

## الواجبات

### (الأول)

احدى قواعد خدمة الزبون التي تقوم على تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى مستويات ، والتي تتفق مع المنظمات المعاصرة المهمة بإدارة الجودة الشاملة هي::

- خدمة الزبون كمقياس أداء.

- خدمة الزبون كفلسفة.

- خدمة الزبون كنشاط.

- تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات.

من النقاط التي تبرز الدور الاستراتيجي للتوزيع المادي::

-التأثير على قرارات القنوات التوزيعية

- توليد المنافع الزمانية دون المكانية

- سيادة سوق البائع بشكل مطلق

- جميع ما ذكر

جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة الجودة الشاملة عدا واحدة خاطئة وهي :

- يعتبر "الهيكل التنظيمي" أحد عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة

- لا تتطلب عملية تنفيذ إدارة الجودة الشاملة إحداث تغيير ثقافي لدى العاملين

- تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للانحرافات

- يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهودا كبيرة على المدى الطويل

### (الثاني)

تنتهي دورة المشتريات بـ::

-استلام المواد وقبولها

-المصادقة على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة

-المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم

-اطلاق أمر الشراء

من الأسباب التي تؤدي الى إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد::

### -الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية

- الفعاليات غير المتكررة في العملية

-وجود السياسة في حركة المواد

-جميع ما ذكر

**نمط المخزون الذي يهدف إلى تغطية الاختلافات في عملية التصنيع هو ::**

-المخزون بالدفعات الكبيرة

-المخزون الواسع

-نقطة اعادة الطلب

### -مخزون الأمان

#### (الثالث)

**التكلفة الناجمة عن الحالات التي يزيد فيها الطلب عن الكمية المخزونة الفعلية في المستودعات مفهوم يشير إلى ::**

-تكلفة إعادة الطلب.

-تكلفة الاحتفاظ بالمخزون.

-تكلفة أمر الشراء.

### -تكلفة نفاذ المخزون.

**من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب::**

- عدم ثبات كمية الشراء .

### - احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد.

-عدم ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب.

-جميع ما ذكر .

**تتعدد الفوائد الناجمة عن تطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT) والتي منها::**

-زيادة المهل الزمنية للتصنيع.

-زيادة المساحات المخصصة للتخزين.

### -تخفيض المخزون .

-جميع ما ذكر.

واحد من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي::

زيادة العناية الفائقة في المناولة.

-عدم حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين.

-أقل تكلفة في التغليف الحمائي.

-أقل وسائل النقل ضررا أو فقداناً للبضاعة.

## القوانين

### المحاضرة الخامسة

التكلفة الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة

متوسط التكلفة = التكلفة الكلية / عدد الوحدات المنتجة

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية

العائد ( الربح ) = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

= سعر البيع \* عدد الوحدات المباعة أو المنتجة - التكلفة الثابتة والمتغيرة

### المحاضرة الحادية عشر

متوسط ( معدل ) القيمة الكلية للمخزون ::

( مخزون أول المدة + مخزون آخر المدة ) / ٢ =

فترة البيع = متوسط القيمة الكلية للمخزون / تكلفة المبيعات خلال الفترة----< تقاس عادة بالأسابيع

دوران المخزون = المبيعات السنوية / متوسط القيمة الكلية للمخزون

الكمية الاقتصادية =  $\sqrt{2}$  ( معدل الطلب السنوي \* تكلفة إطلاق أمر الشراء ) / تكلفة الاحتفاظ بالمخزون

نقطة إعادة الطلب = مخزون الأمان + ( حجم الطلب في وحدة الزمن \* مدة التوريد )

## المحاضرة الثانية عشر

متوسط الطلب = مجموع الطلب / عدد الاسبوع

مخزون الأمان = ( الانحراف المعياري ) معامل الأمان

نقطة إعادة الطلب = الطلب المتوقع خلال فترة التوريد + مخزون الأمان

المستوى المستهدف ( الحد الأقصى ) = الطلب في وحدة الزمن ( مدة المراجعة الدورية + مدة التوريد ) + مخزون الأمان

كمية الطلب = المستوى المستهدف - المخزون الفعلي

## المحاضرة الأولى

### من الأنشطة المساندة لإدارة العمليات اللوجستية::

-تدفق المعلومات.

-مناولة المواد.

-ادارة المخزون.

-النقل.

الانشطة المساعدة:-

-المستودعات -الشراء -تصميم التغليف الوقائي

-التعاون مع الإنتاج/العمليات -ادامة وتحديث المعلومات

واحدة من الآتي ليست من النقاط التي تبرز أهمية إدارة المواد ضمن سلسلة التوريد وهي::

-كونها العامل الرئيسي في تنظيم وسائل الانتاج.

-تعمل على تخفيض كلف الانتاج.

-تساهم برفع كفاءة العملية التصنيعية.

-البعد عن مرونة التسعير.

من الإدارات المكونة لإدارة سلسلة التوريد كما حددها المختصون بهذا المجال::

-إدارة الطلب.

-إدارة المرتجعات.

-إدارة علاقات الزبون.

-جميع ما ذكر.

واحدة من الآتي ليست من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك هي::

-إدارة المخزون.

-تدفق المعلومات.

-المستودعات.

-النقل.

ينصب التركيز على قيادة التكلفة لتحقيق النجاح السوقي في العلاقة بين::

-الزبائن والمنافسين.

-الزبائن والشركة.

-المنافسين والشركة.

- أ + ب .

جميع العبارات التالية صحيحة حول الترميز السلعي (BC) عدا واحدة خاطئة وهي::

-يزيد الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات.

-يعتبر الترميز السلعي أحد وسائل الاتصال الحديثة التي تظهر أهميتها في أعمال اللوجستك.

-يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال.

-تتشرط بعض الدول تثبيت الترميز السلعي على مشترياتها الدولية.

من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك ::

--تدفق المعلومات.

-مناولة المواد.

-التغليف الوقائي.

-المستودعات.

الأنشطة الأساسية:-

-معايير خدمة المستهلك بالتعاون مع التسويق

- ادارة المخزون

-النقل

جميع العبارات التالية صحيحة حول الترميز السلعي (BC) عدا واحدة خاطئة وهي::

-يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات.

-سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية وتعويض الأرفف.

-يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع.

-لا يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ.

1436/1

**من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية:: مكرر**

-النقل.

**جميع العبارات التالية صحيحة حول الترميز السلعي (BC) عدا واحدة خاطئة وهي:: مكرر بتغيير الخيارات**

-يعاب على نظام الترميز السلعي أنه لا يظهر الأصناف التي اقتربت من مخزون الأمان لتأمين تدفقها.

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستيك وهي:: مكرر 1435/2**

-ينصب التركيز على قيادة الكلفة في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي.

-تفوق ميزة القيمة إلى حصة سوقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة.

-يحقق النقل المنتظم الجدوى الاقتصادية في ظل وجود حركة نقل كافية .

-تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة إذ أن ازديادها يشكل تحدي لإدارة اللوجستيك .

**نوع النقل الذي يحدد الجدوى الاقتصادية والذي يستخدم عند وجود حركة نقل كافية:: مكرر 1434**

-النقل المنتظم.

## المحاضرة الثانية

**جميع العبارات التالية صحيحة حول اللوجستيك عدا واحدة خاطئة وهي::**

--تفوق ميزة الانتاجية الى حصة تسويقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة.

- يبلغ الترميز السلعي (BC) إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الاحلال.

- ينصب التركيز على قيادة القيمة في العلاقة بين الزبائن والشركة لتحقيق النجاح السوقي.

- يزيد الترميز السلعي (BC) من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات.

## واحدة من التالي ليست من أشكال خدمة الزبون::

-تجانس ممثلي المبيعات.

-عدم التعامل بالانتمان.

