



ارائه شده توسط:

سایت ترجمه فا

مرجع جدیدترین مقالات ترجمه شده

از نشریات معتبر

سیستم اطلاعات مدیریتی (MIS)

سیستم های اطلاعات مدیریتی (MIS) به آن دسته از سیستم های اطلاعاتی

اطلاق می گردد که معمولاً بر اساس کامپیوتر استوار بوده و در داخل یک

سازمان مورد استفاده قرار می گیرد . شبکه جهانی از سیستم اطلاعاتی به عنوان

سیستمی یاد می کند که شامل شبکه همه کانالهای اطلاعاتی می باشد که در

داخل یک سازمان مورد استفاده قرار می گیرد . همچنین می توان سیستم

اطلاعات مدیریتی را به عنوان سیستمی تعریف کرد که به جمع آوری و

پردازش اطلاعات پرداخته و این اطلاعات را در اختیار مدیران قرار داده تا از آن در جهت تصمیم گیری ، برنامه ریزی ، اجرای برنامه و نظارت استفاده نمایند .

یک سیستم اطلاعاتی مشتمل بر همه بخشهایی است که به گردآوری ، پردازش و اشاعه اطلاعات می پردازند . معمولاً این سیستم شامل سخت افزار ، نرم افزار ، انسانها ، سیستم های ارتباطی مانند خطوط تلفن و اطلاعات می باشند . فعالیت هایی که در این سیستم صورت می گیرد عبارتند از وارد کردن داده ها ، پردازش داده به اطلاعات ، ذخیره سازی داده ها و اطلاعات و تولید خروجی هایی از قبیل گزارشات مدیریتی .

از سیستم اطلاعات تحت عنوان مدیریت تکنولوژی اطلاعات یاد می شود . معمولاً مطالعه سیستم های اطلاعاتی جزء رشته مدیریت بازرگانی بوده و شامل برنامه ریزی و اجرای برنامه های نرم افزاری می شود . بنابراین حوزه از مطالعات با دانش کامپیوتر یا مهندسی کامپیوتر اشتباه شود . دانش کامپیوتر از نظر ماهیت

بیشتر نظری بوده و در رابط با تولید نرم افزار می باشد و مهندسی کامپیوتر نیز

بیشتر بر طراحی سخت افزار های کامپیوتری تمرکز دارد .

در بازرگانی سیستمهای اطلاعاتی روشها و عملکردهای تجاری ، تصمیم گیری

و استراتژی های رقابتی را پشتیبانی می کند .

فهرست مطالب

1- نقش حمایت کاربردی

2- نقش حمایت از تصمیم

3- نقش حمایت از تصمیم

4- نقش تنظیم کننده عملکرد

5- MIS به عنوان یک ناهنجاری انعطاف پذیر

6- توسعه تاریخی

7- برخی از برنامه های شناخته شده فعلی در سیستم های اطلاعاتی

8- انجمن ها و گروهها

9- منابع اطلاعات در MIS

نقش حمایت کاربردی

روش ها و عملکردهای تجاری از عملی پشتیبانی می کند که به عنوان اساسی

ترین کارکرد محسوب می گردد. این عملکردها شامل جمع آوری ، ثبت ،

ذخیره سازی و پردازش اطلاعات می باشد . سیستم های اطلاعاتی به یکی از

روشهای زیر از روش ها و عملکردهای تجاری پشتیبانی می کند .

ثبت و ذخیره سازی داده های فروشی ، داده های خرید ، داده های سرمایه

گذاری ، داده های کل و دستمزد پرداختی و سایر دفاتر حسابداری

پردازش این دفاتر حسابداری در گزارش های در آمد ، ترازنامه ، دفاتر حساب ،

گزارشهای مدیریت و سایر گونه های اطلاعاتی مالی

ثبت و ذخیره سازی داده های فهرست موجودی، پردازش داده ها، اصلاح

دانش و حفظ و نگهداری داده ها فراهم کردن زنجیره داده ها و سایر دفاتر

تولید عملکرد

پردازش این دفاتر عملکرد در طرح های تولیدی، ناظران تولید، سیستم های

فهرست موجودی و سیستم های تنظیم کننده تولید:

ثبت و ذخیره سازی داده های مربوط به کارکنان، داده های مربوط به حقوق

کارکنان، تاریخچه اشتغال و سایر دفاتر منابع انسانی

پردازش دفاتر منابع انسانی در گزارشات هزینه کارمندان و عملکردهایی که بر

اساس این گزارشات می باشد.

