

۱۵۱۴۲۹

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



برنامه‌ریزی و مدیریت زنجیره تأمین (برنامه‌ریزی سیستم‌های زنجیره تأمین) (جلد دوم)

تألیف:

عائیه سراج

(کارشناس ارشد مدیریت صنعتی (تولید) دانشگاه آزاد اسلامی)

جواد ضیعی بادی

(دکتری مدیریت صنعتی (تولید) دانشگاه آزاد اسلامی)

تحت نظارت:

محمد رضا کابار انزاد قدیم

(دانشیار دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی)



Email : simaye.danesh@yahoo.com

Telegram : [telegram.me/simayedaneshpub](https://t.me/simayedaneshpub)

سرشناسه	سراج، علیرضا، ۱۳۵۶ -
عنوان و نام پدیدآور	برنامه‌ریزی و مدیریت زنجیره تامین: (برنامه‌ریزی سیستم‌های زنجیره تامین) / تألیف علیرضا سراج، جواد خمیس آبادی: تحت نظارت محمدرضا کابارن‌زاد قدیم.
مشخصات نشر	تهران: سیمای دانش، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	۳ ج: مصور.
شابک	دوره ۱- 978-600-120-370-8۱ ج: ۸۱- 978-600-120-372-5۲ ج: ۵۲- 978-600-120-373-2۲ ج: 2۲- 978-600-120-373-2۲
وضعیت فهرست نویسی	فیها
یادداشت	کتابنامه.
عنوان دیگر	(برنامه‌ریزی سیستم‌های زنجیره تامین)
موضوع	تدارکات بازرگانی -- مدیریت
موضوع	Business logistics -- Management
موضوع	تدارکات صنعتی -- مدیریت
موضوع	Industrial procurement -- Management
موضوع	کالارسانی -- مدیریت
موضوع	Delivery of goods -- Management
موضوع	توزیع کالا -- مدیریت
موضوع	Physical distribution of goods -- Management
شناسه اثر	خمیس آبادی، جواد، ۱۳۶۵ -
شناسه افزودنی	کابارن‌زاد قدیم، محمدرضا، ۱۳۴۲ -
رابطه بندی کتبه	۱۳۹۶ ب ۴ س/۳۸ HD۵
رده بندی دیوید	۶۵۸/۵
شماره کتابخانه ملی	۴۷۷۸۹۴۲

برنامه‌ریزی و مدیریت زنجیره تامین (برنامه‌ریزی سیستم‌های زنجیره تامین) (جلد دوم)

تألیف:	علیرضا سراج - جواد خمیس آبادی
تحت نظارت:	محمدرضا کابارن‌زاد قدیم
ناشر:	انتشارات سیمای دانش
ناشر همکار:	انتشارات آذر
نوبت چاپ:	اول/ ۱۳۹۶
تیراژ:	۱۰۰۰ نسخه
حروفچینی:	موسسه مهراد
لیتوگرافی:	باختر
چاپخانه:	فرشیوه
مصحافی:	روشنک
شابک دوره:	۹۷۸-۶۰۰-۱۲۰-۳۷۰-۱
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۱۲۰-۳۷۲-۵
قیمت:	۲۷۰۰۰۰ ریال

کلیه حقوق این اثر برای انتشارات سیمای دانش محفوظ است.

انتشارات سیمای دانش: خیابان انقلاب - ابتدای خیابان ۱۲ فروردین
 پلاک ۳۱۸ - تلفن: ۶۶۴۶۴۷۷۹
 فروشگاه سیمای دانش: ۶۶۴۶۰۵۴۵
 انتشارات آذر: ۶۶۴۶۵۸۳۰
 کتابفروشی عصر دانش: ۶۶۴۹۳۷۰۱
 کتابفروشی پرهمام: ۶۶۴۶۸۲۳۵

صفحه	عنوان
۱	مقدمه
۵	فصل اول: کیفیت
۶	سؤالات کلیدی برای تصمیم‌گیرندگان تأمین
۷	نقش کیفیت در مدیریت عرضه
۱۱	تعریف کیفیت
۱۱	کیفیت
۱۱	عملکرد
۱۲	سازگاری (مناسب بودن)
۱۲	قابلیت اطمینان
۱۳	ابعاد کیفیت
۱۵	«بهترین خرید»
۱۶	تعیین «بهترین خرید»
۱۷	هزینه کیفیت
۲۰	هزینه های پیشگیری
۲۱	هزینه های ارزیابی
۲۱	هزینه شکست داخلی
۲۲	هزینه شکست خارجی
۲۲	هزینه های روحی

