



مقاله این بخش:

مدیریت زنجیره خرید و عرضه

این بخش آسان‌ترین و سریع‌ترین مسیر دسترسی به اطلاعات کسب و کار و مدیریت را برای شما فراهم می‌سازد. در هر شماره در این بخش به تناوب به موضوعات مختلفی مانند: مالی و حسابداری، آمار و فنون تحلیلی، تبلیغات، ورشکستگی و شکست کسب و کار، در بودجه بندی، ارزیابی عملکرد و برآورد کسب کار، اخلاق کسب و کار و شاخص‌های بررسی، طراحی و برنامه ریزی کسب و کار، مهندسی مجدد فرایند کسب و کار، مدیریت تغییر، مربیگری، مشاوره و نظارت و ... پرداخته می‌شود. همچنین در این بخش کتب، نشریات و سایت‌های اینترنتی که اطلاعات مربوط به موضوعات یاد شده را دارا هستند معرفی می‌شود.

مدیریت زنجیره خرید و عرضه

گروه مترجمان میثاق مدیران
info@MisaqModiran.com

کتاب

نویسنده یک رویکرد ویژه و گام به گام را در قبال فرآیند تأمین منابع استراتژیک ارائه می‌کند و راهنمایی عملی و کارشناسی خود را درباره طراحی، آغاز، اجرا، ارزیابی و استمرار پروژه تأمین منابع استراتژیک در اختیار خوانندگان قرار می‌دهد. این کتاب شامل مثال‌های گوناگونی است.

پشتیبانی و مدیریت زنجیره عرضه: استراتژی‌هایی برای

کاهش هزینه و افزایش خدمات

مارتین کریستوفر^۵، ۱۹۹۹

هدف مدیریت زنجیره عرضه عبارت است از مرتبط ساختن محیط بازار، شبکه توزیع، فرآیند تولید و فعالیت‌های پشتیبانی به صورتی که مشتریان در سطوح بالاتر و البته با هزینه‌ای پایین‌تر خدمات مورد نیاز خود را دریافت دارند. نویسنده به نقش خدمات پشتیبانی در تحقق این اهداف پرداخته است.

استراتژی‌های خرید سود آور: راهنمای مدیران برای افزایش

رقابت سازمان در قبال مهارت‌های خرید

پائول استیل و برایان کورت^۶، ۱۹۹۶

خرید به عنوان یک فرآیند ضروری کسب و کار ترسیم شده و استدلال شده که یک فرآیند اثربخش خرید می‌تواند نقش مهمی در قبال بقا و موفقیت سازمان ایفا کند. این کتاب فرآیند تدوین استراتژی خرید را تشریح می‌کند و مفهومی از مبانی خرید و مشارکت در تأمین منابع را ارائه می‌کند.

چگونه یک استراتژی سود آور تجارت الکترونیک را تدوین نماییم

مایکل کانینگهام^۱، ۲۰۰۲

این کتاب نمایانگر یک نقشه توصیفی برای ایجاد یک استراتژی سود آور تجارت الکترونیک است. در این کتاب نمونه‌های موفق صنعتی ذکر شده‌اند و نویسنده به ذکر مسایل و موضوعات کلیدی در قبال ارزیابی فرصت‌ها، ایجاد توانمندی‌های سازمانی و تکنولوژیکی و طراحی یک استراتژی موفق کسب و کار پرداخته است.

برتری در کنترل صنعتی در عصر مزایای موقت و زودگذر

چارلز فاین^۲، ۱۹۹۸

این یک کتاب کلیدی برای همه کسانی است که در زمینه مدیریت زنجیره عرضه فعالیت می‌کنند. نویسنده به بررسی زنجیره عرضه پرداخته و سعی می‌کند بهترین مزایایی را نشان دهد که سازمان می‌تواند از این زنجیره به دست آورد.

خرید بهتر: فرصت‌ها و نوآوری‌ها

ترور راسل^۳، ۱۹۹۸

این کتاب شامل مجموعه مقالاتی است که به پرسش‌های مطرح شده درباره سیاست‌های خرید بهتر کالا و خدمات در سازمان‌های بزرگ پاسخ می‌دهد و تشریح می‌کند که چگونه این سیاست‌ها می‌توانند مزایای زیادی برای سازمان‌ها در پی داشته باشند.

