

Liste de conținut disponibile la [ScienceDirect](https://www.sciencedirect.com)

Jurnalul de management de achiziții și aprovizionare

pagina de pornire a jurnalului: www.elsevier.com/locate/pursup

Analizarea literaturii de proveniență : peste două decenii de cercetare

Larry C. Giunipero^{a,*}, Samantha Bittner^c, Ilana Shanksa, Mee Hee Chob^a Colegiul de Afaceri, Departamentul de Marketing, Universitatea de Stat din Florida, 821 Academic Way, RBA 307, PO Box 3061110, Tallahassee, FL 32306-1110, SUA^b Departamentul de Management al Serviciilor Alimentare, Colegiul de Management Hotelier și Turistic, Universitatea Kyung Hee, 26 Kyunghedae-ro, Dongdaemun-gu, Seul 02447, Republica Coreea^c Ohio Northern University, Colegiul de Administrare a Afacerilor, 525 South Main Street, Ada, Ohio 45810, SUA

INFORMATII ARTICOL

Cuvinte cheie:

Aprovizionare

Aprovizionare strategică

Aprovizionare globală

Managementul aprovizionării

Revizuire de literatură

ABSTRACT

Aprovizionarea este o componentă esențială a managementului lanțului de achiziții și aprovizionare și a fost studiată pe larg de cercetători academici. O analiză cuprinzătoare a literaturii academice a surselor a fost întreprinsă pentru a oferi îndrumări pentru viitorii savanți și printr-o revizuire aprofundată a cercetărilor anterioare. Au fost selectate un total de douăzeci de reviste și au fost identificate 520 de articole care abordează subiecte de aprovizionare din 1995 până în prezent. Procesul de revizuire a identificat șapte categorii majore de aprovizionare în literatura de specialitate. Acestea au inclus: instrumente strategice și relaționale, tranzacționale/tactice, instrumente de aprovizionare, globale, durabilitate, servicii și dezvoltare de noi produse. Fiecare dintre cele șapte categorii de surse este discutată separat, concentrându-se pe principalele teme, teorii și metode. Constatările au indicat că categoriile strategice și tranzacționale au primit cea mai mare atenție din partea cercetătorilor. Zona aprovizionării durabile a crescut cel mai dramatic, în timp ce instrumentele de aprovizionare s-au dovedit cele mai stabile în cele patru perioade de timp studiate. Peste 120 de teorii diferite au fost folosite pentru a explica acțiunile de aprovizionare, economia costurilor de tranzacție fiind cea mai proeminentă. Sondajele și modelarea cantitativă au fost cele mai utilizate metode de cercetare. În cele din urmă, sunt prezentate concluziile constatate în urma cercetărilor noastre.

1. Introducere

În scopul acestei lucrări, definim aprovizionarea ca fiind procesul de satisfacere a nevoilor organizaționale de cumpărare prin gestionarea unei baze de aprovizionare prin interacțiuni strategice și tranzacționale cu furnizorii, în conformitate cu obiectivele corporative. Deciziile de aprovizionare au avut și vor continua să aibă un impact major asupra succesului corporativ. Acest impact a fost înțeles de peste un secol. De exemplu, Kirkman (1887, p. 72) a afirmat că „Inteligența și fidelitatea exercitate în cumpărarea, îngrijirea și utilizarea proviziilor feroviare, influențează direct costurile de construcție și operare și, prin urmare, reputația ofițerilor și profiturile. a proprietarilor.” Fearon (1989, p. 76) citând o carte timpurie despre „Cumpărare rară”, a afirmat că „incompetența sau incapacitatea vânzătorului poate falimenta firma sa; din partea cumpărătorului este sigur că va.” Importantă a aprovizionării în procesul de cumpărare a fost evidentă istoric de cercetătorii anteriori. Cu toate acestea, deși aprovizionarea este un domeniu critic în cadrul achizițiilor și au existat solicitări de a studia evoluția aprovizionării, doar o analiză anterioară a făcut acest lucru (Hult și Chabowski, 2008).

Hult și Chabowski (2008) au furnizat un studiu al cercetării de aprovizionare în domeniul academic folosind scalarea multidimensională (MDS) pentru a analiza datele de co-citare. Perioada de timp studiată a fost de 10 ani, adică

împărțit în două perioade de cinci ani. Au fost studiate un total de 57 de articole. Procesul MDS a dus la identificarea a 10 clusterelor de aprovizionare în perioada 1998-2002 și a șase clusterelor de aprovizionare din 2003 până în 2007. Cinci clusterelor au dispărut în perioada ulterioară, în timp ce un nou cluster a apărut. Analiza generală a analizat un deceniu de articole din 21 de reviste și a produs 57 de articole tematice finale.

Cu toate acestea, în studiul lui Hult și Chabowski (2008), metodologia și rezultatele ulterioare nu au mai multe dimensiuni necesare pentru a oferi o imagine de ansamblu completă a literaturii de proveniență. În primul rând, procesul de co-citare a identificat studiile cel mai frecvent citate, dar a trecut cu vederea subiectul de proveniență real studiat. De exemplu, un cluster este compus din economia și metodele costurilor de tranzacție. Captarea teoriilor și metodelor care stau la baza cercetării nu atinge obiectivul studiului de proveniență. Clusterelor nu sunt direct specifice subiectului de proveniență studiat, ci abordează teoriile și conceptele care stau la baza citate de autori.

În al doilea rând, jurnalele selectate s-au concentrat pe producție/operări, și nu pe managementul și cercetarea operațională. Aceasta a exclus mai multe reviste proeminente privind lanțul de aprovizionare, logistică, managementul aprovizionării și managementul strategic (de exemplu, Jurnalul de management al lanțului de aprovizionare, Jurnalul de gestionare a achizițiilor și aprovizionării etc.). Ca rezultat, multe dintre clusterelor au abordat aspectele mai operaționale ale aprovizionării, cum ar fi

* Autorul corespunzător.

Adresa de e-mail: lgjunipero@cob.fsu.edu (LC Giunipero).<https://doi.org/10.1016/j.pursup.2018.11.001> Primit

28 iulie 2017; Primit în formă revizuită la 30 septembrie 2018; Acceptat 2 noiembrie 2018 Disponibil online 03 noiembrie 2018

1478-4092/ © 2018 Elsevier Ltd. Toate drepturile rezervate.

ca sisteme de management al materialelor, coordonarea informațiilor lanțului de aprovizionare, distribuția produselor și profitul canalului. Deși aceste legături sunt și afectează modul în care este luată decizia finală de aprovizionare, ele sunt tangențiale procesului și nu discută direct problemele specifice întălnite de managerii de aprovizionare atunci când iau decizii de aprovizionare.

Alte recenzii de literatură au studiat subiecte legate de aprovizionare.

Cu toate acestea, ei nu s-au concentrat direct pe aprovizionare, ci au abordat în schimb fenomene tangențiale aprovizionării, cum ar fi achizițiile strategice, relațiile furnizor-cumpărător și managementul lanțului de aprovizionare.

De exemplu, [Ellram și Carr \(1994\)](#) au revizuit 30 de ani de literatură privind achizițiile strategice și au clasificat-o în trei tipuri de probleme de strategie. Acestea au fost: 1) preocupările strategice ale achizițiilor; 2) rolul achizițiilor în susținerea strategiei; și 3) achizițiile ca funcție strategică.

În timp ce perioada de revizuire a fost de 30 de ani, nu a fost menționată nicio mențiune a revistelor revizuite sau a cuvintelor cheie utilizate în procesul de căutare.

[Terpend și colab. \(2008\)](#) au studiat literatura privind relațiile cumpărător-furnizor pe o perioadă de douăzeci de ani. Accentul lor a fost asupra modului în care valoarea derivată din aceste relații s-a schimbat în timp, precum și asupra mecanismelor sau investițiilor care au fost sursa sau motivul

valoarea obținută. Ei au revizuit 151 de articole în patru reviste din SUA de-a lungul celor două decenii. Jurnalele au fost selectate pe baza concentrării lor pe achiziții, managementul operațiilor și management.

[Pagano \(2009\)](#) a studiat mecanismele intra-organizaționale care sprijină aprovizionarea internă. El a revizuit 31 de reviste și 45 de articole din marketing, management, afaceri internaționale și managementul lanțului de aprovizionare pentru o perioadă din 1995 până în 2007. Interesant, 22 dintre articole (aproape 50%) au provenit din reviste de management al aprovizionării. Descoperirile sale au indicat că cercetarea internă de aprovizionare nu a abordat componenta relațională (cunoașterea), ci s-a concentrat în principal pe procesele de control și management găsite în aprovizionarea internă.

O serie de abordări diferite au fost adoptate în recenzii anterioare ale literaturii de specialitate. Acestea includ studiul: unei reviste (ex. [Carter și Ellram, 2003](#)); o funcție cum ar fi managementul operațiilor (de ex. [Rungtusanatham și colab., 2003](#)); întregul lanț de aprovizionare (ex. [Giunipero și colab., 2008](#)); viitorul managementului achizițiilor și al aprovizionării (de ex. [Zheng și colab., 2007](#)); sau un fenomen recent cunoscut sub numele de Green Supply Chain ([Srivastava, 2007](#)). Această cercetare se încadrează în această din urmă categorie, deoarece se aplică unui anumit domeniu de subiect din cadrul funcției de management al aprovizionării (adică aprovizionarea). Cercetarea studiază fenomenele de aprovizionare din unsprezece reviste academice de top care au o istorie de publicare a cercetării bazate pe aprovizionare din perspectiva achizițiilor, logisticii, managementului operațiilor și managementului strategic.

Având în vedere că a existat un singur studiu anterior asupra literaturii de aprovizionare academică și a fost foarte limitat în ceea ce privește domeniul de aplicare (N = 59) și definițiile, căutăm să extindem acest efort inițial de cercetare. Această cercetare umple un gol în literatura de specialitate printr-o revizuire cuprinzătoare a literaturii de proveniență pentru a ajuta și ghida cercetările viitoare în acest domeniu important.

Anul anume a fost dificil de selectat pentru cercetarea de față.

Cu toate acestea, când ne uităm din punct de vedere istoric, anii 1990 au fost o perioadă de schimbare pentru managementul ofertei. De exemplu, într-o ediție specială a *Industrial Marketing Management (IMM)* din 2009, [LaPlaca \(2009\)](#) a abordat modul în care creșterea activității de aprovizionare și îmbunătățirea relațiilor au dus la modificările ale procesului de aprovizionare în această perioadă. La mijlocul anilor 1990, s-a constatat că achizițiile deveneau din ce în ce mai strategice (de exemplu, [Ellram și Carr, 1994](#)). Cercetătorii din această perioadă de timp au discutat, de asemenea, despre modul în care a deveni de clasă mondială necesită achiziții și furnizorii lor să contribuie nu numai operațional, ci și strategic ([Leenders et al., 1994](#)). În cele din urmă, perioada de timp selectată a permis studiul cercetărilor privind aprovizionarea pe o perioadă de peste două decenii. Astfel, 1995 a fost selectat ca punct de plecare pentru această cercetare. Oferim o trecere în revistă completă a literaturii de proveniență în această perioadă și abordăm următoarele întrebări cheie referitoare la cercetarea academică în această perioadă critică.

zonă:

RQ1: Care sunt subiectele majore studiate de academicieni în literatura de specialitate?

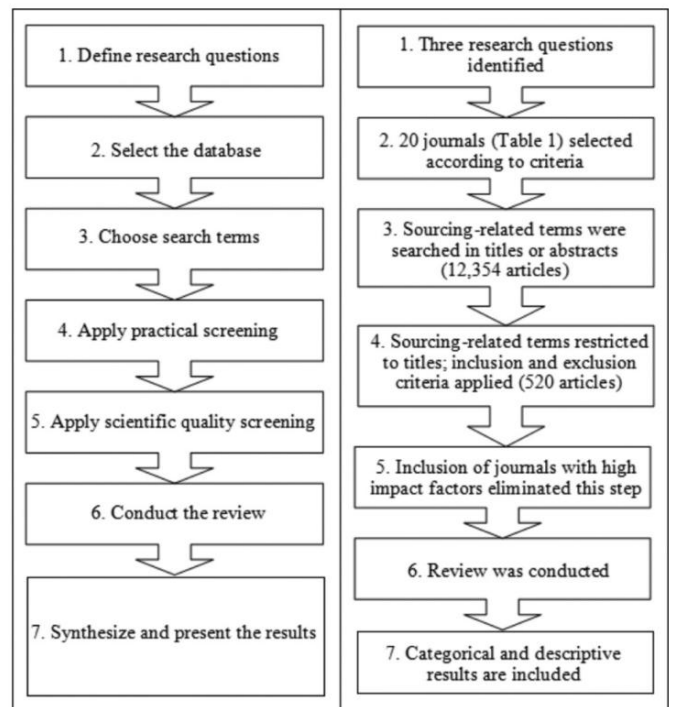


Fig. 1. Procesul de cercetare.

RQ2: Care sunt teoriile și metodologiile majore care stau la baza literaturii de proveniență?

RQ3: Care sunt domeniile cheie studiate și tendințele asociate fiecărui subiect specific de aprovizionare?

2. Metodologie

O revizuire sistematică este recunoscută ca fiind cel mai eficient instrument de identificare și evaluare a literaturii extinse ([Mulrow, 1994](#)). Pentru a realiza acest lucru, am folosit procesul în șapte pași al lui [Fink \(2014\)](#), care este ilustrat în [Fig. 1](#). Coloana din stânga listează acești pași, în timp ce coloana din dreapta indică acțiunile întreprinse la fiecare pas al procesului ([Vural, 2017](#)). În prima etapă, întrebările de cercetare au fost subliniate așa cum au fost descrise anterior. În continuare, a fost creată o bază de date care conține revistele relevante.

Baza de date inițială a constat din reviste care pun accent pe cercetările legate de aprovizionare sau care conțin „marketing” sau „operații” în titlu. Pentru a determina ce reviste vor fi incluse în baza de date finală, ne-am referit la Thomson Reuters Journal Citation Reports (JCR-2016). Reviste cu un factor de impact de 2,0 sau mai mare au fost selectate pentru a fi incluse în baza de date finală. Incluziunea revistelor pe baza factorului lor de impact a fost folosită în recenzii similare de literatură ([Vural, 2017](#)). Acest criteriu a dat 20 de reviste pentru a fi incluse în baza de date.

2.1. Evaluarea literaturii de proveniență

Ciclul de aprovizionare începe de la identificarea inițială a nevoii până la plata finală a facturii furnizorului ([Monczka et al., 2016](#)).

În mod tradițional, aprovizionarea a fost (și încă poate fi) denumită cumpărare, achiziție sau achiziție. Astfel, a fost important să includem acești termeni într-o căutare a surselor. Activitatea de aprovizionare creează, de asemenea, nevoia de a gestiona furnizorul și de a duce bunurile de la furnizor la unitatea cumpărătorului într-un context de lanț de aprovizionare. Prin urmare, s-a considerat necesar să se caute și termenii de management al furnizorilor, logistică și management al lanțului de aprovizionare.

