

## به کارگیری مدل ریاضی مناسب جهت ارزیابی تأمین‌کنندگان با بهره‌گیری از روش میخائیلیوف

احمد توکلی\*، حسین دیده‌خانی\*\*، امیر کاریزنوئی\*\*\*، حسین صادقیپور\*\*\*\*

### چکیده

ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان به‌عنوان یکی از مهم‌ترین بخش‌های مدیریت زنجیره تأمین، مورد توجه محققین قرار گرفته است. در این پژوهش با استفاده از یک مدل ادغامی تحلیل سلسله مراتبی فازی و برنامه‌ریزی ریاضی فازی، به ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان یک شرکت تولید کننده قطعات خودرو پرداخته می‌شود. مدل به‌کارگرفته شده شامل دو مرحله می‌باشد: در مرحله اول با استفاده از روش تحلیل سلسله مراتبی فازی، مطلوبیت نهایی تأمین‌کنندگان با در نظر گرفتن سیزده عامل محاسبه می‌گردد. سپس در مرحله دوم با استفاده از مدل برنامه‌ریزی خطی فازی، سبد بهینه خرید از تأمین‌کنندگان حاصل می‌شود. الگوریتم مورد استفاده در بخش تحلیل سلسله مراتبی، الگوریتم میخائیلیوف است که دارای مزایای متعددی همچون ارائه شاخص سازگاری، ارائه بردار وزن به‌صورت قطعی و قابل استفاده با ماتریس‌های ناقص می‌باشد. نتایج حاصله نشان می‌دهد که به‌کارگیری مدل مورد نظر، به تصمیم‌گیرندگان این امکان را می‌دهد که با ادغام معیارهای کمی و غیرکمی، نه تنها تصمیمات خود را بهبود بخشند، بلکه این کار را به‌صورت نظام‌مند و با سطح اطمینان بالاتری انجام دهند.

**کلیدواژه‌ها:** ارزیابی تأمین‌کنندگان؛ برنامه‌ریزی خطی فازی؛ تحلیل سلسله مراتبی فازی؛ مدل میخائیلیوف.

---

تاریخ دریافت مقاله: ۸۹/۱۲/۱۹، تاریخ پذیرش مقاله: ۹۱/۰۴/۱۲.

\* استادیار، دانشگاه فردوسی مشهد (نویسنده مسئول).

E-mail: Tavakoli-a@ferdowsi.um.ac.ir

\*\* استادیار، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی‌آباد کتول.

\*\*\* دانشجوی کارشناسی ارشد، دانشگاه فردوسی مشهد.

\*\*\*\* دانشجوی کارشناسی ارشد، دانشگاه فردوسی مشهد.

## ۱. مقدمه

بعد از معرفی واژه مدیریت زنجیره تأمین، این عبارت به‌طور قابل ملاحظه‌ای توسط محققین در صنعت و کارهای پژوهشی مورد توجه قرار گرفته است. توجه مدیران صنایع به استقرار اهداف مدیریت زنجیره تأمین، شامل موارد زیادی همچون انتخاب تأمین‌کنندگان، ادغام آن‌ها، روابط با فروشندگان و پیوسته بودن فرآیند آن موجب این توجه شده است [۱۰]. اصطلاح مدیریت زنجیره تأمین اولین بار در اوایل دهه ۸۰ میلادی توسط مشاوران مدیریت مورد استفاده قرار گرفت. تاریخچه مدیریت زنجیره تأمین مملو از مفاهیمی همچون استراتژی جامع خرید<sup>۱</sup>، تدارکات جامع<sup>۲</sup>، ادغام تأمین‌کنندگان<sup>۳</sup>، مشارکت خریدار-فروشنده<sup>۴</sup>، مدیریت براساس تأمین<sup>۵</sup>، ائتلاف استراتژیک با تأمین‌کنندگان<sup>۶</sup> و مدیریت زنجیره تأمین برای اشاره به مراحل این فلسفه جدید مدیریتی می‌باشد [۱۴]. مدیریت زنجیره تأمین بیشترین اشاره را در این فلسفه جدید دارد. استدلر<sup>۷</sup> مدیریت زنجیره تأمین را این‌گونه معرفی کرده است: مدیریت زنجیره تأمین عبارت است از ادغام واحدهای سازمانی در قالب یک زنجیره تأمین و هماهنگی مواد، اطلاعات و جریان‌های مواد به‌منظور ارضای نیازهای مشتریان نهایی برای به دست آوردن مزایای رقابتی [۱۹]. همچنین مدیریت زنجیره تأمین بر چگونگی به‌کارگیری سازمان از فرآیندها، تکنولوژی و قابلیت‌های تأمین‌کنندگان برای تقویت مزایای رقابتی تمرکز دارد [۱۸].

دیدگاه‌های مختلفی به مدیریت زنجیره تأمین وجود دارد؛ همچون دیدگاه خرید و لجستیک، دیدگاه تدارکات و حمل‌ونقل و دیدگاه استراتژی یکپارچه مدیریت زنجیره تأمین که کافمن<sup>۸</sup> و همکارانش هر یک از این دیدگاه‌ها را به تشریح بیان کرده‌اند [۹]. اما از مهم‌ترین وظایف مدیریت زنجیره تأمین، وظایف خرید، انتخاب و ارزیابی تأمین‌کنندگان سازمان می‌باشد؛ به‌طوری که بیشتر پژوهش‌های صورت‌گرفته بر این بخش از مدیریت زنجیره تأمین تأکید کرده است [۱۲].

با توجه به افزایش اهمیت وظایف خرید در سازمان‌ها، تصمیمات مربوط به خرید و ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان اهمیت بیشتری پیدا کرده است. همچنین تغییر مداوم خواسته‌های مشتریان، نیازمند استراتژی‌های انعطاف‌پذیرتر در زنجیره تأمین و انتخاب و ارزیابی

- 
1. Integrated purchasing strategy
  2. Integrated logistics
  3. Supplier integration
  4. Buyer-supplier partnerships
  5. Supply base management
  6. Strategic co-alliance with suppliers
  7. Stadtler
  8. Kaufmann

تأمین‌کنندگان می‌باشد [۱۸]. موارد بالا باعث می‌شود که روش‌ها و مدل‌های جامع‌تری در این زمینه طراحی شوند. در این مقاله با استفاده از روش تحلیل سلسله مراتبی فازی، تأمین‌کنندگان شرکت مورد ارزیابی قرار می‌گیرند؛ سپس با استفاده از یک مدل برنامه‌ریزی خطی فازی، سبد بهینه خرید مواد اولیه شرکت به دست می‌آید.

در ادامه، مقاله بدین صورت سازمان یافته است: ابتدا بخش ۲ به مبانی و چارچوب نظری تحقیق می‌پردازد. بخش ۳ روش‌شناسی تحقیق را مطرح می‌کند. بخش ۴ تحلیل داده‌ها و یافته‌های پژوهش را ارائه می‌کند. بخش ۵ با نتیجه‌گیری به مقاله پایان می‌دهد.

