

فهرست مطالب

۱۴	فصل هشتم جایگاه کیفیت در تدارکات مؤثر
۱۵	مقدمه
۱۵	تعاریف کیفیت
۱۵	کیفیت در دنیای خرید و تدارکات
۱۶	نقش مشتری و اعتماد متقابل
۱۷	چرایی الزامات کیفیت
۱۷	بهبود مستمر
۱۸	برون‌سپاری الزامات خرید
۱۸	مدیریت کیفیت در تدارکات و خرید خارجی و داخلی
۱۹	بهره‌گیری از مدیریت کیفیت جامع در تدارکات
۱۹	اصول مدیریت کیفیت جامع
۱۹	تعریف کیفیت از منظر مشتریان و نیازهای آنها
۲۰	اصول مهم دمینگ در مورد کیفیت
۲۰	اصل اول: ایجاد چشم‌انداز و نشان دادن تعهد به بهبود محصولات و خدمات
۲۱	اصل دوم: ایجاد فلسفه جدید مدیریت
۲۱	اصل سوم: بازرسی را درک کنید
۲۱	اصل چهارم: تصمیم‌گیری صرفاً براساس قیمت را متوقف کنید
۲۲	اصل پنجم: به‌طور مداوم و برای همیشه پیشرفت کنید
۲۲	اصل ششم: آموزش مداوم داشته باشید
۲۲	اصل هفتم: رهبری سازمان
۲۲	اصل هشتم: ترس را از بین ببرید
۲۳	اصل نهم: تلاش‌های تیم‌ها را بهینه کنید
۲۳	اصل دهم: شعارهای بدون محتوا را حذف کنید
۲۳	اصل یازدهم: حذف سهمیه‌های عددی و اهداف کمی
۲۴	اصل دوازدهم: موانع افتخار در کار را بردارید
۲۴	اصل سیزدهم: تشویق به آموزش و خودسازی
۲۴	اصل چهاردهم: اقدام کنید و همه نیروها را به کار بگیرید
۲۴	پیگیری کیفیت در منبع
۲۵	تأکید بر هدف به جای اندازه‌گیری کمی و تحلیل ذهنی
۲۶	تأکید بر پیشگیری به جای تشخیص نقص
۲۶	تمرکز بر فرایند به جای خروجی

۲۷	کنترل آماری در فرایند خرید و تدارکات
۲۸	تلاش برای عیوب صفر
۲۸	هزینه کیفیت
۲۹	مدیریت ضایعات
۳۰	ایجاد کیفیت به عهده همه
۳۰	کیفیت و شش سیگما
۳۲	استانداردهای ایزو
۳۴	استانداردهای ایزو ۱۴۰۰۱
۳۵	جایزه ملی کیفیت مالکوم بالدريج
۳۶	محتویات اساسی یک کتابچه راهنمای کیفیت تأمین کننده
۳۷	خلاصه فصل و جمع بندی
۳۸	سؤال های پایانی فصل

فصل نهم مدیریت تأمین پایدار ۳۹

۴۰	مقدمه
۴۰	اندازه گیری عملکرد تأمین کننده
۴۱	چه چیزی را اندازه گیری کنیم؟
۴۲	گونه شناسی تکنیک های اعتبارسنجی تأمین کننده
۴۳	سیستم طبقه بندی
۴۳	سیستم وزنی
۴۴	سیستم مبتنی بر هزینه
۴۵	غربالگری و بهینه سازی تأمین کنندگان
۴۶	مزایای یک پایگاه تأمین غربال شده
۴۶	کار با برندهای برتر
۴۷	مدیریت ریسک تدارکات
۴۸	فرایند اجرای راهبرد توسعه پایدار تأمین کننده
۴۸	گام اول: شناسایی کالاهای اساسی
۴۹	گام دوم: تأمین کنندگان حیاتی برای توسعه را شناسایی کنید
۴۹	گام سوم: تیم توسعه متقابل عملکردی را تشکیل دهید
۴۹	گام چهارم: ملاقات با تیم مدیریت ارشد تأمین کننده
۵۰	گام پنجم: شناسایی فرصت ها و احتمال بهبود
۵۰	گام ششم: معیارهای کلیدی و مکانیسم های اشتراک هزینه را تعریف کنید
۵۰	گام هفتم: دستیابی به توافق در مورد پروژه های کلیدی و منابع مورد نیاز مشترک
۵۰	گام هشتم: وضعیت پروژه ها را نظارت کنید و استراتژی ها را به صورت مناسب اصلاح کنید
۵۱	خلاصه و جمع بندی فصل
۵۱	سؤالات پایانی فصل