۲۳	چشم انداز کلی کیفیت- هزینه
۲۴	ابزارها و تکنیکهای مدیریت کیفیت
۲۴	مدیریت کیفیت کل (TQM)
۲۵	۱۴ اصل دمینگ
۲۷	بهبود مداوم
۲۸	گسترش عملکرد کیفیت (QFD)
۳۱	شش سیگما
۳۳	کنترل آماری فرآیند (SPC)
۳۴	دلایل تغییرات (نویزها)
۳۵	ظرفیت پردازش
۴۰	نمونه برداری، بازرسی و آزمایش
۴۲	نمونه برداری
۴۴	۱۰۰ درصد بازرسی یا غربالگری
۴۵	آزمایش
۴۸	بازرسی بعد از دریافت
۴۹	اصلاحات و برگشتها
۵۲	گروه تضمین کیفیت و کنترل کیفیت
۵۳	تضمین کیفیت خدمات خریداری شده
۵۴	ارزیابی غیررسمی
۵۵	ارزیابی رسمی

۵۶	ارزش خدمات
۵۷	درجه تکرار
۵۷	درجه ملموس بودن
۵۹	جهت خدمات
۵۹	تولید خدمات
۶۱	ماهیت تقاضا
۶۲	ماهیت تحویل خدمات
۶۲	درجه استاندارد سازی
۶۳	مهارت‌های لازم برای خدمات
۶۴	گواهی تأمین کننده
۶۷	استانداردهای کیفیتی و برنامه های پاشی
۶۷	استانداردهای کیفی ایزو ۹۰۰۰
۶۸	بررسی کارایی
۶۹	استانداردهای محیط زیستی ایزو ۱۴۰۰۰
۷۰	جایزه کیفیت ملی مالکوم بالدريج (US)
۷۲	نتیجه گیری
۷۲	سوالاتی برای مرور و بحث
۷۳	منابع
۷۵	مورد ۱-۷ قطبهای خط برق
۷۵	مراحل مناقصه- انتخاب دوباره

اولین گزارش پیشرفت	۷۶
استثنائات نلسون	۷۸
مورد ۷-۲ شرکت ثبت شده سیستم کیفیت هوا	۸۰
شرکت	۸۰
محصولات و مشتریان	۸۱
مشکل کیفیت	۸۳
دوره آینده اقدامات	۸۴
فصل دوم: کمیت دارایی	۸۷
سوالات کلیدی که شما باید پاسخ دهید	۸۸
مقدار و زمان مباحث	۸۹
تعداد و تحویل	۹۰
استراتژی‌های زمان محور	۹۱
پیش‌بینی	۹۲
تکنیک‌های پیش‌بینی	۹۵
پیش‌بینی کمی	۹۵
پیش‌بینی کیفی	۹۶
برنامه ریزی گروهی-پیش‌بینی و دوباره پر کردن	۹۶
تعیین مقدار سفارش و سطح موجودی	۹۷
مدل‌های ثابت کمی	۹۸
مدل‌های ثابت دوره‌ای	۱۰۱

۱۰۲.....	مدل‌های احتمالاتی و پوشش خدمات
۱۰۲.....	ایمنی و سطح خدمات
۱۰۶.....	برنامه ریزی الزامات و منابع
۱۰۷.....	برنامه ریزی مواد اولیه
۱۰۸.....	ورودی برنامه ریزی مواد اولیه
۱۰۸.....	کالیبراسیون برنامه ریزی مواد اولیه
۱۱۱.....	برنامه ریزی برای منابع (۲)
۱۱۱.....	سیستم‌های برنامه ریزی منابع انسانی
۱۱۲.....	مفاهیم تأمین MRP
۱۱۴.....	توابع و اشکال موجودی
۱۱۴.....	توابع موجودی
۱۱۹.....	فرم‌های موجودی
۱۲۰.....	تابع موجودی و شکل چارچوب
۱۲۴.....	مدیریت موجودی
۱۲۴.....	هزینه‌های موجودی
۱۲۹.....	طبقه‌بندی ABC
۱۳۲.....	موجودی فروشنده یا تأمین کننده (VMI / SMI)
۱۳۳.....	عرضه‌ی نهایی
۱۳۴.....	فقط در زمان
۱۳۹.....	سیستم‌های کنترلی کابان