## ۲. مبانی و چارچوب نظری تحقیق

**ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان.** مدیریت زنجیره تأمین، به صورت یک فرآیند یکپارچه می‌باشد که در آن تعدادی از عوامل تجاری مانند تأمین‌کننده، تولیدکننده، توزیع‌کننده و خرده‌فروش به منظور استخراج مواد خام و تبدیل این مواد به محصولات نهایی، با هم کار می‌کنند تا این محصولات را به دست مشتریان برسانند [۲۲].

در طی سال‌های اخیر مدیریت زنجیره تأمین و فرآیند انتخاب تأمین‌کنندگان، به صورت قابل ملاحظه‌ای مورد توجه مدیران بازرگانی قرار گرفته است؛ به طوری که میلر استراتژی‌های تأمین را به عنوان یکی از انتخاب‌های عملیات استراتژیک ذکر کرده است. همچنین رابطه بین مدیریت زنجیره تأمین و مدیریت محیط نیز افزایش یافته است. در واقع ترکیب تفکر محیطی با زنجیره تأمین، تمامی اجزای آن را نظیر طراحی محصول، انتخاب تأمین‌کنندگان، فرآیند تولید و غیره را تحت تاثیر قرار می‌دهد [۲۳]. در محیط‌های رقابتی امروز، فرآیند تهیه مواد اولیه به عنوان یکی از بخش‌های اصلی ارزش محصولات می‌باشد. با نگاه به درصد بالای هزینه مواد اولیه در قیمت تمام‌شده، وظیفه اصلی بخش خرید را می‌توان به صورت زیر عنوان کرد: خرید مواد با کیفیت و قیمت مناسب در زمان به موقع آن، که تأمین این خواسته‌ها از هر تأمین‌کننده‌ای ساخته نیست.

معیارهای متعددی جهت ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان شناسایی شده است. میشل<sup>۱</sup> چندین معیار برای ارزیابی تأمین‌کنندگان یک سازمان ذکر کرده است [۱۱]. در پژوهش‌های دیگر کارتر<sup>۲</sup>، مالتز<sup>۳</sup> و همکاران نیز معیارهای اصلی ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان را بیان نموده‌اند [۳].

---

1. Micheli  
2. Karter  
3. Maltz

**مدل‌های ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان.** مدل‌های متنوعی در زمینه ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان توسط پژوهشگران ذکر شده است. از جمله این مدل‌ها می‌توان به مدل‌های تصمیم‌گیری چندمعیاره نظیر تحلیل سلسله مراتبی و تکنیک تاپسیس<sup>۱</sup> اشاره کرد. مقالات متعددی نیز در زمینه استفاده از تحلیل سلسله مراتبی در ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان وجود دارد که از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به کارهای پرسین<sup>۲</sup>، چن و هانگ<sup>۳</sup>، زایم و سوکلی<sup>۴</sup>، چپوس و کایریتو<sup>۵</sup> اشاره کرد [۱۰، ۱۷، ۴، ۱۵]. مدل‌های دیگر مربوط به استفاده از روش تحلیل پوششی داده‌ها می‌شود که در این زمینه نیز می‌توان به کار جین و بن یوسف<sup>۶</sup> اشاره کرد [۸]. مدل‌های تصمیم‌گیری چندمعیاره از دیگر مدل‌های پرکاربرد در ارزیابی تأمین‌کنندگان می‌باشند. در این بخش می‌توان به پژوهش‌های انجام شده توسط پی<sup>۷</sup> و لاو<sup>۸</sup> [۱۴]، گنجر<sup>۹</sup> و گورپینار<sup>۱۰</sup> [۶] و حسن زاده و رزمی [۷] اشاره کرد. کلیه مدل‌های ذکر شده برای شرایط قطعی و اطمینان طراحی شده‌اند، اما همانند دیگر شرایط تصمیم‌گیری، در این زمینه نیز ما با شرایط عدم قطعیت مواجه می‌شویم که در این زمینه مدل‌های مبتنی بر منطق فازی می‌توانند بسیار مفید باشند. برای تصمیم‌گیری در شرایط عدم قطعیت، شناخت نوع آن لازم است. تا چند دهه گذشته، تصور بر این بود که عدم قطعیت حاکم بر رویدادها، ناشی از وجه تصادفی آن‌هاست و می‌توان آن را به وسیله نظریه احتمال مدل‌سازی کرد، اما نظریه فازی نشان داد که تمام عدم قطعیت‌ها ناشی از وجه تصادفی حاکم بر رویدادها نیست [۲۰]. تئوری فازی یک مفهوم کامل برای مدل‌سازی عدم قطعیت برخاسته از پدیده‌های ذهنی می‌باشد. انسان‌ها و قضاوت‌های انسانی بخش عمده‌ای از داده‌های نظریه‌های تصمیم‌گیری را شامل می‌شوند. بنابراین یک روش منطقی در زمینه تصمیم‌گیری باید قادر به در نظر گرفتن عدم قطعیت مربوط به قضاوت‌های انسانی به جای به‌کارگیری صرف اندازه‌های احتمالی باشد. این نگرش به عدم قطعیت رفتارهای انسانی منجر به مطالعه یک رویکرد نسبتاً جدید به نام نظریه تصمیم‌گیری فازی شده است [۱۱]. پیشنهاد تحقیق در زمینه استفاده از منطق فازی بسیار غنی می‌باشد. از مهم‌ترین کارها می‌توان به پژوهش‌های انجام گرفته زیر اشاره کرد:

- 
1. TOPSIS
  2. Percin
  3. Chen & Hang
  4. Zaim & Sevekli
  5. Chios & Kirytopoulos
  6. Jain & Benyoucef
  7. Pie
  8. Low
  9. Gencer
  10. Gurpinar

فلیکس و کومار<sup>۱</sup> با طراحی یک ساختار سلسله مراتبی فازی، به ارزیابی و انتخاب تأمین کنندگان در محیط بین‌المللی پرداختند. آن‌ها با افزودن عواملی همچون ریسک ارز، ریسک سیاسی، تعرفه‌های گمرکی و... به همراه فاکتورهایی همچون قیمت، کیفیت، خدمات و روابط، به ارزیابی تأمین کنندگان خارجی سازمان پرداخته‌اند. روش فازی مورد استفاده در این تحقیق، روش تحلیل توسعه‌ای چانگ می‌باشد [۵].

وی‌جون<sup>۲</sup> و زیمینگ<sup>۳</sup> نیز با طراحی یک مدل دومرحله‌ای، به ارزیابی و انتخاب تأمین کنندگان با در نظر گرفتن نرخ تخفیف پرداخته‌اند. در این روش ابتدا با استفاده از روش تحلیل سلسله مراتبی، مطلوبیت نهایی هر تأمین کننده به دست می‌آید. سپس در مرحله بعد، با استفاده از یک مدل برنامه‌ریزی خطی فازی، سبد خرید بهینه شرکت به دست می‌آید. چن<sup>۴</sup> و دیگران نیز با طراحی یک مدل تصمیم‌گیری چندمعیاره فازی و با استفاده از روش تاپسیس فازی، به ارزیابی و رتبه‌بندی تأمین کنندگان پرداخته‌اند [۴]. عمید و دیگران با استفاده از روش برنامه‌ریزی خطی چند هدفه، یک مدل فازی برای انتخاب تأمین کنندگان ارائه دادند [۲].

