



پایان‌نامه‌ی کارشناسی ارشد: داوود عزتی، ۱۳۹۶

## تاثیر مدیریت دانش و مدیریت ارتباط با تامین کنندگان بر عملکرد مالی و غیر مالی در شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران

موفقیت اقتصادی یک شرکت در گرو ارتقاء عملکرد و یکپارچه سازی سیستم مدیریت ارتباط با تامین کننده و قابلیت‌های مدیریت دانش می باشد. لذا هدف از این تحقیق بررسی تاثیر مدیریت دانش بر عملکرد مالی و غیر مالی با نقش واسطه ای مدیریت ارتباط با تامین کنندگان در شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران می باشد. در این راستا پرسشنامه ای شامل 28 گویه که شامل (مدیریت دانش 10 گویه)، (مدیریت ارتباط با تامین کنندگان 11 گویه) و عملکرد 7 گویه طراحی شد و بین 185 نفر از مدیران جامعه مذکور توزیع گردید و با استفاده از تحلیل عاملی تأییدی و مدل معادلات ساختاری فرضیه های تحقیق مورد آزمون قرار گرفتند. یافته های تحقیق حاکی از آن است که تاثیر قابلیت‌های مدیریت دانش بر عملکرد (0.40)، و قابلیت‌های مدیریت دانش بر مدیریت ارتباط با تامین کنندگان (0.87)، مدیریت ارتباط با تامین کنندگان بر عملکرد (0.44) مثبت ارزیابی شد. همچنین قابلیت‌های مدیریت دانش بر عملکرد با توجه به نقش میانجی مدیریت ارتباط با تامین کنندگان (0.78) تاثیر مثبت و معنی داری دارد و بطور کلی نتایج حاکی از آن است که قابلیت‌های مدیریت دانش و مدیریت ارتباط با تامین کنندگان بر عملکرد شرکت تاثیر مثبت و معناداری دارد.

**کلیدواژه‌ها:** مدیریت دانش، مدیریت ارتباط با تامین کنندگان، عملکرد مالی، عملکرد غیر مالی

شماره‌ی پایان‌نامه: ۱۲۷۲۱۲۷۰۹۵۲۰۱۰

تاریخ دفاع: ۱۳۹۶/۰۶/۲۷

رشته‌ی تحصیلی: مدیریت بازرگانی - مدیریت مالی

دانشکده: علوم انسانی

استاد راهنما: دکتر مرتضی محمدی

### **M.A. Thesis:**

the impact of knowledge management and relationship management with suppliers on the financial and non-financial performance in NIOPDC

The economic success of a company depends on the promotion of the performance as well as the integration of the Supplier Relationship Management (SRM) and Knowledge Management (KM) capabilities. Therefore, this study targets at examining the effect of knowledge management on the financial and non-financial performance while Supplier



Relationship Management plays an intermediary role of in the National Iranian Oil Products Distribution Company (NIOPDC). For this purpose, a questionnaire containing 28 items including: (Knowledge Management: 10 items), (Supplier Relationship Management : 11 items) and (performance: 7 items) was designed and distributed among 185 managers in the above said population and the research hypotheses were tested using the Confirmatory Factor Analysis (CFA) and Structural Equation Modeling. The findings of the study suggest that the effect of knowledge management capabilities on the performance (0.40), and knowledge management capabilities on SRM (0.87), SRM on the performance (0.44) were proved to be positive. With regard to the intermediary role of supplier relationship management (0.78), the knowledge management capabilities and the performance demonstrate a positive and significant effect. On the whole, the results indicate that the knowledge management capabilities and supplier relationship management positively and significantly affect the performance of the Company.