۱۴۰.....	JIT و مدیریت موجودی
۱۴۱.....	پیامدهای JIT برای مدیریت عرضه
۱۴۲.....	مدیریت موجودی زنجیره‌ی تأمین
۱۴۴.....	تعیین مقدار خدمات
۱۴۵.....	جمع‌آوری تقاضا
۱۴۵.....	مدیریت مصرف
۱۴۶.....	ابعاد خدمات و کمیت تصمیم‌ها
۱۴۶.....	میزان قابل مأموسر
۱۴۷.....	دستور العمل خدمات
۱۴۷.....	تولید خدمات
۱۴۸.....	ماهیت تقاضا
۱۴۸.....	درجه‌ی استاندارد و مهارت‌های مورد نیاز
۱۴۹.....	نتیجه‌گیری
۱۴۹.....	مرووری بر سؤالات
۱۵۱.....	منابع
۱۵۲.....	مطالعه‌ی موردی ۱
۱۵۲.....	پیشینه‌ی شرکت
۱۵۳.....	کنترل مواد
۱۵۴.....	موجودی مواد اولیه
۱۵۴.....	آماده‌سازی برای جلسه

۱۵۷.....	فصل سوم: تحویل کالا
۱۵۸.....	مباحث اصلی برای تصمیم گیرنده‌ی تأمین
۱۶۰.....	سازماندهی
۱۶۰.....	نقش سازماندهی در اقتصاد
۱۶۱.....	نقش تأمین در سازماندهی
۱۶۲.....	حمل و نقل
۱۶۵.....	قوانین حمل و نقل و آزادسازی
۱۶۷.....	نقش تأمین در حمل و نقل
۱۶۸.....	روش‌های حمل و نقل راجان‌ها
۱۶۹.....	جاده
۱۶۹.....	راه آهن و چندین روش حمل و نقل
۱۷۰.....	خط لوله‌ها
۱۷۱.....	هوا
۱۷۱.....	آب
۱۷۲.....	امواج فرکانس رادیو
۱۷۳.....	انواع حامل‌ها، ارائه دهندگان و (حق انتخاب) یا گزینه‌های خدمات
۱۷۳.....	انواع حامل‌ها
۱۷۵.....	ارائه دهندگان خدمات حمل و نقل
۱۷۶.....	گزینه‌های خدمت ویژه
۱۷۸.....	انتخاب روش و تأمین کننده

- تصمیمات تحویل ((بهترین ارزش))..... ۱۷۸
- معیار انتخاب اصلی ۱۷۹
- خدمات موجود ۱۸۰
- اندازه‌ی محموله ۱۸۱
- هزینه‌ی خدمت حمل و نقل ۱۸۲
- اصطلاحات فوب و اصطلاحات تجاری ۱۸۳
- نرخ‌ها و قیمت گذاری ۱۸۵
- شتاب بخشیدن و ... ک د ن محموله‌ها ۱۹۲
- حسابرسی کرایه‌ی حمل ۱۹۳
- گزینه‌های تحویل برای خدمات ۱۹۴
- مکان خریدار درمقایسه با مکان آمنت کننده ۱۹۷
- نرم افزار درون سازمان در برابر برون سازمان / تحویل IT براساس شبکه‌ی جهانی ۱۹۸
- راهبرد سازماندهی و حمل و نقل ۱۹۸
- سازمان برای سازماندهی ۲۰۱
- نتیجه گیری ۲۰۳
- منابع ۲۰۴
- مورد ۱-۹ محصولات پزشکی Penner ۲۰۵
- شرکت توزیع STINSON ۲۰۶
- امکانات ارزیابی ۲۰۸
- مورد ۲-۹ ۲۰۹

- ۲۰۹..... Andrew Morton
- ۲۰۹..... ONTARIO دانشگاه مرکزی
- ۲۱۰..... BROMINE PENTAFLUORIDE شرکت حمل و نقل
- ۲۱۲..... ورودی حمل و نقل
- ۲۱۵..... فصل چهارم: قیمت
- ۲۱۶..... سوالات کلیدی برای تصمیم گیری
- ۲۱۷..... ارتباط میان هزینه و قیمت
- ۲۲۳..... چگونه عرضه کنندگان قیمت را برآورد می کنند؟
- ۲۲۴..... روش هزینه
- ۲۲۴..... روش بازار
- ۲۲۶..... نفوذ دولت در قیمت گذاری
- ۲۲۷..... قوانین مؤثر بر تعیین قیمت
- ۲۲۷..... ایالات متحده آمریکا
- ۲۲۹..... کانادا
- ۲۳۰..... انواع خرید
- ۲۳۳..... مواد اولیه / کالاهای حساس
- ۲۳۴..... کالاهای خاص
- ۲۳۵..... کالاهای تولید استاندارد
- ۲۳۶..... کالاها با ارزش کوچک
- ۲۳۸..... کالاهای سرمایه ای