**مروری بر فرآیند تحلیل سلسله مراتبی فازی.** فرآیند تحلیل سلسله مراتبی<sup>۵</sup> به‌طور وسیعی در تصمیم‌گیری‌های چندمعیاره به کار گرفته می‌شود و به‌طور موفقیت‌آمیزی در بسیاری از مسائل علمی به کار گرفته شده است. AHP مسأله را به ۳ مرحله اصلی زیر تقسیم می‌کند:

۱. ساختاربندی مسأله ۲. ارزیابی وزن‌های محلی ۳. محاسبه وزن نهایی  
در AHP مسأله در قالب یک ساختار سلسله مراتبی با سطوح مختلف، ساختاربندی می‌شود؛ هر سطح شامل تعداد محدودی از عناصر است. اهمیت نسبی عناصر (شامل وزن عوامل و رتبه جایگزین‌ها) به‌طور غیرمستقیم توسط قضاوت‌های ذهنی تصمیم‌گیرندگان به دست می‌آید. علیرغم عمومیت و کارایی AHP، اغلب به دلیل در نظر نگرفتن عدم قطعیت و اطمینان در ادراکات و قضاوت‌های ذهنی تصمیم‌گیرندگان، مورد انتقاد قرار گرفته است. در بسیاری از موارد ترجیحات تصمیم‌گیرندگان و قضاوت‌های ذهنی آنان، دارای عدم قطعیت و عدم اطمینان می‌باشد و کار مشکلی است که از آن‌ها بخواهیم ترجیحات خود را در قالب اعداد قطعی ۱، ۳، ... بیان کنند. تصمیم‌گیرندگان به دلایلی نظیر دانش و اطلاعات ناکافی، پیچیدگی مسأله، عدم اطمینان در مورد محیط تصمیم و فقدان یک مقیاس مناسب، نمی‌توانند ترجیحات خود را در قالب اعداد محض بیان کنند [۱۲].

---

1. Felix & Kumar  
2. Weijun  
3. Zhiming  
4. Chen  
5. Analytical hierarchy process (AHP)

**متغیرهای کلامی.** بخشی از قدرت تئوری مجموعه‌های فازی در تقابل با مسائل تصمیم‌گیری، به‌علت به‌کارگیری متغیرهای کلامی به جای متغیرهای عددی برای نشان دادن مفاهیم، نادقیق است. این متغیرها می‌توانند ابهام کلام انسان را به‌خوبی و به‌صورت عددی و کمی تحلیل کنند. متغیرهای کلامی، متغیرهایی هستند که مقادیر آن‌ها کلمات یا عبارات زبان طبیعت هستند؛ مانند خیلی کم یا بسیار پیر. بدیهی است که کلمات به اندازه اعداد دارای قدرت نیستند و به‌همین دلیل متغیرهای کلامی به‌عنوان روشی برای کمی کردن کلام و قضاوت‌های انسان که به‌صورت پیچیده و خوب تعریف نشده و موجود هستند، مورد توجه قرار گرفته و با متناظر کردن آن‌ها با اعداد فازی، امکان ایجاد عملیات ریاضی را بر روی آن‌ها فراهم می‌نمایند. به‌عنوان مثال در یک طیف لیکرت، عبارات خیلی کم، کم، متوسط، زیاد و خیلی زیاد را می‌توان به‌عنوان عبارات کلامی در نظر گرفت [۱].

در مراحل بعدی لازم است هر کدام از این عبارات با یک عدد فازی متناظر شود. به‌عنوان مثال می‌توان این تناظر را به صورت زیر برقرار نمود:

جدول ۱. تبدیل عبارات کلامی به اعداد فازی

عبارت کلامی	عدد فازی
خیلی کم	(۱,۲,۳)
کم	(۲,۳,۴)
متوسط	(۳,۴,۵)
زیاد	(۴,۵,۶)
خیلی زیاد	(۵,۶,۷)

در این تحقیق برای فازی‌سازی عبارات زبانی و امتیازات کلاسیک، طیف نه تایی ساعتی از اعداد فازی مثلثی استفاده شد. فرمول به‌کار گرفته شده به صورت زیر می‌باشد:

$$X = (x - 0.5, x, x + 0.5)$$

به‌طوری که عدد قطعی به یک سه تایی که همان عدد فازی مثلثی متناظر با آن می‌باشد، تبدیل می‌گردد.

### ۳. روش‌شناسی تحقیق

روش مورد استفاده در این پژوهش و برتری آن نسبت به سایر روش‌های مرتبط. در این تحقیق برای محاسبه بردار وزن، از روش میخائیلوف استفاده می‌گردد. میخائیلوف در سال ۲۰۰۳ روشی را برای محاسبه بردار وزن از ماتریس مقایسات زوجی ارائه داد که نارسایی‌های

روش‌های پیشین را برطرف ساخته است. میخائیلوف سه مشکل اصلی را برای روش‌های تعیین وزن فازی بر می‌شمارد که به ترتیب زیر هستند:

۱. این روش‌ها از ماتریس مقایسات زوجی استفاده می‌کنند و با الهام از روش تحلیل سلسله مراتبی قطعی، ماتریس متقابل (عناصر زیر قطر) را تعیین می‌نمایند (با معکوس کردن اعداد بالای قطر) که این منجر به بروز مشکلاتی می‌شود. علاوه بر این ممکن است گاهی تصمیم‌گیرندگان نخواهند یا نتوانند تمامی مقایسات را انجام دهند.
  ۲. مشکل دوم روش‌های پیشین این است که اوزان نهایی را به صورت فازی نشان می‌دهند و به علت کثرت محاسبات فازی، اوزان به دست آمده دارای همپوشانی وسیعی می‌باشند. رویه‌های نرمالایز کردن که در برخی از این روش‌ها استفاده می‌شود، ممکن است منجر به اوزان فازی غیرمنطقی شود که در آن ارزش فوقانی نرمالایز شده، از حد تحتانی آن کمتر باشد.
  ۳. و در نهایت اینکه روش‌های فوق‌الذکر در انتها نیازمند رویه‌های رتبه‌بندی فازی می‌باشند تا اوزان فازی به دست آمده را رتبه‌بندی نمایند و رویه‌های متفاوت رتبه‌بندی نیز اغلب نتایج متفاوتی ارائه می‌دهند [۶].
- مزیت عمده چنین روشی این است که با ارائه شاخص سازگاری، می‌توان میزان سازگاری مقایسات را به دست آورد.