-ضمان التسليم ضمن فترة زمنية معينة.

-الصيانة المقنعة.

عدة أشكال لخدمة الزبون:-

-الشروط المالية وشروط الانتمان

-ضمان التسليم ضمن فترة زمنية معينة

-تجانس ممثلي المبيعات - تركيب المنتج

-الصيانة المقنعة والمواد الاحتياطية للإصلاح

## من العوامل الأساسية التي يجب مراعاتها لضمان نجاح برنامج خدمة الزبون::

-عدم تدخل الادارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج.

-التغيرات الثقافية لدى العاملين.

-اتصاف الأنظمة والاجراءات بالثبات وعدم التغيير.

-جميع ما ذكر.

## واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي::

-تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله.

- تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مستقلة لكل منها.

--تشير "الملائمة" كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية إلى ادراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها.

-يعتبر إدراك الزبون للقيمة أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استراتيجية إدارة خدمة الزبون .

## تأخذ خدمة الزبون أشكالا عديدة منها::

-عدم تجانس ممثلي المبيعات.

-عدم التعامل بالانتمان.

-تركيب المنتج.

-جميع ما ذكر.

احدى ابعاد اللوجستك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون والتي تقوم على إدارة المتطلبات المختلفة للزبائن والعمل على تلبيتها استنادا لرغباتهم أو حجم مشترياتهم وهي::

-الاتصالات.

-الملائمة.

-الاعتيادية.

-شحن الطلب.

**احدى قواعد خدمات الزبون التي تهدف لبناء بـ أعلى المستويات والتي تتفق مع المنظمات المعاصرة المركزة على إدارة الجودة الشاملة هي::**

- خدمة الزبون كمقياس أداء.

- خدمة الزبون كفلسفة.

-خدمة الزبون كنشاط.

-مواد إجراءات خدمة الزبائن.

**تتعدد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استراتيجية إدارة خدمة الزبون لتشمل ::**

-قناعات الزبون.

-إدراك الزبون للقيمة.

-ولاء الزبون.

-جميع ما ذكر.

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي::**

-تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله.

- تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى جهود فردية وربحية مستقلة لكل منها.

-تقوم الرؤيا العملية لخدمة الزبون بإيجاد قيمة مضافة ذات أهمية في سلاسل التوريد.

-يمكن السيطرة على العديد من عناصر خدمة الزبون من خلال إدارة سلاسل التوريد والتسويق.

**من العوامل الأساسية التي يجب مراعاتها لضمان نجاح برنامج خدمة الزبون::**

-ثبات أنظمة وإجراءات المنظمة وعدم تغييرها .

-التزام الإدارة العليا تجاه البرنامج.

-اهمال النواحي الثقافية تجاه البرنامج.

- أ + ب .

**تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول الى عدة عناصر حاسمة منها ::**

-ربحية مستقلة.

-جهود منفردة.

-قناعة الزبون.

-جميع ما ذكر.

تابع العناصر :-

٢-جهود متكاملة (طريق النظم)

٣-ربحية مشتركة ملائمة

**تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة منها::**

-ضمان التسليم ضمن فترة زمنية معينة.

-عدم تجانس ممثلي المبيعات.

-عدم التعامل بالانتمان.

-جميع ما ذكر.

1436/1

احدى قواعد خدمة الزبون التي تعتبر خدمة الزبون مهمة محددة ينبغي القيام بها لتلبية حاجات الزبون مثل معالجة الطلبات وإدارة المرتجعات هي:: مكرر 1434 مع الواجب

-خدمة الزبون كنشاط.

من العوامل الأساسية التي يجب مراعاتها لضمان نجاح برنامج خدمة الزبون:: مكرر مع تغير الخيارات

-خطة رئيسية تبين التغيرات الداخلية للنهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون.

مكرر في

1434,1435/1/2

وفي النموذج الاخير نفس  
الاجابة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي::

-تشير الاعتمادية كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية الى ادراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها.

## المحاضرة الثالثة

**يبرز الدور الاستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط::**

**تابع النقاط:-**تحسين خدمة الزبائن -خفض كلف التوزيع

-توليد المنافع المكانية والزمانية

-توازن الأسعار وثباتها

-التأثير على قرارات القنوات التوزيعية

**-السيطرة على كلف الشحن.**

-زيادة كلف التوزيع.

-توليد المنافع المكانية دون الزمانية.

- أ + ب .

**يقوم الامداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى::**

-تحقيق انخفاض كبير في الأسعار.

-عدم توازن الطلب.

**-عدم سيادة سوق البائع أو المشتري بشكل مطلق.**

-جميع ما ذكر صحيح.

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي::**

-يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك.

-يعتبر "التوثيق" إحدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستك.

**-يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى زيادة المخزون المركزي لدى الشركة.**

-ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمة المتخصصة.

**من النقاط التي تبرز الدور الاستراتيجي للتوزيع المادي::**

-زيادة كلف التوزيع.

-توليد المنافع المكانية دون الزمانية.

-توليد المنافع الزمانية دون المكانية.

**-التأثير على قرارات القنوات التوزيعية.**

**من أنماط كلف التوزيع::**

-تكاليف الطلب والاتصال.

-تكاليف النقل.

-تكاليف المخازن.

-جميع ما ذكر.

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي::**

-ينبغي عدم اسناد مسؤولية التوزيع لبعض وحدات المنظمة المختلفة.

-تشكل المستودعات الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك.

-يشكل المنظور الشامل لنظام التوزيع جزء أساسيا من سلاسل التوريد.

--يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية الى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة.

**يؤدي الامداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى::**

-سيادة سوق المشتري بشكل مطلق.

-سيادة سوق البائع بشكل مطلق.

-استقرار نسبي في الأسعار.

-اختلافات كبيرة في الطلب.

**يبرز الدور الاستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط::**

-خفض كلف التوزيع.

-توليد المنافع المكانية دون الزمانية.

-سيادة سوق البائع بشكل مطلق.

- أ + ب .

**من أنماط كلف التزويد::**

-تكاليف معالجة الطلب.

-تكاليف المناولة.

-تكاليف المخازن.

-جميع ما ذكر.

**جميع العبارات التالية المتعلقة باللوجستك صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي::**

--يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية الى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة.

-تعتبر السيطرة على كلف الشحن أحد الأدوار الاستراتيجية للتوزيع المادي.

-من الأفضل اسناد مسؤولية الامداد لبعض وحدات المنظمة المختلفة .

-يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك.

**يبرز الدور الاستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط منها::** مكرر مع تغير الخيارات

-توازن الأسعار وثباتها.

**يؤدي الامداد المنتظم والمستمر عبر التوزيع المادي إلى::** مكرر 1435/2

-توازن الطلب.

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي::** مكرر

-يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية الى زيادة المخزون المركزي لدى الشركة.

ننتبه لكلمة زيادة لأنه  
ممكن يجب تقليص أو  
انخفاض في هذي الحالة  
تكون صحيحة

### المحاضرة الرابعة

**المواد التي لا يؤدي نفاذها الى توقف نظام التشغيل مفهوم لأحد تصنيفات المخزون التالية::**

-المجموعة A.

-المفردات الحيوية.

-مفردات ذات معدلات طلب عالي.

-المفردات الاحتياطية.

المجموعة A- مفردات باهظة الثمن وبأعداد قليلة.

المجموعة B- مفردات متوسطة الثمن وبأعداد متوسطة.

المجموعة C- مفردات رخيصة الثمن وبأعداد كبيرة.

**جميع ما يلي من سمات المصادر الاستراتيجية لمعلومات التوريد عدا واحدة وهي::**

-بروز أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية.

-تتعلق بالمفردات ذات الربحية العالية والمخاطر المنخفضة.