۲۳۹.....	خدمات
۲۴۰.....	فروش مجدد
۲۴۰.....	استفاده از قراردادها و مناقصه‌های رقابتی
۲۴۱.....	مراحل روند مناقصه
۲۴۲.....	فرایند اف لاین
۲۴۳.....	فرآیند خودکار
۲۴۴.....	مناقصه شرکت‌ها
۲۴۶.....	تعیین مزایای مزایده
۲۴۸.....	تبانی در مناقصه
۲۴۸.....	مناقصه بخش عمومی
۲۵۰.....	استفاده از اوراق قرضه و سپرده‌ها در مناقصه
۲۵۲.....	شروع، ارزیابی و اعطای مزایده
۲۵۳.....	خطاهای مزایده
۲۵۴.....	نگرانی در رقابت‌ها
۲۵۵.....	مشکل قیمت یکسان
۲۵۷.....	تخفیفات
۲۵۸.....	تخفیفات نقدی
۲۶۰.....	تخفیف صنفی
۲۶۱.....	تخفیفات متعدد
۲۶۲.....	تخفیف در مقدار

۲۶۳.....	مشکلات تخفیف قیمت
۲۶۶.....	تخفیف در مقدار و انتخاب منابع
۲۶۷.....	تخفیف حجم یا تجمیعی
۲۶۸.....	گزینه‌های قرارداد برای قیمت گذاری
۲۶۸.....	قیمت ثابت و پایدار در قرارداد (FFP)
۲۶۹.....	قرارداد هزینه‌ها به علاوه شهریه ثابت (CPFF)
۲۷۰.....	قرارداد هزینه بدو اجرت (CNF)
۲۷۰.....	هزینه به علاوه انیزه-اجرت (CPIF)
۲۷۱.....	شروط تغییر قیمت
۲۷۱.....	گارانتی در برابر کاهش قیمت
۲۷۱.....	شرط حفاظت از قیمت
۲۷۲.....	شرط تعدیل کننده
۲۷۴.....	نیروی کار
۲۷۴.....	مواد
۲۷۵.....	شروط بیشتر برای علاقه مشتری
۲۷۵.....	لغو قرارداد
۲۷۶.....	پیش خرید و کالا
۲۷۷.....	پیش خرید در مقابل احتکار
۲۷۹.....	سازماندهی پیش خرید
۲۷۹.....	کنترل پیش خرید

- ۲۸۱..... بورس کالا
- ۲۸۴..... محدودیت‌های بورس
- ۲۸۵..... مصون سازی
- ۲۸۹..... منابع اطلاعاتی با توجه به روند قیمت
- ۲۹۱..... نتیجه‌گیری
- ۲۹۱..... سوالات برای بررسی و بحث
- ۲۹۲..... منابع
- ۲۹۴..... مورد ۱۰-۱ شرکت Cottrill
- ۲۹۵..... بخش خرید
- ۲۹۵..... سیستم پیجر
- ۲۹۶..... سیستم کنونی
- ۲۹۷..... پیشنهاد شرکت ساکستون (Saxton)
- ۲۹۹..... معیار تصمیم‌گیری
- ۳۰۰..... داروهای کورال
- ۳۰۰..... مورد ۱۰-۲ داروهای کورال
- ۳۰۱..... محصولات کورال با برجسب خصوصی
- ۳۰۲..... انتخاب منبع برای محصولات کورال با برجسب خصوصی
- ۳۰۳..... تغییر قرارداد منبع برای شامپوهای ضدشوره
- ۳۰۳..... ادغام با Twinney
- ۳۰۴..... شرکت‌های GORMAN و IRIZAWA