**تئوری روش میخائیلوف.** فرض کنیم که یک مسأله رتبه‌بندی، با یک بردار وزن ناشناخته  $w = (w_1, \dots, w_n)$  وجود دارد و مقایسات زوجی تصمیم‌گیرنده به صورت اعداد فازی مثلثی بیان شده‌اند  $A = [\tilde{a}_{ij}]$  به طوری که

$$\tilde{a}_{ij} = (l_{ij} + m_{ij} + u_{ij})$$

و

فرض کنیم که تصمیم‌گیرنده  $m$  مقایسه زوجی که  $m \leq \frac{n(n-1)}{2}$  انجام داده است. یک برش  $\alpha$  از  $\tilde{a}_{ij}$  می‌گیریم:

$$\tilde{a}_{ij}(\alpha) = \{x \in R^+ \mid \mu_{\tilde{a}_{ij}}(x) \geq \alpha\} \quad 0 \leq \alpha \leq 1$$

بدین طریق اعداد فازی مثلثی را به یک بازه حقیقی تبدیل می‌کنیم.

$$\tilde{a}_{ij}(\alpha) = [l_{ij}(\alpha), u_{ij}(\alpha)]$$

به طوری که:

$u_{ij}(\alpha) = \alpha \times (m_{ij} - u_{ij}) + u_{ij}$ ,  $l_{ij}(\alpha) = \alpha \times (m_{ij} - l_{ij}) + l_{ij}$   
 حال مجموعه  $F = \{l_{ij}(\alpha_1), u_{ij}(\alpha_1)\}$  را در سطح  $\alpha = \alpha_1$  داریم و بدین طریق  
 قضاوت‌های ذهنی تصمیم‌گیرندگان را از اعداد فازی مثلثی به بازه‌های حقیقی تبدیل می‌کنیم.  
 هنگامی که بازه‌های مقایسات سازگار هستند، بردارهای وزن زیادی وجود دارد که نامعادله زیر را  
 برآورده می‌کنند:

$$l_{ij}(\alpha) \leq \frac{w_i}{w_j} \leq u_{ij}(\alpha)$$

و هنگامی که قضاوت‌ها ناسازگار باشند، هیچ برداری در نامعادله بالا صدق نمی‌کند. بنابراین  
 منطقی است برداری را پیدا کنیم که تمامی محدودیت‌ها را تا حد ممکن برآورده سازد، یعنی:

$$l_{ij}(\alpha) \lesseqgtr \frac{w_i}{w_j} \lesseqgtr u_{ij}(\alpha)$$

نماد  $\lesseqgtr$  بیانگر "تقریباً کوچک‌تر یا مساوی" می‌باشد. نامعادله بالا، برابر با ۲ محدودیت فازی  
 زیر می‌باشد:

$$\begin{aligned} w_i - w_j u_{ij}(\alpha) &\lesseqgtr 0 \\ -w_i - w_j l_{ij}(\alpha) &\lesseqgtr 0 \end{aligned} \quad (1)$$

بنابراین با  $2m$  محدودیت فازی روبرو می‌باشیم که می‌توانیم به صورت زیر نمایش دهیم.  
 $RW \lesseqgtr 0 \quad R \in R^{2m \times n}$   
 سطر  $k$  ام  $R_k W \lesseqgtr 0, k = 1, 2, \dots, 2m$  ارائه‌دهنده محدودیت خطی فازی زیر می‌باشد  
 که می‌توانیم تابع عضویت این محدودیت را به صورت زیر نمایش دهیم:

$$\mu_k(R_k W) = \begin{cases} 1 - \frac{R_k W}{d_k} & R_k W \leq d_k \\ 0 & R_k W > d_k \end{cases} \quad (2)$$

که  $d_k$  انحراف سطر  $k$  ام می‌باشد و بیانگر بازه قابل قبول برای محدودیت قطعی  
 $R_k W \leq 0$  می‌باشد.  $\mu_k(R_k W)$  را به عنوان تابع عضویت محدودیت فازی  $R_k W \lesseqgtr 0$  بر  
 روی سادک  $n-1$  بعدی زیر قرار می‌دهیم:

$$Q^{n-1} = \{(w_1, \dots, w_n) \mid \sum_{i=1}^n w_i = 1, w_i > 0\}$$

تعریف ۱: ناحیه موجه فازی  $\tilde{p}$  بر روی سادک  $Q^{n-1}$  یک مجموعه فازی است که به وسیله تابع  
 عضویت زیر بیان می‌گردد:

- 
1. Simplex
  2. Fuzzy Feasible Area



$$\mu_{\tilde{p}}(w) = [\min\{\mu_1(R_1w), \dots, \mu_m(R_mw)\} \mid w_1 + \dots + w_n = 1]$$

ناحیه موجه  $\tilde{p}$  به عنوان اشتراک تمامی محدودیت‌های فازی بر روی سادک معرفی می‌گردد. اگر بازه‌های ابتدایی ناسازگار باشند، با انتخاب  $d_k$  های به اندازه کافی بزرگ، می‌توانیم یک ناحیه موجه غیرتهی به دست آوریم. و به سادگی می‌توان نشان داد که یک ناحیه موجه ناتهی  $\tilde{p}$  بر روی سادک  $Q^{n-1}$ ، یک مجموعه فازی محدب می‌باشد [۱۲]. مجموعه فازی محدب  $\tilde{p}$  رضایت کلی تصمیم‌گیرنده را به وسیله بردار قطعی  $W$  نشان می‌دهد. بنابراین منطقی است که به دنبال  $W$  باشیم که رضایت کلی تصمیم‌گیرنده را بیشینه کند.

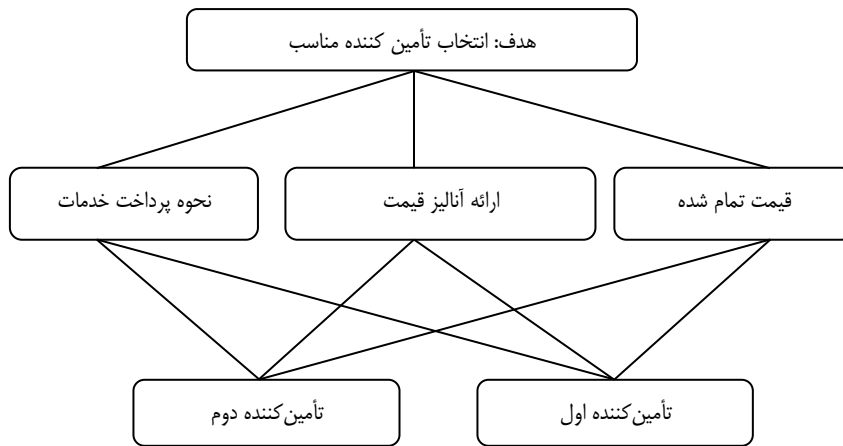
**تعریف ۲:** راه حل بیشینه، یک بردار قطعی  $w^*$  می‌باشد به طوری که بیشینه منطقه موجه فازی می‌باشد.