-ارتباطها بنقاط الاختناقات في سلسلة التوريد.

-أهميتها عند اتخاذ قرارات الشراكة مع الموردين.

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة وهي::**

-يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة شمول خطة الجودة كافة مرافق المنظمة.

-تتطلب إدارة الجودة الشاملة إجراء تحسينات متقطعة ومفاجئة.

-تقدم إدارة الجودة الشاملة أنماط التغيير الضرورية وهي ليست بالعلاج الناجح لجميع مشاكل الانتاجية.

-يعتبر "الهيكل التنظيمي" أحد عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة.

**تشمل إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة::**

-التنظيم.

-التزام الإدارة العليا دون غيرها.

-عدم التغيير الثقافي.

- أ + ب.

تشمل أيضا:-

-تغيير الثقافة

-الالتزام الاداري

**أحد تصنيفات المخزون وفقا لمعيار الأهمية ::**

-مفردات ذات طلب عالي. ← لمعيار معدلات الطلب

-المفردات الاحتياطية.

- المجموعة B. ← لمعيار المخزون

-مفردات ذات طلب منخفض. ← لمعيار معدلات الطلب

**تعتمد فلسفة إدارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها ::**

-عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات.

-التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات.

-الجهود الجماعية في العمل.

-التحسينات المستمرة تجاه نوعية العمليات والمنتجات

-الجهود الجماعية في العمل.

-التحسينات المنقطعة والمفاجئة.

-جميع ما ذكر.

**جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة الجودة الشاملة عدا واحدة خاطئة وهي::**

- لا تعتبر إدارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع أمراض أو مشاكل الانتاجية.

-تقوم إدارة الجودة على التشخيص المبكر للانحرافات.

-يعتبر تأمين التدفق المنتظم للمواد من العوامل المؤدية إلى تحسين الجودة.

-لا يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة تحقيق ثورة ثقافية لدى العاملين.

**تعتبر "المفردات المساعدة" احدى تصنيفات المخزون وفقا لمعيار::**

-معدلات الطلب.

-الأهمية.

-قيمة المخزون .

-المساحة المخزنية.

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة وهي::**

-يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة تحقيق إحداث ثورة ثقافية لدى العاملين.

-يتطلب إدارة الجودة ركنا أساسيا في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد.

-يتحدد هدف إدارة الجودة الشاملة بمعالجة المشكلات بعد وقوعها.

- يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهودا كبيرة على المدى الطويل.

**واحدة من العبارات التالية ليست من سمات المصادر الاستراتيجية لمعلومات التوريد::**

-استخدامها في صنع القرارات على المدى البعيد.

-أهميتها عند صياغة القرارات الصنع أم الشراء.

-ارتباطها بالمستويات الدنيا في المنظمة.

-ارتباطها بنقاط الاختناقات في سلسلة التوريد.

**تشمل عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة::**

-التكنولوجيا.

-الأفراد.

-الهيكل التنظيمي.

-جميع ما ذكر.

1436/1

مكرر مع  
تغير  
الخيارات

**جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة الجودة الشاملة عدا واحدة خاطئة وهي::**

-يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة حصر خطة الجودة في قسم واحد من أقسام المنظمة.

**تعتبر "المفردات الاحتياطية" أحد تصنيفات المخزون وفقا لمعيار::**

مكرر بس جابها في 1435/1 "المفردات  
المساعدة" وممكن راح يجيبها هذا الفصل  
"المفردات الاحتياطية" وطبعا كلهم صح

-الأهمية.

**من المبادئ التي تقوم عليها فلسفة إدارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها ::**

مكرر 1435/1

بنفس الاجابة

-التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات.

## المحاضرة الخامسة

**من مزايا المعدات الرأسمالية::**

-تخضع لمعايير ضريبية خاصة.

-لا تساعد الحكومة تمويلها وشرائها.

-تعتبر جزء من المنتج النهائي.

-لا يرتبط قرار شرائها بالمبيعات والمخرجات .

## تنتهي دورة المشتريات بـ ::

-استلام المواد وقبولها.

-اختيار الموردين.

-المصادقة على قوائم الشحن.

-المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم.

مصدر التوريد الذي يقوم على عقد شراكة طويلة الأجل ما بين المشتري والمورد والذي يدعو إليه نظام إدارة الجودة الشاملة هو::

-المصدر القاعدة.

-المصدر المنفرد.

-المصدر المتعدد.

-المصدر الخارجي.

## واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المشتريات وهي::

-يعتبر تحديد المتطلبات الوظيفية الأكثر صعوبة بغية التحديد الدقيق للمواصفات.

-يلجأ المشتري للتوصيف بالعلامة التجارية عندما تكون الكمية المشتراه كبيرة.

-تمثل المرحلة الأولى للوصول إلى مواصفة المستخدم بتخطيط الجودة والمنتج.

-من أهداف إدارة الشراء تطوير وإدارة العلاقات مع الموردين.

## من مزايا المعدات الرأسمالية::

-تعتمد قرارات شرائها على اسس المبيعات والعمالة .

-تحتاج إلى تمويل قصير الأمد.

-تعتبر جزء من المنتج النهائي.

-لا تخضع إلى معايير ضريبية خاصة.

## من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها::

-الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد.

- الاحتفاظ بالموردين وعدم تغييرهم.
- تفضيل الكمية المناسبة على السعر المناسب.
- جميع ما ذكر.

### تتمثل الخطوة الثانية لدورة المشتريات بـ ::

- استلام طلبات الشراء. → الأولى
- اختيار الموردين. → الثانية
- تحديد السعر المناسب. → الثالثة
- اطلاق أمر الشراء. → الرابعة

الخامسة- المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد الاستلام.

السادسة- استلام المواد وقبولها.

السابعة- المصادقة على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة.

### يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما تكون ::

- الكميات المشتراه كبيره.
- خبرة المشتري تفوق خبرة المورد.
- المفردة تشمل على براءة اختراع.
- عدم امتلاك المورد أفضلية ابداعية لقسم معين من الزبائن.

### جميع العبارات التالية المتعلقة ب إدارة المشتريات صحيحة عدا واحدة ::

- تحتل المتطلبات الوظيفية الأهمية الأكبر بغية التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبة.
- تشارك كافة دوائر وأقسام المنظمة في عمليات الشراء بصورة فاعلة.
- يتم تأمين المفردات الروتينية عادة من خلال البحث عن موردين جدد.
- يقوم المصدر المنفرد للتوريد على عقد شراكه طويلة الأمد ما بين المشتري والمورد.

إذا كانت الثابتة السنوية لأحد الجديدة \$ ٨٠٠٠ وأن سعر بيع الوحدة هو \$ ٢٥ والتكلفة المتغيرة للوحدة \$ ٩,٥ فإن نقطة التعادل لهذا المنتج هي ::

نقطة التعادل = سعر البيع - التكاليف المتغيرة

$$١٥.٥ = ٩.٥ - ٢٥ =$$

التكاليف الثابتة / ١٥.٥

$$= ١٥.٥ / ٨٠٠٠ = ٥١٦ وحدة$$

- ٣٢٠ وحدة.

- ٥١٦ وحدة.

- ٢٣٢ وحدة.

- ٨٤٢ وحدة.

في ظل البيع لأحد المنتجات \$٣٠ والتكلفة الثابتة السنوية \$٩٥٠٠ ، التكلفة المتغيرة للوحدة \$ ١٢,٥ فإن العائد المنتظر من تصنيع ٩٠٠ \$ وحده هي ::

التكاليف الكلية = الثابتة + (المتغيرة \* عدد الوحدات) \$١٥٧٥٠.-

$(٩٠٠ * ١٢.٥) + ٩٥٠٠ =$  \$٦٢٥٠.-

$٢٠٧٥٠ = ١١٢٥٠ + ٩٥٠٠ =$  \$١٧٥٠٠.-

العائد المنتظر = (سعر البيع \* عدد الوحدات) - التكاليف الكلية \$١٧٤٨٨.-

$٢٠٧٥٠ - (٩٠٠ * ٣٠) =$

$$ ٦٢٥٠ = ٢٠٧٥٠ - ٢٧٠٠٠ =$

من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها ::

-الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد.