În pasul următor, o căutare preliminară a revistelor relevante a fost condusă. Au fost utilizați următorii opt termeni de căutare: „sursă”, „managementul aprovizionării”, „managementul furnizorilor”, „achiziții”, „achiziții”, „cumpărarea”, „managementul lanțului de aprovizionare” și „logistică”. Articolele care conțin în oricare dintre acești termeni în titlu, fie în rezumat sau în conținutul căutării inițiale. Acest proces a descoperit 12.354 de articole. La revizuirea unei eșantioane aleatorii de rezumate selectate, multe cazuri au fost găsite acolo unde termenii de căutare au fost folosiți în tangențial și în centrul cercetării în întregul articol. Astfel, o altă căutare criteriu a fost necesar pentru a colecta cercetări specifice aprovizionării. Această situație a dus la restrângerea căutării pentru a include numai acele articole care aveau cei opt termeni legați de sursă în titlu.

Prin urmare, criteriile finale de căutare au implicat căutarea afacerilor Source Complete și Science Direct pentru articolele care conțin în oricare dintre următoarele elemente din titlul lor: „aprovizionare” SAU „management aprovizionare” SAU „gestionarea furnizorilor” SAU „achiziții” SAU „achiziții” SAU „cumpărare” SAU „managementul lanțului de aprovizionare” SAU „logistică”. Efectuarea a revizuirea unui grup selectat aleatoriu de titluri de articole a produs un set de articole care s-au concentrat mai mult pe aprovizionare. Fiecare membru al echipei de cercetare a primit o listă de reviste și a fost însărcinat să găsească articole în aceste reviste în timpul anilor selectate care conțineau oricare dintre opt termeni legați de sursă din titlu. De aici, autorii au revizuit fiecare articol pentru a determina dacă s-a concentrat pe aprovizionare. În cazuri unde decizia dintre autori nu a fost unanimă, un deschis discutația s-a purtat până la obținerea unanimității. Această finală căutare a dus la un total de 520 de articole. **Tabelul 1** oferă o frecvență numără rară numărului de articole care conțin în fiecare termen de căutare. Este important de remarcat că 22 dintre articole au conținut mai mult de unul dintre termenii de căutare. De exemplu, [Gualandris et al. \(2014\)](#) articol intitulat „Do Managementul aprovizionării și aprovizionarea globală contează pentru sustenabilitatea firmei Performanță? Un studiu internațional” conține doi termeni de căutare în titlu.

În urma următorului pas de efectuare a revizuirii, a fost efectuat procesul de extragere a datelor pentru a realiza sinteza datelor. Acest lucru era necesar culegerea de detalii despre sursa de informare: 1) rezumatul; 2) teoria (-i) de bază; și 3) metode de cercetare.

În continuare articolele au fost supuse unei analize suplimentare de conținut ([Weber, 1985](#)) pentru a clasifica diferitele subiecte de aprovizionare studiate. Folosind asta proces, au fost create 30 de categorii inițiale de aprovizionare. Pentru a asigura fiabilitatea între evaluatori ([Miles și Huberman, 1994](#)), fiecare dintre autori apoi plasează în mod independent articolele într-una dintre cele 30 de categorii. Articole care nu au fost clasificate în unanimitate au fost reevaluate de fiecare dintre autorii. În urma acestei reevaluări, s-au numără rat voturile și s-a purtat o discuție deschisă, până când s-a ajuns la unanimitate. Odată finalizată s-a atins un acord asupra tuturor articolelor 30 de categorii (vezi [Anexa A](#)) rezumatele au fost reevaluate ca un control final al calității. Odată cești doi pași au fost finalizați o listă finală a celor 30 de categorii de aprovizionare la șase manageri/directori de aprovizionare în transporturi, electronice și industriile de construcții navale. Li s-a cerut acestor experți în domeniu să evalueze aceste categorii și să adauge, modifice sau să tergete după cum este necesar. În general, cu excepția schimbărilor minore, de exemplu responsabilitate socială versus responsabilitate, categoriile au îndeplinit testul validității faciale.

Folosind procesul de descoperire și redescoperire, cei 30 au fost reduși la șapte categorii majore. Aceste șapte categorii majore au fost rafinate de revizuirea unui manual de management de achiziții și aprovizionare urmată de o revizuire a specificațiilor de testare referitoare la aprovizionare care cuprind examenul de certificare profesională al Institutului pentru Managementul Aprovizionării.

Pasul final de raportare și diseminare a fost raportarea fiabilității și pentru a determina dacă constatările au fost derivate în mod corespunzător pe baza abordare agregativă și interpretativă. Acest proces a permis dezvoltarea unei baze de cunoștințe de aprovizionare fiabile și a permis analiza perspectivelor colective. Astfel, cele șapte categorii au fost din nou

tabelul 1

Aprovizionarea articolelor după termenul de căutare.

Termen de căutare	Frecvență
Aprovizionare	196
Achiziție	145
Achiziții	106
Cumpărare	34
Managementul aprovizionării	22
Managementul lanțului de aprovizionare	18
Logistică	12
Gestionarea furnizorilor	9

testat cu un grup de șase directori de achiziții și manageri de aprovizionare în trei afaceri diferite care au dus la o ajustare. Categoria tranzacțională a fost extinsă la tranzacții ional-tactice.

Aceste șapte categorii finale au constat în: 1) tranzacții ional-tactice; 2) globală; 3) strategică; 4) servicii; 5) durabilitate; 6) produs nou dezvoltare/innovare și 7) instrumente de aprovizionare. Procesele de categorizare a subiectelor de proveniență satisfacă fiabilitatea clasificării literaturii sistem sugerate de [Chrisman et al. \(1988\)](#) din punct de vedere al oportunității pentru 1) principalele domenii de aprovizionare, 2) diferite subiecte dintre cele principale zone și 3) un cadru de clasificare coerent și regulă sursă rapidă pentru aprovizionarea cu literatură relevantă. Deoarece datele colectate au acoperit o perioadă de douăzeci și trei de ani, acestea au fost împărțite în trei perioade de timp de cinci ani și o perioadă de opt ani pentru a produce tabele și grafice și clasificate folosind cadrul sistemic al lui Chrisman citat mai sus. Având în vedere un interval de timp inegal, a fost utilizată analiza mediilor pe an pentru a identifica tendințele în date.

2.2. Prezentare generală a categoriilor de surse

Aprovizionarea strategică și relații ională se adresează filozofiei în schimbare în relațiile cu furnizorii. Subiectele abordate în această categorie au variat de la discuții privind aprovizionarea strategică la impactul specific asupra flexibilității, integrarea furnizorilor, putere, influență și colaborare. Tranzacții ional/aprovizionarea tactică implică probleme cu care se confruntă în mod tradițional aprovizionarea managerii. Aceste zone tradiționale includ criteriile de selecție a surselor; sursă unică, duală sau multiplă; Arovizionare JIT; aprovizionarea locală și problemele de logistică. Instrumente de aprovizionare a fost a treia categorie și include metodele necesare pentru a ajuta cumpărarea torului să îndeplinească munca. Acestea includ instrumente consacrate, cum ar fi politicile de cumpărare, practicile de licitare și echipele interfuncționale la cele electronice mai noi, cum ar fi licitațiile inverse, achizițiile electronice și aprovizionarea prin internet.

Aprovizionarea globală abordează beneficiile, problemele, riscurile și gestionarea întâlnite atunci când cumpărarea torii caută surse din întreaga lume pentru producerea economiei de costuri și ajută firmele să intre pe noi piețe. Durabilă aprovizionarea este un domeniu mai nou, iar cercetarea din această categorie se adresează achizițiilor ecologice, responsabilitate socială de cumpărare, aprovizionare cu circuit închis lanțuri și producție ecologică. Arovizionarea serviciilor se ocupă de aspectele generale legate de achiziționarea de servicii, precum și de achiziționarea de servicii tehnologice și cunoștințe. Arovizionarea pentru dezvoltarea de noi produse include cercetarea alegerilor de aprovizionare care sunt făcute pentru produse noi, care afectează în cele din urmă costul și performanța.

3. Arovizionarea literaturii – o vedere macro

3.1. Frecvențele de publicare a categoriilor de subiecte pe perioadă de timp

Această revizuire de douăzeci și trei de ani a literaturii de proveniență a rezultat captând 520 de articole. **Tabelul 2** enumeră cele șapte categorii de surse și numărul de articole de cercetare din fiecare categorie de-a lungul celor patru timpuri perioade. Din tabel reiese că a existat o creștere numărul de lucrări care cercetează sursele. Mai exact, peste o jumătate din totalul articolelor au fost scrise în ultimii șapte ani. Frecvența Numărul arată că 373 din cele 520 de articole bazate pe cercetare au fost scrise

¹ O bibliografie completă a celor 520 de articole este disponibilă la cerere de la autorul corespunzător.

masa 2

Frecvențele de publicare a categoriilor de subiecte pe perioadă de timp.

Categoria de surse	1995-1999	Mediu/an	2000-2004	Mediu/an	2005-2009	Mediu/an	2010-prezent	Mediu/an	Total	Procent
Strategic și Relațional	14	3	34	7	42	8	66	8	156	30,0%
Tranzacțional/tactic	10	2	19	4	23	5	58	7	110	21,2%
Instrumente de aprovizionare	5	1	18	4	26	5	27	3	76	14,6%
Global	7	1	12	2	20	4	35	4	74	14,2%
Durabil	2	0,4	8	2	6	1	37	5	53	10,2%
Servicii	4	1	11	2	9	2	17	2	41	7,9%
Dezvoltare de produse noi	1	0,2	2	0,4	2	0,4	5	0,6	10	1,9%
Total	43		104		128		245		520	100%
Număr mediu de articole/an	9		21		26		31			

din 2005. În plus, numărul mediu de articole de aprovizionare publicat pe an a crescut constant, după cum demonstrează faptul că în prezent sunt publicate în medie aproape 31 de articole sursă în fiecare an, o creștere de 340% față de cele 9 articole pe an. medie între 1995 și 1999. Din perspectiva categoriei de aprovizionare, „strategic și relațional” a fost cel mai proeminent, contribuind cu 30% din toate articolele de aprovizionare (n = 156; 30%). Subiecte „tranzacțional-tactice” au fost un al doilea distanțat ca subiect de publicare (n = 110; 21%). Urmează această categorie „instrumente de aprovizionare” (n = 76; 15%), „global” (n = 74; 14%), „durabilitate” (n = 53; 10%), „servicii” (n = 41; 8%), și „dezvoltare de produse noi” (n = 10; 2%). Aceste cinci categorii de aprovizionare cel mai puțin proeminente sunt încă populare ca subiecte de cercetare. Era a constatat că cercetătorii au crescut nivelul instrumentelor de analiză în aceste domenii prin aplicarea modelării cantitative. În continuare, ne uităm la jurnalul surselor vizate de cercetători pentru publicare.

3.2. Aprovizionarea publicată a surselor după jurnal

După cum sa menționat anterior, 20 de reviste au fost revizuite în timpul perioadei de studiu de douăzeci și trei de ani, incluzându-se pe baza revistei. focalizare și factor de impact. Interesant este că zece reviste au reprezentat 90% (n = 467) din toate articolele de aprovizionare. Jurnalul Internațional al Economiei și Produselor (IJPE) (n = 90, 17%) și Journal of Managementul achizițiilor și aprovizionării (JPSM) (n = 89, 17%) (Tabelul 3) a publicat cele mai importante articole. Au fost urmăriți de Journal of Managementul lanțului de aprovizionare (JSCM) (n = 66, 13%) și Industrial Managementul pieței (IMM) (n = 57, 11%). Între timp, Jurnalul Internațional de Operațiuni și Management al Produselor (IJOPM) (n = 36, 7%), Supply Chain Management: An International Journal (n = 35, 7%), Management Science (MS) (n = 30, 6%), Journal of Managementul operațiilor (JOM) (n = 28, 5%), Journal of Business Etică (JBE) (n = 19, 4%), Calculatoare și cercetare operațională (COR) (n = 17, 3%) și Strategic Management Journal (SMJ) (n = 17, 3%) au fost bine reprezentate. Celelalte nouă reviste (Omega; Journal of Marketing (JM); Journal of Marketing Research (JMR); MIS trimestrial; Jurnalul Academiei de Management (AMJ); Jurnalul Academiei de Științe a Marketingului (JAMS); și Marketing Science (MS)) au reprezentat în total 7% (n = 36) din toate articolele de aprovizionare publicate în timpul perioadă de douăzeci și trei de ani.

3.3. Teorii pe perioade de timp

Teoriile majore utilizate pentru a susține literatura de proveniență a variat foarte mult și a inclus 129 de teorii diferite. Scopurile au fost să mai întâi surprindă toate teoriile folosite și în al doilea rând pentru a le identifica pe cele mai utilizate frecvent în literatura de proveniență. În cazurile în care se folosește un articol două sau mai multe teorii au fost înregistrate fiecare. Pentru a surprinde corect și înregistrat aceste informații, procentele se aplică tuturor celor 520 de articole. Pentru de exemplu, TCE a fost utilizat în 50 de articole dintr-un total de 520 sau 9,6% (rotunjit la 10%) din toate articolele (Tabelul 4).

Cifrele au indicat că economia costurilor de tranzacție (TCE) (10%) și vizualizarea bazată pe resurse (RBV) (6%) au fost două cele mai frecvent utilizate

Tabelul 3

Aprovizionarea publicată a surselor după jurnal.

Jurnalele	Procentul de frecvență
Jurnalul Internațional de Economie și Produselor (IJPE) 90	17,3%
Journal of Purchasing and Supply Management (JPSM) 89	17,1%
Jurnalul de management al lanțului de aprovizionare (JSCM) 66	12,7%
Managementul marketingului industrial (IMM) 57	11,0%
Jurnalul Internațional de Operațiuni și Produselor Management (IJOPM) 36	6,9%
Managementul lanțului de aprovizionare: un jurnal internațional și știința managementului (MS) 30	5,8%
Jurnalul de management al operațiilor (JOM) 28	5,4%
Jurnalul de etică în afaceri (JBE) 19	3,7%
Calculatoare și cercetare operațională (COR) 17	3,3%
Jurnal de management strategic (SMJ) 17	3,3%
Omega International Journal of Management Science 9	1,7%
Jurnalul de Marketing (JM) 6	1,1%
Journal of Business Logistics (JBL) 4	0,8%
Jurnalul de Marketing Internațional (IJM) 4	0,8%
Jurnalul de cercetare de marketing (JMR) 4	0,8%
MIS trimestrial 4	0,8%
Jurnalul Academiei de Management (AMJ) 2	0,4%
Științele de marketing (MS) 2	0,4%
Jurnalul Academiei de Științe a Marketingului (JAMS) 1	0,2%
Total	520 100%

teorii (Tabelul 4). Aceste două teorii primare au fost urmate de o gazdă a altor teorii care au inclus: teoria jocurilor (4%); teoria agenților (3%); teoria schimbului social (2%); dependența de resurse (2%); partea interesată (2%); teoria contingentei (2%); teoria bazată pe cunoaștere (2%); licitație (1%) și teoria instituțională (1%). Teorii care apar în mai puțin de un procent din articole au inclus putere, calitate totală, economice, și perspectiva. În cele din urmă, au existat 114 teorii în cealaltă categorie care au fost utilizate în trei sau mai puțin studii. O listă completă a acestor teorii mai puțin frecvent utilizate este prezentată în Anexa B. Acestea includ astfel de teorii ca teoria utilității, teoria rolului, teoria limitelor etc. În general, aceasta este evident că cercetătorii s-au bazat pe o bază teoretică foarte largă pe care și-au bazat cercetarea de aprovizionare.