ثبت و ذخیره سازی داده های بازار شرح حال خریدار، تاریخچه خرید مشتری،

داده های مربوط به تحقیق بازاریابی، داده های مربوط به تبلیغات بازرگانی و

سایر دفاتر بازاریابی

پردازش این دفاتر بازاریابی در گزارشات انعطاف پذیری تبلیغات بازرگانی ،

طرح های بازاریابی و گزارشات فعالیت فروش

ثبت و ذخیره سازی داده های مربوط به دانش تجارت ، داده های مربوط به

بررسی و تحلیل رقبا و داده های صنعت اهداف گروهی و سایر دفاتر

استراتژیک مدیریتی

پردازش این دفاتر استراتژیک مدیریتی در گزارشات روش مالی صنعتی ،

گزارشات سهام بازار ، گزارشات مربوط به اهداف عمده و الگوهای مربوط به

موجودی اوراق بهادار

به کاربران همه موارد بالا در اجرا ، نظارت و تنظیم برنامه ها ، استراتژیها ،

روشها ، تولیدات جدید ، الگوهای تجاری جدید یا معاملات جدید تجاری

نقش حمایت از تصمیم

نقش حمایت تصمیم‌گیری تجاری در مقایسه با نقش‌های حمایت‌کاربردی

یک مرحله فراتر می‌رود. تصمیم‌گیری تجاری جزء لاینفک تصمیم‌گیری

محسوب می‌گردد. این نوع تصمیم‌گیری امکان مطرح کردن پرسشنامه‌های

چه می‌شود... را فراهم می‌سازد. برخی از این سوالات عبارتند از: چه می‌شود اگر قیمت را 5 درصد افزایش دهیم؟ چه می‌شود اگر قیمت را 0 درصد افزایش دهیم؟ چه می‌شود اگر قیمت را 5٪ کاهش دهیم؟ چه می‌شود اگر هم

اکنون قیمت را 10 درصد افزایش داده و سپس آن را به مدت 3 ماه به میزان 5

درصد کاهش دهیم؟ همچنین تصمیم‌گیری‌های تجاری امکان پرداختن به این

احتمالات را فراهم می‌نماید: اگر تورم به میزان 5 درصد افزایش یابد (به جای

افزایش 2 درصدی) چه باید کرد؟ اگر با یک اعتصاب یا تهدید رقابتی جدید

مواجه شدیم چه باید کرد؟

اساسی ترین و کاربردی ترین ابزار تصمیم گیری برگه گسترده می باشد. اکثر برنامه های پیچیده معمولاً ابزارهای آماری تصمیم گیری را در هم ادغام می نماید برخی از این ابزارها عبارتند از تحلیل حساسیت، تحلیل مونت کارلو، تحلیل ریسک، تحلیل زمانی که در آن زمان دخل و خرج برابر شود و تحلیل bayesian به طور مثال اگر برای تصمیم گیری درباره عرضه یک کالای جدید از سیستم اطلاعاتی استفاده می نماید در این برنامه باید ابزارهای دیگری نیز بهره جست برخی از این ابزارها عبارتند از تحلیل B.C.G تحلیل همبسته، تحلیل اختلاف مالیات ویژه، درجه بندی چند بعدی، تحلیل فاکتوری GE، تحلیل فاکتور، تحلیل دسته، تحلیل ممیز، توسعه تابع کیفیت و درگرسون

ارجحیت

نقش سیستم پشتیبانی از مبادله تصمیم

سیستم اطلاعاتی قادر به حمایت از وضعیت رقابتی شرکت می باشد . در این جا

سه سطح از سطوح تجزیه تجلیل ارائه می گردد :