-الاحتفاظ بالموردين وعدم تغييرهم.

-تفضيل الكمية المناسبة على السعر المناسب.

-جميع ما ذكر.

تتمثل الخطوة الثالثة لدورة المشتريات بـ ::

-استلام طلبات الشراء.

-تحديد السعر المناسب.

-اختيار الموردين.

-اطلاق أمر الشراء.

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما يكون ::

-الكميات المشتراه كبيره.

-العملية لا تمتاز بسرية.

-خبرة المورد تفوق خبرة المشتري.

-عدم امتلاك المورد أفضلية ابداعية لقسم معين من المشتريين.

**جميع العبارات التالية المتعلقة بإدارة المشتريات صحيحة ما عدا واحدة خاطئة هي::**

-يتم تأمين المفردات الروتينية عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين.

-تمثل المواصفات المعيارية نتائج للدراسات والجهود المبذولة من قبل الجهات الحكومية والمراكز البحثية.

-يدعو نظام إدارة الجودة الشاملة إلى مصدر التوريد المنفرد.

-تمثل متطلبات الكمية الأهمية الأكبر عند التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبة.

1436/1

**تمتاز المعدات الرأسمالية بكونها::** مكرر مع تغير الخيارات

-تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات.

**من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها::**

-الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد.

**تتمثل الخطوة الرابعة لدورة المشتريات بـ ::** مكرر مع تغير ترتيب الخطوات

-إطلاق أمر الشراء

**يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية في حالة::** مكرر مع تغير الخيارات

-كون الكميات المشتراة صغيرة.

## تابع المحاضرة الخامسة

إذا كان سعر البيع للمنتج هو \$٤٦ والتكلفة الثابتة السنوية \$١٤٨٠٠ وفي ظل كون التكلفة المتغيرة للوحدة \$١٨,٥ فإن العائد المنتظر من تصنيع ١١٦٠ وحدة هو::

$$\begin{aligned} \text{التكاليف الكلية} &= \text{الثابتة} + (\text{المتغيرة} * \text{عدد الوحدات}) \\ &= (١١٦٠ * ١٨,٥) + ١٤٨٠٠ = \$٣٨٥٤٢- \\ &= ٣٦٢٦٠ = ٢١٤٦٠ + ١٤٨٠٠ = \$١٧٠٨٢- \\ \text{العائد المنتظر} &= (\text{سعر البيع} * \text{عدد الوحدات}) - \text{التكاليف الكلية} \\ &= ٣٦٢٦٠ - (١١٦٠ * ٤٦) = \$١٧١٠٠- \\ &= ١٧٠٨٢ - ٥٣٠٠ = \$١١٧٨٢- \end{aligned}$$

إحدى مصادر التوصيف حسب المواصفة التي تمثل الدراسات والجهود المبذولة من قبل الحكومات ومراكز البحث والتطوير::

-المواصفات المعيارية-

## المحاضرة السادسة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي::

-تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات الإنتاج.

-يفترض التوبيخ الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات.

- تستوجب الإدارة الكفؤة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص ببطء شديد لضمان الدقة.

-تستوجب المرتجعات التجارية غير المجازة مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجة.

أحدى الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء والتي تحقق سرعة التعامل مع الموردين والضغط عليهم لتقديم أفضل الخدمات ، في ظل البرمجة الآلية لملفات المخزون وهي::

-صيغة مؤشر السعر.

-أنظمة مسارات المورد.

-منحنى التعلم.

## -تخطيط المتطلبات المادية (MRP)

**ليست من الخطوات الرئيسية في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض في الشراء::**

-تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.

-تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.

-تطوير هدف محدد للتفاوض.

- تجنب تحليل موقف المجهز التساومي.

**احدى مساحات الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء والتي تتطلب بأن تكون قوائم بيانات المواد وملفات المخزون مبرمجة آليا وهي ::**

-تحليل الخصومات السعرية.

-منحنى التعلم.

-تخطيط المتطلبات المادية.

-الكلف الاجمالية للمالك.

**واحدة من التالي ليست من الخطوات الرئيسية في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض في الشراء::**

-تطوير العديد من الأهداف للتفاوض.

-تحليل موقف المجهز التساومي.

-تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة.

-محاولة التعرف على احتياجات المجهز ( مكاسبه).

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي::**

-لا تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات الإنتاج.

-لا بد من تأسيس فريق يتولى التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات.

- تستوجب الادارة الكفوة للمرتجعات اجراء عملية المعاينة والفحص ببطء شديد لضمان الدقة.

-يجب أن تدار أنشطة المرتجعات أول بأول بغية تحديد مسار المنتج المرتجع.

أحد الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء والتي تقوم على استخدام الخبرة في زيادة الانتاج بالشكل الذي يؤدي إلى تخفيض تكلفة الوحدة الواحدة هي ::

--تخطيط المتطلبات المادية.

-منحنى التعلم-

-تحليل الخصومات السعرية .

-صيغة مؤشر السعر.

واحدة من التالي ليست من الخطوات الرئيسية في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض في الشراء ::

-تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض.

-تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصلة.

- تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها فقط.

-توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة.

جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة المرتجعات عدا واحدة خاطئة وهي ::

- لا يفترض التنبؤ الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات.

- تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات الإنتاج.

-لا بد من إجراء المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة حتى لا تهبط قيمة المنتج.

-تتمثل الخطوة الأولى لإدارة المرتجعات بالنظرة العامة للشكل البيني للإدارة الحديثة.

مكرر في ثلاث نماذج مع  
تغيير الخيارات للإجابة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي::

-لا تتطلب الإدارة الكفوة للمرتجعات السرعة في إجراء عملية المعاينة والفحص للمنتجات.

من الخطوات الرئيسية التي ينبغي مراعاتها من قبل المشتري لتنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض::

مكرر مع تغيير مفهوم السؤال

-تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.

-تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.

-تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض.

- أ + ب

إحدى الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء التي تعطي مساحة أكبر في تخفيض السعر عند الإنتاج الأكبر بحكم زيادة الخبرة وبالتالي وجود قوة أكبر في التفاوض مع الموردين::

-منحى التعلم.

-صيغة مؤشر السعر . → دراسة مزيج السعر الفعلي المدفوع للمشتريات

-تخطيط المتطلبات المادية (MRP) → إذا كانت قوائم بيانات المواد وملفات المخزون مبرمجة آليا

-أنظمة مسارات أو مسالك المورد. → تكون مع مراعاة طريقة الشحن والنقل

\*\*عبارة عن 15 موضوع محدد للبحث ضمن إدارة الشراء ممكن يجب منها\*\*

### المحاضرة السابعة

من العوامل التي يجب أن تبني عليها الاستراتيجية العالمية للوجستك وسلاسل التوريد::

تابع العوامل::

-التركيز على السوق.

-الاستجابة السريعة في التوزيع.

-خدمات منتشرة.

-قنوات ابداعية.

-حلقات توزيعية طويلة.

-خدمات محدودة.

-السرعة في تقديم المنتج.

-جميع ما ذكر صحيح.

من أبرز التحديات التي تواجه التسويق في القرن الحالي كما أوجزها فيليب كوتلر::

- العولمة السريعة
- الاتساع او التعاضم السريع لتكنولوجيا المعلومات وخاصة الانترنت
- التغيرات الاقتصادية العالمية
- الدعوات إلى أخلاقيات ومسؤوليات اجتماعية أكثر.