(۳) 
$$\mu_{\tilde{p}}(w^*) = \max[\min\{\mu_1(R_1w), \dots, \mu_m(R_mw)\} \mid w_1 + \dots + w_n = 1]$$
 بنابراین از آنجایی که منطقه موجه فازی  $\tilde{p}$  یک مجموعه محدب می‌باشد و تمامی محدودیت‌های فازی به عنوان مجموعه‌های محدب معرفی شدند، همواره یک بردار  $w^*$  بر روی سیمپلکس  $Q^{n-1}$  وجود دارد؛ به طوری که دارای بیشینه مقدار در مجموعه فازی  $\tilde{p}$  می‌باشد. عملگر max-min برای به دست آوردن راه حل بیشینه برای تصمیم‌گیری در حالتی که محدودیت‌ها و تابع هدف فازی می‌باشند، توسط بلمن و زاده ارائه گردید. با معرفی متغیر جدید  $\lambda$  که اندازه‌گیرنده درجه عضویت بردار وزن  $w^*$  در ناحیه موجه فازی  $\tilde{p}$  می‌باشد و استفاده از (۱) و (۲) و (۳)، می‌توانیم مدل برنامه‌ریزی خطی قطعی زیر را به دست آوردن بردار وزن بهینه ارائه دهیم:

$$\begin{aligned} & \text{Max } \lambda \\ & \text{subj to: } d_k \lambda + R_k w \leq d_k \\ & \sum_{i=1}^n w_i = 1, w_i \geq 0, i = 1, \dots, n, k = 1, 2, \dots, 2m \end{aligned}$$

جواب بهینه مسأله برنامه‌ریزی خطی بالا، بردار  $(w^*, \lambda^*)$  می‌باشد.  $w^*$  بیانگر بردار وزن که دارای مقدار بیشینه در منطقه موجه می‌باشد و  $\lambda^*$  بیانگر درجه عضویت بردار  $w^*$  می‌باشد.  $\lambda^* = \mu_{\tilde{p}}(w^*)$  مقدار درجه رضایت تصمیم‌گیرنده را به ازای بردار  $w^*$  نشان می‌دهد. بنابراین می‌تواند به عنوان یک شاخص مناسب برای اندازه‌گیری سازگاری مقایسات مورد استفاده قرار گیرد. میخائیلوف بیان کرده است که  $\lambda \geq 1$  (تقریباً بزرگ‌تر از ۱) نشان‌دهنده سازگاری مقایسات می‌باشد [۱۲].

مثالی در مورد استفاده از روش میخائیلوف. استفاده از روش میخائیلوف برای محاسبه اوزان معیارهای مشخص شده در هر سطح، با توجه به ماتریس‌های  $4 \times 4$  مورد نیاز این مسأله به صورت دستی، کاری زمانبر و طولانی است و در این صفحات محدود نمی‌گنجد؛ بنابراین با ذکر مثالی کوتاه و مختصر، سعی می‌کنیم مفهوم مورد نظر را به صورت شفاف بیان کنیم: به منظور انتخاب از بین دو تأمین‌کننده با توجه به معیار قیمت و سه زیر معیار قیمت تمام شده، ارائه آنالیز قیمت و نحوه پرداخت خدمات، از روش میخائیلوف استفاده می‌کنیم: درخت تصمیم به صورت زیر در نظر گرفته شده است:



شکل ۱. درخت تصمیم

براساس نظرات کسب شده از پرسشنامه، معیارها و گزینه‌ها به صورت زیر تحت مقایسات زوجی فازی قرار گرفته‌اند:

$$\tilde{D} = \begin{matrix} & \begin{matrix} \text{نحوه پرداخت} & \text{آنالیز قیمت} & \text{قیمت تمام شده} \end{matrix} \\ \begin{matrix} \text{نحوه پرداخت} \\ \text{آنالیز قیمت} \\ \text{قیمت تمام شده} \end{matrix} & \begin{bmatrix} - & - & - \\ (3/5, 4.4/5) & - & - \\ (7/5, 8, 8/5) & (1/5, 2, 2/5) & - \end{bmatrix} \end{matrix}$$

$$\begin{aligned} \bar{B} \text{ (آنالیز قیمت)} &: \begin{bmatrix} - & - \\ (2/5, 3, 3/5) & - \end{bmatrix} \\ \bar{A} \text{ (نحوه پرداخت)} &: \begin{bmatrix} - & (4/5, 5, 5/5) \\ - & - \end{bmatrix} \\ \bar{C} \text{ (قیمت تمام شده)} &: \begin{bmatrix} - & - \\ (1/5, 2, 2/5) & - \end{bmatrix} \end{aligned}$$

درایه‌های ماتریس‌های توافقی، به‌ازای  $\alpha=0$  بدون تغییر به‌صورت فوق باقی می‌مانند. به‌عنوان نمونه، مدل برنامه‌ریزی برای ماتریس  $(\bar{C})$  و با تعیین انحراف برابر با ۱، به‌صورت زیر تنظیم می‌شود:

$$\begin{aligned} \text{Max } \lambda & & \text{Max } \lambda \\ \text{s.t.} & & \text{s.t.} \\ 1 \times \lambda + w_2 - w_1 u_{21}(0) \leq 1 & & 1 \times \lambda + w_2 - 4.5 \times w_1 \leq 1 \\ 1 \times \lambda - w_2 + w_1 l_{21}(0) \leq 1 & & 1 \times \lambda - w_2 + 3.5 \times w_1 \leq 1 \\ \\ 1 \times \lambda + w_3 - w_1 u_{31}(0) \leq 1 & & 1 \times \lambda + w_3 - 8.5 \times w_1 \leq 1 \\ 1 \times \lambda - w_3 + w_1 l_{31}(0) \leq 1 & & 1 \times \lambda - w_3 + 7.5 \times w_1 \leq 1 \\ \\ 1 \times \lambda + w_3 - w_1 u_{32}(0) \leq 1 & & 1 \times \lambda + w_3 - 2.5 \times w_2 \leq 1 \\ 1 \times \lambda - w_3 + w_2 l_{32}(0) \leq 1 & & 1 \times \lambda - w_3 + 1.5 \times w_2 \leq 1 \\ \\ \sum_{i=1}^n w_i = 1, w_i \geq 0, i = 1,2,3; & & \sum_{i=1}^n w_i = 1, w_i \geq 0, i = 1,2,3; \end{aligned}$$

با حل این مدل و نیز مدل‌های مرتبط با سه ماتریس دیگر به‌ازای مقادیر مختلف  $\alpha$ ، نتایج به‌صورت جدول ۲ به‌دست می‌آید:

جدول ۲. اوزان ماتریس‌ها

	ماتریس (D)				ماتریس (A)			ماتریس (B)			ماتریس (C)		
	W1	W2	W3	λ	W	W	λ	W1	W	λ	W	W	λ
$\alpha=0$	۰/۰۷۷	۰/۳۰۸	۰/۶۱۵	۱/۰۳۸	۰/۱۷	۰/۸۳	۱/۰۸۳	۰/۲۵	۰/۷۵	۰/۱۲۵	۰/۳۳	۰/۶۷	۱/۶۶۷
$\alpha=0/1$	۰/۰۷۷	۰/۳۰۸	۰/۶۱۵	۱/۰۳۵	۰/۱۷	۰/۸۳	۱/۰۷۵	۰/۲۵	۰/۷۵	۱/۱۱۲۵	۰/۳۳	۰/۶۷	۱/۱۵
$\alpha=0/2$	۰/۰۷۷	۰/۳۰۸	۰/۶۱۵	۱/۰۳۱	۰/۱۷	۰/۸۳	۱/۰۶۷	۰/۲۵	۰/۷۵	۱/۱	۰/۳۳	۰/۶۷	۱/۱۳
⋮		۰/۳۰۸	۰/۶۱۵	⋮	۰/۱۷	۰/۸۳	⋮	۰/۲۵	۰/۷۵	⋮	۰/۳۳	۰/۶۷	⋮
$\alpha=1$	۰/۰۷۷	۰/۳۰۸	۰/۶۱۵	۱	۰/۱۷	۰/۸۳	۱	۰/۲۵	۰/۷۵	۱	۰/۳۳	۰/۶۷	۱