فصل دهم مدیریت هزینه در فرایند خرید و تدارکات ۵۲

۵۳	 مقدمه
۵۳	 مدیریت هزینه یک اصل اساسی در فرایند خرید و تدارکات
۵۴	 مدیریت استراتژیک هزینه زنجیره تأمین
۵۷	 تحلیل قیمت
۵۷	 ساختار بازار
۵۸	 شرایط اقتصادی
۵۸	 استراتژی قیمت گذاری فروشنده
۵۹	 مدل های قیمت گذاری بازار محور
۵۹	 مدل حجمی قیمت
۶۰	 مدل سهم بازار
۶۰	 مدل اسکیمینگ بازار
۶۰	 مدل قیمت گذاری مبتنی بر سطح درآمد
۶۱	 مدل قیمت گذاری مبتنی بر ترفیع
۶۱	 مدل قیمت گذاری رقابتی
۶۱	 تخفیف های نقدی
۶۲	 شاخص قیمت تولیدکننده
۶۲	 مدل های قیمت گذاری مبتنی بر هزینه
۶۲	 مدل قیمت گذاری نشانه گذاری هزینه
۶۳	 مدل قیمت گذاری حاشیه
۶۳	 مدل قیمت گذاری نرخ بازده
۶۳	 مشخصات محصول
۶۴	 تجزیه و تحلیل نقطه سربه سر
۶۶	 طراحی مفهومی
۶۷	 اصلاح و استخراج عناصر مدل هزینه
۶۷	 طراحی و ساخت مدل هزینه
۶۸	 رویکردهای مشارکتی برای مدیریت هزینه
۶۸	 تعیین قیمت هدف
۶۹	 صرفه جویی اشتراکی در هزینه
۶۹	 پیش نیازهای قیمت گذاری براساس هدف و هزینه
۷۰	 خلاصه و جمع بندی
۷۱	 سوالات پایانی فصل

فصل یازدهم سایر حوزه های مهم در مدیریت خرید و تدارکات ۷۲

۷۳	 مقدمه
----	-------------

۷۳	مدیریت بهتر زنجیره تأمین
۷۴	مدیریت پروژه
۷۵	موفقیت پروژه
۷۶	مراحل و گام‌ها (فازها)ی پروژه
۷۶	مفهوم
۷۶	تعریف پروژه
۷۶	برنامه‌ریزی
۷۷	مطالعات مقدماتی
۷۷	عملکرد
۷۷	پس از اتمام
۷۷	تکنیک‌های برنامه‌ریزی و کنترل پروژه
۷۸	نمودار گانت
۷۸	تکنیک ارزیابی و بررسی برنامه مسیر بحرانی
۷۹	مدیریت پروژه در مدیریت خرید و تدارکات
۸۰	مدیریت پروژه با برآورد زمان
۸۱	تجزیه و تحلیل منحنی یادگیری
۸۲	تجزیه و تحلیل ارزش / مهندسی ارزش
۸۲	هزینه / کارکرد = ارزش
۸۲	چه کسی در تحلیل ارزش شرکت دارد؟
۸۳	تست‌هایی برای تعیین ارزش در یک محصول یا خدمات
۸۴	فرایند تحلیل ارزش
۸۴	جمع‌آوری اطلاعات
۸۴	حدس و گمان (تفکر)
۸۴	تجزیه و تحلیل
۸۵	توصیه و اجرا
۸۵	جمع‌بندی و پیگیری
۸۵	تجزیه و تحلیل تخفیف مقداری
۸۵	نقشه‌برداری فرایند
۸۷	نگاشت جریان ارزش
۸۷	فعالیت‌های دارای ارزش و انواع بدون ارزش افزوده
۹۰	مذاکره چیست؟
۹۰	کارکردهای مذاکره
۹۴	مراحل فرایند مذاکره
۹۴	مرحله ۱: اهداف مذاکره
۹۴	گام ۲: زمینه مشترک برای مذاکره

