

المحاضرة الأولى

بيّن العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير ضمن سلسلة التوريد : (سؤال واجب لم يأتي في الاختبار)

- مناولة المواد
- تدفق المعلومات** ملخص بوسي ص ٥
- التغليف الحمائي
- الشراء

من الإدارات المكونة لإدارة سلسلة التوريد كما حددها المختصون في ذا المجال :

- إدارة الطلب
 - إدارة المرتجعات
 - إدارة علاقات الزبون
 - جميع ما ذكر**
- (٤) إدارة خدمة الزبون (٥) إنجاز أوتنفيذ الطلب (٦) إدارة مسار تدفق التصنيع (٧) إدامة التوريد (٨) تطوير المنتج والمتاجرة

واحد من التالي ليست من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك وهي :

- إدارة المخزون
 - تدفق المعلومات
 - المستودعات**
 - النقل
- لو لاحظتو مكرر الأسئلة لكن جاب من نفس الجزئية مرة جاب أنشطة اساسية ومرة مساندة وأنا حأكتبها كاملة علشان ماترجعو للمحتوى

من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك :

- مناولة المواد
 - تدفق المعلومات**
 - التغليف الوقائي
 - المستودعات
- الأنشطة الأساسية (١) إدارة المخزون (٢) تدفق المعلومات (٣) النقل (٤) معايير خدمة المستهلك بالتعاون مع التسويق (٥) الأنشطة المساندة (١) المستودعات (٢) مناولة المواد (٣) الشراء (٤) التغليف الوقائي (٥) التعاون مع الانتاج / العمليات (٦) ادامة وتحديث المعلومات

من الأنشطة المساندة لإدارة العمليات اللوجستية :

- تدفق المعلومات
- مناولة المواد**
- إدارة المخزون
- النقل

من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية :

- مناولة المواد
- التغليف الوقائي
- النقل**
- المستودعات

نوع النقل الذي يحقق الجدوى الإقتصادية والذي يستخدم عند وجود حركة نقل كافية :

- النقل غير المنتظم
 - النقل شبه المنتظم
 - النقل المنتظم**
 - أ + ب
- النقل غير المنتظم (كميات مختلفة وظروف استثنائية ويمكن تطبيق أحد او مجموعة من هذه الأنظمة في المصنع الواحد
النقل شبه المنتظم (مزيج من النقل المنتظم والغير منتظم
النقل المنتظم من أشكاله (الأحزمة الناقلة – النقل الدائري بين الأقسام – الخطوط المنتظمة بمراعاة أوقات التوقف)
وقد تتضاعف الكلفة بسبب استخدام وسيلة النقل باتجاه واحد (الاستغلال الناقص)

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

(١) الزبائن والمنافسين

(٢) الزبائن والشركة (التركيز على قيادة القيمة)

(٣) المنافسين والشركة

(٤) أ + ب

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

(١) يزيد الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادلة للمنتجات (يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند

التسليم والإستلام والمبادلة للمنتجات)

(٢) يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال ✓

(٣) يعتبر الترميز السلعي أحد وسائل الإتصال الحديثة التي تظهر أهميتها في أعمال اللوجستك ✓

(٤) تشترط بعض الدول تثبيت الترميز السلعي على مشترياتها الدولية ✓

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

(١) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادلة للمنتجات ✓

(٢) سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية وتعويض الأرفف ✓

(٣) يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع ✓

(٤) لا يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ (يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف

التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال)

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

(١) يعتبر الترميز السلعي أحد وسائل الإتصال الحديثة التي تظهر أهميتها في أعمال اللوجستك. ✓

(٢) يعتبر الترميز السلعي صعب التمييز بين الكم الهائل من السلع. (يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من

السلع)

(٣) سهل الترميز السلعي على المتاجر عملهم لإتمام العملية البيعية وتعويض الأرفف. ✓

(٤) تشترط بعض الدول تثبيت الترميز السلعي على مشترياتها الدولية. ✓

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

(١) يعمل الرمز متعدد الأبعاد علي إظهار الناحية الجمالية للعبوة ✓

(٢) يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع ✓

(٣) يعاب علي نظام الترميز السلعي أنه لا يظهر الأصناف التي اقتربت من مخزون الأمان لتأمين تدفقها (يظهر الأصناف

التي اقتربت من مخزون الأمان لتأمين تدفقها)

(٤) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادلة للمنتجات ✓

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

أ - سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية ، وترصيد السجلات المخزنية

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

ت - يظهر نظام الترميز السلعي الأصناف التي اقتربت من مخزون الأمان لتأمين تدفقها

ث - يزيد الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادلة للمنتجات

لو لاحظتو الأسئلة مكررة بالنص لكن الخيارات مختلفة وراح أجمعلكم جميع النقاط اللي ماجات حول الترميز السلعي لو ذاكرتوها مع

النقاط الصحيحة في الأسئلة السابقة راح تجاوبو ان شاء الله اي خيارات يجيبها الدكتور

١ - تظهر أهميته في العمليات التسويقية والتخزينية وأعمال اللوجيستك الأخرى

٢ - امتد الترميز السلعي الى مختلف ميادين العمل ولقد لعب دورا في التقدم التكنولوجي وانتقال المعلومات كما ساهم في استلام النقود وتسريع عملية محاسبة الزبائن .

٣ - تتميز المنتجات بين الدول بترميز سلعي مختلف حيث يمكن تفسير الخطوط السوداء على السلع بواسطة جهاز السكائر

٤ - يسهل عملية الترصيد والترحيل والمراقبة في المخازن والمعارض الخارجية

٥ - يسهل الاستدلال على موقع البضائع (الحاويات) في الموانئ ومتابعة اجراءات التسليم

٦ - من المهم للمستخدم تحديث الأجهزة واستخدام المعرفة الحديثة لأهميته في زيادة الطاقة الإنتاجية وكسب ميزة تنافسية .