-تراجع أهمية أخلاقيات الأعمال.

-نمو التسويق الغير الربحي.

-تراجع ظاهرة العولمة.

-محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات.

أحد المستويات المؤثرة على أنظمة التوزيع العالمي الذي يشير الى المتغيرات التي تحدث في البيئة الخارجية الكلية كالمغيرات القانونية ، الاقتصادية هي::

-المستوى الكلى العالمى.

-شبكة القيمة.

-مستوى التقديم.

-الشركة.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة سلاسل التوريد في ظل العولمة وهي::

-تعتبر "دورة حياة المنتج" من العوامل التي يمكن أن تؤثر على قرار دخول الشركة إلى الأسواق العالمية.

التوجهات المستقبلية

-ظهور "المنظمات المتخصصة" بالتوريد أغنت الشركات عن اتباع المدخل المتكامل.

-تعتبر "المعايير الاجتماعية" من العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا.

-يعتبر "التملك / الاستحواذ" أحد استراتيجيات دخول الأسواق العالمية.

من أهم العوامل التي يمكن أن تؤثر على قرار الشركة للدخول إلى الأسواق العالمية ::

- دورة حياة المنتج.
- مصدر المنتجات والأشكال الجديدة.
- المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية.
- مدى توفر المواد الأولية.



-طاقة الإنتاج.

تابع أهم

-التنوع الجغرافي.

العوامل

-قدرة أو طاقة السوق.



-جميع ما ذكر صحيح.

من العناصر الغير مسيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا::

-المستودعات.

-خدمة الزبون.

-القوى التكنولوجية.

-النقل.

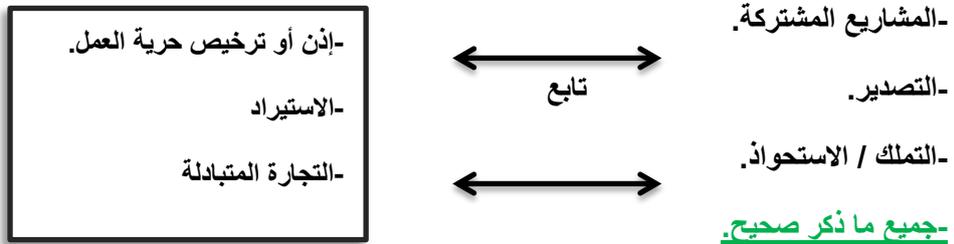
هناك ثلاث مستويات تؤثر على أنظمة التوزيع العالمي والتي ينبغي التدرج في دراستها بإحدى الترتيبات التالية::



ما كتبت جميع الخيارات لأنه ما أبغى  
تتشتتون في شكل ترتيب المستويات

-الشركة <<شبكة القيمة >>المستوى الكلى العالمى.

من الاستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية ::



من أبرز التحديات التي تواجه التسويق في القرن الحالي كما أوجزها المختصون في هذا المجال::

-تراجع التسويق الغير الربحي.

- العولمة السريعة.

-تراجع أهمية المسؤولية الاجتماعية في العمل.

-محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات.

واحدة من الآتي ليست من العوامل التي يجب أن تبني عليها الاستراتيجية العالمية للوجستك وسلاسل التوريد::

-السرعة في تقديم المنتج.

-التركيز على السوق.

-خدمات محدودة.

-حلقات توزيعية قصيرة.

من العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد للمنظمات العالمية ::

-العوامل التنافسية-

-المستودعات.

-التغليف.

-خدمة الزبون.

العناصر الغير مسيطر عليها :-القوى

-القوى القانونية والسياسية. -القوى التكنولوجية.

-العوامل الاجتماعية والثقافية. -العوامل الجغرافية

-القوى التنافسية

العناصر المسيطر عليها :-المخزون

-خدمة الزبون -النقل

-المستودعات -نشاطات اخرى

-التغليف

تستطيع المنظمة أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت ::

-الذاتية-

-ميزة الملكية الغير محدودة.

-ميزة الموقع المحلي المحدد.

- أ + ب .

-ميزة الملكية المحدودة.

-ميزة الموقع المحدد.

-الذاتية.

1436/1

واحدة من الآتي ليست من العوامل التي يجب أن تبني عليها الاستراتيجية العالمية للوجستيك وسلاسل التوريد :: مكرر في 1435/1 بنفس الاجابة

-قنوات توزيعية طويلة-

أحد المستويات المؤثرة على أنظمة التوزيع العالمي الذي يستوجب التركيز على العامل المهم الذي يضم المنافسون والمجهزون والشركاء هو ::

مكرر بنفس الاجابة

في نموذج 1435/2

- شبكة القيمة-

من أهم العوامل التي يمكن أن تؤثر على قرار الشركة للدخول إلى الأسواق العالمية :: مكرر

-طاقة السوق .

-دورة حياة المنتج.

-طاقة الانتاج.

-جميع ما ذكر-

من العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا :: مكرر 1435/2

-العوامل التنافسية-

## المحاضرة الثامنة

**يرجع إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد إلى عدة أسباب منها::**

عبارة عن ١٤ سبب ذكروها  
كوبس

-استخدام التكنولوجيا المتقدمة.

-الفعاليات غير المتكررة في العملية.

-التسلسل أو التوازي في أداء العمليات.

-الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية.

**يعتبر "بعد العمليات" محو لأحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد وهي::**

-معيار التكلفة الكلية.

-معيار عملية الأعمال.

-معيار الطلب الكامل.

-معيار بطاقة الأداء المتوازن.

**يحدث التركيز على أجزاء العملية التي يستغرق إنجازها الزمن الأطول في متوسط أزمنة الدورة وذلك ضمن إحدى خطوات طرق تقليل الفجوة الزمنية في سلسلة التوريد وهي::**

-تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن الدورة.

-تحديد فرص تقليل زمن الدورة.

-قياس أداء عملية زمن الدورة.

تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة.

**يتمثل الجزء الإبداعي للفريق المتخصص بتقليل زمن الدورة في سلاسل التوريد بـ::**

-تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة لتقليل زمن الدورة.

-تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة.

-قياس أداء عملية زمن الدورة.

-تحديد فرص تقليل زمن الدورة.

واحدة من التالي ليست من عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد::

-عدم تدخل الإدارة العليا.

-تطبيق نظام المعلومات والتكنولوجيا الحديثة.

-التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد .

-استخدام الفرق متعددة الوظائف.

أحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد الذي يشير لمقدرة السلسلة على تحقيق ١٠٠% من الطلب في التوقيت المحدد هو::

-معيار الطلب المثالي أو / المثالي.

-معيار التكلفة الكلية

-معيار بطاقة الأداء المتوازن.

-معيار التفاوض.

سلسلة التوريد من الفعاليات المتكررة والمترابطة التي تحقق الانتفاع من الموارد المتاحة عبر تحويل الشيء الملموس إلى نتائج محددة قابلة للقياس مفهوم يشير إلى ::

-النقل المنتظم.

-عملية الأعمال.

-الطلب المثالي.

-بعد التعلم والنمو.

أحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد الذي يقوم على التوريد الدقيق للشحنات بالوقت والكمية المحددة بالإضافة لدقة قوائم الشحن وسلامة عملية النقل ، هو ::

-معيار بطاقة الأداء المتوازن.

-معيار الطلب الكامل.

-معيار التكلفة الكلية. ← لنظام التزويد الشامل

بعد التعلم والنمو.

الإدارة الأساس في فهم سلاسل التوريد والتي تشير "لسلسلة منطقية من الإجراءات ذات الصلة التي تحول المدخلات إلى مخرجات وهي" ::

مكرر في 1435/2  
بنفس الإجابة

\*تمتد خارطة العمليات من المورد ← الزبون

-خارطة العمليات.