مرحله ۳: بررسی و تحلیل نیازهای طرفین	۹۴
چارچوب مذاکره در مدیریت تأمین	۹۵
نیاز منبع را شناسایی یا پیش‌بینی کنید	۹۵
تعیین کنید که آیا مذاکره یا مناقصه رقابتی مورد نیاز است؟	۹۵
تأمین‌کنندگان	۹۶
برنامه‌ریزی برای مذاکره	۹۷
انجام مذاکره	۹۸
اجرا و پیگیری قرارداد	۱۰۰
برنامه‌ریزی مذاکره	۱۰۰
اهداف خاص را توسعه دهید	۱۰۱
نقاط قوت و ضعف هریک از طرفین را تجزیه و تحلیل کنید	۱۰۱
اطلاعات مربوطه را جمع‌آوری کنید	۱۰۲
نیازهای همتای خود را بشناسید	۱۰۲
حقایق و مسائل را شناسایی کنید	۱۰۳
در مورد هر موضوع یک موضع تعیین کنید	۱۰۳
استراتژی مذاکره و تاکتیک‌های همراه را توسعه دهید	۱۰۴
سایر ذینفعان	۱۰۴
مذاکره را تمرین کنید	۱۰۵
استفاده از تحلیل میدان نیرو به عنوان ابزار برنامه‌ریزی	۱۰۵
قدرت در مذاکره	۱۰۵
منابع قدرت مذاکره	۱۰۶
قدرت اطلاعاتی	۱۰۶
قدرت پاداش	۱۰۶
قدرت اجباری	۱۰۷
قدرت مشروع	۱۰۷
قدرت متخصص	۱۰۷
قدرت مرجع	۱۰۷
دستورالعمل‌هایی برای تقویت خروجی امتیازات	۱۰۸
تاکتیک‌های مذاکره: تلاش برای رسیدن به توافق	۱۰۹
مذاکره برد-برد	۱۱۲
برای پیگیری توافقات یکپارچه (برد-برد)	۱۱۲
عناصر یک قرارداد	۱۱۳
مفاد و مندرجات قرارداد	۱۱۴
نحوه مذاکره و نوشتن قرارداد	۱۱۷
انواع قراردادها	۱۱۹

۱۱۹.....	قراردادهای قیمت ثابت
۱۲۰.....	قرارداد قیمت ثابت با افزایش قیمت
۱۲۰.....	قرارداد قیمت ثابت با تعیین مجدد
۱۲۱.....	قرارداد با قیمت ثابت با مشوقها
۱۲۱.....	قراردادهای مبتنی بر هزینه
۱۲۱.....	هزینه به علاوه هزینه تشویقی
۱۲۲.....	قرارداد تقسیم هزینه
۱۲۲.....	قرارداد زمان و مواد
۱۲۲.....	قرارداد هزینه به اضافه هزینه ثابت
۱۲۲.....	ملاحظات هنگام انتخاب انواع قرارداد
۱۲۴.....	قراردادهای بلندمدت در اتحادهای راهبردی و مشارکتهای
۱۲۴.....	تضمین تأمین
۱۲۴.....	دسترسی به فناوری تأمین کننده
۱۲۴.....	دسترسی به اطلاعات هزینه/قیمت
۱۲۵.....	اهرم حجم
۱۲۵.....	خطرات قراردادهای بلندمدت
۱۲۵.....	فرصت طلبی تأمین کننده
۱۲۶.....	انتخاب تأمین کننده اشتباه
۱۲۶.....	عدم قطعیت حجم تأمین کننده
۱۲۶.....	تأمین کننده از کسبوکار دیگر چشم پوشی می کند
۱۲۶.....	خریدار غیر منطقی است
۱۲۷.....	عناصر احتمالی قراردادهای بلندمدت
۱۲۷.....	قیمت اولیه
۱۲۷.....	مکانیزم های تنظیم قیمت
۱۲۷.....	بهبود عملکرد تأمین کننده
۱۲۷.....	بندهای همیشه سبز، جرائم و فرار
۱۲۸.....	قراردادهای جدید
۱۲۸.....	قراردادهای سیستم های فناوری اطلاعات
۱۲۸.....	ریسک های قراردادی سیستم ها
۱۲۸.....	سطح خدمات
۱۲۹.....	رفتار و رویدادها
۱۲۹.....	قیمت
۱۲۹.....	معیارهای عملکرد
۱۲۹.....	رویدادها
۱۲۹.....	سایر قراردادهای برون سپاری خدمات