کسب ارزش در زنجیره عرضه: تأمین عملی منابع

استراتژیک

امیکو بانفلد^۴، ۱۹۹۹

تأمین منابع استراتژیک، رویکردهای مرسوم در قبال خرید و استفاده از مواد و خدمات را از نو تعریف می‌کند. در این کتاب،

1-Michael Cunningham

2-Charles Fine

3-Trever Russell

4-Emiko Banfield

5-Martin Christopher

6-Paul Steele and Bryan Court

کنت لیسونز^۷، ۲۰۰۰

یک نسخه اصلاح شده و توسعه یافته از این کتاب موفق، جلد پنجم آن می باشد که به شرایط یک رویکرد یکپارچه در قبال مدیریت زنجیره عرضه پرداخته و در آن به موضوعات اخلاقی و منابع انسانی، تأمین منابع و استراتژی نیز اشاره شده است.

مدیریت استراتژیک زنجیره خرید و عرضه

مالکولم ساندرز^۸، ۱۹۹۷

هدف این کتاب بیان مفهوم گسترده و توان بالقوه مدیریت زنجیره خرید و عرضه برای دانشجویان این حوزه می باشد.

زنجیره های خرید: روش های نوین افزایش فروش از طریق

برتری عملیاتی در سطوح جهانی

گروه ج. تیندال^۹، ۱۹۹۸

این کتاب نمایانگر یک نگرش نوآورانه درباره برتری در زنجیره عرضه بوده و تأثیر آن بر ارزش سهام در اختیار سهامداران را ارزیابی می کند. نویسندگان که همگی شرکا یا رهبران کلیدی تیم جهانی مدیریت زنجیره عرضه ارنست و یانگ^{۱۰} هستند، توضیح می دهند که چرا و چگونه این برتری عملیاتی به افزایش فروش شرکت ها کمک می کند. آنها ایده های جدیدی را درباره دستیابی به این برتری توضیح می دهند و می گویند که چگونه شرکت ها می توانند به شکلی کارآمد، محصولات جدید خود را در زنجیره های جهانی عرضه معرفی کنند.

کار در شراکت ها: بهترین روش در روابط مشتریان -

عرضه کنندگان

برنارد برنز و باری دیل^{۱۱}، ۱۹۹۸

این کتاب مستقیماً به تجربه مدیرانی می پردازد که در زمینه زنجیره عرضه فعالیت می کنند و راهنمایی های جامعی را ارائه می کنند که به نفع سازمان ها و شرکتهایی هستند که به دنبال ایجاد روابط نزدیک تر کاری با مشتریان یا عرضه کنندگان خود هستند.

مجله اروپایی مدیریت زنجیره عرضه و خرید

www.elsevier.com

این نشریه ای است که هدفش ترغیب و توسعه تفکرات مفهومی و روش های عملی در این عرصه است. مقالات این نشریه تمامی ابعاد خرید محصولات و خدمات را در برمی گیرد از جمله صنعت و تجارت، دولت های محلی و منطقه ای، بهداشت و حمل و نقل.

مجله مدیریت زنجیره عرضه: ارزیابی جهانی خرید و عرضه

www.ism.ws

این فصلنامه مشخصاً برای متخصصان خرید طراحی شده و دربرگیرنده انواع تجزیه و تحلیل ها درباره موضوعات کلیدی مدیریت، تحقیقات برجسته، مصاحبه های رو در رو و کاربردهای ارتباط با عرضه کنندگان است. چکیده مقالات این نشریه از طریق وب سایت آن در دسترس هستند.

خرید

www.manufacturing.net

این مجله که دو بار در ماه چاپ می شود، متمرکز بر مدیریت زنجیره عرضه است. این مجله در اختیار بیش از ۹۳۵۰۰ متخصص قرار می گیرد که در زمینه تولید، فرآوری و خدمات کار می کنند. قدمت این نشریه بیش از ۸۵ سال است. مجله خرید، اطلاعات مورد نیاز متخصصان خرید برای انجام کارهایشان را در اختیار آنان قرار می دهد. این مجله حاوی اخبار، شناسایی روندهای جدید، رخدادهای پیش بینی ها و معرفی منابع اطلاعاتی می باشد.

مجله پشتیبانی و زنجیره عرضه

www.infochain.org

این فصلنامه توسط انجمن مدیریت پشتیبانی و زنجیره عرضه ی کانادا چاپ می گردد.