Tendențele observate în teorii includ o creștere a numărului total de articole bazate pe teorie și, invers, o scădere a utilizării TCE. TCE a fost utilizat în 14% din toate articolele în perioadele de timp 1995-1999 și 2000-2004. Cu toate acestea, aceasta a scăzut la 9% și apoi la 7% în timpurile perioadele 2005-2009 și respectiv 2010 - prezent. Între timp, vizualizarea bazată pe resurse a cunoscut o creștere constantă din 1995. În timpul perioadei 1995-1999, RBV nu a fost utilizat. Cu toate acestea, utilizarea sa a crescut la 3%, apoi 5% și în final 8% în cele trei perioade de timp viitoare. unu explicat posibil este că sursele au evoluat pentru a fi privite ca activitate strategică versus a fi mai tactic în trecut. Alte teorii care au înregistrat o tendință ascendentă constantă includ teoria jocurilor, teoria schimbului social și teoria părților interesate. Interesant este că teoria dependenței de resurse a rămas constantă la 2% pentru fiecare perioadă de timp.

După cum sa menționat anterior, majoritatea articolelor din 2010 au fost folosite teorie pentru a susține propunerile lor de cercetare. Aproximativ 52% din toate articolele de aprovizionare publicate între 1995 și 1999 au folosit teorii,

Tabelul 4

Teorii pe perioade de timp.

Teorii	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-Prezentă	Total	Procentul din totalul teoriilor utilizate	Procent din teorie/total articole
Costul tranzactiei	6	15	11	18	50	14%	10%
Vizualizare bazată pe resurse	0	3	7	19	29	8%	6%
Joc	0	2	7	14	23	6%	4%
Agen ie	1	3	3	10	17	5%	3%
Schimb social	0	1	3	8	12	3%	2%
Dependență de resurse	1	2	3	5	11	3%	2%
Părți interesate	0	0	1	10	11	3%	2%
Teoria bazată pe cunoaștere	1	2	4	3	10	3%	2%
Contingenta	2	1	1	6	10	3%	2%
Teoria licitației	0	1	2	4	7	2%	1%
Instituțional	0	2	1	4	7	2%	1%
Putere	1	0	0	3	4	1%	1%
Calitate totală	0	4	0	0	4	1%	1%
Economic clasic	1	1	0	2	4	1%	1%
Perspectivă	1	1	1	1	4	1%	1%
Altul	9	35	31	77	152	43%	29%
Total	23	73	75	184	355		
La sută	6%	21%	21%	52%			

^A Consultați Anexa B pentru mai multe detalii despre teoriile utilizate în categoria „altele”.

Tabelul 5a

Metode de cercetare pe perioade de timp.

	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-prezent	Total	Procent
Studiu	29	54	49	73	205	39%
Modelare cantitativă	4	9	24	86	123	24%
Studiu de caz	3	15	26	32	76	15%
Conceptual	4	15	13	18	50	10%
Date secundare	3	2	3	18	26	5%
Calitativ	0	4	6	10	20	4%
Interviu semistructurat	0	4	6	5	15	3%
Experiment	0	1	1	1	3	1%
Crawling pe Web	0	0	0	1	1	0%
Meta-analiză	0	0	0	1	1	0%
Total	43	104	128	245	520	
Articole medii pe an	9	21	26	31		
Procent	8%	20%	25%	47%	100%	

apoi a crescut la 71% între 2000 și 2004 înainte de a scădea la 58% între 2005 și 2009. De atunci, aceasta a crescut la aproximativ 75% din articole între 2010 și prezent. În mod clar, o teorie bazată pe abordarea aprovizionării cercetării va fi norma pentru publicațiile de reviste a merge înainte.

3.4. Metode de cercetare pe perioade de timp

Cercetătorii au folosit o varietate de metode pentru a analiza sursele fenomenice. Clasificarea noastră a urmat definițiile stabilite de Fawcett și colab. (2014). Ei au clasificat trei metode majore de cercetare ca conceptuale, calitative și de anchetă. Pe lângă clasificarea lor, analiza noastră mai granulară a inclus modelare cantitativă, studiu de caz, date secundare, interviuri semi-structurate, experiment, crawling pe web și meta-analiză ca metodologii separate. În scopuri de raportare, studiile de caz (n = 76), interviuri semi-structurate (n = 15) au fost incluse în categoria calitativă. Când mai multe metode de cercetare au fost utilizate într-un articol, doar metoda de analiză primară a fost inclusă în studiul nostru. Motivul pentru aceasta a fost evitarea metodelor de umflare artificială care erau tangențiale cu metoda primară folosită și spunde la întrebările de cercetare.

După cum este ilustrat în Tabelul 5a, cercetarea conceptuală a totalizat 10% (n = 50) a literaturii de proveniență. În timp, cercetarea bazată pe metode calitative a reprezentat 21% (n = 111) din toate articolele. Studiile de cercetare bazate pe sondaje au reprezentat 39% din toate metodele de cercetare. Suma de cercetare bazată pe sondaje din acest studiu se aliniază bine cu Fawcett et al.

(2014) care au descoperit că aproape 50% din toate Journal of Business Logistics (JBL) articolele din ultimii 5 ani au folosit metode de sondaj. Regresia (13%) și SEM (11%) au fost cele mai frecvent utilizate analitice metoda utilizată pentru evaluarea datelor acestor anchete (Tabelul 5b). Categoria finală de modelare cantitativă a reprezentat 24% (n = 123) din cercetare metode utilizate în literatura de proveniență. Rata de utilizare a cantitative modelarea aproape sa dublat în perioada 2010-2017 față de cea anterioară perioadă. Acum că a fost oferită o privire de ansamblu asupra literaturii de aprovizionare, a revistelor, a teoriilor și a metodelor de cercetare, este important să se analizeze fiecare dintre cele șapte categorii de aprovizionare.

4. Categorii de surse

După cum sa menționat anterior, cele șapte categorii de aprovizionare au fost dezvoltate prin literatura și manualele existente, examenul profesional specificății despre ceea ce trebuie să știe cumpărătorii pentru a avea succes și contribuția unui grup de practicieni. Aceste șapte categorii sunt prezentate în ordinea de la cea mai mare la cea mai mică frecvență, așa cum este capturată în Bază de date.

4.1. Aprovizionare strategică și relațională

Trecerea de la cumpărătorii rare ca entitate de cumpărătorii tranzacționale la funcția care gestionează furnizorii și cheltuielile este în mare măsură condusă de o mai mult focalizare strategică. Aprovizionarea strategică este o analiză sistematică a cheltuielilor organizaționale de achiziție care duce la oportunități și de îmbunătățire a costurilor

Tabelul 5b

Metode de analiză pe perioade de timp, ordine în funcție de frecvență.

	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-Prezentă	Total	Procent
Modelare cantitativă	4	9	24	86	123	24%
Calitativ	5	23	38	48	114	22%
Regresia	13	19	11	23	66	13%
SEM	4	10	17	28	59	11%
Conceptual	4	15	13	18	50	10%
ANOVA/ANCOVA/MANOVA	1	9	6	10	26	5%
Cluster	0	4	3	9	16	3%
Descriptiv	3	9	3	3	18	3%
EFA/CFA	3	2	3	3	11	2%
Testul T	3	0	1	3	7	1%
PLS	0	0	1	4	5	1%
Analiza factorilor	1	1	1	1	4	1%
Logit multinomial	0	0	1	2	3	1%
Binom	0	0	1	2	3	1%
Scalare multidimensională	0	0	0	2	2	0%
Probabilitate maximă	0	0	2	0	2	0%
Corelație	1	1	0	0	2	0%
Analiza secvențelor	0	0	0	1	1	0%
Analiza conținutului	0	0	1	0	1	0%
Modelul Logit	0	0	1	0	1	0%
Analiza traseului	0	1	0	0	1	0%
Modelare ierarhică liniară	0	0	0	1	1	0%
Meta-analiză	0	0	0	1	1	0%
Piața Chi	0	0	1	0	1	0%
Analiza discriminată	0	1	0	0	1	0%
Analiza Conjunctă	1	0	0	0	1	0%
Total	43	104	128	245	520	
Procent	8%	20%	25%	47%	100%	

• Notă: Dacă o lucrare a folosit mai multe metode de analiză, numai metoda principală este listată în tabelul de mai sus.

economii și managementul furnizorilor (Monczka et al., 2016). Când este executat eficient, este o componentă importantă a avantajului competitiv. Cercetătorii au descoperit că aprovizionarea strategică este un subiect popular interesant. Cele 154 de articole din aprovizionarea strategică au fost cele mai multe șapte categorii. În cadrul aprovizionării strategice, cea mai mare subcategorie (56 articole) au acoperit strategii generale. Subiectele au variat de la general discutiile despre aprovizionarea strategică la impactul specific asupra flexibilității, integrării furnizorilor, puterii, influenței și colaborării.

Primii cercetători au subliniat modul în care a permis companiilor să-și alinieze ciclurile de achiziție cu cerințele lor de producție prin eficientizarea activității de achiziție pentru a elimina procesele inutile (Sislian și Satir, 2000). Ei au subliniat, de asemenea, trecerea de la cumpărări torii și furnizori care concurează între ei la abordări mai colaborative, cum ar fi ca lean sourcing (Virolainen, 1998).

Cercetarea a identificat factorii cheie strategici de aprovizionare necesari pentru succes. Acestea au inclus o filosofie de management al lanțului de aprovizionare, total filozofia managementului calității, managementul calificat al achizițiilor, achizițiile bazate pe timp, sistemul de management al relațiilor, integrarea organizațională externă și internă (Narasimhan și Carter, 1998; Kocabasoglu și Suresh, 2006). Alte cercetări au dezvoltat cadre de aprovizionare strategică cuprinzând toate, folosind studii de caz pentru a ajuta companiilor în luarea deciziilor strategice adecvate de aprovizionare (Freytag și Kirk, 2003). Cadru alternativ de decizie privind aprovizionarea strategică încorporează factorii primari (de exemplu, avantajul competitiv și cererea flexibilitate) și factorii secundari (de exemplu, capacitatea procesului, maturitatea procesului și riscul strategic) (Sislian și Satir, 2000). Smeltzer și colab. (2003) a adăugat planificarea negocierilor la cadrele de studii anterioare.

Cercetările suplimentare privind aprovizionarea strategică au fost aplicate mai multor alte situații specifice. Acestea au inclus industria serviciilor (Murray și Kotabe, 1999), cheltuielii cu energie (Handfield, 2004), situațiile de blocare (Narasimhan și colab., 2009), regiuni cu costuri reduse (Maltz și colab., 2011) și Forțele Aeriene ale Statelor Unite (Apte și colab., 2011).

În ceea ce privește aprovizionarea relațională, relațiile cumpărător-furnizor au fost discutate ca un factor cheie pentru îmbunătățirea managementului schimbării organizaționale (McIvor și McHugh, 2000), precum și a capitalului uman al furnizorului.

și flexibilitate (Narayanan și Narasimhan, 2014), care în cele din urmă conduce la performanțe pozitive ale afacerii (de exemplu, reducerea costurilor, agilitate, livrare și performanță logistică). Un alt articol de aprovizionare relațională a constatat că integrarea conică (o firmă face și cumpără la fel componentă) și cooperarea pe termen lung au fost utilizate mai frecvent decât integrarea verticală și licitarea competitivă (Heriot și Kulkarni, 2001).

Recent, în cele strategice au apărut mai multe studii empirice privind aprovizionarea cu literatură. De exemplu, Oke și Kach (2012) empiric a demonstrat că inovațiile operaționale conduse de aprovizionarea strategică au jucat un rol important în performanță în întreprinderilor mici de producție. Eltantawy și Giunipero (2013) au demonstrat că centralitatea strategică a aprovizionării care este conceptualizată prin dimensiuni intangibile (învățare, performanță, planificarea și orientarea relațională) au avut un efect semnificativ asupra performanței. Schoenherr și colab. (2014) a susținut empiric contingentele efectele aprovizionării strategice de mediu asupra rezultatelor la nivel de produs. Principalele au fost economia costurilor de tranzacție și viziunea bazată pe resurse teorii utilizate pentru a aborda cercetarea de aprovizionare strategică.

În cele din urmă, în literatură au apărut două strategii specifice numite triadic și concurent sourcing. Aprovizionarea triadică se caracterizează prin procesul prin care firmele de cumpărare încurajează cooperarea și concurența între doi furnizori care posedă capacitate parțială suprapuse (Dubois și Fredriksson, 2008). Firme orientate spre client care folosesc triadic aprovizionarea sunt mai capabile să răspundă nevoilor clienților decât non-clienții firme concentrate (Wuyts et al., 2015).

Aprovizionarea concomitentă se referă la situația în care o firmă face ambele și cumpără celeaș componente ale produsului (Parmigiani și Mitchell, 2009). Parmigiani și Mitchell (2009) au descoperit că aprovizionarea concomitentă este mai frecventă atunci când există expertiză interfirmă, iar cumpărătorii și furnizorii au cunoștințe relevante despre proces. Mols (2010) a sugerat că firmele folosesc aprovizionarea concomitentă pentru a reduce neproductivul aprovizionare și creșterea performanței. Heide și colab. (2014) au concluzionat că rezultatele performanței sunt influențate de mecanismele de guvernare pentru relațiile care utilizează fie un aranjament de aprovizionare unic, fie concomitent.