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

- (١) ينصب التركيز على قيادة الكلفة في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- (٢) تفقد ميزة القيمة إلى حصة سوقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة (العبارة الصحيحة تفقد الميزة الإنتاجية إلى حصة سوقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة)
- (٣) يحقق النقل المنتظم الجدوى الإقتصادية في ظل وجود حركة نقل كافية
- (٤) تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة إذ أن ازديادها يشكل تحدي لإدارة اللوجستك

جميع العبارات التالية صحيحة حول اللوجستك عدا واحدة خاطئة وهي :

- (١) تفقد الميزة الإنتاجية إلى حصة تسويقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة
- (٢) يبلغ الترميز السلعي (BC) الكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال
- (٣) ينصب التركيز على قيادة القيمة في العلاقة بين الزبائن والشركة لتحقيق النجاح السوقي
- (٤) يزيد الترميز السلعي (BC) من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادلة للمنتجات

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

- (١) تعتبر مناولة المواد من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية. (تعتبر مناولة المواد من الأنشطة المساندة)
- (٢) تفقد الميزة القيمة إلى إضافة قيمة تفاضلية للمنتج اعتماداً على مدخل تجزئة السوق.
- (٣) تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة.
- (٤) تعتبر "مرونة التسعير" من العوامل التي تبرز أهمية إدارة المواد ضمن سلسلة التوريد.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

- (١) يمتد تأثير عناصر التوريد بشكل واسع إلى استراتيجية المنافسة استناداً إلى سلامة انسيابية البيانات
- (٢) تمتد أنشطة العمليات اللوجستية إلى التخلص من النفايات وإعادة التصنيع
- (٣) ينصب التركيز على " قيادة التكلفة في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- (٤) تفقد " ميزة القيمة " إلى حصة سوقية أكبر بحجم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة نتيجة لمنحنى التعلم

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك ، وهي

أ - لا تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة

- ب - تمتد أنشطة العمليات اللوجستية إلى التخلص من النفايات وإعادة التصنيع
- ت - ينصب التركيز على " قيادة التكلفة " في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- ث - تفقد " الميزة الإنتاجية " إلى حصة تسويقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة وحده الواحدة نتيجة لمنحنى التعلم

الأسئلة عبارة عن مواضيع شاملة للمحاضرة ككل حول اللوجستك الرجاء فهم العبارات والتركيز على كل جزئية واحتمال إنها تجي كعبارة خاطئة في الأسئلة القادمة ومذاكرة نفس الجزئية من المحتوى .

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

- (١) كونها العامل الرئيس في تنظيم وسائل الإنتاج
- (٢) تعمل على تخفيض كلف الإنتاج
- (٣) تساهم برفع كفاءة العملية التصنيعية
- (٤) البعد عن مرونة التسعير (العبارة الصحيحة مرونة التسعير كأداة تنافسية)

هذه النقاط الأربعة هي أهمية إدارة المواد

المحاضرة الثانية

من الأنواع المتعددة لخدمة الزبون ضمن سلسلة التوريد : (سؤال واجب)

- (١) شروط الإنتمان
- (٢) تجانس ممثلي المبيعات
- (٣) تركيب المنتج
- (٤) جميع ما ذكر

السؤال كل سنة يجي بخيار مختلف لذلك نذاكر أشكال أو أنواع خدمة الزبون وهي :-

- ١- شروط مالية وشروط الإنتمان
- ٢- تجانس ممثلي المبيعات
- ٣- تركيب المنتج
- ٤- ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
- ٥- الصيانة المقنعة والمواد الاحتياطية للإصلاح

تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة منها :

- (١) عدم تجانس ممثلي المبيعات
- (٢) عدم التعامل بالإنتمان
- (٣) تركيب المنتج
- (٤) جميع ما ذكر

تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة منها :

- (١) ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
- (٢) عدم التعامل بالإنتمان
- (٣) عدم تجانس ممثلي المبيعات
- (٤) جميع ما ذكر

واحد من التالي ليست من أشكال خدمة الزبون :

- (١) تجانس ممثلي المبيعات
- (٢) عدم التعامل بالإنتمان
- (٣) ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
- (٤) الصيانه المقنعه

أحد أبعاد اللوجستك الأساسية الموجهه لخدمة الزبون والتي تقوم على إدارة المتطلبات المختلفه للزبائن والعمل على تلبيةها إستنادا لرغباتهم أو حجم مشترياتهم هي :

- أبعاد اللوجيستك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون أربعة وهي
- ١- الوقت ويشمل على أربعة عناصر :-وقت تنفيذ الطلب و معالجة الطلب وتهيئة الطلب و شحن الطلب
 - ٢- الاعتمادية ويجب مراعاة :- فترة التوريد و التسليم السليم و الطلبات الصحيحة
 - ٣- الاتصالات
 - ٤- الملائمة

- (١) الإتصالات
- (٢) الملائمة
- (٣) الإعتماديه
- (٤) شحن الطلب

إحدى قواعد خدمات الزبون التي تهدف لبناء بأعلى المستويات والتي تتفق مع المنظمات المعاصره المركز على إدارة الجوده الشامله هي : (سؤال واجب أيضا)

- ١-خدمة الزبون كمقياس أداء
- ٢-خدمة الزبون كفلسفه
- ٣-خدمة الزبون كنشاط
- ٤- مود إجراءات خدمة الزبائن

أحد قواعد خدمة الزبون التي تتفق مع المنظمات المعاصره التي تركز على ادارة الجودة الشاملة والتي تهدف لتحقيق قنائه الزبون بأعلى المستويات هي:

- أ - خدمة الزبون كنشاط
- ب - خدمة الزبون كفلسفه
- ت - خدمة الزبون كمقياس اداء
- ث - خدمة الزبون كمهمه مؤقته