۱۳۱.....	قراردادهای ساخت و ساز
۱۳۲.....	انواع دیگر قراردادهای ساخت و ساز
۱۳۲.....	قراردادهای خرید
۱۳۳.....	داوری
۱۳۳.....	سایر اشکال حل تعارض
۱۳۵.....	اختیارات قانونی و مسئولیت شخصی مدیر خرید
۱۳۵.....	قوانین نمایندگی
۱۳۵.....	مرجع قانونی (اختیار ناشی از قانون)
۱۳۶.....	مسئولیت شخصی
۱۳۷.....	اخلاق خرید
۱۳۷.....	خطرات رفتار غیر اخلاقی
۱۳۹.....	حمایت از رفتار اخلاقی
۱۳۹.....	تدوین یک بیانیه اخلاقی
۱۳۹.....	تعهد مدیریت عالی
۱۴۰.....	روابط خریدار و فروشنده نزدیکتر
۱۴۰.....	آموزش اخلاقی
۱۴۰.....	توسعه رفتار منسجم
۱۴۰.....	گزارش داخلی رفتارهای غیر اخلاقی
۱۴۱.....	اقدامات پیشگیرانه (چرخش کالا و محدودیت اختیارات)
۱۴۱.....	مسئولیت اجتماعی شرکت
۱۴۱.....	محیط زیست و پایداری
۱۴۱.....	خلاصه و جمع بندی
۱۴۱.....	سؤالات پایانی فصل

فصل دوازدهم آینده خرید و تدارکات ۱۴۲

۱۴۳.....	مقدمه
۱۴۳.....	درک موجودی زنجیره تامین
۱۴۳.....	انواع موجودی
۱۴۳.....	موجودی مواد اولیه و اقلام نیمه تمام
۱۴۴.....	موجودی کار در فرایند (کالای در جریان ساخت)
۱۴۴.....	موجودی کالاهای تمام شده
۱۴۴.....	موجودی تجهیزات نگهداری، تعمیرات و بهره برداری
۱۴۴.....	موجودی خط لوله / در ترانزیت
۱۴۵.....	هزینه های مربوط به موجودی
۱۴۵.....	هزینه های واحد
۱۴۵.....	هزینه های سفارش

۱۴۵.....	هزینه‌های حمل
۱۴۶.....	هزینه‌های کیفیت
۱۴۶.....	سرمایه‌گذاری در موجودی - دارایی یا بدهی؟
۱۴۶.....	دلایل مناسب برای سرمایه‌گذاری در موجودی
۱۴۷.....	دلایل اشتباه سرمایه‌گذاری در موجودی
۱۴۷.....	تعیین موارد سفارشی برای برنامه‌های استاندارد
۱۴۷.....	خطوط لوله مواد توسعه یافته
۱۴۸.....	فرایندهای تولید ناکارآمد
۱۴۸.....	ایجاد زنجیره تأمین ناب
۱۴۸.....	شش سیگما و تأمین ناب
۱۵۰.....	دیدگاه ناب در مورد موجودی
۱۵۰.....	تأمین ناب
۱۵۱.....	حمل و نقل ناب
۱۵۲.....	رویکردهای مدیریت سرمایه‌گذاری موجودی
۱۵۳.....	تحويل کامل سفارش مشتری
۱۵۳.....	سیستم‌های خودکار ردیابی موجودی
۱۵۴.....	خلاصه و جمع‌بندی فصل
۱۵۴.....	سؤالات پایانی فصل