1- حمایت به منظور کمک به هدایت زنجیره ارزشهای درونی . این حمایت ها

به عنوان جدیدترین و واقع گرایانه ترین سیستم در تحقیقات مدیر به شمار می

رود . این حمایت ها راه حلهای کاهش هزینه و مدیریت عملکرد محسوب می

شوند و معمولاً آن ها را تحت عنوان تحلیل جریان فعالیت تجاری (BWA) یا

p2p سیستم های مدیریت بازرگانی می نامند . این حمایت ها تضمین کننده

نظارت بر هدایت عملکردهای یک شرکت می باشد . برتری بی وقفه در هزینه

های سوء عملکرد باعث فاصله گرفتن از محاسبه ، ارزیابی و حسابرسی می شود

. که در ارزشیابی و گزارشهای کیفی ارائه می شود .

2- همه شرکت های موفق دارای یک یا 2 عملکرد تجاری می باشند که تحت

عنوان مهارتهای اصلی نامیده می شود . چنانچه مهارت اصلی یک شرکت باعث

ایجاد یک برتری بلند مدت برای شرکت در بازار شود از این مهارت به عنوان برتری پایدار رقابتی یاد می شود. شرایط لازم برای تبدیل یک مهارت اصلی به برتری پایدار رقابت عبارتند از: دشواری در تقلید آن مهارت، منحصر به فرد بودن و تداوم مهارت و قابلیت استفاده در چندین موقعیت. برخی از ویژگی های شرکتی که دارای برتری پایدار رقابتی است عبارتند از: کیفیت برتر تولید، قرار دادهای جامع توزیع، ارزش فراوان مارک شرکت، شهرت و اعتبار مثبت شرکت، روشهای کم هزینه تولید، حقوق انحصاری و کپی رایت، کالاهای انحصاری مورد حمایت دولت، کارکنان برتر و تیم مدیریتی. فهرست خصوصیات برتری پایدار رقابتی بسیار طولانی است. با این وجود برخی از کارشناسان معتقدند که در جهان رقابتی و متغیر امروز هیچ برتری در بلند مدت حفظ نمی شود آنها عقیده دارند که فقط برتری رقابتی واقعا پایدار قادر به

ایجاد سازمانی است که بدون توجه به تغییرات موجود قادر به دستیابی به برتری است .

3- معمولا سیستم های اطلاعاتی نقش حمایتی دارند و گاهی اوقات این برتری

های رقابتی را تشکیل می دهد . تغییرات سریع دسترسی به اطلاعات محیط

رقابتی را امکان پذیر می سازد . سیستم های اطلاعاتی نیز مانند سیستم های

بررسی محیطی تجارت تقریبا از همه برتری های پایدار رقابتی پشتیبانی می کند

. گاهی اوقات خود سیستم اطلاعاتی یک برتری رقابتی محسوب می گردد .

مثلا wal-mart که برای ادغام کل زنجیره عرضه خود از یک برون شبکه

internet استفاده کرد کاربرد این سیستم های اطلاعاتی به مدت 2 دهه برتری

رقابتی را برای سم والتن به ارمغان داشت . یا Dell – computer که به

منظور بازاریابی روش مونتاژ کامپیوترهای شخصی از اینترنت استفاده می کرد .

در حال حاضر هنوز هم در این روش توزیع و تبلیغ کم هزینه سود سرشاری

عاید مایکل دل می گردد . مثالهای دیگری که در این رابطه می تواند ذکر کرد عبارتند از ای بی ، آمازون دات کام ، فدرال اکسپرس در باره روند فعالیت تجاری .

نقش تنظیم کننده عملکرد

(MIS) سیستم اطلاعات مدیریتی صرفاً آماده تجزیه تحلیل داده نمی باشد بلکه باید آن ها را به عنوان ابزار MBO (مدیریت از طریق اهداف) مورد استفاده قرار داد . سیستم های اطلاعاتی ما را در موارد زیر یاری می رساند :

تعیین اهداف وابسته و سنجش پذیر

تنظیم نتایج و عملکردها

هشدار به همه مدیران در هر سطحی از سازمان ، این هشدارها در ارتباط با تناقض میان نتایج و اهداف بودجه های از پیش تعیین شده است .