إحدى قواعد خدمة الزبون التي تعتبر خدمة الزبون مهمة محدده ينبغي القيام بها لتلبية حاجات الزبون مثل معالجة الطلبات ، وإدارة المرتجعات وتوثيق القوائم .. هي :

القواعد الثلاثة لخدمة الزبون
١ - خدمة الزبون كنشاط وتعريفه مذكور في السؤال
٢ - خدمة الزبون كفلسفة وتعريفه موجود في السؤال السابق
٣ - خدمة الزبون كمقياس أداء وهنا يتم قياس الخدمة من خلال مقاييس أداء محددة مثل نسبة منوية لتسليم الطلبات في وقتها أو عدد الطلبات المعالجة بحدود قبولها

- (١) خدمة الزبون كمقياس أداء
- (٢) خدمة الزبون كفلسفه
- (٣) **خدمة الزبون كنشاط**
- (٤) تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات

تتعدد العوامل التي يمكن ان تحدد شكل استيراطية إدارة خدمة الزبون لتشمل :

حفظ العوامل الثلاثة التي تحدد استيراطية إدارة خدمة الزبون

- (١) قناعة الزبون
- (٢) إدراك الزبون للقيمة
- (٣) ولاء الزبون
- (٤) **جميع ما ذكر**

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

- (١) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك ✓
- (٢) **تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى جهود فردية وربحية مستقلة لكل منهما (تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مشتركة ملائمة)**
- (٣) تقوم الرؤيا العملية لخدمة الزبون بإيجاد قيمة مضافة ذات أهمية في سلاسل التوريد ✓
- (٤) يمكن السيطرة على العديد من عناصر خدمة الزبون من خلال إدارة سلاسل التوريد والتسويق ✓

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

- (١) تقوم قاعدة " خدمة الزبون كفلسفه " على بناء قناعة الزبون بأعلى المستويات ✓
- (٢) **تشير " الإعتداده " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها (تشير " الملائمة ")**
- (٣) يعتبر ولاء الزبون أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استيراطية إدارة خدمة الزبون ✓
- (٤) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك ✓

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

- (١) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله ✓
- (٢) **تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مستقلة لكل منهما**
- (٣) تشير " الملائمة " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها ✓
- (٤) يعتبر إدراك الزبون للقيمة أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استيراطية إدارة خدمة الزبون ✓

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي:

- (١) يعتبر تجانس ممثلي المبيعات أحد أشكال خدمة الزبون. ✓
- (٢) **تقوم قاعدة "خدمة الزبون" كنشاط" على تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات.(خدمة الزبون كفلسفه)**
- (٣) يعتبر "ولاء الزبون" أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل إستراتيجية إدارة خدمة الزبون. ✓
- (٤) تعتبر خدمة الزبون مقياس أداء لمدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله ✓

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي:

- (١) يعمل الإفراط في سياسات مستوى خدمة الزبون على إعاقة مدير اللوجستك عن تحقيق الإداء الأمثل ✓
- (٢) تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مشتركة ملائمة ✓
- (٣) **تشير " الإعتداده " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها**
- (٤) تعتبر " شروط الائتمان " أحد أشكال خدمة الزبون ✓

جميع النقاط الصحيحة شاملة للدرس فيجب مذاكرتها وفهمها والتركيز عليها وعلى جزئية كل نقطة

تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى عدة عناصر حاسمه منها :

- العلاقة بين اللوجستك والتسويق تهدف الى ٣ عناصر وهي :-
 ١- قناة المستهلك (الزبون)
 ٢- جهود متكاملة (طريق النظم)
 ٣- ربحية مشتركة ملائمة

- (١) ربحية مستقلة
 (٢) جهود منفردة
 (٣) **قناة الزبون**
 (٤) جميع ما ذكر

احد ابعاد اللوجستك الاساسية المرتبطة بخدمة الزبون، والتي تقوم على أدراك متطلبات الزبائن المختلفة وتلبيتها استناد لرغبتهم أو حجم مشترياتهم هي:

أ - **الملائمة**

- ب - الاعتمادية
 ت - شحن الطلب
 ث - فترة التوريد

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

- (١) ثبات أنظمة وإجراءات المنظمة وعدم تغييرها
 (٢) **التزام الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج**
 (٣) إهمال النواحي الثقافية تجاه البرنامج
 (٤) أ + ب

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

- (١) عدم تدخل الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج
 (٢) **التغييرات الثقافية لدى العاملين**
 (٣) اتصاف الأنظمة والإجراءات بالثبات وعدم التغيير
 (٤) جميع ما ذكر صحيح

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

- (١) عدم تدخل الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج
 (٢) **خطه رئيسية تبين التغييرات الداخلية للنهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون**
 (٣) ثبات أنظمة وإجراءات المنظمة وعدم تغييرها
 (٤) أ + ب

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

أ - **التغييرات الثقافية لدى العاملين**

- ب - اتصاف الانظمة والاجراءات بالثبات وعدم التغير
 ت - عدم تدخل الادارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج
 ث - عدم مراعاة التوقعات المستقبلية للزبون

المحاضرة الثالثة

من أنماط كلف التوريد :

- (١) تكاليف معالجة الطلب
- (٢) تكاليف المناولة
- (٣) تكاليف المخازن
- (٤) **جميع ما ذكر**

من أنماط كلف التوريد :

- (١) تكاليف الطلب والإتصال
- (٢) تكاليف النقل
- (٣) تكاليف المخازن
- (٤) **جميع ما ذكر**

يقود الإمداد المنتظم والمستمر عبر التوزيع المادي إلى :

- (١) **توازن الطلب**
- (٢) ارتفاع كبير في الأسعار
- (٣) سيادة سوق المشتري بشكل مطلق
- (٤) سيادة سوق البائع بشكل مطلق

يؤدي الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

- (١) سيادة سوق المشتري بشكل مطلق
- (٢) سيادة سوق البائع بشكل مطلق
- (٣) **استقرار نسبي في الأسعار**
- (٤) اختلافات كبيرة في الطلب

