش ثبت شده با قیمت ۳۰ دلار برای هر واحد محصول با تأمین کننده منعقد شود (خرده فروش می تواند پس از دریافت تقاضا، کمتر از میزان سفارش اولیه نیز از تأمین کننده کالا دریافت کند). در ازای داشتن اختیار خرید، خریدار باید ۱۰ دلار به ازای هر واحد محصول به عنوان حق بیمه <sup>14</sup> به تأمین کننده پرداخت کند که این مبلغ غیر قابل عودت می باشد. در چنین شرایطی میزان سفارش بهینه و سود مورد انتظار طرفین چه تفییری می کند؟

د) تأمین کننده حاضر می شود در قرارداد بازخرید $^{15}$  کالاهای خریداری نشده در پایان دوره به مبلغ 70 دلار مشارکت کند. در این حالت میزان سفارش بهینه و سود مورد انتظار طرفین چه تفییری می کند؟

ه) حال قرارداد مشارکت در درآمد $^{16}$  را در نظر بگیرید. تامین کننده حاضر می شود، قیمت واحد محصول را به  $\mathbf{70}$  دلار کاهش دهد اما  $\mathbf{10}$  درصد از درآمد فروش محصول را از خرده فروش دریافت کند. در این حالت میزان سفارش بهینه و سود مورد انتظار طرفین چه تفییری می کند؟

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Option Contract

<sup>14</sup> Premium

<sup>15</sup> Buy-Back Contract

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> Revenue-Sharing Contract