مشاهده می‌شود که مقدار  $\lambda$  به ازای تمامی برش‌های  $\alpha$ ، بزرگ‌تر یا مساوی یک است و این نشان از سازگاری کامل ماتریس‌های قضاوت فازی دارد. به‌علت سازگاری کامل و نیز متقارن بودن قضاوت‌های فازی، مقادیر وزن‌ها برای هر ماتریس در مقادیر مختلف  $\alpha$  برابر هستند.

$$r_1(0) = \sum_{i=1}^n 0.17 \times 0.077 + 0.25 \times 0.308 + 0.33 \times 0.615 = 0.294$$

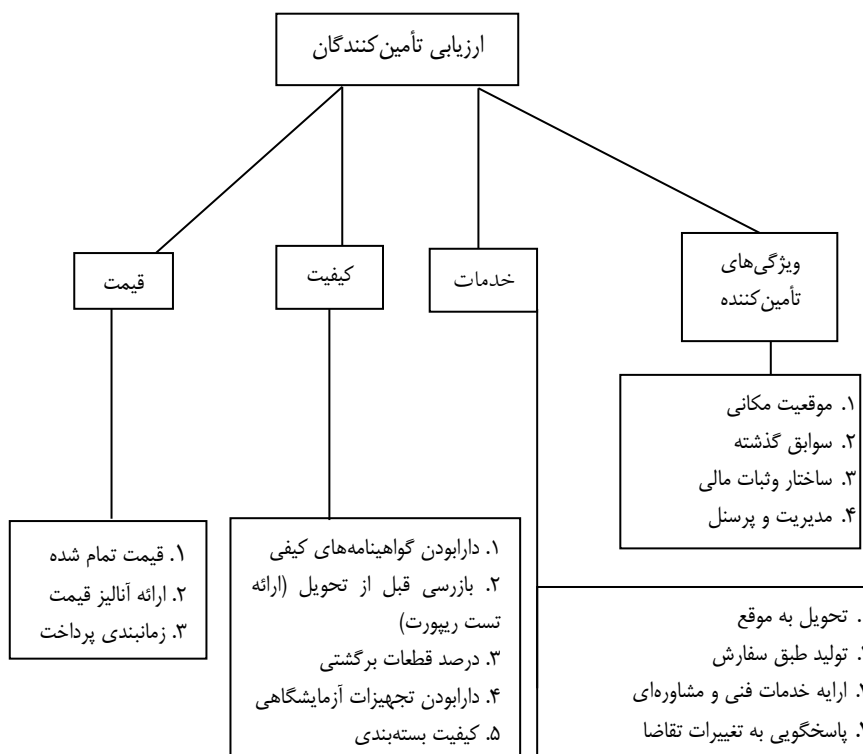
$$r_2(0) = \sum_{i=1}^n 0.83 \times 0.077 + 0.75 \times 0.308 + 0.67 \times 0.615 = 0.706$$

باتوجه به ثابت بودن مقادیر وزن‌ها،  $r_1$  برای سایر برش‌های  $\alpha$  نیز معادل همین مقدار می‌شود. با توجه به اینکه در تمامی مقادیر برش  $\alpha$ ، وزن تأمین‌کننده اول بیشتر از وزن تأمین‌کننده دوم است، بنابراین تأمین‌کننده اول انتخاب می‌شود.

#### ۴. تحلیل داده‌ها و یافته‌های پژوهش

**فرآیند انجام تحقیق.** فرآیند انجام تحقیق شامل دو مرحله می‌باشد: مرحله اول شامل به‌دست آوردن رتبه نهایی تأمین‌کنندگان و مرحله دوم شامل به‌دست آوردن سبد بهینه خرید شرکت می‌باشد. مرحله اول تحقیق شامل گام‌های زیر می‌باشد:

**شناسایی معیارهای ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان و تشکیل ساختار سلسله مراتبی.** در این گام با استفاده از پیشینه تحقیق و معیارهای کلاسیک ارزیابی تأمین‌کنندگان و همچنین استفاده از نظرات کارشناسان شرکت که از طریق پرسشنامه جمع‌آوری شده، ساختار سلسله مراتبی زیر تشکیل شد:



شکل ۲. نمودار ساختار سلسله مراتبی

**محاسبه وزن نهایی معیارها و زیر معیارهای مسأله.** در این گام با استفاده از پرسشنامه‌هایی که براساس ماتریس مقایسات زوجی بنا نهاده شده بود، وزن نهایی زیر معیارها به صورت جدول ۳ به دست آمد.

جدول ۳. وزن نهایی معیارهای ارزیابی

وزن نهایی زیرمعیارها	زیرمعیارها	وزن سرگروهها	سرگروهها
۰/۳۳۹	قیمت تمام شده	۰/۴۷	قیمت
۰/۰۵۱	ارائه آنالیز قیمت		
۰/۰۸۹	نحوه پرداخت بهای مواد		
۰/۱۵۱	دارا بودن گواهینامه‌های کیفی	۰/۳۷	کیفیت
۰/۱۲۲	درصد قطعات برگشتی		
۰/۰۴۰	کیفیت بسته‌بندی و حمل و نقل		
۰/۰۲۲	دارا بودن تجهیزات آزمایشگاهی		
۰/۰۳۳	بازرسی قبل از تحویل		
۰/۰۲۳	تحویل به موقع	۰/۰۷	خدمات
۰/۰۳۴	تولید طبق سفارش		
۰/۰۰۴	ارائه خدمات فنی و مشاوره‌ای		
۰/۰۰۷	پاسخگویی به تغییرات تقاضا		
۰/۰۰۶	موقعیت مکانی	۰/۰۸	ویژگی‌های تأمین‌کننده
۰/۰۳۴	سوابق گذشته		
۰/۰۱۴	ساختار وثبات مالی		
۰/۰۲۸	مدیریت و پرسنل		

محاسبه وزن نهایی تأمین‌کنندگان با توجه به معیارهای ارزیابی. در این گام، تمامی تأمین‌کنندگان شرکت نسبت به ۱۶ معیار شناسایی شده، مورد ارزیابی قرار گرفتند. سپس رتبه نهایی آن‌ها از حاصل ضرب وزن نسبی آن‌ها نسبت به معیارها در وزن نهایی زیر معیارها و جمع بستن بر روی تمام معیارها به دست آمد.

$$R_k = \sum w_{gi} \times R_{ik}$$

$R_k$ : وزن نهایی تأمین‌کننده k ام

$w_{gi}$ : وزن نهایی زیرمعیار i ام

جدول ۴. وزن نهایی تأمین‌کنندگان

وزن نهایی	تأمین‌کنندگان
۰/۲۲۶	A
۰/۲۰۲	B
۰/۳۰۸	C
۰/۲۵۱	D

**به دست آوردن سبد بهینه شرکت.** در این مرحله با طراحی یک مدل برنامه ریزی خطی فازی که شامل یک تابع هدف و چند محدودیت بود، سبد بهینه شرکت به دست آمد. الگوریتم مورد استفاده در این مرحله، الگوریتم زیمرمن<sup>۱</sup> می باشد که مبتنی بر استفاده از عملگر ماکسی مین است. مدل طراحی شده یک مدل برنامه ریزی خطی فازی نامتقارن با مقادیر سمت راست فازی می باشد.