يقود الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

- (١) تحقيق انخفاض كبير في الأسعار
- (٢) عدم توازن الطلب
- (٣) **عدم سيادة سوق البائع أو المشتري بشكل مطلق**
- (٤) جميع ما ذكر صحيح

يقود الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

- أ - **استقرار نسبي في الأسعار**
- ب - سيادة سوق البائع بشكل مطلق
- ت - سيادة سوق المشتري بشكل مطلق
- ث - اختلافات كبيرة في الطلب

من النقاط التي تبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي : (سؤال واجب أيضا)

- (١) زيادة كلف التوزيع
- (٢) توليد المنافع الزمانية دون المكانية
- (٣) توليد المنافع المكانية دون الزمانية
- (٤) **التأثير على قرارات القنوات التوزيعية**

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال :

- (١) **خفض كلف التوزيع**
- (٢) توليد المنافع المكانية دون الزمانية
- (٣) سيادة سوق البائع بشكل مطلق
- (٤) **أ + ب**

أنماط كلف التوريد
١ - تكلفة الطلب والاتصال
٢ - تكاليف مناولة أو نقل المخزون
٣ - تكاليف النقل
٤ - تكاليف المخازن
٥ - تكاليف معالجة الطلب والمعلومات

السؤال جا في جميع النماذج
يقود الإمداد المنتظم والمستمر الى توازن الطلب ثم استقرار نسبي في الأسعار
وفي هذه الحالة لايسود سوق البائع أو المشتري بالشكل المطلق
الرسم ص ٢١ من ملخص بوسي كات

الدور الاستراتيجي للتوزيع :-
١ - تحسين خدمة الزبائن
٢ - خفض كلف التوزيع
٣ - توليد المنافع المكانية والزمانية
٤ - توازن الأسعار وثباتها
٥ - التأثير على قرارات القنوات التوزيعية
٦ - السيطرة على كلف الشحن

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط منها :

- (١) السيطرة على كلف الشحن
- (٢) زيادة كلف التوزيع
- (٣) توليد المنافع المكانية دون الزمانية
- (٤) أ + ب

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط هي:

- (١) خفض كلف التوزيع.
- (٢) التأثير على قرارات القنوات التوزيعية.
- (٣) توليد المنافع المكانية دون الزمانية.
- (٤) أ + ب.

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط منها : (سؤال واجب أيضا)

- (١) توازن الأسعار وثباتها
- (٢) عدم التفاوض حول كلف الشحن
- (٣) توليد المنافع الزمانية دون المكانية
- (٤) أ + ب

من النقاط التي تبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي :

- أ - عدم التركيز على كلف الشحن
- ب - توليد المنافع الزمانية دون المكانية
- ت - التأثير على قرارات القنوات التوزيعية
- ث - زيادة كلف التوزيع

جميع العبارات التالية المتعلقة باللوجستك صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي :

- (١) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة
- (٢) تعتبر السيطرة على كلف الشحن أحد الأدوار الإستراتيجية للتوزيع المادي
- (٣) من الأفضل إسناد مسؤولية الإمداد لبعض وحدات المنظمة المختلفة (ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمة المتخصصة)
- (٤) يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع وهي :

- (١) ينبغي عدم إسناد مسؤولية التوزيع لبعض وحدات المنظمة المختلفة
- (٢) تشكل المستودعات الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك (يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى)
- (٣) يشكل المنظور الشامل لنظام التوزيع جزءا أساسيا من سلاسل التوريد
- (٤) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي :

- (١) يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك
- (٢) يعتبر " التوثيق " إحدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستك
- (٣) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى زيادة المخزون المركزي لدى الشركة (يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون)
- (٤) ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمة المتخصصة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي :

(١) من الأفضل إسناد مسؤولية التوزيع المادي لبعض وحدات المنظمة المختلفة. (ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمة المتخصصة)

- (٢) يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك.
 (٣) إن إسناد بعض وظائف الإمداد لجهات خارجية يسمح للشركة الأم بالتفرغ لمهام أخرى مهمة.
 (٤) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي

- (١) يعتبر " التحقق من الرصيد الدائن " إحدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستك الرسمة ص ١٩
 (٢) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية الي زيادة المخزون المركزي لدي الشركة
 (٣) لا ينبغي إسناد مسؤولية التوزيع المادي الي وحدات المنظمة المختلفة
 (٤) يشكل تدفق المواد الركيزة الأولى ضمن كلف اللوجستك

واحد من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي:

- أ - يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية الى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة
 ب - يعتبر التوثيق احدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستك
 ت - تشكل المستودعات الركيزة الاساسية الاولى ضمن كلف اللوجستك
 ث - أن أسناد بعض وظائف التزويد لجهات خارجية يسمح للشركة الام بالتفرغ لمهام اخرى مهمة

المحاضرة الرابعة

تقوم فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة على العديد من المبادئ الأساسية منها :

- (١) التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
 (٢) الجهود الفردية في العمل
 (٣) التحسينات المفاجئة والمتقطعة
 (٤) أ + ب

المبادئ الأساسية الثلاثة لفلسفة نظام ادارة الجودة الشاملة
 ١- التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
 ٢- المساهمة الجماعية و فرق العمل
 ٣- التحسينات المستمرة تجاه نوعية العمليات والمنتجات

تعتمد فلسفة إدارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها :

- (١) عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
 (٢) الجهود الجماعية في العمل
 (٣) التحسينات المنقطعة والمفاجئة
 (٤) جميع ما ذكر

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

- (١) الجودة الفردية في العمل.
 (٢) التحسينات المستمرة.
 (٣) عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات.
 (٤) أ + ب.