اینترنت

www.capresearch.com

این سایت توسط مرکز مطالعات پیشرفته خرید طراحی شده که یک سازمان غیرانتفاعی تحقیقاتی است که تحت حمایت مالی

7-Kenneth Lysons
8-Malcolm Sanders
9-Tyndall G.
10-Ernst & Young

11-Bernard Burnes and
Barrie Dale

دانشکده کسب و کار دانشگاه آریزونا و انجمن ملی خرید و عرضه قرار دارد. این وبسایت حاوی طیفی از اطلاعات، گزارش‌ها و تحقیقات است.

www.cisp.org

این سایت با هدف ارتقای خدمات آموزشی و پژوهشی و معرفی اقدامات مؤسسه خرید و عرضه طراحی شده و حتی افراد غیر عضو نیز می‌توانند به کتاب‌فروشی الکترونیکی که حاوی بیش از ۳۵۰ عنوان نشریه تخصصی است، دسترسی داشته باشند.

www.ism

این سایت متعلق به انستیتو مدیریت عرضه است. حجم اطلاعات آن برای دسترسی افراد غیر عضو محدود است اما این افراد نیز می‌توانند از طریق این سایت چکیده مقالات و گزارش‌ها را مطالعه نمایند.

www.ipsera.org

این سایت یک شبکه فعال از اقدامات دانشگاهی و تخصصی برای درک مفاهیمی است که اهمیت زیادی برای مدیریت خرید و عرضه در آینده دارند. این سایت حاوی اطلاعات عمومی درباره انجمن‌ها، عضویت و تحقیقات است.

سازمان‌ها

ایالات متحده

انستیتو مدیریت عرضه

ws.ism.www

این انستیتو که در سال ۱۹۱۵ تأسیس شده، یکی از معتبرین مؤسسات آموزشی در ایالات متحده به شمار می‌رود. هدف این انستیتو، ایجاد رهبری ملی و بین‌المللی در خصوص مدیریت عرضه و خرید از طریق انجام آزمایش‌ها و برگزاری کنفرانس‌ها و سمینارها است.

اروپا

انستیتو خرید و عرضه

www.cips.org

این یک سازمان آموزشی بین‌المللی است که در انگلستان مستقر است. این سازمان خدمات خود را در اختیار متخصصان حرفه‌ای خرید و عرضه قرار می‌دهد. این خدمات عبارتند از توسعه مستمر استانداردهای حرفه‌ای و افزایش آگاهی از نقشی که خرید و عرضه در سازمان‌های ملی و بین‌المللی ایفا می‌کنند. این انستیتو در سال ۱۹۱۲ تأسیس شده است.

بین‌الملل

انجمن مدیریت پشتیبانی و زنجیره عرضه کانادا

www.infochain.org

این انجمن که در سال ۱۹۶۷ تأسیس شده، روش‌های جدید خدمات پشتیبانی در مدیریت زنجیره عرضه را معرفی می‌کند. این انجمن به صورت غیرانتفاعی اداره می‌شود و هدف آن توسعه مدیریت پشتیبانی و زنجیره عرضه در کانادا است. از طریق طیف گسترده‌ای از خدمات، فعالیت‌ها، پژوهش‌ها و مباحث غیررسمی، اعضا ترغیب می‌شوند تا درک خود از خدمات پشتیبانی و علم مدیریت آن را توسعه دهند.

انجمن مدیریت خرید کانادا

www.pmac.ca

این یک انجمن ملی و غیرانتفاعی بوده که یک منبع برتر آموزش، تحقیق و توسعه مدیریت خرید و عرضه در کانادا است. این انجمن دارای ده دفتر ایالتی است که می‌توانید از طریق وبسایت با آنها تماس برقرار کنید.

میثاق مدیران سرمایه‌گذاری مطمئن شما در توسعه مدیریت ایران را گرامی داشته، امیدوار است در خلق مزیت رقابتی، موثر واقع شود.
امور مشترکین ۲-۲۶۲۱۵۵۰۰

«تمایل به تجارت و داد و ستد، تنها مختص بشر است و در هیچ حیوان دیگری مشاهده نمی‌شود.»
آدام اسمیت

«هیچ هنری وجود ندارد که دولت بتواند آنرا زودتر از مردم فراگیرد.»
آدام اسمیت