MIS به عنوان یک ناهنجاری انعطاف پذیر

برای شرکتی که در تکنولوژی اطلاعات سرمایه گذاری کرده است چندین راه وجود دارد تا به منظور ایجاد رشد یا حفظ انعطاف پذیری ناهنجاری این سرمایه گذاری را با رهن گذاری جور کند .

1- سرمایه گذاری IT (تکنولوژی اطلاعات) که از مهارت اصلی شرکت حمایت می نماید . شرکتهای موفق تمایل دارند که از یک یا دو مهارت اصلی برخوردار باشند که در مقایسه با سایر این مهارت ها را بهتر انجام دهند . این مهارت ها طیف وسیعی از فعالیت ها را شامل می گردد که این طیف از توسعه کالاهای جدید یا خدمات خریدار را در بر می گیرد . معمولاً تکنولوژی اطلاعات داده مهمی در این مهارت اصلی محسوب می شود . سرمایه گذاری IT در یکی از مهارت های اصلی شرکت مانع مهمی در ورود به شمار می رود .

2- سرمایه گذاری IT در شبکه های زنجیره عرضه شرکتهایی که بخشی از یک زنجیره عرضه ادغام شده هستند به عرضه کنندگان اعتماد دارند . معمولاً

این اعتماد پذیری باعث زمان تحویل سریعتر ، تحویل بدون اشکال و یک عرضه تضمین شده می گردد . همچنین این حس با اعتماد تخفیف قیمت و رفتارهای خاص دیگری را در پی دارد . ناتوانی تازه واردان جدید در سیستم مدیریت موجودی زنجیره عرضه به عنوان مانع اصلی ورود محسوب می گردد .

3- سرمایه گذاری IT مدیریت شبکه توزیع سرمایه گذاری در سیستم های

مدیریت شبکه توزیع نیز مانند سایر شبکه های عرضه کننده تضمین کننده زمان

تحویل سریع تر ، تحویل بدون اشکال و رفتارهای خاص دیگر است . سرمایه

گذاری در تکنولوژی اطلاعات و تجربه نحوه استفاده آن به عنوان مانع اصلی

ورود محسوب می گردد . وقتی سیستم مدیریت شبکه توزیع اعضا می باشد .

می توان دسترسی به خرده فروشان را تحت کنترل داشت .

4- سرمایه گذاری IT در ارزش ویژه مدرک معمولاً شرکتها مبالغ هنگفتی را

صرف تبلیغات مارک می نمایند . این کار با سرمایه گذاری در بازاریابی سیستم

های اطلاعاتی و سیستم مدیریت روابط خریدار تسهیل می شود. یک مارک

خوب و معروف نیز مانع دشواری برای ورود محسوب می گردد.

5- سرمایه گذاری IT در فرآیند تولید سیستم های تولید به عنوان یک

ضرورت در مدیریت تولید انبوه به شمار می رود. سیستم های خودکار مقرون

به صرفه ترین روش برای سازماندهی فرایندهای تولید انبوه می باشد.

این شرکت ها قادرند که در تبلیغ، خرید و فروش به اقتصاد معیار و در توزیع و

تبلیغ، بودجه کاهش یافته هزینه های غیر تولیدی در هر واحد و کوتاه تر شدن

زمانی که دخل و خرج با هم برابر می شود به اقتصاد هدف دست یابند. این

برتری مطلق هزینه نیز به عنوان یکی از موانع اصلی ورود به شما می رود.

6- سرمایه گذاری IT در فرآیند های تولید سرمایه گذاری در IT انعطاف

پذیری شرکت را در سطح تولید سرتاسری امکان پذیر می سازد. مایکل پرت

معتقد است که علاوه بر برتری مطلق هزینه، اقتصاد معیار نیز به عنوان مانع ورود

محسوب می شود. زیرا برای شرکتی که در مرحله ای از منحنی هزینه متوسط بلند مدت در حال تولید می باشد (در حضور اقتصاد معیار) امکان پس انداز هزینه در آینده وجود دارد و همین امکان یکی از موانع ورود محسوب می گردد.