من المبادئ التي تقوم عليها فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة

- (١) التركيز علي رضا الزبائن تجاه المخرجات
 (٢) الجهود الفردية في العمل
 (٣) التحسينات المتقطعة والمفاجئة
 (٤) جميع ما سبق

تعتمد فلسفة ادارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها

- أ - التحسينات المتقطعة والمفاجئة
ب - الجهود الفردية في العمل
ت - عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
ث - فرق العمل

تعتبر " المفردات المساعدة " إحدى تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار :

- (١) معدلات الطلب
(٢) الأهمية
(٣) قيمة المخزون
(٤) المساحة المخزنية

أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهمية :

- (١) مفردات ذات طلب عالي
(٢) المفردات الاحتياطية
(٣) المجموعه B
(٤) مفردات ذات طلب منخفض

أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهمية :

- أ - المجموعة سي
ب - مفردات ذات طلب عالي
ت - المفردات المساعدة
ث - مفردات ذات طلب منخفض

تعتبر المجموعة " C " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار :

- (١) المساحة المخزنية.
(٢) الأهمية.
(٣) معدلات الطلب.
(٤) قيمة المخزون.

تعتبر " المفردات الاحتياطية " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار

- (١) معدلات الطلب
(٢) قيمة المخزون
(٣) الأهمية
(٤) المساحة المخزنية

" المواد التي لا يؤدي نفاذها إلى توقف نظام التشغيل " .. مفهوم لأحد تصنيفات المخزون التالية :

- (١) المجموعة A
(٢) المفردات الحيوية
(٣) مفردات ذات معدلات طلب عالي
(٤) المفردات الاحتياطية

حاضركم جميع التعاريف في حال غير الدكتور الاجابات
المفردات الحيوية :- يؤدي فقدانها الى توقف عمل الآلة بالكامل
المفردات المساعدة :- مثل المواد الاحتياطية وقطع الغيار
المجموعة A :- مفردات باهظة الثمن ، وبأعداد قليلة وتشكل وتشكل من ٦٠-٧٠ %
من مجموع القيمة الكلية للمخزون
المجموعة B :- مفردات متوسطة الثمن ، وبأعداد متوسطة ، وتشكل من ٢٠-٣٠ %
من مجموع القيمة الكلية للمخزون.
المجموعة C :- مفردات رخيصة الثمن ، وبأعداد كبيرة ، وتشكل من ١٠ - ٢٠ %
من مجموع القيمة الكلية للمخزون.

واحدة من العبارات التالية ليست من سمات المصادر الإستراتيجية لمعلومات التوريد :

- (١) استخدامها في صنع القرارات على المدى البعيد
- (٢) أهميتها عند صياغة قرارات الصنع أم الشراء
- (٣) ارتباطها بالمستويات الدنيا في المنظمة
- (٤) ارتباطها بنقاط الاختناقات في سلسلة التوريد

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

- (١) بروز أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية
- (٢) تتعلق بالمفردات ذات الربحية العاليه والمخاطره المنخفضه
- (٣) ارتباطها بنقاط الاختناقات في سلسلة التوريد
- (٤) أهميتها عند اتخاذ قرارات الشراكة مع الموردين

واحدة من التالي ليست من سمات المصادر الإستراتيجية لمعلومات التوريد وهي :

- (١) لا ترتبط بنقاط الاختناقات في سلسلة التوريد.
- (٢) دورها الفاعل عند إتخاذ قرارات الشراكة مع الموردين.
- (٣) بروز أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالصنع أم الشراء.
- (٤) أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية.

تشمل عناصر نظام إدارة الجودة الشامله :

- (١) التكنولوجيا
- (٢) الأفراد
- (٣) الهيكل التنظيمي
- (٤) جميع ما ذكر

تشمل إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشامله :

- (١) التنظيم
- (٢) التزام الإدارة العليا دون غيرها
- (٣) عدم التغيير الثقافي
- (٤) أ + ب

جميع العبارات التالية المتعلقة بإدارة الجودة صحيحة عدا واحدة خاطئه وهي : (سؤال واجب)

- (١) تعتبر إدارة الجودة ركناً أساسياً في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
- (٢) تهدف إدارة الجودة الشامله لمعالجة المشكلات بعد وقوعها
- (٣) الجودة ليست العلاج الناجح لجميع أمراض ومشاكل الإنتاجية
- (٤) يتطلب تنفيذ إدارة الجودة الشامله إحداث تغيير ثقافي لدى العاملين

واحدة من العبارات التالية خاطئه حول إدارة الجودة الشامله وهي : (نفس سؤال الواجب بخيارات مختلفة)

- (١) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشامله إحداث ثوره ثقافيه لدى العاملين
- (٢) يتطلب إدارة الجودة ركناً أساسياً في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
- (٣) يتحدد هدف إدارة الجودة الشامله بمعالجة المشكلات بعد وقوعها (تقوم إدارة الجودة الشامله على التشخيص المبكر للانحرافات)
- (٤) يتطلب نظام إدارة الجودة الشامله جهوداً كبيره على المدى الطويل

واحدة من العبارات التالية خاطئه حول إدارة الجودة الشامله وهي : (نفس سؤال الواجب بعبارة مختلفة)

- (١) يتطلب نظام إدارة الجودة الشامله جهوداً كبيرة على المدى الطويل.
- (٢) لا تعتبر إدارة الجودة الشامله العلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجية ، بل أنها تقدم أنماط التغيير الضرورية.
- (٣) يتحدد هدف إدارة الجودة الشامله بمعالجة المشاكل مباشرة بعد وقوعها.
- (٤) يعتبر التغيير الثقافي من ضمن إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشامله.

جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة الجودة الشاملة عدا واحدة خاطئة وهي : (سؤال واجب)

دا السؤال نفس الإجابة للسؤال القادم
لكن الخيارات الصحيحة تختلف

- (١) يعتبر " الهيكل التنظيمي " أحد عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة
- (٢) لا يتطلب عملية تنفيذ إدارة الجودة الشاملة إحداث تغيير ثقافي لدى العاملين
- (٣) تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للانحرافات
- (٤) يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهودا كبيرا على المدى الطويل

جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة الجودة الشاملة عدا واحدة خاطئة هي : (سؤال واجب بخيارات مختلفة)

- (١) لا تعتبر إدارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع أمراض او مشاكل الإنتاجية
- (٢) تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للانحرافات
- (٣) يعتبر تأمين التدفق المنتظم للمواد من العوامل المؤدية إلى تحسين الجودة
- (٤) لا يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة تحقيق ثورة ثقافية لدى العاملين (يتطلب تغيير ثقافي) .

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة وهي :

- (١) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة شمول خطة الجودة كافة مرافق المنظمة
- (٢) تتطلب إدارة الجودة الشاملة إجراء تحسينات متقطعة ومفاجئة (يتطلب إجراء تحسينات مستمرة)
- (٣) تقدم إدارة الجودة الشاملة أنماط التغيير الضرورية وهي ليست بالعلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجية
- (٤) يعتبر " الهيكل التنظيمي " أحد عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة وهي:

- أ - يعتبر التغيير الثقافي احد اجراءات التنفيذ لادارة الجودة الشاملة
- ب - يتحدد هدف ادارة الجودة الشاملة بمعالجة المشاكل مباشرة بعد وقوعها
- ت - يتطلب التنفيذ الناجح لادارة الجودة الشاملة شمول خطة الجودة كافة مرافق المنظم
- ث - لا تعتبر ادارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع مشاكل الانتاجية بل انها تقوم انماط التغيير الضرورية

جميع العبارات التالية صحيحة حول ادارة الجودة الشاملة عدا واحدة خاطئة وهي

- (١) يعتبر " الهيكل التنظيمي " أحد عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة
- (٢) تقوم ادارة الجودة الشاملة علي التشخيص المبكر للانحرافات
- (٣) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة حصر خطة الجودة في قسم واحد من اقسام المنظمة (خطة الجودة الشاملة يجب أن تشمل كافة مرافق المنظمة)
- (٤) تقدم إدارة الجودة الشاملة أنماط التغيير الضرورية وهي ليست بالعلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجية

المحاضرة الخامسة

تتمثل الخطوه الثانيه لدورة المشتريات بـ : (سؤال واجب أيضا)

- (١) استلام طلبات الشراء (المرحلة الأولى)
- (٢) تحديد السعر المناسب (المرحلة الثالثة)
- (٣) اختيار الموردين
- (٤) إطلاق أمر الشراء (المرحلة الرابعة)

تتمثل الخطوه الثالثه لدورة المشتريات بـ :

- (١) اختيار الموردين
- (٢) استلام طلبات الشراء
- (٣) إطلاق أمر الشراء
- (٤) تحديد السعر المناسب

دا سؤال جا في كل النماذج كل مرة مرحلة وهي سبع مراحل نحفظها بالترتيب

- ١- استلام طلبات الشراء.
- ٢- اختيار الموردين.
- ٣- تحديد السعر المناسب.
- ٤- إطلاق أو إصدار أمر الشراء
- ٥- المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد الاستلام.
- ٦- استلام المواد وقبولها.
- ٧- المصادقة على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة

طبعا باقي المرحلة الخامسة والسادسة ☺

تتمثل الخطوات الثالثة لدورة المشتريات :

- أ - اختيار الموردين
 ب - تحديد السعر المناسب
 ت - إطلاق أمر الشراء
 ث - استلام طلبات الشراء

تنتهي دورة المشتريات بـ : (سؤال واجب أيضا)

- (١) استلام المواد وقبولها (المرحلة السادسة)
 (٢) اختيار الموردين
 (٣) المصادقة على قوائم الشحن (المرحلة السابعة)
 (٤) المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم

تبدأ دورة المشتريات بـ :

- (١) تحديد السعر المناسب.
 (٢) اختيار الموردين.
 (٣) إطلاق أمر الشراء.
 (٤) استلام طلبات الشراء.

تتمثل الخطوة الرابعة لدورة المشتريات

- (١) تحديد السعر المناسب
 (٢) استلام المواد وقبولها
 (٣) المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم (المرحلة الخامسة)
 (٤) إطلاق أمر الشراء

اللي باللون البني لسة ماجات في الاختبار
 مزايا المعدات الرأسمالية
 ١- باهظة الثمن.

٢- تستخدم في الإنتاج وليست جزء من المنتج النهائي.

٣- تمويل بعيد الأمد.

٤- تخضع إلى معايير ضريبية خاصة.

٥- تقوم الحكومة عادة في المساعدة بتمويل وشراء مثل هذه
 المفردات.

٦- تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات والعمالة

من مزايا المعدات الرأسمالية :

- (١) تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والعمالة
 (٢) تحتاج إلى تمويل قصير الأمد
 (٣) تعتبر جزء من المنتج النهائي
 (٤) لا تخضع إلى معايير ضريبية خاصة

من مزايا المعدات الرأسمالية :

- (١) تخضع لمعايير ضريبية خاصة
 (٢) لا تساعد الحكومة عادة في تمويلها وشرائها
 (٣) تعتبر جزء من المنتج النهائي
 (٤) لا يرتبط قرار شراؤها بالمبيعات والمخرجات

من مزايا المعدات الرأسمالية :

- (١) لا تعتبر جزء من المنتج النهائي.
 (٢) لا تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات.
 (٣) لا تخضع لمعايير ضريبية خاصة.
 (٤) لا تقوم الحكومة عادة بالمساعدة في تمويلها وشرائها.

اللي باللون البني لسة ماجات في الاختبار
 مزايا المعدات الرأسمالية

١- باهظة الثمن.

٢- تستخدم في الإنتاج وليست جزء من المنتج النهائي.

٣- تمويل بعيد الأمد.

٤- تخضع إلى معايير ضريبية خاصة.