4.2. Aprovizionare tranzacț ională /tactică

Aprovizionarea tranzacț ională /tactică implică probleme cu care se confruntă în mod tradiț ional managerii de aprovizionare. Acestea includ 1) criteriile de selecție a surselor; 2) sursă unică , duală sau multiplă ; 3) Aprovizionare JIT; 4) aprovizionare locală ; și 5) probleme de logistică . Una dintre cele mai interesante constatări este că 53% dintre articolele de aprovizionare tranzacț ionale au apărut în cea mai recentă perioadă de timp (2010-prezent). Multe dintre activitățile de cercetare din categoria tranzacț ională au fost studiate prin utilizarea modelării deciziilor și a metodelor de programare liniară pentru a optimiza deciziile tradiț ionale de aprovizionare. Subiectele specifice explorate de acești cercetători actuali s-au concentrat pe criteriile de selecție a surselor și sursele unice vs. multiple. De exemplu, [Whitney et al. \(2014\)](#) au arătat că diversificarea furnizorilor a fost modalitatea preferată de a reduce riscurile de întrerupere a lanțului de aprovizionare. [Zhou și Wan \(2016\)](#) au demonstrat că complexitatea aprovizionării a scăzut performanța a furnizorilor.

În mod similar, articolele recente despre aprovizionarea unică vs. multiple s-au bazat în primul rând pe modele și s-au concentrat pe alocarea optimă a furnizorilor (de exemplu, [Yim, 2014](#)). În schimb, cercetările mai vechi din această categorie au folosit studii de caz și anchete. [Hines \(1995\)](#), utilizând un studiu de caz al firmelor de producție japoneze, a constatat că aprovizionarea hibridă a încorporat cele mai bune dintre aprovizionarea unică și aprovizionarea multiplă , pe care le-a numit „aprovizionare în rețea”. De exemplu, o unitate califică un singur furnizor pentru a furniza anvelope. O altă unitate din aceeași companie folosește o sursă unică de la un alt producător de anvelope. În conformitate cu acest aranjament, firma este o sursă unică la nivel de unitate, dar sursă dublă la nivel corporativ. Acest tip de aprovizionare a fost răspândit în Japonia și a oferit avantaje semnificative în ceea ce privește prețul și disponibilitatea. Un alt studiu al lui [Larson și Kulchitsky \(1998\)](#) a constatat că furnizorii cu sursă unică și certificați au oferit o calitate superioară la un cost total mai mic în comparație cu sursele multiple.

Articolele de aprovizionare JIT discută rolul important jucat de furnizori, care trebuie să fie capabili să livreze mici și frecvente expediții exact atunci când este necesar. [Gonzalez-Benito și colab. \(2000\)](#) descrie „achiziția iile JIT” ca fiind modul în care companiile care operează în mediile JIT și gestionează activitățile de aprovizionare solicitând livrări frecvente de la furnizorii lor.

[Nassimbeni \(1996\)](#) într-un sondaj de 457 de respondenți din 50 de fabrici a identificat trei factori de bază pentru succesul aprovizionării JIT, în primul rând, sincronizarea livrării, în al doilea rând, interacțiunea cu privire la calitate și a treia interacțiune cu proiectarea.

Majoritatea articolelor din această categorie au fost scrise la începutul secolului și au susținut conceptul de aprovizionare JIT și JIT.

Cu toate acestea, într-un articol din 2007, [Min și Pheng \(2007\)](#) au sugerat că avantajele achiziției JIT ar fi putut fi supraevaluate în teorie în comparație cu modelele tradiț ionale EOQ. Descoperirile lor sugerează că componentele importante ale costurilor, cum ar fi costurile epuizate de stoc și impactul politicii de stocare asupra calității produselor, producției și flexibilității, au fost ignorate de modelele JIT.

Un alt domeniu important din aprovizionarea tradiț ională a fost aprovizionarea locală . [Tunisini și colab. \(2011\)](#) au descoperit că furnizorii locali joacă roluri strategice importante, în special în ceea ce privește dezvoltarea cunoștințelor și a competențelor, flexibilitatea producției, performanța livrării și eficiența costurilor. Un articol recent de aprovizionare locală s-a concentrat pe practicile de aprovizionare pe care cumpărătorii le achiziționează de la fermele locale și care utilizează modele cantitative care simulează backhauling, garanții de cumpărare rare și politica de comenzi cu amănuntul ([Tongarlak et al., 2017](#)).

În cele din urmă , articolele legate de logistică se ocupă de aprovizionarea cu servicii de transport de marfă sau de selectarea unei terțe părți pentru a gestiona cerințele de transport de marfă ale unei firme. [Large și colab. \(2013\)](#) au studiat măsura în care cumpărătorii de servicii logistice iau în considerare aspectele dezvoltării durabile de către furnizorii lor de marfă . Ei au descoperit că , deși cumpărătorii apreciază foarte mult eforturile de sustenabilitate ale transportatorilor lor, influența lor asupra acestor eforturi a fost minoră . [Anderson și colab. \(2011\)](#) au studiat factorii care au fost importanți în alegerea de către client a unui furnizor de servicii de logistică terț parte (3PL). Folosind un eșantion de 309 manageri, în principal din Australia și China, ei au constatat că performanța de încredere este criteriul cheie de selecție pentru un 3PL.

4.3. Instrumente de aprovizionare

Instrumentele de aprovizionare oferă cumpărătorului metode și procese pentru a realiza în mod eficient munca de aprovizionare. Această categorie de aprovizionare a fost dominată de licitații inverse, achiziții electronice și aprovizionare prin internet. Mai puțin atent este a fost concentrată asupra politicilor de cumpărare și a practicilor de licitare a echipelor interfuncț ionale. Examinăm fiecare dintre temele principale din literatura de aprovizionare contemporană .

4.3.1. Achiziții electronice/aprovizionare prin internet

Cea mai mare subcategorie de instrumente de aprovizionare a fost achizițiile electronice și aprovizionarea prin internet, reprezentând 72% din toate articolele din această categorie. [Min și William \(1999\)](#) au evaluat importanța comerțului electronic (EC) în achiziții printr-un studiu empiric al organizațiilor de cumpărare rare din SUA. Acest impuls a fost condus de planul administrației Clinton de dezvoltare a autostrăzilor informaț ionale la nivel mondial, fără când comunicațiile electronice o prioritate națională . Firmele și-au dat seama că EC ar putea reduce timpul ciclului comenzii, documentele, erorile de procesare a comenzilor și costurile de achiziție din tranzacțiile tradiț ionale pe hârtie. În 2001, [Essig și Arnold \(2001\)](#) au descris posibilitățile piețelor electronice pentru cumpărare torii, în primul rând dintr-o perspectivă teoretică . A fost dezvoltată o matrice de achiziții electronice pentru a sistematiza diferite instrumente de achiziții electronice și pentru a arăta valoarea adăugată reală a achizițiilor electronice.

Odată ce valoarea sistemelor de achiziții electronice a fost stabilită , cercetătorii au început să se concentreze asupra creșterii performanței și asupra modului de utilizare optimă a acestor sisteme. [Devaraj și colab. \(2012\)](#) au examinat mecanismele prin care aplicațiile de achiziții electronice ar putea duce la o performanță mai bună . Ei au propus că o flexibilitate sporită a volumului de achiziții online, precum și flexibilitatea mixului de achiziții online pot fi facilitate de personalizarea furnizorilor și schimburi de informații între partenerii lanțului de aprovizionare și să conducă la îmbunătățirea costurilor, calității și performanței de livrare. [Costa și colab. \(2013\)](#) au studiat impactul achizițiilor electronice asupra sectorului public din Portugalia. Studiul lor s-a concentrat pe impactul adoptării obligatorii a acestor instrumente și pe dificultățile întâmpinate în implementare.

4.3.2. Aprovizionare cu licitație inversă

Licitațiile inverse (RA) sunt evenimente de aprovizionare activate electronic în care ofertanții concurează pentru afacerile cumpărării torului și obiectivul este de a reduce prețul ([Percy și colab., 2007](#)). Licitațiile inverse ca flux de cercetare au apărut la începutul anilor 2000, coincizând cu creșterea utilizării internetului. [Jap \(2002\)](#) a raportat că adoptarea licitațiilor inverse online poate modifica semnificativ relațiile cumpărării tor-vânător. [Jap \(2003\)](#) a comparat licitațiile deschise cu oferte sigilate. Ea a descoperit că licitațiile cu licitație sigilată au dus la o dorință sporită a furnizorilor de a face investiții dedicate. [Smeltzer și Carr \(2003\)](#) au identificat factorii critici de licitație inversă și condițiile succesului lor. [Hawkins și colab. \(2009\)](#) au investigat condițiile care conduc la utilizarea RA electronice. Ei au descoperit că acest lucru a fost dictat de cât de specifică a fost cerința, de nivelul concurenței furnizorilor, de conducerea achizițiilor și de importanța prețului. [Bandyopadhyay și colab. \(2008\)](#) au descoperit că vânzătorii folosesc o strategie de învârtire atunci când plasează oferte. În cele din urmă , [Schoenherr și Mabert \(2008\)](#) au investigat strategiile de grupare pentru servicii și au descoperit că o grupare mai omogenă de produse și servicii are ca rezultat cel mai de succes.

Dezbateri privind licitațiile inverse au apărut la mijlocul anilor 2000. [Daly și Nath \(2005b\)](#) au concluzionat că cumpărarea torii ar putea menține atât relațiile de preț-avantaj, cât și pe termen lung folosind RA. Cu toate acestea, [Emiliani și Stec \(2005\)](#) au criticat poziția lui [Daly și Nath \(2005b\)](#) afirmând că RA-urile sunt un instrument inerent distructiv în ceea ce privește furnizorii existenți . Ca răspuns la comentariul lui Emiliani și Stec, [Daly și Nath \(2005a\)](#) au prezentat o respingere a acestor puncte specifice, subliniind rolurile licitațiilor care se referă la marketingul relațional. Ei au afirmat că licitațiile relaț ionale prietenoase sunt posibile prin crearea unui mediu de transparentă , corectitudine și comunicare bilaterală . [Percy și colab. \(2007\)](#) au clarificat această dezbateră și au constatat că atunci când o relație existentă cumpărător-furnizor a fost caracterizată drept strategică , cumpărătorii au optat pentru o

forma relațională de guvernare în licitațiile inverse. Formele tranzacționale de guvernare au fost utilizate în principal pe măsură de instrumente strategice care produc economii de preț.

Poziționat de partea opusă a relațiilor este oportunitismul.

Carter și Stevens (2006) au investigat impactul RA electronice asupra oportunitismului și au descoperit că, pe măsură ce ofertele furnizorilor au scăzut, percepția oportunitismului a crescut. Această relație a fost investigată în continuare de Jap (2007) care a constatat că oportunitismul a crescut în licitațiile în care a câștigat cel mai mic ofertant.

Pe partea opusă, Gattiker și colab. (2007) au descoperit că bogăția de informații în negocierile față de înfașădus la niveluri mai ridicate de încredere într-o relație cumpărător-vânzător.

A existat un declin în cercetarea RA după 2010. Cercetările recente privind RA s-au concentrat pe efectele vizibilității și prețurilor în domeniul precum abordările hibride ale licitațiilor și modul în care aceste instrumente afectează performanța firmei (Setia și Speier-Pero, 2015; Zhou et al., 2016).

4.3.3. Echipa interfuncțională

Deciziile de aprovizionare s-au mutat de la individ la echipă. Primele scrieri au abordat componența echipelor de aprovizionare și a mecanismelor de conducere (Trent, 1996). Echipa de aprovizionare a devenit din nou de actualitate în perioada 2010 până în prezent și s-au concentrat pe eficacitate. Unele dintre variabilele cheie care conduc performanța au fost: 1) implicarea angajaților (Driedonks et al., 2010); 2) creativitate (Kiratli et al., 2016); și 3) coeziunea (Kaufmann și Wagner, 2017). Teoriile utilizate pentru a susține aprovizionarea tradițională, inclusiv vizualizarea bazată pe resurse și economia costurilor de tranzacție.

Studiile de cercetare asupra echipelor interfuncționale în procesul de aprovizionare s-au concentrat pe eficacitatea și problemele întâlnite în aceste echipe. Driedonks și colab. (2010) au descoperit că, în timp ce aceste echipe încep cu așteptări mari, multe nu au putut să opereze la un nivel necesar pentru a îndeplini așteptările managementului. Directorii de achiziții ar trebui să își orienteze atenția către implicarea angajaților și procesele de echipă pentru a crește eficacitatea acestor echipe. Moses și Ahlstrom (2008) au identificat zece probleme care afectează negativ procesul decizional de aprovizionare interfuncțională. Motorii acestor probleme s-au dovedit a fi interdependent, a funcțională, complicată și strategiile și obiectivele funcționale nealiniate. Rezultatele lor, bazate pe un studiu de caz longitudinal, constată că luarea deciziilor de aprovizionare este mai complexă decât este descrisă de cercetările anterioare.

4.4. Aprovizionare globală

O lume aplatizată a condus la căutarea de noi piețe și oportunități de economisire a costurilor. Rezultatul acestei tendințe a dus la necesitatea studierii practicilor globale de aprovizionare. Numărul articolelor de aprovizionare globală a crescut treptat pe parcursul perioadelor de timp studiate în această revizuire. Au fost identificate un total de 74 de articole globale, reprezentând 14% din toate articolele din această revizuire.

Cercetătorii au identificat beneficiile aprovizionării globale în ceea ce privește reducerea costurilor și creșterea competitivității pe piață. Rexha și Miyamoto (2000) au evidențiat importanța aprovizionării globale pentru construirea de avantaje competitive și au identificat factorii majori ai aprovizionării globale concentrându-se pe practicile comerciale intra-firme în rândul filialelor australiene. Trent și Monczka (2003) au introdus, de asemenea, aprovizionarea globală ca un factor critic pentru succesul afacerilor corporațiilor multinaționale.

Petersen și colab. (2000) au testat un set de abilități de management și rolurile acestora în îmbunătățirea strategiilor globale de aprovizionare. În același studiu, s-a constatat că structurile globale de aprovizionare, procesele, capacitățile de afaceri, capacitățile de limbă internă și angajamentul managementului de vârf au condus la eficacitatea la nivel înalt a aprovizionării globale. Un alt studiu realizat de Hult (2002), a luat în considerare directorii de aprovizionare din 200 de corporații multinaționale. El a descoperit că antreprenoriatul, inovația și înțelegerea în interrelații în cadrul procesului global de aprovizionare sunt componente majore ale avantajului competitiv durabil și a performanței îmbunătățite. Hultman și colab. (2012) au analizat datele de la IKEA și

a subliniat importanța rețelelor globale interactive pentru succesul aprovizionării. Studiile recente au adoptat o abordare cuprinzătoare pentru a rezolva problemele fundamentale cu care se confruntă companiile globale de aprovizionare. Aceste probleme au inclus goluri instituționale pe piețele de produse, forță de muncă și de capital și ambiguități de reglementare (Parmigiani și Rivera-Santos, 2015). Stanczyk și colab. (2015) au studiat modul de stabilire a unor procese globale eficiente de luare a deciziilor de aprovizionare.