۳۰۶.....	توصیه شریلی
۳۰۶.....	مورد ۱۰-۳ تمرین پیش‌بینی قیمت
۳۰۷.....	صلاحیت‌ها
۳۰۹.....	فصل پنجم: مدیریت هزینه
۳۱۰.....	مسائل کلیدی برای تصمیم‌گیری عرضه
۳۱۲.....	مدیریت هزینه استراتژیک
۳۱۵.....	نمونه کارها یا تجزیه و تحلیل چهارگانه و مدیریت هزینه
۳۱۸.....	ابزار و تکنیک‌های مدیریت هزینه
۳۱۸.....	تمام هزینه‌ی مالکیت
۳۲۱.....	عناصر هزینه تولید
۳۲۲.....	پیامدهای مدیریت عرضه
۳۳۴.....	منحنی یادگیری یا تابع پیشرفت تولید
۳۳۴.....	میزان یادگیری کار
۳۳۶.....	مهندسی ارزش و تجزیه و تحلیل ارزش
۳۳۷.....	هزینه یابی مبتنی بر فعالیت
۳۳۸.....	پیامدهای مدیریت عرضه
۳۳۹.....	مذاکره
۳۴۱.....	استراتژی مذاکره و تمرین
۳۴۴.....	گام‌های اساسی در ایجاد یک استراتژی برای مذاکره
۳۴۸.....	نتیجه‌گیری

- ۳۵۰.....سوالات برای مرور و بحث
- ۳۵۱.....منابع
- ۳۵۲.....مورد ۱۱-۱ مدیریت هزینه دییر
- ۳۵۲.....چارچوب Gatherer
- ۳۵۴.....آنالیز مالی
- ۳۵۵.....داوطلبان تأمین کننده
- ۳۵۶.....مورد ۱۱ شرکت McMichael Inc
- ۳۶۰.....مورد ۱۱-۳ شهر روستا
- ۳۶۱.....صنعت AGGREGATE
- ۳۶۱.....خرید مقرون به صرفه
- ۳۶۲.....TED BARTON
- ۳۶۳.....تصمیم

مدیریت خرید و عرضه در جهان به طور فزاینده‌ای قابل مشاهده است که در آن عرضه تعیین کننده عمده بقا و موفقیت شرکت‌های بزرگ است. تأثیرات عملکرد زنجیره تامین نه تنها روی ریسک عملیاتی و مالی است بلکه بروی ریسک اعتباری نیز می‌باشد. گسترش زنجیره تامین در سطح جهانی در کشورهای در حال توسعه، مسئولیت‌های جدیدی، برای منبع و عرضه کننده، نه تنها برای نظارت بر نگرانی‌های سیاسی و امنیتی زیست محیطی و اجتماعی، بلکه برای تاثیرگذاری روی آنها، به ارمغان می‌آورند. بنابراین کار مدیر تامین امروزه فراتر از محدوده کارایی زنجیره تامین و ارزش پولی صرف است، برای جستجو مزیت رقابتی در زنجیره تامین است. مهار و بهبود هزینه خود یک چالش است؛ دیگری افزایش درآمد است. نه تنها گروه تامین کننده باید به طور مستقیم در ترازنامه و سود و زیان مشارکت کننده، بلکه باید عملکرد دیگر اعضای تیم شرکت‌ها را ارتقا دهد. رابطه داخلی برتر و مدیریت دانش نیاز به انطباق با سطح خارجی در شبکه تامین جهت ادغام از شایستگی نیازهای آینده عملیاتی و استراتژیک سازمان با بازارهای آینده دارد. لذت خرید و مدیریت در میزان چالش‌های آن و فرصت برای رسیدن به سهم با شکوه موجود است.

برای بیش از ۸۰ سال این متن و پیشینیان آن از علت وجود مدیریت خرید و تامین دفاع کرده‌اند. بر اساس این اعتقاد که عرضه و تامین کننده به شیوه‌ای موثر به اهداف سازمانی و استراتژی کمک می‌کنند، و این و نسخه‌های قبلی بر روی نحوه‌ی به

واقعیت رساندن آن هدف متمرکز شده‌اند. بنابراین، نمونه‌ها در متن و بیش از ۴۰ زنجیره تامین زندگی واقعی استطاعت این شانس برای اعمال آخرین تحقیقات و تحولات نظری در زمینه مسائل، فرصت‌ها، تصمیم‌گیری و مشکلات زندگی واقعی را داده‌اند. پیشرفت مداوم در MIS و تکنولوژی روش‌های جدیدی برای بهبود بهره‌وری و اثربخشی عرضه ارائه کرده‌اند. نیاز به امنیت و محیط جدید، و شفافیت و جستجو برای معیارهای عرضه معنی‌دار نیز چالش‌های رودرروی مدیران عرضه در سراسر جهان را پیچیده کرده است. در این نسخه، تمرکز بر تصمیم‌گیری در زنجیره تامین بطور قابل توجهی تقویت شده است.