7- منحنی یادگیری سرمایه گذاری با پول قرضی از تجاری که در رابطه با IT بهره مند می گردد. وقتی شرکتی با به کار بردن سیستم های IT به تجربه ای دست می یابد با مجموعه ای از بهترین روشها آشنا می شود که سایر شرکت های صنعتی با این روش ها کمابیش آشنا هستند. شرکتهای غیر صنعتی معمولاً با جنبه های خاص به کارگیری این سیستم ها آشنایی چندانی ندارند. تازه واردهای جدید در وضع نامساعدی قرار خواهند گرفت مگر این که آنها بهترین روشهای صنایع و پیشرفت های موجود در شرکت را دوباره تعریف نمایند.

8- سرمایه گذاری IT در فرایند تولید انبوه کالاهای سفارشی تکنولوژی تولید کنترل شده IT باعث تسهیل تولید کالاهای سفارشی گروهی، تطابق پذیر، آشکار یا سطحی می شود. این انعطاف پذیری باعث افزایش دارایی خالص و رضایت خریدار می شود و از آن به عنوان یکی از موانع اصلی ورود یاد می شود.

9- سرمایه گذاری IT در کامپیوتر به طرح 6 کمک کرد. سیستم های CAD توسعه سریع و عرضه کالاهای جدید را تسهیل می کند. این موضوع باعث ایجاد تفاوت های اختصاصی کالا می شود. تفکیک محصول نیز به عنوان یک مانع ورود به شمار می رود.

10 - سرمایه گذاری IT در کامپیوتر به طرح 2 کمک کرد. سیستم های CAD توسعه سریع و عرضه کالاهای جدید را تسهیل می کند. تفاوت های اختصاصی کالا برای ایجاد تناقض میان کالاهای رقابتی به کار می رود. این

تناقض ها نیز در افزایش هزینه های انتقال خریداران بسیار موثر است. هزینه های

بالای انتقال خریدار مانع ارزشمندی برای ورود به شمار می رود .

11- سرمایه گذاری IT در اقتصاد الکترونیک می تواند وب سایت شرکت را

برای علائق و انتظارات و نیازهای خریداران اختصاصی کرد . همچنین می توان

از وب سایت شرکت در جهت ایجاد مفهوم وحدت و یگانگی استفاده کرد و

هر دوی این امور در جهت افزایش صداقت و وفاداری به کار می رود . صداقت

خریدار نیز مانع مهمی برای ورود محسوب می شود .

12- سرمایه گذاری IT در برقراری ثبات توازن . شرکتهایی که از نظر

تکنولوژی بسیار پیچیده هستند از طریق ارتباطات الکترونیک با خریداران عرضه

کنندگان و سایرین تماس برقرار می کنند از ثبات بیشتری برخوردارند . این

ظاهر عظیم ثبات نیز مانعی برای ورود محسوب می شود . خصوصا موضوع برای

خدمات مالی مصداق پیدا می کند .

13- این حقیقت ساده که سرمایه گذاری IT مستلزم صرف بودجه است باعث

شده که از آن به عنوان مانع ورود یاد کنند در واقع هر عاملی که باعث افزایش

پیش نیازهای سرمایه گردد به عنوان مانعی برای ورود محسوب می شود .

توسعه تاریخی :

نقش سیستم های اطلاعات تجاری در خلال 4 دهه گذشته بسیار تغییر یافته

است .

در دهه آغازین (1950 و 1960) فقط بزرگترین سازمان ها استطاعت

برخورداری از سیستم های الکترونیک پردازش اطلاعات را دارا بودند . از این

سیستم ها در جهت ثبت و ذخیره سازی داده های دفتری از قبیل ثبت روزانه ،

دفاتر روزانه ویژه و دفاتر حساب استفاده می شد . در واقع این یک نقش

حمایت عملکرد محسوب می شد .

با آغاز دهه 1960 از سیستم های اطلاعات مدیریت به منظور ایجاد دامنه محدودی از گزارشات از پیش تعریف شده مانند گزارشات در آمد ، ترازنامه و گزارشات فروشی استفاده می شد . در حقیقت این سیستم ها در صدد بودن که نقش حمایت تصمیم گیری عمل نمایند اما قادر به انجام چنین کاری نبودند .