فصل سیزدهم جایگاه خدمات و سیستم‌های اطلاعاتی در مدیریت خرید و تدارکات ... ۱۵۵

۱۵۶.....	مقدمه
۱۵۶.....	مدیریت حمل و نقل
۱۵۸.....	اهمیت و ضرورت لجستیک
۱۵۸.....	مدیریت تدارکات و فرایند تأثیر
۱۵۹.....	چارچوب تصمیم‌گیری برای توسعه استراتژی حمل و نقل
۱۶۱.....	تعیین زمان و مکان کنترل حمل و نقل
۱۶۲.....	متغیرهای مؤثر در عملکرد حمل و نقل
۱۶۳.....	هزینه کل
۱۶۴.....	سرعت
۱۶۴.....	قابلیت اطمینان
۱۶۴.....	قابلیت (توانمندی)
۱۶۵.....	قابلیت دسترسی
۱۶۵.....	انتخاب یک روش حمل و نقل
۱۶۶.....	حامل‌های موتوری
۱۶۷.....	حامل‌های ریلی
۱۶۷.....	حمل و نقل هوایی

۱۶۷.....	خامل‌های آبی (دریایی)
۱۶۸.....	خامل‌های خط لوله
۱۶۸.....	خامل‌های تر کپی
۱۶۸.....	انتخاب خامل
۱۶۹.....	مسائل جاری حمل‌ونقل
۱۷۰.....	لجستیک مبتنی بر عملکرد
۱۷۰.....	برون‌سپاری لجستیک
۱۷۳.....	توسعه قابلیت مشاهده سیستم برای محموله‌های مواد
۱۷۳.....	برقراری روابط همکارانه و نزدیک با شرکت‌های حمل‌معتبر
۱۷۵.....	روش‌های داخلی مدیریت هزینه‌های غیرمستقیم
۱۷۶.....	روش‌های برون‌سازمانی مدیریت هزینه‌های غیرمستقیم
۱۷۶.....	حراج معکوس
۱۷۶.....	کنسرسيوم خرید
۱۷۶.....	تاکتیک‌ها و استراتژی‌های توانمندسازی
۱۷۶.....	بودجه‌ریزی بر مبنای صفر
۱۷۷.....	مدیریت هزینه‌ها در بودجه سازمان
۱۷۷.....	ساختار سازمانی
۱۷۷.....	تفویض پرداخت به مدیریت تأمین
۱۷۸.....	معصرف‌کنندگان پر قدرت
۱۷۸.....	کاتالوگ‌های الکترونیکی
۱۷۸.....	کدگذاری برای هزینه‌های غیرمستقیم
۱۷۹.....	تشکیل تیم منحصربه‌فرد برای تأمین‌کنندگان بزرگ
۱۷۹.....	برون‌سپاری منابع غیراستراتژیک غیرمستقیم
۱۷۹.....	منبع‌یابی خدمات حرفه‌ای
۱۸۰.....	چالش‌های زنجیره تأمین خدمات
۱۸۰.....	جایگاه راهبردی لجستیک
۱۸۱.....	سیستم‌های اطلاعاتی تدارکات
۱۸۲.....	گونه‌شناسی سیستم‌های زنجیره تأمین الکترونیکی
۱۸۴.....	زنجیره تأمین الکترونیکی
۱۸۴.....	خلاصه و جمع‌بندی فصل
۱۸۴.....	سوالات پایانی فصل
۱۸۵.....	منابع و ماخذ