در این نسخه، تمرکز بر تصمیم‌گیری در زنجیره تامین به شدت مدت توجه است. همچنین توالی فصل بر اساس ترتیب زمانی فرآیند کسب تنظیم شده است. معیارها برای تصمیمات تامین در این سه دسته ساخته شده‌اند: (۱) استراتژیک، (۲) عملیاتی، و (۳) افزوده. این دسته سوم شامل ترازنامه و اطلاعات صورت سود و زیان، تمام ابعاد ملاحظات خطر، زیست محیطی، و اجتماعی که در گسترش ارتباطات است که تصمیمات عرضه را به چالشی پیچیده‌تر تبدیل می‌کند. از زمان نسخه ششم این متن بیش از ۳۰ سال پیش، هارولدای. فیرون نویسنده این متن بوده است. به عنوان بنیانگذار گروه زنجیره تامین در دانشگاه ایالتی آریزونا، نخستین سردبیر مجله بین‌المللی مدیریت زنجیره تامین و مدیر تولید محتوا اولین مدیر تحقیقات CAPS،

حال فیرون یکی از پیشگامان واقعی این زمینه برای دهه‌ها بوده است. در این نسخه،
 حال شرکت نکرده است، اگر چه سهم گذشته وی هنوز هم در سراسر این متن
 مشهود است. تغییر دوم در نویسندگی برای این نسخه نقش میشل آر. لینرز به عنوان
 اولین نویسنده شش نسخه قبلی، و اف. فریزر جانسون که جای لینرز را در صندلی
 PMAC مدیریت خرید در دانشکده کسب و کار ریچارد ایوی گرفته است. آنا فلین به
 عنوان یک عضو ارزشمند از تیم نویسنده ذکر شده است. کتابی با چنین متن و
 مواردی بستگی به حقیقت زباد و نگارش بدنه‌ی دانش در این زمینه دارد. بنابراین،
 باید از همکاران دانشگاهی خود برای گذراندن مرزهای نظری مدیریت عرضه تشکر
 کنیم. برای پیشنهادات خاص خود در مورد مقاله، قدردانی ما متوجه‌ی کیسی
 کلیندنیست، دانشگاه دولتی کالیفرنیا در دولرتون، ویلیام مگروگان، دانشگاه کالج
 دانشگاه ماریلند، جایانت جایارام، دانشگاه کارولینی بنیول، و جان هانسون، دانشگاه
 سن دیگو، که بررسی‌های دقیق و پیشنهادات متعددی برای بهبود این کار ارائه
 داده‌اند. در مورد بسیاری از پزشکان، ما مایل به قدردانی برای اثبات کارها و ارائه
 مطالب خود در مورد موارد این متن هستیم. همچنین بسیاری از نویسندگان مطالعات
 خود را به ما عرضه کرده‌اند، به طوری که در حدود نیمی از تمام موارد در این نسخه
 جدید است.

همکاران به ترتیب حروف الفبا عبارتند از: کالین اشتون، لوئیس ببین، لاری برگلاند، خورخه کولازو، نانسی دای، نیکی دا سیلوا، دیو. کی. دوتا، تونی فرانکولینی، مانیش کومار، متیو دی. لینال، لوئیس مافتی-لینرز، لین مورفوپولوس، الیزابت انیل، پرومیا ساندرام راوی، صهیب ریاض، فرانک تنگ، راب ترنر، دیو وانت، اسد ولی، و مارشا واتسون. تولید هر متنی پیچیده‌تر از آن است که نویسندگان اعتراف می‌کنند. آماده‌سازی مقاله اصلی تا حد زیادی به ایلین کارسون محول شد، که به وضوح در نسخه‌های قبلی نیز به چشم می‌خورد. از مک گرو هیل / اروین، ربکا مان، دیک هرچر، لی استون، و بسیاری دیگر که به نهمه خود به تلاش‌های ما در این متن کمک کرده‌اند تشکر می‌کنیم. کاتلین لیتل، این متن و بسیاری از نسخه‌های قبلی را فهرست‌بندی کرده است. حمایت دین کارول استفان و همکاران ما در دانشکده کسب و کار ریچارد ایوی بسیار استقبال شده است. کمک موسسه مدیریت عرضه در حمایت از بهبود مستمر آموزش و پرورش عرضه نیز بسیار قابل ارزش است.