٥- تقوم الحكومة عادة في المساعدة بتمويل وشراء مثل هذه
 المفردات.

٦- تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات
 والعمالة

تمتاز المعدات الرأسمالية بكونها:

- (١) تعتبر جزء من المنتج النهائي
- (٢) لا تحتاج الي تمويل طويل الأجل
- (٣) لا تخضع الي معايير ضريبية خاصة
- (٤) تعتمد قرارات شراؤها علي أسس المبيعات والمخرجات

من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

- (١) الحصول على أفضل خدمة ممكنه للتوريد
- (٢) الاحتفاظ بالموردين وعدم تغييرهم
- (٣) تفضيل الكمية المناسبة على السعر المناسب
- (٤) جميع ما ذكر

من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

- (١) تفضيل السعر المناسب على الكمية المطلوبه
- (٢) إدامة العلاقات مع الموردين
- (٣) الحصول على أقل خدمه ممكنه للتوريد
- (٤) جميع ما ذكر

من الأهداف الأساسية التي تسعى ادارة المشتريات لتحقيقها :

- أ - تطوير وأداه العلاقات مع الموردين
- ب - تفضيل السعر المناسب على الكمية المناسبة
- ت - الحصول على أقل خدمه ممكنه للتوريد في المدى القصير
- ث - تفضيل الكمية المناسبة على الجودة المطلوبه

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما تكون :

- (١) الكميات المشتراه كبيره
- (٢) خبرة المشتري تفوق خبرة المورد
- (٣) المفردة تشمل على براءة اختراع
- (٤) عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من الزبائن

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما يكون :

- (١) خبرة المورد تفوق خبرة المشتري
- (٢) العمله لا تمتاز بالسريه
- (٣) الكميات المشتراه كبيره
- (٤) عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من المشتريين

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية في حاله

- (١) كون العمله لا تمتاز بالسريه
- (٢) كون المفردة لا تشمل علي براءة اختراع
- (٣) عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من المشتريين
- (٤) كون الكميات المشتراه صغيره

أهداف المشتريات

- ١- الحصول على السلع والخدمات بالكمية والجودة المطلوبة.
- ٢- الحصول على السلع والخدمات بالأسعار المناسبة.
- ٣- الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد من قبل المورد.
- ٤- تطوير وإدامة العلاقات مع الموردين ، بحث عن الموردين الذي يتمتعون بالقدرات المناسبة.

التوصيف يكون بنوعين إما بواسطة العلامة التجارية ويلجأ اليها المشتري عندما :-

- كون المفردة تشمل على براءة اختراع ، أو أن العملية تمتاز بالسريه.
- كون المورد يمتاز بخبرة لا يمتلكها المشتري.
- كون الكميات المشتراه صغيره.
- امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من الزبائن أو المشتريين

أو التوصيف بحسب المواصفة :-

- الخصائص الفيزيائية أو الكيميائية مثل المنتجات النفطية والمواد الصيدلانية.
- مواد وطرق التصنيع: مثل تصنيع الحديد بطريقة الكبس البارد أو الحار.
- ٣-الأداء: وهنا يشترك المشتري مباشرة بتحديد متطلبات المنتج.

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

أ- المصدر الداخلي.

ب- المصدر المتعدد.

ج- المصدر المنفرد.

د- المصدر القاعدة

جميع العبارات التالية المتعلقة بإدارة المشتريات صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي :

(١) تحتل المتطلبات الوظيفية الأهمية الأكبر بغية التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبة

(٢) تشارك كافة دوائر وأقسام المنظمة في عمليات الشراء بصورة فاعلة

(٣) **يتم تأمين المفردات الروتينية عادة من خلال البحث عن موردين جدد (يتم تأمين المفردات الروتينية عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين)**

(٤) يقوم المصدر المنفرد للتوريد على عقد شراكة طويلة الأمد ما بين المشتري والمورد

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

(١) يتم تأمين المفردات الروتينية عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين

(٢) تمثل المواصفات المعيارية نتائج للدراسات والجهود المبذولة من قبل الجهات الحكومية والمراكز البحثية

(٣) يدعو نظام إدارة الجودة الشاملة إلى مصدر التوريد المنفرد

(٤) **تمثل متطلبات الكمية الأهمية الأكبر عند التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبة (الصحيح المتطلبات الوظيفية)**

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المشتريات وهي :

(١) يعتبر تحديد المتطلبات الوظيفية الأكثر صعوبة بغية التحديد الدقيق للمواصفات

(٢) **يلجأ المشتري للتوصيف بالعلامة التجارية عندما تكون الكمية المشتراه كبيره (عندما تكون الكميات صغيرة)**

(٣) تتمثل المرحلة الأولى للوصول إلى مواصفة المستخدم بتخطيط الجودة والمنتج

(٤) من أهداف إدارة الشراء تطوير وإدابة العلاقات مع الموردين

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

(١) المصدر القاعده (مصدر واحد فقط والذي يمكن أن يكون احتكاريا بسبب الإختراع أو الموقع)

(٢) **المصدر المنفرد**

(٣) المصدر المتعدد (استخدام أكثر من مورد واحد لتوريد المفردة بحكم المنافسة بين مصادر التوريد)

(٤) المصدر الخارجي (لا يوجد مصدر خارجي هي فقط ثلاثة مصادر للتوريد المذكورة في الخيارات السابقة)

إحدى مصادر التوصيف بحسب المواصفة التي تمثل نتائج الدراسات والجهود المبذولة من قبل الحكومات ومراكز البحث والتطوير هي

(١) **المواصفات المعيارية**

(٢) الرسومات الهندسية (التي تأتي بهدف الوصول إلى الشكل الدقيق والمضبوط للأجزاء والوحدات التجميعية مع مراعاة

نسبة التفاوتات المسموحة)