1436/1

يرجع إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد إلى عدة أسباب منها:

سؤال الواجب وكرر في 3 نماذج مع  
تغير الخيارات

-الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية.

من عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد:

مكرر في نموذج  
1434 مع نفس الإجابة

-استخدام الفرق متعددة الوظائف.

-مساندة الإدارة العليا

-الالتزام التام بأهداف تقليل زمن الدورة

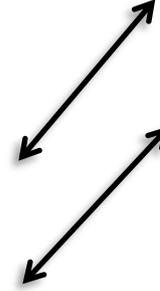
-تطبيقات إدارة الجودة الشاملة

-تدريب الأفراد العاملين على طرق تقليل زمن الدورة

-تأسيس الرقابة وتقديم التقارير المستمرة حول معايير قياس  
زمن الدورة

-تطبيق نظام المعلومات الفعال والتكنولوجيا الحديثة

-التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد.



### المحاضرة التاسعة

واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الالكترونية وهي:

-تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات.

-قل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.

-عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض الشركة.

-عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول تحقيق الاستجابة الفاعلة للزبان وهي:

-يعتبر رضا الزبائن من الأسباب الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي.

-تعمل الإدارة اللوجستية على خلق التوازن سعري عن طريق مخازنها.

-يكن الحل الأمثل للاستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT).

-لا تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والامداد.

**واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الالكترونية وهي::**

-معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين .

-زيادة التكاليف التشغيلية للشركات.

-عدم الحاجة الشركات إلى رأس مال ضخ.

-اختصار الزمن والمسافات.

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول تحقيق الاستجابة الفاعلة للزبانن وهي::**

-تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة.

-يمكن الحل الأمثل للاستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT).

-تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والامداد.

-تعمل الإدارة اللوجستية للوصول إلى حالة من عدم الاستقرار السعري عن طريق مخازنها.

**أحد أنواع شبكات الأنترنت التي تخدم العمليات التسويقية والتي تربط أجهزة حاسب شخصية ومحطات هواتف بحدود مساحة جغرافية محددة لا تزيد عن ميل أو ميلين هي ::**

-شبكة المناطق الواسعة (WANs).

-شبكة المناطق المحلية (MANs).

← شبكة المناطق المركزية (LANs).

شبكات ذات سرعة عالية صممت لربط  
اثنتين أو أكثر من LANS بحدود  
إقليم جغرافي محدد

**جميع ما يلي من سمات التجارة الإلكترونية عدا واحدة وهي::**

-الشراء المباشر من الموقع.

-تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات.

-الحاجة الشركات إلى رأس مال ضخ.

-معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين .

أحد أنواع شبكات الأنترنت التي تخدم العمليات التسويقية والتي تمتد لمساحة جغرافية كبيرة بحيث تربط  
المئات من أجهزة الحاسب و الهواتف لتشمل عموم البلد وهي :: مكرر 1434 بنفس الإجابة

شبكة المناطق الواسعة ( WANs )

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول تحقيق الاستجابة الفاعلة للزبائن وهي :: مكرر 1434 بنفس الإجابة

-تخدم شبكة المناطق المحلية (LANs) العمليات التسويقية بمساحة جغرافية محددة لا تزيد عن ميلين.

-تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والامداد.

-تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الاستقرار السعري عن طريق مخازنها.

-تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون.

**من سمات التجارة الالكترونية::**

-تقليل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.

-زيادة التكاليف التشغيلية للشركات.

-حاجة الشركات لمساحات شاسعة لإقامة معارضها.

-عدم حاجة الشركات الى رأس مال ضخم.

## المحاضرة العاشرة

**أحد أنماط المخزون الذي يهدف إلى تغطية الاختلالات في عملية التصنيع::**

ينشأ عنها تراكم المخزون وذلك بغرض  
الاستفادة من خصم الكمية وتقليل كلف الشحن  
والنقل والأعمال الورقية.

-المخزون بالدفعات الكبيرة.

-نقطة إعادة الطلب.

-المخزون الواسع.

**\*\*المخزون المنقول::** و ذلك إلى مواقع أخرى للمنظمة  
أو مراكز توزيع أخرى

-مخزون الأمان.

إحدى طرق تقييم المخزون التي تعتبر من أكثر الطرق بساطة في التطبيق وشيوعا في

الاستخدام المحاسبية الداخلية ::

-قاعدة ما يدخل أولا يخرج أولا .

## من أبرز أهداف ادارة المخزون ::

### -تجنب حالات التقادم-

- الاحتفاظ بالمخزون بكميات كبيرة.
- تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون.
- تحقيق الخدمة العالمية للزبون الخارجي دون الداخلي.

-تحقيق الخدمة العالمية للزبون الداخلي والخارجي

-اختيار الكمية الاقتصادية للمخزون

-تقليل تكلفة الاحتفاظ بالمخزون

-الاستثمار الأمثل لرأس المال

-تحقيق التكلفة الأقل للعمليات

أبرز أهداف  
ادارة  
المخزون

## واحدة من النقاط التالية ليست من النقاط الهامة لبلوغ أهداف ادارة المستودعات::

-تعظيم استخدام المساحة المخزنية.

### -زيادة الجهد المادي الخاص بنقل المواد غلى داخل وخارج المستودعات-

-المحافظة على مسار الترميز للمفردات.

-تأمين قنوات الاتصال مع المستهلكين.

## أحد أنماط المخزون الذي يهدف الى تغطية التذبذبات غير المتوقعة في التوريد والطلب هو ::

### -مخزون الأمان-

احدى المخزون التي نفترض بأن السلع يتم الأسعار الجارية ويتم بموجبها تقييم الوحدات  
بآخر سعر تم بموجبه شراء الكميات الأخيرة وهي ::

### -قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً-

## من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة ::

-المتابعة الزائدة بسبب ردود فعل الزبائن.

-حدوث عجز في المخزون بما يؤدي إلى تشويش الجدولة.

-زيادة المبيعات.

### -أ + ب-

## جميع ما يلي من الأهداف لإدارة المخزون عدا واحدة وهي::

-تحقيق الخدمة العالمية للزبون الداخلي والخارجي

-اختيار الكمية الاقتصادية للمخزون

-تجميد جزء كبير من رأس المال في المخزون.

-تجنب حالات التقادم.

## طريقة تقييم المخزون التي تعتبر من أفضل الطرق في ابراز القيمة الحقيقية للمخزون في آخر المدة على كلف السلع المباعة هي::

تستخدم في محاولة للتطابق ما بين الرصيد الحقيقي في نهاية المدة وبين تكلفة السلع المباعة وأيضا تهتم بتحديد متوسط التكلفة خلال الفترة الزمنية المحددة.

← طريقة متوسط (معدل) التكلفة.

-طريقة التكلفة المحددة.

## تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى ::

-زيادة فرص البيع.

-المتابعة الزائدة.

-ارتفاع مؤشرات الانتاجية.

-إدامة مستوى مقبول من الخدمة.

### غير الدقيقة::-

-فقدان المبيعات

-حدوث المخزون الخطأ

-حدوث حالات العجز بالمخزون بـ المخزون مما يؤدي إلى

تشويش الجدولة

-المتابعة الزائدة

-حدوث المخزون الخطأ

-انخفاض في مؤشرات الانتاجية

-الأداء الضعيف وغير الكفاء في توريد المواد المطلوبة

### الدقيقة::-

-التشغيل الكفوء لنظام إدارة المواد

-إدامة مستوى مقبول من الخدمة

-التشغيل الفعال والكفاء

-تحليل المخزون

1436/1

تصب أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمة بين :: مكرر بنفس الإجابة نموذج 1434/2

-متطلبات العمليات والمخرجات من العملية السابقة.

-المنتجات الجاهزة ومكوناتها.

-التوريد والطلب.