Un alt flux de cercetare s-a concentrat pe riscurile inerente aprovizionării globale. Steinle și Schiele (2008) au stabilit că a deveni un client preferat al furnizorilor internaționali ar putea reduce riscurile de afaceri. Handley și Benton (2013) au abordat complexitatea gestionării relațiilor globale de externalizare bazate pe economia costurilor de tranzacție și au descoperit că complexitatea determinată de distanță geografică și diferențele culturale a crescut costurile totale. Steven și colab. (2014) au investigat modul în care strategiile de aprovizionare din lanțul de aprovizionare sunt asociate cu retragerile de calitate a produselor. Rechemariile de produse sunt deficiente grave de calitate în lanțurile de aprovizionare cu impact negativ semnificativ asupra performanței firmei. Inconsecvențele în controlul și standardele calității produselor, duc la probleme de calitate. În plus, rechemariile de produse au fost frecvent legate de globalizarea lanțurilor de aprovizionare și de externalizarea offshore, cel mai mare impact asupra retragerilor de produse.

Atenția acordată aprovizionării și a costurilor reduse (LCCS) ca subiect de cercetare este explorată de mai mulți autori. Articolele includ cercetări axate pe țările LCCS în ansamblu sau pe țări individuale, cum ar fi China și India (de exemplu, Platts și Song, 2010; Kusaba și colab., 2011 etc.). Cu toate acestea, cercetările privind LCCS au oferit rezultate mixte, economiile de costuri fiind principalul pozitiv, deși acest lucru a fost îngreunat de alte probleme. Weber și colab. (2010) au arătat că, deși LCCS pare a fi benefică, a necesitat mai multe costuri din cauza problemelor rezultate din calitatea nesatisfăcătoare a produsului, barierele lingvistice și comunicarea interculturală. Horn și colab. (2013) au analizat un set de date secundare pentru a investiga efectele reale ale aprovizionării orientate către costuri din China asupra performanței operaționale și financiare. Analiza lor a arătat că majoritatea proiectelor de aprovizionare din China nu au adus beneficiile așteptate. Vos și colab. (2016) au constatat, de asemenea, că LCCS nu a condus la reduceri de costuri prin analiza unui set de date secundar mare, obținut de la un producător european de echipamente auto pe o perioadă de cinci ani.

Aceste constatări i-au condus pe cercetători la presupunerea că lipsa economiilor de costuri determinate de LCCS a fost afectată de factorii de mediu. De exemplu, Ruamsook et al. (2007) au investigat performanțele comparative ale furnizorilor de LCC între regiunile LCC din Asia, Emisfera Vestică și Europa și au identificat avantaje și dezavantaje comparative pe baza caracteristicilor regionale. Încă un alt studiu a aplicat teoria contingenței la dezvoltarea strategiilor de aprovizionare LCC și a clarificat faptul că diferențele caracteristice ale produselor și proceselor în contextul de aprovizionare LCC joacă roluri diferite semnificative asupra costurilor totale (Kamann și Van Nieulande, 2010).

În consecință, pentru a identifica strategii LCCS mai eficiente, Kusaba și colab. (2011) au dezvoltat cadrul conceptual al competențelor LCCS, inclusiv dezvoltarea strategiei, impulsul și execuția pe baza teoriei dependentelor de resurse. Acest construct al competențelor LCCS a fost testat empiric și susținut pentru a avea o relație pozitivă cu performanța afacerii. Un alt studiu realizat de Najafi et al. (2013) a subliniat importanța stabilirii unor relații pozitive cumpărător-furnizor în LCCS, deoarece s-a constatat că o rețea strategică este cea mai importantă condiție prealabilă pentru succesul afacerii.

4.5. Aprovizionare durabilă

Sustenabilitatea este foarte larg și constă în interpretări multiple și sferă de aplicare în literatura publicată. Giunipero et al. (2012) au raportat că este definit în multe moduri diferite atât în literatura de specialitate generală, cât și în domeniul lanțului de aprovizionare. Aceste etichete au inclus achiziții ecologice, responsabilitate socială de achiziție, lanțuri de aprovizionare în buclă închisă și producție ecologică. Împlinirea unui gol în literatură, au definit ei

managementul durabil al aprovizionării care „mă sura în care managementul aprovizionării încorporează valoarea de mediu, socială și economică în selecția, evaluarea și gestionarea bazei sale de aprovizionare”. În mod similar, [Schneider și Wallenburg \(2012\)](#) au definit aprovizionarea durabilă include factorii economici, de mediu și sociali în timpul procesului de decizie de aprovizionare. Autorii au oferit detalii despre modul de implementare a aprovizionării durabile și au prezentat un cadru care sugerează domenii pentru cercetări viitoare. [Akhavan și Beckmann \(2016\)](#) au afirmat că inițiative precum aprovizionarea durabilă și managementul aprovizionării ar trebui să fie aliniate cu structura generală și obiectivele strategice ale lanțului de aprovizionare al companiei.

Cercetările timpurii privind sustenabilitatea în sectorul public au fost determinate de reglementări care impun managerilor de achiziții să găsească furnizori durabili. Aceasta a însemnat că cumpărările din sectorul public trebuiau să ia în considerare atât impactul economic, cât și social și de mediu al practicilor lor de aprovizionare ([Murray, 2000](#)). [Green și colab. \(1998\)](#) au descoperit că achizițiile ecologice au un impact pozitiv asupra performanțelor de mediu a unei organizații. [Carter \(2004\)](#) a afirmat că responsabilitatea socială de cumpărare (PSR) a constat din cinci constructe: diversitate, mediu, drepturile omului, filantropie și comunitate și siguranță.

Din 2012, a existat o creștere semnificativă a interesului de cercetare în sustenabilitate. Peste 50% dintre articolele din eșantionul nostru au fost scrise în această perioadă. Cercetătorii s-au concentrat asupra strategiilor de aprovizionare durabilă și asupra modului în care aprovizionarea ecologică este profitabilă (de exemplu, [Van Poucke et al., 2016](#); [Busse, 2016](#)). Au fost, de asemenea, studiate caracteristicile cumpărărilor torilor profesioniști, avându-se în vedere că durata de muncă, calificarea și nivelul postului prezic practicile de cumpărare durabile ([Mansi și Pandey, 2016](#)). În cele din urmă, [Wright \(2016\)](#) explorează utilizarea standardelor de muncă în contractele cu furnizorii pentru a asigura conformitatea cu standardele echitabile de muncă.

În ultimii 3-4 ani, cercetătorii au explorat subiecte care predomină în presa de afaceri. Acestea includ sustenabilitatea, rechemarea calitatii produselor și managementul social. [Gualandris et al. \(2014\)](#) au studiat impactul pe care managementul sustenabil al lanțului de aprovizionare (SSCM) îl are asupra performanțelor de sustenabilitate a companiei (atât de mediu, cât și social). Folosind date din 21 de țări și 336 de companii de producție, autorii au descoperit că SSCM îmbunătățește performanțele de sustenabilitate (atât de mediu, cât și social) a companiei care o implementează. Managementul aprovizionării poate contribui la promovarea adoptării SSCM în aprovizionarea globală acolo unde există relații internaționale de aprovizionare relevante.

[Huq și colab. \(2016\)](#) au subliniat dezvoltarea capacităților sociale față de cele tradiționale de mediu în realizarea sustenabilității. Ei au descoperit că există provocări enorme în implementarea sustenabilității sociale în lanțurile globale de aprovizionare complexe. Ei definesc „capacități de management social” (SMC) ca abilități, practicile, relațiile și procesele care ajută cumpărările torilor și furnizorii să răspundă la presiunile părților interesate; abordarea lacunelor de reglementare; și îmbunătățirea performanțelor sociale.

4.6. Aprovizionarea serviciilor

Achiziția de servicii este o parte din cele mai mari achiziții de resurse externe de către o companie. Articolele despre achiziționarea de servicii au tratat problemele generale în achiziționarea de servicii, precum și achiziția de tehnologie și cunoștințe.

Astăzi, mai multe achiziții reprezintă o combinație de produse și servicii ([Van der Valk, 2008](#)). De asemenea, odată cu creșterea externalizării, organizațiile cumpără mai multe servicii ca parte a activității lor. În timp ce cercetarea privind aprovizionarea cu produse are o istorie lungă, cercetările privind aprovizionarea cu servicii sunt relativ noi. Din punct de vedere istoric, multe departamente de management al aprovizionării au avut o participare mică sau deloc la achiziționarea de servicii.

[Ellram și Tate \(2015\)](#) au studiat 14 achiziții de servicii la șase companii și au descoperit că natura implică rii în achiziții în servicii variază în funcție de mai mulți factori, inclusiv complexitatea serviciilor, politica externă și puterea partidelor. Ei au dezvoltat o matrice a implicării rii în achiziții atunci când își aprovizionează servicii bazată pe valoare și complexitate.

[Hallikas și colab. \(2014\)](#) au studiat impactul achiziționării pachetelor de servicii. Ei afirmă că achiziția de servicii necesită o interacțiune intensă între client și furnizor. Aceste pachete de servicii sunt a

combinații de produse și servicii care pot crea un avantaj unic pentru cumpărător. Pe măsură ce valoarea creată și livrată crește, la fel crește și apropierea relației. Următoarele două secțiuni discută două subcategoriile de servicii și includ aprovizionarea cu tehnologie și cunoștințele de aprovizionare, ambele fiind esențiale pentru firmele din economia noastră de înaltă tehnologie.

4.6.1. Aprovizionarea cu tehnologie

Aprovizionarea cu tehnologie se referă la achiziționarea de cunoștințe tehnologice externe sau interne care permite unei firme să concureze în industria sa ([Steensma și Corley, 2000](#)). Cercetarea de aprovizionare tehnologică a luat în considerare capacitatea unei companii de a obține și de a transfera intern know-how tehnologic către filiale interne și/sau internaționale. Impactul aprovizionării cu tehnologie asupra performanțelor s-a dovedit a fi condiționat de interdependența organizațională și de managementul asumării riscurilor ([Steensma și Corley, 2000](#)). Cercetătorii au studiat, de asemenea, aprovizionarea cu tehnologie în cadrul industriei farmaceutice din SUA și au descoperit că aceasta joacă un rol esențial în construirea capacităților unei firme ([Nicholls-Nixon și Woo, 2003](#)).

Cercetările recente în domeniul aprovizionării tehnologice s-au adresat aprovizionării inteligente în sistemele de întreprindere. [Fine \(2013\)](#) a definit intelli-sourcing ca procesul de echilibrare a economiei aprovizionării cu reputația unei organizații. Poate fi privită ca o tehnică de aprovizionare care trece de la un accent pe preț la luarea în considerare a complexității și a transparenței procesului de aprovizionare.

S-a dovedit a fi aplicabilă în special în firmele care au o rețea de producție globală. [Rai și Hornyak \(2013\)](#) s-au concentrat pe aprovizionarea sistemelor de întreprindere, care integrează eficient procesul de aprovizionare, fie pe o bază independentă, fie ca parte a unui sistem ERP mai mare.

Sa constatat că implementarea cu succes a crescut performanțele la locul de muncă și satisfacția în muncă.

4.6.2. Aprovizionarea de cunoștințe

Aprovizionarea de cunoștințe se referă la procesul prin care sunt dobândite cunoștințe, cum ar fi brevetele, inteligența de piață etc. ([Almeida, 1996](#)).

Prezența a tot mai mare a firmelor străine în SUA i-a determinat pe cercetătorii să examineze modelele de dobândire și partajare a cunoștințelor celor ale companiilor multinazionale. Aprovizionarea de cunoștințe este bazată pe datele citate ale brevetelor de design și a constatat că firmele străine au folosit aprovizionarea de cunoștințe în mod semnificativ mai mult decât companiile naționale ([Almeida, 1996](#)).

Aprovizionarea cu succes a cunoștințelor este influențată de compatibilitatea tehnologică dintre firma focală și partenerii săi, ceea ce duce în cele din urmă la inovare. Nivelul de diversitate al portofoliului de aprovizionare cu cunoștințe a afectat compatibilitatea tehnologică ([Vrande, 2013](#)).

Portofoliile de aprovizionare cu cunoștințe au fost, de asemenea, studiate în zona financiară, iar concluziile au indicat că o lipsă financiară mai mare a dus la o inovare slabă ([Lungeanu et al., 2016](#)). Aprovizionarea internă și externă a cunoștințelor au devenit, de asemenea, un accent recent, constată rile ară tând că producția și rețineria internă a cunoștințelor influențează eficacitatea aprovizionării externe a cunoștințelor ([Grigoriou și Rothaermel, 2017](#)). În plus, au fost propuse patru procese legate de aprovizionarea externă a cunoștințelor: canalizare, traducere, potrivire și transformare ([Monteiro și Birkinshaw, 2017](#)).

4.7. Aprovizionare pentru dezvoltare de noi produse

Aprovizionarea pentru dezvoltarea de noi produse (NPD) include cercetarea alegerilor de aprovizionare care sunt făcute pentru produse noi, care în cele din urmă afectează costurile și performanța ([Wouters et al., 2009](#)). [Wouters și colab. \(2009\)](#) au investigat modul în care deciziile de aprovizionare în proiectele NPD afectează costurile. Descoperirile lor au indicat că cuantificarea monetară ale alternativelor de proiectare reduc incertitudinea, conduc la un succes sporit pentru controlul costurilor și performanța. [Raassens și colab. \(2012\)](#) s-au concentrat pe implicațiile financiare pentru NPD și au descoperit variații în modul în care NPD afectează performanța. În general, ei au descoperit că incertitudinea tehnologică și incertitudinea culturală sunt cei mai mari factori determinanți ai performanțelor NPD. [Gonzalez-Zapatero și colab. \(2016\)](#) au studiat necesitatea integrării achizițiilor marketing în timpul dezvoltării de noi produse. Folosind un eșantion de 141 de companii industriale spaniole, acestea

a constatat că anumite mecanisme de integrare au fost eficiente în promovarea integrării de cumpărare rare-marketing.

Împreună cu și similar dezvoltării de noi produse, cumpărarea trebuie să fie implicată devreme în ciclul de cumpărare rare. Van Pouckele și colab. (2016) au analizat 644 de proiecte de aprovizionare de la o companie de servicii financiare și i au constatat că implicarea timpurie în achiziții (EPI) a sporit satisfacția clienților interni și economiile de costuri pentru proiectele de aprovizionare.

Cu toate acestea, au descoperit că EPI a fost subutilizat pentru proiecte cu impact strategic ridicat

5. Discuții și concluzii

După trecerea în revistă a celor douăzeci și trei de ani de literatură de proveniență, analiza noastră a indicat un interes crescut al cercetătorilor în acest domeniu. Analiza noastră sistematică a literaturii arată că aproape cincizeci la sută din toate articolele de aprovizionare au fost publicate în cea mai recentă perioadă de timp (2010-prezent). Aceasta a fost o medie de aproape 31 de articole de aprovizionare pe an, comparativ cu 9 pe an în perioada 1995-1999. Cele mai populare teorii utilizate în cercetarea aprovizionării sunt economia costurilor de tranzacție și viziunea bazată pe resurse. Mai mult decât atât, economia costurilor de tranzacție, cea mai folosită teorie, este susținută de studiul lui Hult și Chabowski (2008) privind aprovizionarea co-citățenilor.