با آغاز دهه 1970 سیستم های حمایت تصمیم عرضه شد . این سیستم های انتخاب از میان چندین گزینه و وضعیت را امکان پذیر می کرد . با به کار بردن این سیستم ها نه تنها کاربر می توانست که به دلخواه خروجی تولیدات خود را ایجاد کند بلکه قادر بود که برای نیازهای ویژه خود برنامه ها را به طرز خاصی بسازد . اگرچه استفاده از این سیستم ها مستلزم صرف هزینه است . به عنوان بخشی از توافق قرار دادی کامپیوترهای بزرگ و به منظور برخورداری دائمی از توسعه دهنده سیستم IBM در سایت باید هزینه ای پرداخت گردد .

پیشرفت عمده ای که دهه 1980 صورت گرفت عبارت بود از محاسبه تمرکززدایی به جای برخورداری از یک کامپیوتر بزرگ برای انجام همه امور در سازمان تعداد زیادی کامپیوتر شخصی مورد استفاده قرار گرفت این بدان معناست که به جای محول کردن یک وظیفه به بخش کامپیوتر به منظور پردازش دسته¹ و انتظار انجام شدن کار توسط متخصصان هر کاربر کامپیوتری در اختیار دارد که برنامه های آن در راستای اهداف شخصی خود به دلخواه ایجاد می کند. بسیاری از انسان های ضعیف با تغییر پذیری داده سامان های Dos عملکردهای bios و برنامه ریزی دسته DOS به مخالفت برخاستند. وقتی که افراد از مهارت های جدید خود رضایت حاصل کردند همه اموری را که سیستم قادر به انجام آنها بود را شناسایی کردند. بر خلاف انتظارها کامپیوترها به جای ایجاد یک اجتماع عاری از کاغذ توده فراوانی از کاغذ را به

¹ - برنامه ها و دستورات و غیره که برای پردازش یکی آماده شده اند.

وجود آوردند ، که اکثر آن ها فاقد ارزش بودند . در دهه 1980 با ارائه سیستم های اجرایی اطلاعات تا حدودی از حجم این اطلاعات کاسته شد . با ارائه این سیستم ها بر کارایی فعالیت ها افزوده شد . در دهه 1980 نخستین کاربرد تجاری روشهای تجاری هوش مصنوعی در فرم سیستم های متخصص عرضه شد . این برنامه ها درباره موضوعات بسیار محدودی توصیه هایی را ارائه می کرد . برای اولین بار وعده حمایت تصمیم گیری در دهه 1960 در سیستم های اطلاعاتی مدیریت به کار رفت و به تدریج به بهره وری رسید .

در دهه 1990 سیستم های اطلاعات استراتژیک عرضه شد که عمدتاً به خاطر توسعه موضوعات مدیریت استراتژیک توسط متخصصانی چون ام . پرتز ، تی . پیترز ، جی ، ریس ، هلی ، مارکیدس و جی . برنی در دهه 1980 بود . برتری رقابتی به عنوان یک موضوع مهم مدیریتی مطرح می شد ، توسعه دهندگان نرم افزار از ایجاد چنین ابزارهای بسیار خرسند بودند .

در حال حاضر نقش سیستم های اطلاعات تجاری گسترش یافته و حمایت

استراتژیک را نیز در بر می گیرد. جدیدترین اقدامی که در این زمینه صورت

گرفته عبارتند از: جنبه های تجاری دادن به اینترنت، رشد اینترنت و اکسترانت.



این مقاله، از سری مقالات ترجمه شده رایگان سایت ترجمه فا میباشد که با فرمت PDF در اختیار شما عزیزان قرار گرفته است. در صورت تمایل میتوانید با کلیک بر روی دکمه های زیر از سایر مقالات نیز استفاده نمایید:

لیست مقالات ترجمه شده ✓

لیست مقالات ترجمه شده رایگان ✓

لیست جدیدترین مقالات انگلیسی ISI ✓

سایت ترجمه فا ؛ مرجع جدیدترین مقالات ترجمه شده از نشریات معتبر خارجی