-جميع ما ذكر.

نمط المخزون الملائم لبعض المنتجات في سوق التجارة الدولية مثل الحبوب والمعادن الثمينة التي تتذبذب أسعارها في ضوء العرض والطلب العالمي هو :: مكرر بنفس الإجابة نموذج 1435/1

-المخزون الواسع

من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة :: مكرر بنفس الإجابة نموذج 1435/1

-المتابعة الزائدة.

من الأمور التي يتوجب على ادارة المستودعات القيام بها لغرض زيادة الإنتاجية

وتقليل التكاليف :: مكرر بنفس الإجابة نموذج 1434/2

-تعظيم استخدام المساحات المخزنية.

### المحاضرة الحادية عشر

إذا كانت قيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١٢ (٦٣٣٢) مليون دولار، والمبيعات لعام ٢٠١٢ (٨٧٤٢٠) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية ٢٠١١ (٥٥٦٠) فإن دوران المخزون :: مكرر في نموذج 1435/1 مع تغير الأرقام

متوسط القيمة للمخزون = ( قيمة مخزون ٢٠١١ + قيمة مخزون ٢٠١٢ ) / ٢

-١٥.٧ مره

= ( ٥٥٦٠ + ٦٣٣٢ ) / ٢

-٧.٤ مره

= ١١٨٩٢ / ٢ = ٥٩٤٦ مليون دولار

-١٤.٧ مره

دوران المخزون = المبيعات / متوسط المخزون

-١٣.٨ مره

= ٥٩٤٦ / ٨٧٤٢٠ =

= ١٤.٧ مرة

## جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي ::

-تؤدي الكمية الاقتصادية للمخزون لإبقاء التكلفة الكلية للاحتفاظ بالمخزون بحدودها الدنيا.

-تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيدا ومن أصعبها تحديدا.

-عند انخفاض مستوى مخزون الأمان تزداد كلف نفاذ المخزون.

-يشير الطلب المستقل إلى المواد الأولية والأجزاء التكميلية التي ستستخدم في إنتاج المنتجات النهائية.

إحدى حالات كلف نفاذ المخزون التي يكون التجهيز خلالها من مصدر داخلي كما ويسهل من

خلالها السيطرة على مدة التوريد وهي :: مكرر 1434، 1435/1

-تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد.

من أهم وظائف إدارة المخزون ::

-تحقيق الموائمة المزدوجة بين أنظمة الانتاج وأنظمة التوزيع.

-تجنب حدوث انسيابية مستلزمات الانتاج .

-عدم السعي وراء الحصول على خصم الكمية.

- أ + ب .

التكلفة الناجمة عن الحالات التي يزيد فيها الطلب عن الكمية المخزونة الفعلية في

المستودعات مفهوم يشير إلى ::

-تكلفة نفاذ المخزون.

-تكلفة الاحتفاظ بالمخزون.

-تكلفة أمر الشراء.

-تكلفة إعادة الطلب.

تحتاج المنظمات باختلاف أنواعها إلى الإدارة الكفوة للسيطرة على المخزون لكون

المخزون ::

-يمثل استثمارا ماليا.

-لا يمثل سلاح تنافسي قوي لدى المنظمات.

-يؤثر عادة على جميع العمليات اليومية للمنظمة.

-ليس ذي أهمية في حياة المنظمات.

**جميع ما يلي من صور كلف نفاذ المخزون عدا واحدة هي::**

-انخفاض الطلبات المرتدة .

-فقدان المبيعات المستقبلية.

-فقدان الزبون.

-العرامات بسبب الاخلال في العقود المبرمة.

**جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي::**

-تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيدا ومن أصعبها تحديدا.

-يمكن الهدف من نظام السيطرة على المخزون بتقليل الكلف الكلية لنظام المخزون.

-عند زيادة مستوى مخزون الأمان تزداد كلف نفاذ المخزون.

-تؤدي الكمية الاقتصادية للمخزون إلى نقطة تعادل كلف الاحتفاظ بالمخزون و كلف الشراء.

**إحدى حالات كلف نفاذ المخزون التي تصل في ظلها كمية المخزون إلى الصفر عند وصول المفردات المطلوبة إلى المخازن هي::**

-ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.

**يشير مفهوم (الكمية الاقتصادية للمخزون) إلى ::**

-كمية الطلب المتعلقة بنقطة التعادل لكل من كلف الاحتفاظ بالمخزون و كلف أمر الشراء.

1436/1

إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل ٦١٥ يوما، وأن المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد بين الموردين هي تسعة أيام وفي ظل كون مخزون الأمان يساوي ١٤١٠ وحدة فإن نقطة إعادة الطلب:: مكرر في ٣ نماذج مع تغير الأرقام

نقطة إعادة الطلب = مخزون الأمان + ( حجم الطلب في وحدة الزمن \* مدة التوريد )

$$١٤١٠ + (٩ * ٦١٥) =$$

$$١٤١٠ + ٥٥٣٥ =$$

$$٦٩٤٥ =$$

-٤١٢٥ وحدة

-١٢٠٧٥ وحدة

-١٣٣٠٥ وحدة

-٦٩٤٥ وحدة

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي::

مكرر في نمودجي 1434,1435/1 مع  
تغير الخيارات وفي نمودج 1435/2 نفس  
الاجابة

- عند انخفاض مستوى مخزون الامان تقل كلف نفاذ المخزون.

إحدى حالات كلف نفاذ المخزون التي تقتضي القيام بإعادة احتساب مخزون الامان عبر طرق رياضية مختصة بهدف سرعة توفير طلب الزبون::

-ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.

-تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد.

-حالة الطلب المرتد.

-ظروف التأكد (أو اليقين)

من أهم وظائف إدارة المخزون:: مكرر 1435/1 مع تغير الخيارات

-تأمين الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الإنتاج.

## المحاضرة الثانية عشر

مكرر في ٣ نماذج مع  
تغير الخيارات

من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب::

-عدم احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد.

-ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب ثابت.

الفروض التي يقوم عليها نقطة إعادة الطلب::

- ثبات كمية الشراء.
- عدم احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد.
- الفواصل الزمنية بين حالات إعادة الطلب.

-عدم ثبات كمية الشراء.

-جميع ما ذكر صحيح.

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول توزيع المواقع المخزون وهي::**

-من عيوب أنظمة التوزيع المركزية عدم القدرة على التفاعل مع الطلبات المحلية .

-تتصف أنظمة التوزيع اللامركزية بارتفاع كلف الاتصال والتنسيق على مستوى مراكز التوزيع.

-يعتبر التعاون مع الموردين بخصوص المشاكل الجدولة من أهداف إدارة توزيع المخزون.

-يؤدي نظام تخطيط متطلبات التوزيع الى التفاعل الأكبر مع طلبات الزبائن.

**لغرض تحديد مخزون الأمان لابد من معرفة ::**

-مدة التوريد.

-نقطة إعادة الطلب.

-المنتجات البديلة.

- أ + ب .

بافتراض أن الانحراف المعياري المعياري يبلغ ٣٢٥ وحدة وفي ظل الرغبة في الحصول على

مستوى الخدمة يبلغ عند معامل أمان (١,٦٨) فإن مخزون الأمان::

- ٥٤٦ وحدة

- ٣١٥ وحدة

- ٨٧١ وحدة

- ٥٣٠ وحدة

مخزون الأمان = الانحراف المعياري \* معامل الأمان

$$= ٣٢٥ * ١.٦٨$$

$$= ٥٤٦ وحدة$$

**يمكن احتساب كمية الطلب في ظل نظام المراجعة الدورية للمخزون وفقا للمعادلة::**

-المستوى المستهدف — المخزون الفعلي.

**من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون ::**

-تقليل كلف النقل.

١-تحقيق المستوى اللازم لخدمة الزبون.

٢- تقليل كلف النقل.