الگوریتم زیمرمن با استفاده از تعریف تابع عضویت برای هر یک از محدودیت ها، از مدل زیر، مدل های برنامه ریزی خطی نامتقارن را به یک مدل برنامه ریزی خطی قطعی تبدیل می کند.

$$\begin{aligned} & \text{Max } \lambda \\ & \text{s.t.} \\ & C^T X - (f_1 - f_0)\lambda \geq f_0 \\ & AX + p\gamma \leq b + p \\ & DX \leq d \\ & \lambda, X \geq 0 \end{aligned}$$

در مدل فوق  $f_1$  مقدار تابع هدف قطعی مسأله است و هنگامی که کلیه محدودیت های فازی مسأله به صورت قطعی و با اضافه کردن مقدار انحرافات مجاز ( $p$ ) به مقدار سمت راست ( $b$ ) اصلاح شده اند، به دست می آید. همچنین  $f_0$  مقدار تابع هدف مسأله است و هنگامی که کلیه محدودیت های فازی به صورت قطعی در نظر گرفته شوند، به دست می آید و متغیر  $\lambda$  اندازه گیرنده میزان تابع عضویت ادغامی (اشتراک) کلیه محدودیت های فازی و تابع هدف فازی شده مسأله می باشد. تابع هدف مدل و محدودیت های مدل به شرح زیر می باشند:

**تابع هدف مدل.** تابع هدف مدل عبارت است از بیشینه سازی مطلوبیت سبد خرید مواد اولیه شرکت که مدل ریاضی آن به صورت زیر می باشد:

$$U = \sum R_i \times X_i$$

$R_i$ : وزن نهایی تأمین کننده  $i$  ام

$X_i$ : میزان خرید از تأمین کننده  $i$  ام

**محدودیت میزان تقاضای شرکت.** این محدودیت به این نکته اشاره دارد که حجم سبد باید برابر با میزان تقاضای شرکت باشد، اما از آنجایی که کلیه محدودیت های مدل به صورت فازی در نظر گرفته شده اند، طبق نظر مدیران شرکت یک انحراف مجاز برای این محدودیت در نظر می گیریم. میزان تقاضای شرکت و همچنین انحراف مجاز از آن در جدول ۵ نشان داده شده است.

1. Zimmermann

جدول ۵. میزان تقاضای شرکت

میزان انحراف مجاز (متر)	میزان تقاضا (متر)	شرکت الکتریک خودرو
۵۰۰	۱۰ هزار	

تابع عضویت این محدودیت به صورت زیر می‌باشد:

$$\mu(d) = \begin{cases} 1 & \text{if } d = 1000 \\ 1 - \frac{d - 1000}{500} & \text{if } 1000 < d \leq 10500 \\ 1 - \frac{10000 - d}{500} & \text{if } 9500 < d < 10000 \\ 0 & \text{o.w} \end{cases}$$

در این تابع متغیر  $d$  میزان انحراف مجاز محدودیت تقاضا می‌باشد. همان‌طور که از تابع ریاضی مشخص است، اگر میزان تقاضا دقیقاً برابر با ۱۰۰۰۰ واحد باشد، درجه تابع عضویت برابر با یک و در صورتی که از میزان تقاضا انحراف داشته باشیم، به تناسب میزان انحراف، از درجه تابع عضویت کاسته می‌شود. همچنین اگر میزان انحرافات بیش از ۵۰۰ واحد باشد، درجه عضویت صفر می‌گردد و این مقدار قابل قبول نخواهد بود.

**محدودیت مربوط به تأمین‌کنندگان.** سیاست خرید شرکت، داشتن چند تأمین‌کننده می‌باشد. بنابراین تمامی تقاضا را نمی‌توان به وسیله بهترین منبع تأمین کرد که این امر دلایل خاص خود را دارد. بنابراین طبق نظر کارشناسان شرکت، میزان حداقل و حداکثر خرید از هر منبع به صورت جدول زیر بیان شد و انحراف مجاز از حدود نیز ۱۰۰ متر تعیین شد.

جدول ۶. محدودیت‌های مربوط به تأمین‌کنندگان

انحراف مجاز (متر)	میزان حداکثر خرید (متر)	میزان حداقل خرید (متر)	تأمین‌کننده
۱۰۰	۲۵۰۰	۱۵۰۰	A
۱۰۰	۴۰۰۰	۲۵۰۰	B
۱۰۰	۳۰۰۰	۱۰۰۰	C
۱۰۰	۶۰۰۰	۳۰۰۰	D



محدودیت مربوط به سطح مطلوب کیفیت. این محدودیت بیانگر این است که میانگین موزون قطعات معیوب، نباید از حد معینی بیشتر باشد. جدول ۷ درصد قطعات برگشتی تأمین کنندگان براساس سابقه تاریخی آنها می باشد.

جدول ۷. درصد قطعات برگشتی تأمین کنندگان

تأمین کننده	درصد قطعات برگشتی
A	۱/۵ درصد
B	۱ درصد
C	۲/۵ درصد
D	۳ درصد

مدل ریاضی این محدودیت به شکل زیر می باشد:

$$r = \frac{0.015 x_a + 0.01 x_b + 0.025 x_c + 0.03 x_d}{x_a + x_b + x_c + x_d} \leq 0.02$$

که حداکثر قابل قبول درصد قطعات برگشتی سبد می باشد.

اما این محدودیت را نیز به صورت فازی در نظر گرفته و یک انحراف قابل قبول برای آن در نظر می گیریم که براساس نظر مدیریت شرکت، انحراف مجاز ۰/۵ درصد انتخاب شد. بنابراین تابع عضویت محدودیت بالا به شکل زیر می باشد:

$$\mu(r) = \begin{cases} 1 & \text{if } r \leq 0.02 \\ 1 - \frac{r - 0.02}{0.005} & \text{if } 0.02 \leq r \leq 0.025 \\ 0 & \text{if } r \geq 0.025 \end{cases}$$

تفسیر تابع عضویت فوق نیز همانند تفسیر ارائه شده برای تابع عضویت محدودیت تقاضا می باشد.

سبد بهینه خرید شرکت. بنابراین با توجه به تابع هدف و محدودیت های فازی ارائه شده، مدل برنامه ریزی خطی فازی طراحی شده جهت حل مسأله پرتفوی بهینه به صورت زیر خواهد بود:

$$\begin{aligned} \text{Max } U &= \sum R_i x_i = 0.245 x_a + 0.223 x_b + 0.249 x_c + 0.269 x_d \\ \text{s.t.} & \quad x_a + x_b + x_c + x_d \cong 10000 \end{aligned}$$

$$\frac{0.015 x_a + 0.001 x_b + 0.0025 x_c + 0.003 x_d}{x_a + x_b + x_c + x_d} \leq 0.002$$

$$1500 \leq x_a \leq 2500, 2500 \leq x_b \leq 4000, 1000 \leq x_c \leq 3000, 3000 \leq x_d \leq 6000$$