Aprovizionarea atrage, de asemenea, o bază largă de cercetători în afaceri. Cu siguranță atrage cercetători în managementul lanțului de aprovizionare, dar include și autori din domeniul mai larg de marketing și management. Acest lucru este evident și în publicațiile revistelor, așa cum este ilustrat de numărul mare de articole de aprovizionare care apar în *Industrial Marketing Management*. Din perspectiva jurnalului, *Journal of Purchasing and Supply Management* a publicat cel mai mare număr de articole de aprovizionare în perioadele de timp studiate.

Aprovizionarea este o parte cheie a managementului aprovizionării și a întregului lanț de aprovizionare. După cum sa menționat anterior, această importanță este ilustrată de faptul că frecvența activității academice în acest domeniu a crescut în toate intervalele noastre de timp începând cu anul 2000. În plus, în general, nicio categorie de surse nu a scăzut în frecvență în intervalele de timp studiate.

Categoria de aprovizionare care a prezentat cea mai mare creștere procentuală în perioada trecută a fost sustenabilitatea. Un întreg șaptezeci (70%) din toate articolele din această categorie au fost publicate în ultimii opt ani. Interesant este că categoria tranzacțional-tactică a fost a doua în ceea ce privește creșterea procentuală. Cercetătorii încă descoperă că problemele tradiționale de aprovizionare pot fi îmbunătățite prin utilizarea tehnicilor de modelare sau optimizare.

Categoria instrumentelor de aprovizionare a prezentat cea mai mare stabilitate, dar în viitor ne așteptăm la creșterea activității pe baza evoluției tehnologiei. Dintr-o perspectivă istorică, deși instrumentele specifice de aprovizionare studiate au modificat, numărul total de articole din această categorie rămâne destul de constant. De exemplu, licitațiile inverse au fost studiate pe larg în cele două perioade de cinci ani cuprinse între 2000 și 2009.

Cu toate acestea, această activitate a început din 2010 înainte. În locul lor au fost articole despre instrumentele de achiziții electronice și echipele de aprovizionare interfuncționale. Ne-am așteptat să vedem o evoluție continuă a subiectelor studiate de cercetători în categoria instrumentelor de aprovizionare. Aceste instrumente de aprovizionare sunt legate de tendințele care afectează modul în care sunt luate deciziile de aprovizionare.

Unele dintre instrumentele tehnologice mai noi pe care cercetătorii le-ar putea studia includ utilizarea asistenților digitali, inteligența artificială și robotica. Digitalizarea în aprovizionare este acum discutată pe larg de consultanții de management al aprovizionării. Grupul Hackett vizualizează acum că viitorul profesionist în achiziții va lua decizii de aprovizionare având acces la analiza și modelarea datelor și, ca rezultat, va dezvoltarea o mentalitate strategică care să permită anticiparea schimbărilor pieței și adaptarea rapidă pentru a atenua riscurile potențiale de aprovizionare (Sawchuk, Flores, și Walden, 2017). Pe măsură ce organizațiile de achiziții automatizează procesele existente, tehnologiile mai noi vor afecta gestionarea datelor furnizorilor și vor permite accelerarea deciziilor de aprovizionare. Potrivit Gartner, multe dintre aceste decizii vor fi asistate de bot-uri sau mini-bot-uri. Acest loc de muncă va fi martorul unei interacțiuni sporite între oameni și roboți (Poiteven et al., 2018).

După cum sa menționat anterior, aprovizionarea strategică a fost cea mai mare categorie de aprovizionare. Creșterea cercetării în acest domeniu a coincis cu creșterea contribuției valorice a managementului aprovizionării la organizație, precum și cu tendința de relații mai strânse cu furnizorii. Literatura privind aprovizionarea strategică a identificat factorii cheie de aprovizionare strategică care au contribuit la această valoare. În aceste studii, cercetătorii au integrat componente esențiale ale aprovizionării strategice și au dezvoltat cadre cuprinzătoare pentru a oferi direcții adecvate pentru implementarea inițiativelor de aprovizionare strategică de succes.

Această contribuție de valoare este evidentă în articole care examinează modul în care strategiile de aprovizionare ar afecta avantajul competitiv al firmei. De exemplu, un studiu de cercetare a dovedit empiric un efect contingent al aprovizionării asupra performanței (Kotabe și colab., 2007). Managementul relațiilor a fost, de asemenea, studiat pentru a aborda problemele care guvernează specificul contractului de aprovizionare. Variabilele studiate în fluxul de cercetare a aprovizionării relaționale includ atât aspectele pozitive (adică colaborarea), cât și aspectele negative (adică conflictul) întâlnite de părțile implicate în aceste activități.

Literatura de aprovizionare tranzacțional-tactică a înregistrat, de asemenea, o activitate crescută în cea mai recentă perioadă de timp. Cercetătorii au abordat probleme de luare a deciziilor care implică criteriile de selecție a sursei. Recent, multe studii bazate pe modelare cantitativă au apărut în această categorie pentru a prezice practici optime de decizie de aprovizionare. Cercetătorii au folosit, de asemenea, modelarea cantitativă pentru a testa compromisurile tradiționale de aprovizionare între sursele unice și multiple. Aprovizionarea locală a fost studiată concentrându-se pe beneficiile sale, cum ar fi flexibilitatea producției, livrarea rapidă și eficiența costurilor.

Subiectele de aprovizionare globală au fost abordate din puncte de vedere pozitive, negative sau neutre. Beneficiile (adică, explorarea noii piețe și economiile de costuri) ale aprovizionării globale i-au încurajat pe cercetători să identifice factorii de succes ai aprovizionării globale. Cu toate acestea, din cauza distanțelor geografice și culturale, riscurile (de exemplu, controalele dificile ale calității produselor și costuri totale crescute) au fost, de asemenea, abordate în literatura de aprovizionare globală. Ca urmare a acestor diferențe, cercetătorii au ajuns la concluzia că practicile globale de aprovizionare ar trebui efectuate folosind o analiză mai fină a categoriilor de produse și a structurilor corporative. O altă temă de cercetare din categoria globală este aprovizionarea din țară cu costuri reduse (LCCS). Majoritatea studiilor LCCS s-au concentrat pe China și au constatat efecte contingente ale aprovizionării orientate către costuri asupra performanței operaționale și financiare.

Aprovizionarea durabilă și aprovizionarea cu servicii reprezintă două dintre domeniile mai noi care prezintă oportunități de cercetare. Acest lucru este evidentiat de creșterea acestor zone în categoria 2005-prezent. Ambele domenii sunt afectate de tehnologie și de trecerea către pachete de bunuri care conțin atât produse, cât și elemente de servicii. În cele din urmă, noile produse și inovațiile sunt cheia pentru creșterea continuă a companiei. Implicarea ambilor furnizori și achiziționarea timpurie în aceste eforturi poate reduce timpul și poate produce o ofertă de produse/servicii mai competitivă.

Studierea literaturii de aprovizionare timp de douăzeci și trei de ani a evidențiat o cale largă de oportunități pe care cercetătorii le-au studiat pentru a îmbunătăți practicile de aprovizionare. Deși putem spune că domeniul s-a schimbat pentru a adopta o direcție mai strategică, sunt necesare studii pentru a continua să abordeze modalități de optimizare și îmbunătățire a practicilor de aprovizionare tranzacționale. Nu vedem niciun motiv pentru ca acest lucru să nu continue în viitor.

Firmele continuă să cumpere o mare parte a producției lor de la furnizori, creând oportunități de a studia domeniul mai noi de aprovizionare, cum ar fi sustenabilitatea, cunoștințele și tehnologia. Instrumentele și tehnicile de implementare a acestora vor necesita cercetare disciplinată. În timp ce direcția viitoare pentru cercetarea aprovizionării este supusă abilităților, intereselor cercetătorilor și mediului de afaceri general, creșterea și aplicarea continuă a tehnologiei vor avea cu siguranță un impact asupra practicilor de aprovizionare. După cum sa menționat anterior, tehnologiile mai noi, cum ar fi robotica, inteligența artificială și munca digitală, vor necesita atât instruire, cât și cercetare pentru implementare. De exemplu, cum vor afecta aceste noi piețe și digitale relația vânzător-cumpărător? „Efectul Amazon” a avut în mod clar un impact asupra consumatorului. Întrebări de cercetare despre cum va avea nevoie de inteligență artificială care va ajuta cumpărătorii în procesul de aprovizionare

a fi studiat.

Preț ul a fost recunoscut în mod tradițional drept una dintre cele mai, dacă nu cea mai importantă variabilă din mixul de surse. Odată cu aplicarea unor algoritmi din ce în ce mai sofisticăți, furnizorii sunt capabili să facă în mod continuu

modificarea prețurilor (Schechner, 2017). Această eră a „prețurilor dinamice” ar trebui să fie de interes pentru cercetători, deoarece va afecta relațiile cu furnizorii, monitorizarea contractelor pentru a se proteja de oportunitățile furnizorilor și va necesita dezvoltarea unor strategii mai noi de aprovizionare.

Anexa A

Vezi Fig. A1.

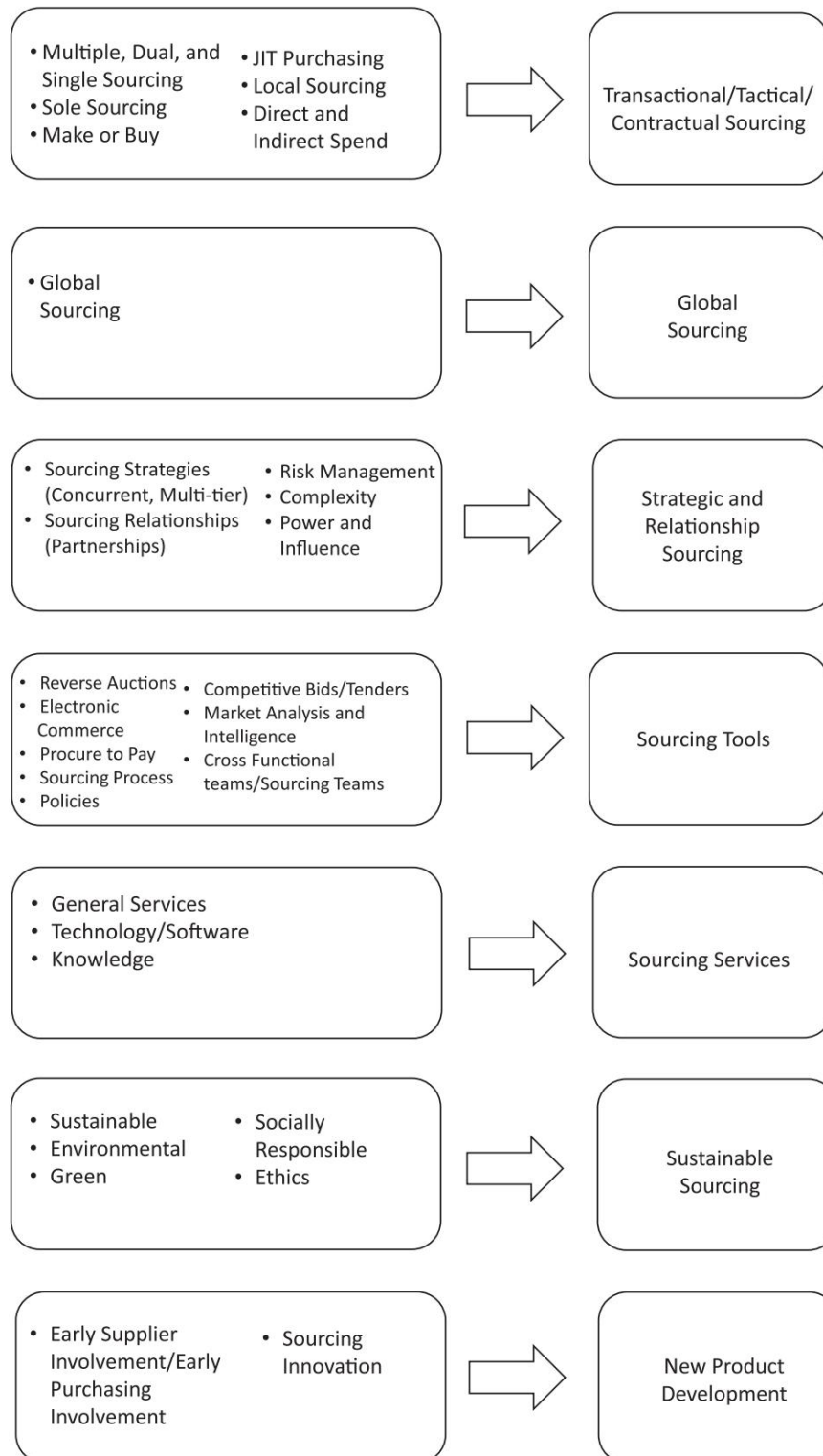


Fig. A1. Procesul de reducere a categoriei de surse.