٣- تقليل كلف المناولة.

٤-التعاون مع الموردين لتقليل وحل مشاكل الجدولة.

أهداف إدارة توزيع  
المخزون

-تقليل كلف المناولة.

- عدم التعاون مع الموردين بخصوص عملية الجدولة.

- أ + ب.

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة توزيع المخزون وهي ::**

-يجب اطلاق أمر الشراء عندما يكون المخزون متاح بكمية كافية خلال فترة التوريد.

-من عيوب أنظمة التوزيع المركزية لمواقع المخزون عدم القدرة على التفاعل مع الطلبات المحلية .

-تتصف أنظمة التوزيع اللامركزية بتقليل كلف الاتصال والتنسيق .

-يعتبر الشراء المبكر من الطرق المستخدمة للوقاية من حالات عدم اليقين.

**من الملامح المميزة لأنظمة التوزيع اللامركزية ::**

-امكانية تقليل كلف الاتصال والتنسيق.

-مواجهة الحالات الخاصة مثل الموسمية .

-محاولة الموازنة بين المخزون متاح وبين حاجة مراكز التوزيع.

- أ + ب.

1436/1

مكرر في نموذج 1435/1 مع  
تغير الخيارات وفي نموذج  
1435/2 نفس الإجابة

**من الطرق المستخدمة للوقاية من حالات عدم اليقين في المخزون ::**

-عدم الاحتفاظ بمخزون زائد.

-الشراء المبكر.

-إطالة مدة التوريد.

-تخفيض مستوى المخزون.

**يمكن احتساب المستوى المستهدف في ظل نظام المراجعة الدورية للمخزون**

**وفقا للمعادلة ::**

-الطلب في وحدة الزمن + (مخزون الأمان X التوريد) + مخزون الأمان.

مكرر في نموذج 1435/1  
بنفس الإجابة

مكرر في نموذجين 1435/1  
2 , مع تغير الخيارات .

**من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون ::**

-التعاون مع الموردين لحل مشاكل الجدولة.

## المحاضرة الثالثة عشر

**مؤشرات التحسين المستمر في أداء المنظمة جراء استخدام نظام الجدولة الفورية (JIT)::**

-وصول الشحنات بناء على مواعيد الجدولة.

-زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون.

-انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل.

-زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكان.

**أثرت الجدولة الفورية (JIT) على استراتيجية المنظمة من خلال التركيز على::**

- أسبقيات التنافس .

-الموقع الاستراتيجي.

-الاختلاف مع أهداف الموردين.

-أ + ب.

**من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT)::**

-العقلية الراجعة بالتغير.

-توافق أهداف المشتري والبائع.

-الحاجة إلى استثمار عال وخبره متراكمه.

-المرونة العالية في عمليات المنظمة التشغيلية.

مكرر ٣ نماذج مع تغير  
الخيارات

**جميع العبارات المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي ::**

-ينبغي تحديد طرق أو مسالك النقل بشكل مسبق.

-يعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد.

-يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل.

-لا يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج.

**من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير التي تعود إلى المنتج ::**

### -التخزين-

- موسمية نقل المنتج.
- طبيعية ومدى القوانين الحكومية للناقل.
- درجة المنافسة الداخلية والخارجية.

**من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير التي تعود إلى السوق ::**

-التخزين.

-الكثافة.

-سهولة أو صعوبة المناولة.

### -موسمية نقل المنتج-

**من أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمة جراء استخدام نظام الجدولة الفورية (JIT) ::**

-عدم انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل.

-زيادة المساحة المخزنية.

-زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكان.

-انخفاض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون.

**أحد مكونات نظام الجدولة الفورية (JIT) والتي تشير لمحاولة تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية هي ::**

-التركيز على المؤسسة .

-استخدام نظام البطاقة.

-الجدولة الفورية للشراء.

-بناء نظام الصيانة المنتجة.

**من سمات عمليات الشراء التقليدية مقارنة بنظام الجدولة الفورية (JIT) ::**

-وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات.

-حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات.

-انخفاض كلف المخزون.

-التعامل مع العديد من الموردين.

1436/1

يهدف نظام الجدولة الفورية للإنتاج (JIT) والتي تشير الى تقليل واختزال الضائع الذي يحدث بسبب ::

-زمن الانتظار.

-الإنتاج المعيب أو التالف.

-الخلل في أداء العمليات.

-جميع ما سبق.

إحدى مكونات نظام الجدولة الفورية (JIT) والتي تشير لاستقرار الإنتاج وثباته بين مختلف محطات العمل::

-تمائل عبء العمل.

من الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفورية (JIT)::

كرر في 1435/1 بنفس الاجابة  
و1434 بتغير الخيارات

-تقليص المهل الزمنية للتصنيع.

من سمات نظام الجدولة الفورية (JIT) مقارنة بعمليات الشراء التقليدية::

كرر في 1434 بنفس الاجابة  
و1435/1/2 بتغير الخيارات

-حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات.

الشراء بنظام الجدولة الفورية	الشراء التقليدي
حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات	حجم دفعات كبيرة بفترات زمنية طويلة
وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات	يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبيا
التعامل مع القليل من الموردين ،وقد يكون واحدا	التعامل مع العديد من الموردين
عقود شراء طويلة الأجل	عقود شراء قصيرة الأجل
حجم المخزون صغير	حجم المخزون كبير نسبيا

## المحاضرة الرابعة عشر

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير التي تعود إلى المنتج ::

عوامل تعود إلى المنتج::  
-الكثافة -التخزين  
-سهولة أو صعوبة المناولة  
-المسؤولية القانونية



عوامل تعود إلى السوق::  
-درجة المنافسة الداخلية والخارجية.  
-موقع الأسواق التي تحدد المسافة للبضاعة المنقولة  
-طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل  
-توازن أو عدم توازن أجور النقل  
-موسمية نقل المنتج  
-ما إذا كانت المنتج نقل محلي أو عالمي

-موسمية نقل المنتج.

-موقع الأسواق التي تحدد المسافة للبضاعة المنقولة.

-درجة المنافسة الداخلية والخارجية.

-سهولة أو صعوبة المناولة.

واحد من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي::

-المساهمة في خفض تكاليف التخزين.

-أقل تكلفة في التغليف الحمائي.

-زيادة العناية الفائقة في المناولة.

-أقل ضرر للبضاعة.

جميع ما يلي من مزايا النقل الجوي عدا واحدة وهي::

-سرعة إدخال البضاعة إلى السوق.

-أقل تكلفة في التغليف الحمائي.

-الحاجة الكبيرة إلى العناية الفائقة في المناولة.

-أقل ضرر للبضاعة.

جميع العبارات التالية المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي::

-يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج.

-يتطلب النقل الجوي تكلفة أكبر في التغليف الحمائي.

-يشكل النقل الجزء الأكبر ضمن كلف عناصر اللوجستك.

-يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل.

1436/1

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير التي تعود إلى المنتج :: مكرر 1434 بتغيير الخيارات  
-توازن أو عدم توازن أجور النقل داخل وخارج السوق.

موسمية نقل المنتج.

إذا ما كان نقل محلي أو عالمي.

-الكثافة-

واحد من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي :: مكرر في 2 / 1435/1 بنفس الإجابة

-زيادة العناية الفائقة في المناولة-

-عدم حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين.

-أقل تكلفة في التغليف الحمائي.

-أقل وسائل النقل ضررا أو فقداناً للبضاعة.

تم بحمد الله وفضله الانتهاء من الملخص سائلكم وراجية من الله لكم  
التوفيق والنجاح بأطمن الدرجات ولا تنسوني من صالح دعواتكم  
كل ذاهم عليه .....

ثقة بقراتكم .....

وحلة في سماه أحلامكم .....

أختكم anooooo0d1