در مدل مذکور  $x_a, x_b, x_c, x_d$  مقدار بهینه سفارش از هریک از تأمین‌کنندگان و علامت‌های  $\leq$  و  $\geq$  بیانگر حالات تقریباً کوچک‌تر یا مساوی و تقریباً مساوی می‌باشند، سپس با استفاده از الگوریتم زیمرمن، مدل برنامه‌ریزی خطی فازی نامتقارن طراحی شده به مدل برنامه‌ریزی خطی زیر تبدیل و جواب بهینه به شرح جدول ۸ به دست آمد:

Max  $\lambda$

s. t.

$$-226933 \lambda + 226 x_a + 202 x_b + 308 x_c + 251 x_d \geq 2432667$$

$$-500 \lambda + x_a + x_b + x_c + x_d \geq 9500$$

$$500 \lambda + x_a + x_b + x_c + x_d \leq 10500$$

$$100 \lambda + x_a \leq 2600$$

$$-100 \lambda + x_a \leq 1400$$

$$100 \lambda + x_b \leq 4100$$

$$-100 \lambda + x_b \leq 2400$$

$$100 \lambda + x_c \leq 3100$$

$$-100 \lambda + x_c \leq 900$$

$$100 \lambda + x_d \leq 6100$$

$$-100 \lambda + x_d \leq 2900$$

$$0.005 \lambda - 0.056 x_a - 0.01 x_b + 0.005 x_c + 0.01 x_d \leq 0.005$$

$$x_a + x_b + x_c + x_d \geq 0$$

جدول ۸. سبد بهینه خرید شرکت الکتریک خودرو

تأمین‌کننده	میزان خرید (متر)
A	۱۴۴۰
B	۳۴۶۰
C	۳۴۷۰
D	۲۹۴۰

در مقایسه‌ای که بین سبد خرید فعلی شرکت و سبد پیشنهادی مدل صورت گرفت میزان مطلوبیت سبد پیشنهادی ۳ درصد افزایش را نشان می‌داد.

### ۵. نتیجه‌گیری و پیشنهادها

ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان به‌عنوان یکی از اساسی‌ترین تصمیمات در حوزه مدیریت زنجیره تأمین، توجه زیادی را در بخش‌های پژوهشی و کاربردی جلب نموده است. در این پژوهش به دو بخش اساسی در این زمینه پرداخته شد. در ابتدا تأمین‌کنندگان شرکت با در نظر گرفتن ۱۳ معیار، مورد ارزیابی قرار گرفتند. در بخش دوم نیز با طراحی یک مدل برنامه‌ریزی خطی فازی، به مسأله انتخاب تأمین‌کنندگان با در نظر گرفتن محدودیت‌هایی همچون بودجه پرداخته شد.

سبد خرید پیشنهادی این مدل، بهبود ۳ درصدی را در مقایسه با سبد خرید فعلی نشان می‌دهد. همچنین مدل طراحی شده می‌تواند به‌عنوان یک مدل جامع در هر دو بخش ارزیابی و انتخاب تأمین‌کنندگان، مورد استفاده قرار گیرد. از مزایای دیگر مدل، می‌توان به قابلیت آن در لحاظ کردن عدم قطعیت با توجه به استفاده از منطق فازی در هر دو بخش اشاره کرد که منجر به ارائه جواب‌های کاراتر می‌گردد.

## منابع

۱. زنجیرچی، م. (۱۳۹۰). فرآیند تحلیل سلسله مراتب فازی، انتشارات صناعی.
2. Amid, A., Ghodsypour, S. H., & O'Brien, C. (2006). Fuzzy multiobjective linear model for supplier selection in a supply chain. *International Journal of Production Economics*, 104(2), 394-407.
3. Carter, J. R., Maltz, A., Maltz, E., Goh, M., & Yan, T. (2010). Impact of culture on supplier selection decision making. *International Journal of Logistics Management*, 21(3), 353 - 374.
4. Chen, Y. M., & Huang, P.-N. (2007). Bi-negotiation integrated AHP in suppliers selection. *International Journal of Operations & Production Management*, 27(11), 1254 - 1274.
5. Chan, F. T. S., & Kumar, N. (2007). Global supplier development considering risk factors using fuzzy extended AHP-based approach. *omega*, 35(4), 417-431.
6. Gencer, C., & Gürpınar, D. (2007). Analytic network process in supplier selection: A case study in an electronic firm. *Applied Mathematical Modelling*, 31(11), 2475-2486.
7. Amin, S. H., & Razmi, J. (2009). An integrated fuzzy model for supplier management: A case study of ISP selection and evaluation. *Expert Systems with Applications*, 36(4), 8639-8648.
8. Jain, V., & Benyoucef, L. (2008). Managing long supply chain networks: some emerging issues and challenges. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 19(4), 469 - 496.
9. Kaufmann, L., Carter, C. R., & Buhrmann, C. (2010). Debiasing the supplier selection decision: a taxonomy and conceptualization. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 40(10), 792 - 821
10. Kirytopoulos, K., Leopoulos, V., & Voulgaridou, D. (2008). Supplier selection in pharmaceutical industry: An analytic network process approach. *Benchmarking: An International Journal*, 15(4), 494 - 516.
11. Kahraman, C., Ertay, T., & Büyüközkan, G. (2006). A fuzzy optimization model for QFD planning process using analytic network approach. *European Journal of Operational Research*, 171(2), 390-411.
12. Micheli, G. J. L. (2008). A decision-maker-centred supplier selection approach for critical supplies. *Management Decision*, 46(6), 918 - 932.
13. Mikhailov, L. (2003). Deriving priorities from fuzzy pairwise comparison judgements. *Fuzzy Sets and Systems*, 134(3), 365-385. doi: 10.1016/s0165-0114(02)00383-4
14. Pi, W.-N., & Low, C. (2006). Supplier evaluation and selection via Taguchi loss functions and an AHP. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 27(5), 625-630.
15. Park, J., Shin, K., Chang, T.-W., & Park, J. (2010). An integrative framework for supplier relationship management. *Industrial Management & Data Systems*, 110(4), 495 - 515.
16. Perçin, S. (2008). Use of fuzzy AHP for evaluating the benefits of information-sharing decisions in a supply chain. *Journal of Enterprise Information Management*, 21(3), 263 - 284.

17. Saen, R. F. (2008). Using super-efficiency analysis for ranking suppliers in the presence of volume discount offers. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38(8), 637 - 651.
18. Sevkli, M., Koh, S. C. L., Zaim, S., Demirbag, M., & Tatoglu, E. (Hybrid analytical hierarchy process model for supplier selection). 2008. *Industrial Management & Data Systems*, 108(1), 122 - 142.
19. Sezen, B. (2008). Relative effects of design, integration and information sharing on supply chain performance. *Supply Chain Management: An International Journal*, 13(3), 233 - 240.
20. Stadtler, H. (2005). Supply chain management and advanced planning—basics, overview and challenges. *European Journal of Operational Research*, 163(3), 575-588.
21. Wu, L.-C. (2009). Supplier selection under uncertainty: a switching options perspective. *Industrial Management & Data Systems*, 109(2), 191 - 205.
22. Lee, T.-R. J.-S., T. P. N. Le, et al. (2012). Using FAHP to determine the criteria for partner's selection within a green supply chain. *Manufacturing Technology Management* 23(1),25-55.
23. Srivastava, S. K. (2007). Green supply-chain management: A state-of-the-art literature review. *International Journal of Management Reviews*, 9(1), 53-80.