Anexa B. Teorii folosite de trei sau mai puțin ori

N = 3	N = 2	N = 1		
Teoria luării deciziilor	Teoria comportamentală	Teoria Administrativă	Locații integrate a instalațiilor-Inventar	Integrarea serviciilor
Valoare economică adăugată	Teoria limitelor	Afectiv	Teorie	Teoria calității și serviciilor
Teoria echității	Teoria critică	Teoria autorității	Teoria internalizării	Teoria semnificației
Procesarea informațiilor T-theory	Difuzia	Teoria maximizării bugetului	Teoria inventarului	Teoria adaptării sociale
Teoria rețelelor	Teoria dualității	Teoria bazată pe capacitate	Teoria Kuhn-Tucker	Teoria capitalului social
Teoria organizării	Pământ	Teoria comunicării	Teorema de inversare a lui Lagrange	Teoria controlului social
Teoria rețelelor sociale	Teoria rețelelor industriale	Complexitatea	Teoria Leadershipului	Teoria sociocognitivă
Teoria alegerii strategice	La timp	Conceptual	Teoria Legitimității	Complexitatea aprovizionării
Management Strategic Teoria	Utilitate multiatribute	Teoria conformismului	Teoria evaluării ciclului de viață	Teoria grupurilor strategice
	Teorie			
	Teoria multi-obiective	Teoria contractului	Teoria managementului	Teoria structurii
	Invatare organizațională	Teoria antreprenoriatului corporativ	Teoria bogățiilor media	Teoria lanțului de aprovizionare durabil
	Teorie			
	Teoria portofoliului	Durata ciclului	Teoria monopolului	Teoria sistemelor
	Competența de producție	Dca	Teoria utilității atributelor multiple	Teoria Tatonamentului
	Teorie			
	Teoria portofoliului de achiziții	Teoria proiectării	Teoria managementului operațional	Model de acceptare a tehnologiei
	Teoria managementului riscului	Dominant	Alegerea comportamentului cumpărătorului organizațional	Teoria Avantajului Comparativ
	Teorie		Teorie	
	Teoria rolului	Teoria procesului dual	Teoria economiei politice	Teoria capacităților dinamice
	Teoria învățării sociale	Aprovizionare duală	Teoria ecologiei populației	Teoria sentimentelor morale
	Teoria managementului aprovizionării	Implicarea timpurie a furnizorilor	Managementul strategic al lui Porter	Teoria controlului optim
	Teorie		Cadru	
	Teoria utilității	Teoria Consumatorului Economic	Teoria justiției procesuale	Teoria constructelor personale
		Aptarea	Teoria ciclului de viață al produsului	Teoria Comportamentului Planificat
		Seturi fuzzy	Teoria calității produsului	Teoria Acțiunii Raționale
		Sisteme generale	Teoria contractului psihologic	Teoria sistemelor de auto-organizare
		Luarea deciziilor globale de aprovizionare	Integrarea achizițiilor	Teoria dinamicii stocastice
		(Gsdm)		Programare
		Guvernare	Teoria calificării	Teoria aprovizionării strategice
		Teorema Heckscher-Olin	Competența relațională	Teoria creșterii sistematice a valorii
		Cadrul Hunt-Vitell	Teoria relațiilor	Achiziții orientate spre valoare
		Cumpărare rare industriale	Teoria fiabilității	Etica Virtuții
		Economia informației	Avantajul resurselor	
		Teoria bogățiilor informaționale	Teoria recompensei/măsurării	
		Inovație	Teoria Schemei	

Referințe

- analiza a două perspective. *J. Oper. Manag.* 30 (7/8), 509-520.
- Driedonks, BA, Gevers, JMP, van Weele, AJ, 2010. Gestionarea eficientă a echipei de aprovizionare: necesitatea unei perspective de echipă în organizații. *J. Purch. Manager* 16 (2), 109-117.
- Dubois, A., Fredriksson, P., 2008. Cooperarea și concurența în rețelele de aprovizionare: realizarea sensului unei strategii triadice de aprovizionare. *J. Purch. Manager* 14 (3), 170-179.
- Ellram, LM, Carr, A., 1994. Achiziții strategice: o istorie și o revizuire a literaturii. *J. Supply Chain Manag.* 30 (1), 9-19.
- Ellram, Lisa, Tate, Wendy, 2015. Redefinirea contribuției managementului aprovizionării în ser-vizionarea vicilor. *J. Purch. Manager* 21 (1), 64-78.
- Eltantawy, RA, Giunipero, L., 2013. An empiric examination of strategic sourcing logica dominantă: centralitatea strategică a aprovizionării. *J. Purch. Manager* 19 (4), 215-226.
- Emiliani, ML, Stec, DJ, 2005. Comentariu la „licitațiile inverse pentru marketers” de Daly și Nath. *Ind. Mark. Manag.* 34 (2), 167-171.
- Essig, Michael, Arnold, Ulli, 2001. Achizițiile electronice în managementul lanțului de aprovizionare: o analiză bazată pe economia informațională a piețelor electronice. *J. Lanțului de aprovizionare Manag.* 37 (4), 43-49.
- Fawcett, SE, Waller, MA, Miller, JW, Schwieterman, MA, Hazen, BT, Overstreet, RE, 2014. A trail guide to publishing success: sfaturi pentru scrierea conceptuală influentă, cercetare calitativă și prin sondaj. *J. Autobuz. Logist.* 35 (1), 1-16.
- Fearon, HE, 1989. Evoluția istorică a funcțiilor de cumpărare rare. *J. Purch. Mater. Manag.* 25 (1), 71-81.
- Fine, C., 2013. Intelli-sourcing pentru a înlocui offshoring-ul ca transparentă în lanțului de aprovizionare. *J. Supply Chain Manag.* 49 (2), 6-7.
- Fink, A., 2014. Efectuarea recenziilor literaturii de cercetare: de la Internet la hârtie. *Salvia Publications*, Thousand Oaks, CA.
- Freytag, PV, Kirk, L., 2003. Aprovizionare strategică continuă. *J. Purch. Manager* 9 (3), 135-150.
- Gattiker, TF, Huang, X., Schwarz, JL, 2007. Negociere, e-mail și internet invers licitații: modul în care mecanismele de aprovizionare implementate de cumpărători afectează încrederea furnizorilor. *J. Oper. Manag.* 25 (1), 184-202.
- Giunipero, LC, Hooker, RE, Joseph-Matthews, SACHA, Yoon, TE, Brudvig, S., 2008. Un deceniu de literatură CSM: implicații trecute, prezente și viitoare. *J. Aprovizionare Manag. Lanț.* 44 (4), 66-86.
- Giunipero, LC, Hooker, RE, Denslow, D., 2012. Managementul achizițiilor și al aprovizionării
- Akhavan, RM, Beckmann, M., 2016. A configuration of sustainable sourcing and supply strategii de management. *J. Purch. Manager* 23 (2), 137-151.
- Almeida, P., 1996. Aprovizionarea de cunoștințe de către tre multinaționale străine: analiza cităților de brevet în industria semiconductoarelor din SUA. *Strateg. Manag. J.* 17 (S2), 155-165.
- Anderson, Edward J., Coltman, Tim, Devinney, Timothy M., Keating, Byron, 2011. Ce conduce alegerea unui furnizor terț de logistică? *J. Supply Chain Manag.* 47 (2), 97-115.
- Apte, AU, Rendon, RG, Salmeron, J., 2011. An optimization approach to strategic aprovizionare: un studiu de caz al Forțelor Aeriene ale Statelor Unite. *J. Purch. Manager* 17 (4), 222-230.
- Bandyopadhyay, S., Rees, J., Barron, JM, 2008. Licitățiile inverse cu re-agentii de învățare prin forță. *Decis. Sci.* 39 (1), 33-63.
- Busse, Christian, 2016. Te descurci bine făcând bine? Interesul propriu al firmelor cumpărătoare și managementul durabil al lanțului de aprovizionare. *J. Supply Chain Manag.* 53 (2), 28-47.
- Carter, CR, Ellram, LM, 2003. Treizeci și cinci de ani ai jurnalului de om al lanțului de aprovizionare. *agement: unde am fost și unde mergem?* *J. Supply Chain Manag.* 39 (1), 27-39.
- Carter, CR, Stevens, CK, 2006. Configurația electronică de licitație inversă și impactul acesteia privind prețul cumpărării și percepțiile furnizorilor despre oportunism: un experiment de laborator. *J. Oper. Manag.* 25 (5), 1035-1054.
- Carter, Craig, 2004. Cumpărare rare și responsabilitate socială: o replicare și extindere. *J. Supply Chain Manag.* 40 (4), 4-16.
- Chrisman, JJ, Hofer, CW, Boulton, WB, 1988. Către un sistem de clasificare a strategiilor de afaceri. *Acad. Manag. Apoc.* 13 (3), 413-428.
- Costa, António Aguiar, Arantes, Amílcar, Valadares Tavares, Luís, S., 2013. Evidence of the impactul achizițiilor publice electronice: experiența portugheză. *J. Purch. Manager* 19 (4), 238-246.
- Daly, SP, Nath, P., 2005a. Licitățiile inverse și relațiile cumpărării tor-vândă tor: o duplică la Comentariul lui Emiliani și Stec. *Ind. Mark. Manag.* 34 (2), 173-176.
- Daly, SP, Nath, P., 2005b. Licitățiile inverse pentru agenții de marketing relaționale. *Ind. Mark. Manag.* 34 (2), 157-166.
- Devaraj, Sarv, Vaidyanathan, Ganesh, Mishra, Abhay Nath, 2012. Efectul achizițiilor flexibilitatea volumului și flexibilitatea mixului de achiziții privind performanța achizițiilor electronice: a

- durabilitate: factori și bariere. J. Purch. Manager aprovizionare 18 (4), 258–269.
- Gonzalez-Benito, Javier, Suarez-Gonzales, Isabel, Spring, Martin, 2000. Complementaritate și între practicle de cumpărare rare JIT: o analiză economică bazată pe costurile de tranzacție. *Int. J. Prod. Eco.* 67 (3), 279–293.
- Gonzalez-Zapatero, Carmen, Gonzalez-Benito, Javier, Lannelongue, Gustavo, 2016. Antecedente ale integrării funcțiilor în timpul dezvoltării de noi produse: legătura achiziției ie-marketing. *Ind. Mark. Manag.* 52, 47–59.
- Green, K., Morton, B., New, S., 1998. Politicile de cumpărare și aprovizionare ecologice: oare îmbunătățirea performanțelor de mediu a companiilor? *Supply Chain Manag.* 3 (2), 89–95.
- Grigoriu, K., Rothaermel, FT, 2017. Organizing for knowledge generation: internal knowledge networks and the contingent effect of external knowledge sourcing. *Strateg. Manag. J.* 38 (2), 395–414.
- Gualandris, Jury, Golini, Ruggero, Kalchschmidt, Matteo, 2014. Managementul aprovizionării și aprovizionarea globală: conține pentru performanța de sustenabilitate a firmei? Un studiu internațional. *Supply Chain Manag.* 19 (3), 258–274.
- Hallikas, Jukka, Immonen, Mika, Pynnönen, Mikko, Mikkonen, Karri, 2014. Service cumpărare și crearea de valoare: spre achiziții sistematice. *Int. J. Prod. Eco.* 147 (A), 53–61.
- Handfield, RB, 2004. Impactul dereglementării energiei asupra strategiei de aprovizionare. *J. Aprovizionare Manag. Lanț* . 40 (2), 38–48.
- Handley, SM, Benton, WC, 2013. Influența complexității și sarcinilor și locațiilor asupra costurilor de control și coordonare în relațiile globale de externalizare. *J. Oper. Manag.* 31 (3), 109–128.
- Hawkins, TG, Randall, WS, Wittmann, CM, 2009. O examinare empirică a adecvării licitațiilor inverse în selecția surselor B2B. *J. Supply Chain Manag.* 45 (4), 55–71.
- Heide, JB, Kumar, A., Wathne, KH, 2014. Aprovizionare concomitentă, mecanisme de guvernare și rezultate de performanță în lanțurile valorice industriale. *Strateg. Manag. J.* 35 (8), 1164–1185.
- Heriot, KC, Kulkarni, SP, 2001. Utilizarea strategiilor intermediare de aprovizionare. *J. Aprovizionare Manag. Lanț* . 37 (1), 18–26.
- Hines, P., 1995. Aprovizionarea în rețea: o abordare hibridă. *Int. J. Purch. Mater. Manag.* 31 (2), 17–24.
- Horn, P., Schiele, H., Werner, W., 2013. „Gemenii urăți”: țară cu salarii mici este uitate proiecte de aprovizionare și înlocuirea lor costisitoare. *J. Purch. Gestionare aprovizionare* 19 (1), 27–38.
- Hult, GTM, 2002. Competitivitate culturală în aprovizionarea globală. *Ind. Mark. Manag.* 31 (1), 25–34.
- Hult, GTM, Chabowski, BR, 2008. Aprovizionarea cercetării ca o rețea intelectuală de idei. *Decis. Sci.* 39 (3), 323–335.
- Hultman, J., Johnsen, T., Johnsen, R., Hertz, S., 2012. O abordare de interacțiune a aprovizionării globale: un studiu de caz al IKEA. *J. Purch. Gestionare aprovizionare* 18 (1), 9–21.
- Huq, Fahian Anisul, Chowdhury, Ilima Nur, Klassen, Robert D., 2016. Capacitatea de management social ale firmelor multinaționale de cumpărare și furnizorii lor de pe piața emergentă: un studiu explorator al industriei de îmbrăcăminte. *J. Oper. Manag.* 46, 19–37.
- Jap, SD, 2002. Licitații inverse online: probleme, teme și perspective pentru viitor. *J. Acad. Marcă . Sci.* 30 (4), 506–526.
- Jap, SD, 2003. Un studiu explorator al introducerii licitațiilor inverse online. *J. Marcă .* 67 (3), 96–107.
- Jap, SD, 2007. Impactul designului de licitație inversă online asupra relațiilor cumpărător-furnizor. *J. Mark.* 71 (1), 146–159.
- Kamann, DJ, Van Nieulande, V., 2010. O metodă cu patru filtre pentru externalizarea la costuri reduse a ri. *J. Supply Chain Manag.* 46 (2), 64–79.
- Kaufmann, L., Wagner, CM, 2017. Diversitatea afectivă și inteligența emoțională în echipele de aprovizionare interfuncționale. *J. Purch. Gestionare aprovizionare* 23 (1), 5–16.
- Kiratli, N., Rozemeijer, F., Hilken, T., de Ruyter, K., de Jong, A., 2016. Climate setting in sourcing teams: development a measurement scale for team creativity climate. *J. Purch. Manager aprovizionare* 22 (3), 196–204.
- Kirkman, Marshall, 1887. Manipularea provizoriilor feroviare – Cumpărarea și Dispoziție. *Chas. N. Trivess Publishing, Chicago, IL.*
- Kocabasoglu, C., Suresh, NC, 2006. Strategic sourcing: o investigație empirică a conceptului și a practicilor sale în firmele de producție din SUA. *J. Supply Chain Manag.* 42 (2), 4–16.
- Kotabe, M., Mol, MJ, Murray, JY, 2007. Externalizarea, performanța și rolul comerțului electronic: o perspectivă dinamică. *Ind. Mark. Manag.* 37 (1), 37–45.
- Kusaba, K., Moser, R., Rodrigues, AM, 2011. Competența de aprovizionare a țării cu costuri reduse: un cadru conceptual și analiză empirică. *J. Supply Chain Manag.* 47 (4), 73–93.
- LaPlaca, Peter J., 2009. Scrisoare de la editor. *Ind. Mark. Manag.* 38 (8), 847–850.
- Large, Rudolf O., Kramer, Nikolai, Hartmann, Rahel Katharina, 2013. Procurement of logistics services and sustainable development in Europe: fields of activity and empiric results. *J. Purch. Manager aprovizionare* 19 (3), 122–133.
- Larson, PD, Kulchitsky, JD, 1998. Aprovizionarea unică și certificarea furnizorului: implicații de performanță și relație. *Ind. Mark. Manag.* 27 (1), 73–81.
- Leenders, M., Nollet, J., Ellram, L., 1994. Adaptarea achizițiilor la managementul lanțului de aprovizionare. *Int. J. Fiz. Distribuie. Logist. Manag.* 24 (1), 40.
- Lungeanu, R., Stern, I., Zajac, EJ, 2016. Când schimbă firmele vehiculele de aprovizionare cu tehnologie? Rolul performanțelor slabe inovatoare și al lipsei financiare. *Strateg. Manag. J.* 37 (5), 855–869.
- Maltz, A., Carter, JR, Maltz, E., 2011. Cum iau managerii decizii de aprovizionare cu privire la regiunile cu costuri reduse: perspective din cartografierea perceptivă. *Ind. Mark. Manag.* 40 (5), 796–804.
- Mansi, Mansi, Pandey, Rakesh, 2016. Impactul caracteristicilor demografice ale profesioniștilor în achiziții publice asupra practicilor sustenabile de achiziții: dovezi din Australia. *J. Cumpărare rare. Manager aprovizionare* 22 (1), 31–40.
- Mclvor, R., McHugh, M., 2000. Aprovizionarea parteneriatului: un management al schimbării organizate: ie-perspectiva mentală. *J. Supply Chain Manag.* 36 (3), 12–20.
- Miles, MB, Huberman, AM, 1994. *Calitative Data Analysis: A Sourcebook.* Salvie
- Publications, Beverly Hills.
- Min, Hokey, Galle, P., William, 2007. Utilizarea comerțului electronic în business-to-business cumpărare rare. *Int. J. Oper. Prod. Manag.* 19 (9), 909–921.
- Min, Wu, Pheng, Low Sui, 2007. Modelarea achizițiilor la timp în varianta gata mixtă industria betonului. *Int. J. Prod. Eco.* 107 (1), 190–201.
- Mols, NP, 2010. Explicații economice pentru aprovizionarea concomitentă. *J. Purch. Manager aprovizionare* 16 (1), 61–69.
- Monczka, RM, Handfield, RB, Giunipero, LC, Patterson, JL, 2016. *Managementul lanțului de achiziții și aprovizionare.* Cengage Learning, Boston, MA.
- Monteiro, F., Birkinshaw, J., 2017. Procesul extern de aprovizionare a cunoștințelor în multi-corporații naționale. *Strateg. Manag. J.* 38 (2), 342–362.
- Moses, Anna, Ahlstrom, Par, 2008. Probleme în cross-functional sourcing decision procesuri. *J. Purch. Manager aprovizionare* 14 (2), 87–99.
- Mulrow, CD, 1994. Rațiune pentru recenzii sistematice. *BMJ: Br. Med. J.* 309 (6954), 597–599.
- Murray, Gordon, 2000. Efectele unei strategii de cumpărare ecologică: cazul orașului Belfast consiliului. *Supply Chain Manag.* 5 (1), 37–44.
- Murray, JY, Kotabe, M., 1999. Strategiile de aprovizionare ale companiilor de servicii din SUA: o analiză modificată a costurilor de tranzacție. *Strateg. Manag. J.* 20 (9), 791–809.
- Najafi, N., Dubois, A., Hulthén, K., 2013. Oportunitism sau oportunități și strategice? Trei abordări ale aprovizionării și riscurilor emergente. *J. Purch. Gestionare aprovizionare* 19 (1), 49–57.
- Narasimhan, R., Nair, A., Griffith, DA, Arlbjörn, JS, Bendoly, E., 2009. Situații de blocare în lanțurile de aprovizionare: un studiu teoretic de schimb social al aranjamentelor de aprovizionare în relațiile cumpărător-furnizor. *J. Oper. Manag.* 27 (5), 374–389.
- Narasimhan, R., Carter, JR, 1998. Legătura dintre unitățile de afaceri și strategiile de aprovizionare cu materiale. *J. Autobuz. Logist.* 19 (2), 155–171.
- Narayanan, S., Narasimhan, R., 2014. Alegerea guvernării, caracteristicile relațiilor de aprovizionare și performanța relațiilor. *Decis. Sci.* 45 (4), 717–751.
- Nassimbeni, Guido, 1996. Factorii care stau la baza practicilor operaționale de cumpărare rare JIT: rezultatele unei cercetări empirice. *Int. J. Prod. Eco.* 42 (2), 275–288.
- Nicholls-Nixon, CL, Woo, CY, 2003. Aprovizionarea și producția de tehnologie a firmelor consacrate într-un regim de schimbare tehnologică cuprinzătoare. *Strateg. Manag. J.* 24 (7), 651–666.
- Oke, A., Kach, A., 2012. Conectarea strategiilor de aprovizionare și colaborare cu performanța financiară: formarea rolului inovației operaționale. *J. Purch. Gestionare aprovizionare* 18 (1), 46–59.
- Pagano, A., 2009. Rolul capacității de relații în organizarea activității lor internaționale de aprovizionare: o revizuire a literaturii. *Ind. Mark. Manag.* 38 (8), 903–913.
- Parmigiani, A., Mitchell, W., 2009. Complementaritatea, capacitatea și limitele firmei: impactul expertizei în cadrul unei firme și interfirme asupra aprovizionării concomitente de componente complementare. *Strateg. Manag. J.* 30 (10), 1065–1091.
- Parmigiani, A., Rivera-Santos, M., 2015. Aprovizionare pentru baza piramidei: construirea lanțurilor de aprovizionare pentru a aborda golurile de pe piețele de subsistență. *J. Oper. Manag.* 33–34, 60–70.
- Pearcy, D., Giunipero, L., Wilson, A., 2007. Un model de guvernare relațională în sens invers licitației. *J. Supply Chain Manag.* 43 (1), 4–15.
- Petersen, KJ, Prayer, DJ, Scannell, TV, 2000. O investigație empirică a eficacității și strategiei globale de aprovizionare. *J. Supply Chain Manag.* 36 (2), 29–38.
- Poiteven, Helen, Hunter, Richard, Roth, Craig, Waller, Graham P., Austin, Tom, Edwards, Desere, Baker, Van L., 2018. Scenarii de lucru viitoare 2035: cum se vor descurca liderii în lume a forței de muncă majoritare? *Gart. Raport.*
- Platts, KW, Song, N., 2010. Deciziile de aprovizionare în străinătate – costul total al aprovizionării din China. *Supply Chain Manag.* 15 (4), 320–331.
- Raassens, N., Wuyts, S., Geyskens, L., 2012. Evaluarea de piață a externalizării dezvoltării de noi produse. *J. Mark. Res. (JMR)* 49 (5), 682–695.
- Rai, A., Hornyak, R., 2013. Impactul utilizării și muncii sistemului de aprovizionare a întreprinderii interdependente a proceselor de aprovizionare cu rezultatele muncii profesioniștilor. *J. Oper. Manag.* 31 (6), 474–488.
- Rexha, N., Miyamoto, T., 2000. Aprovizionarea internațională: o perspectivă australiană. *J. Supply Chain Manag.* 36 (1), 27–34.
- Ruamsook, K., Russell, D., Thomchick, E., 2007. Aprovizionarea SUA din țări cu costuri reduse: o analiză comparativă a performanțelor furnizorilor. *J. Supply Chain Manag.* 43 (4), 16–30.
- Rungtusanatham, M., Salvador, F., Forza, C., Choi, TY, 2003. Legăturile lanțului de aprovizionare și performanța operațională: o perspectivă de viziune bazată pe resurse. *Int. J. Oper. Prod. Manag.* 23 (9), 1084–1099.
- Sawchuk, C., Flores, M., Walden, N., 2017. Achiziții de clasă mondială: timpul de livrare a serviciilor în era digitală. *Grupul Hackett.*
- Schechner, S., 2017. **De ce se schimbă constant prețurile benzinei?** *Da vina pe algoritmi.* <https://www.wsj.com/articles/why-do-gas-station-prices-constantly-change-blame-the-algorithm-1494262674>
- Schneider, L., Wallenburg, CM, 2012. Implementarea aprovizionării durabile – trebuie să se schimbe achizițiile? *J. Purch. Manager aprovizionare* 18 (4), 243–257.
- Schoenherr, T., Mabert, VA, 2008. Utilizarea grupurilor în licitațiile inverse online B2B. *J. Oper. Manag.* 26 (1), 81–95.
- Schoenherr, T., Modi, SB, Talluri, S., Hult, GTM, 2014. Antecedente și rezultate de performanță ale aprovizionării strategice de mediu: o investigație a procesului bazat pe resurse și a efectelor contingente. *J. Autobuz. Logist.* 35 (3), 172–190.
- Setia, P., Speier-Pero, C., 2015. Licitații inverse pentru a inova procesele de achiziție: efectele designului de prezentare a informațiilor despre licitație în asupra rezultatului licitației unui furnizor. *Decis. Sci.* 46 (2), 333–366.
- Sislian, E., Satir, A., 2000. Strategic sourcing: a framework and a case study. *J. Aprovizionare Manag. Lanț* . 36 (2), 4–11.
- Smeltzer, LR, Carr, AS, 2003. Licitații inverse electronice: promisiuni, riscuri și condiții pentru succes. *Ind. Mark. Manag.* 32 (6), 481–488.
- Smeltzer, LR, Manship, JA, Rossetti, CL, 2003. O analiză integrată a aprovizionării strategice și planificarea negocierilor. *J. Supply Chain Manag.* 39 (3), 16–25.

- Srivastava, SK, 2007. Green supply-chain management: a state-of-the-art literature review. *Int. J. Manag. Apoc.* 9 (1), 53-80.
- Stanczyk, A., Foerstl, K., Busse, C., Blome, C., 2015. Procesele de luare a deciziilor de aprovizionare globală : politică , intuiție și raționalitate procedurală . *J. Autobuz. Logist.* 36 (2), 160-181.
- Steensma, HK, Corley, KG, 2000. Despre performanța componentelor de aprovizionare cu tehnologie relaț iile: interacțiunea dintre interdependența partenerilor și atribuțiile tehnologiei. *Acad. Manag. J.* 43 (6), 1045-1067.
- Steinle, C., Schiele, H., 2008. Limits to global sourcing?: strategic consequences of dependency on international providers: cluster theory, resource-based view and case studies. *J. Purch. Manager aprovizionare* 14 (1), 3-14.
- Steven, AB, Dong, Y., Corsi, T., 2014. Acordarea globală a aprovizionării și a calității: un studiu empiric al legăturilor de externalizare-concentrare-furnizor-produs reaminteș te. *J. Oper. Manag.* 32 (5), 241-253.
- Terpend, R., Tyler, BB, Krause, DR, Handfield, RB, 2008. Relații cumpărător-furnizor: valoare derivată pe parcursul a două decenii. *J. Supply Chain Manag.* 44 (2), 28-55.
- Tongarlak, MH, Lee, D., Ata, B., 2017. Mecanisme pentru creșterea aprovizionării de la furnizori locali cu capacitate limitată . *Decis. Sci.* 49 (1), 108-149.
- Trent, RJ, 1996. Înțelegerea și evaluarea liderului echipei de aprovizionare interfuncțională - navă . *Int. J. Purch. Mater. Manag.* 32 (3), 29-36.
- Trent, RJ, Monczka, RM, 2003. Achiziții internaționale și aprovizionare globală - ce sunt diferențele? *J. Supply Chain Manag.* 39 (3), 26-36.
- Tunisini, A., Bocconcelli, R., Pagano, A., 2011. Aprovizionarea locală este demodată în era globalizării? Dovezi din industria mecanică italiană . *Ind. Mark. Manag.* 40 (6), 1012-1023.
- Van der Valk, Wendy, 2008. Achiziții de servicii în companiile de producție: rezultatele a trei studii de caz încorporate. *Ind. Mark. Manag.* 37 (3), 301-315.
- Van de Vrande, Vareska, 2013. Echilibrarea portofoliului de aprovizionare cu tehnologie: cum Diversitatea modului de aprovizionare îmbunătățește performanța inovatoare. *Strateg. Manag. J.* 34 (5), 610-621.
- Van Poucke, Eline, Paul, Matthyssens, Arie, Weeren, 2016. Creșterea economiilor de costuri prin implicarea timpurie a profesioniștilor din achiziții în proiecte de aprovizionare: estimarea bayesiană a unui model de ecuație structurală . *J. Purch. Manager aprovizionare* 22 (4), 299-310.
- Virolainen, Veli-Matti, 1998. Un studiu asupra dezvoltării strategiei de achiziții în industrie companiilor. *Int. J. Prod. Eco.* 56, 677-688.
- Vos, FG, Scheffler, P., Schiele, H., Horn, P., 2016. Does sourcing global pay-off? O perspectivă a dinamicii competitive. *J. Purch. Manager aprovizionare* 22 (4), 338-350.
- Vural, CA, 2017. Logica dominantă a serviciilor și managementul lanțului de aprovizionare: un sistem sistematic Revizuire de literatura. *J. Autobuz. Ind. Mark.* 32 (8), 1109-1124.
- Weber, M., Hiete, M., Lauer, L., Rentz, O., 2010. Aprovizionarea în țări cu costuri reduse și efectele acesteia asupra structurii costului total de proprietate pentru un producător de dispozitive medicale. *J. Purch. Manager aprovizionare* 16 (1), 4-16.
- Weber, RP, 1985. Analiza de bază a conținutului. Sage, Beverly Hills, CA.
- Whitney, DE, Luo, J., Heller, DA, 2014. Beneficiile și constrângerile diversificării temporare a aprovizionării întreruperea și redresarea lanțului de aprovizionare. *J. Purch. Manager aprovizionare* 20 (4), 238-250.
- Wouters, M., Anderson, JC, Narus, JA, Wynstra, F., 2009. Îmbunătățirea deciziilor de aprovizionare în proiectele NPD: cuantificarea monetară a punctelor de diferență . *J. Oper. Manag.* 27 (1), 64-77.
- Wright, Chris, 2016. Leveraging reputational risk: sustainable sourcing campanii pentru îmbunătățirea standardelor de muncă în rețelele de producție. *J. Autobuz. Etica* 137 (1), 195-210.
- Wuyts, S., Rindfleisch, A., Citrin, A., 2015. Outsourcing customer support: the role of provider customer focus. *J. Oper. Manag.* 35, 40-55.
- Yim, A., 2014. Riscul de eşec și managementul costurilor de calitate în surse unice versus multiple. *Decis. Sci.* 45 (2), 341-354.
- Zheng, J., Knight, L., Harland, C., Humby, S., James, K., 2007. O analiză a cercetării în viitorul managementului achizițiilor și al aprovizionării. *J. Purch. Manager aprovizionare* 13 (1), 69-83.
- Zhou, SX, Tao, Z., Zhang, N., Cai, GG, 2016. Achiziții cu licitație inversă și contracte flexibile necompetitive. *Decis. Sci.* 47 (3), 554-581.
- Zhou, YM, Wan, X., 2016. Varietatea produselor, complexitatea aprovizionării și blocajul coordonării. *Strateg. Manag. J.* 38 (8), 1569-1587.