(٣) التوصيف بالعينات

(٤) **المصدر المنفرد (مصدر للتوريد وليس للتوصيف)**

مصادر التوصيف بحسب المواصفة أربعة وهي

١- المواصفات المعيارية

٢- الرسومات الهندسية

٣- مواصفات المشتري : وعادة ما تكون غالية التكلفة وباهظة الثمن

٤- الطرق الأخرى : مثل التوصيف بالعينات وغيرها

من الأمور التي ينبغي دراستها بغية التحديد الدقيق للمواصفات والتي تمثل الأهمية الأكبر بين المتطلبات ، كما وتعتبر الأكثر صعوبة في التحديد ، هي :

(١) متطلبات السعر. (حيث أن القيمة الاقتصادية التي يضعها المشتري على المفردة يجب أن تتناسب مع القيمة الاستخدامية لها)

(٢) متطلبات الكمية. (التي (تحدد وفقا لطلب السوق) وهي العامل المؤثر في تصميم السلعة وتحديد مواصفاتها وطريقة تصنيعها بالتكلفة الأقل بغية تحقيق الاختيار الأفضل ، والميزة التنافسية من خلال اقتصاديات الحجم)

(٣) المتطلبات الوظيفية.

(٤) متطلبات الوقت. (لا يوجد متطلبات للوقت هي فقط ثلاث متطلبات التي ذكرت في الخيارات السابقة)

أحد الأمور التي ينبغي دراستها بغية التحديد الدقيق للمواصفات والتي تمثل الأهمية الأكبر كما وتعتبر الأكثر صعوبة في التحديد هي:

أ - المتطلبات الوظيفية.

ب - متطلبات الوقت.

ج - متطلبات السعر.

د - متطلبات الكمية.

نتائج الدراسات والجهود المكثفة المبذولة من قبل الحكومات ومراكز البحث والتطوير، مفهوم لإحد مصادر التوصيف بحسب الموصوفة هي:

أ - التوصيف بالعينات.

ب - المصدر المنفرد.

ج - المواصفات المعيارية.

د - الرسومات الهندسية

إذا كانت الثابتة السنوية لأحد الجديده ٨٠٠٠ \$ وأن سعر بيع الوحدة هو ٢٥ \$ والتكلفه المتغيره للوحده ٩.٥ \$. فإن نقطة

التعادل لهذا المنتج هي:

(١) ٣٢٠ وحدة

(٢) ٥١٦ وحدة

(٣) ٢٣٢ وحدة

(٤) ٨٤٢ وحدة

دائما نبدأ الحل بكتابة القانون والتعويض

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية

الإيرادات الكلية = سعر بيع الوحدة × عدد الوحدات = ٢٥ X

X لأنه عدد الوحدات مجهول

التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة = ٨٠٠٠ + ٩.٥ X

طبعاً نعوض في معادلة نقطة التعادل = الإيرادات = التكاليف

٢٥ X = ٨٠٠٠ + ٩.٥ X

٨٠٠٠ = ٩.٥ X - ٢٥ X

٨٠٠٠ = ١٥.٥ X

٨٠٠٠ / ١٥.٥ = ٥١٦ وحدة = X

شركه صناعيه ترغب بتقديم منتج جديد ، فإذا علمت بأن التكلفة المتغيره للوحده ١٢ \$ وأن سعر البيع للوحده هو ٣٠ \$ وفي ظل كون التكاليف الثابتة السنويه ٩٠٠٠ \$ فإن نقطة التعادل لهذا المنتج:

(١) ٣٠٠ وحدة

(٢) ٧٥٣ وحدة

(٣) ٥٠٠ وحدة

(٤) ٧٥٠ وحدة

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية

٣٠ X = ٩٠٠٠ + ١٢ X

٩٠٠٠ = ١٢ X - ٣٠ X

٩٠٠٠ = ١٨ X

٩٠٠٠ / ١٨ = ٥٠٠ وحدة = X

شركة صناعية ترغب بتقديم منتج جديد فإذا علمت بأن التكلفة المتغيرة للوحدة \$ ٩ وأن سعر البيع للوحدة هو \$ ٢٥ وفي ظل كون التكاليف الثابتة السنوية \$ ٧٦٠٠ فان نقطة التعادل لهذا المنتج:

$$\begin{aligned} \text{نقطة التعادل} &= \text{الإيرادات الكلية} = \text{التكاليف الكلية} \\ X \cdot 9 + 7600 &= X \cdot 25 \\ 7600 &= X \cdot 9 - X \cdot 25 \\ 7600 &= X \cdot 16 \\ X &= 16 / 7600 = 475 \text{ وحدة} \end{aligned}$$

أ - ٤٠٣ وحدة.

ب - ٤٧٥ وحدة.

ج - ٨٤٧,٢ وحدة.

د - ٨٤٤,٤ وحدة.

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

$$\begin{aligned} \text{العائد من تصنيع ٩٠٠} &= \text{الإيرادات الكلية} - \text{التكاليف الكلية} \\ \text{الإيرادات الكلية} &= \text{سعر البيع} \times \text{عدد الوحدات المباعة أو المنتجة} = 900 \times 30 = 27000 \\ \text{التكاليف الكلية} &= \text{التكلفة الثابتة} + \text{التكلفة المتغيرة} \\ 20750 &= 900 \times 12.5 + 9500 = \\ \text{العائد المنتظر} &= 27000 - 20750 = 6250 \text{ ريال} \end{aligned}$$

(١) \$ ١٥٧٥٠

(٢) \$ ٦٢٥٠

(٣) \$ ١٧٥٠٠

(٤) \$ ١٧٤٨٨

إذا كان سعر البيع لأحد المنتجات \$ ٣٧ والتكلفة المتغيرة للوحدة \$ ١٤,٥ والتكلفة الثابتة السنوية \$ ١١٢٠٠ فإن العائد المنتظر من تصنيع ٩٧٠ وحدة هو :

$$\begin{aligned} \text{العائد من تصنيع ٩٧٠} &= \text{الإيرادات الكلية} - \text{التكاليف الكلية} \\ \text{الإيرادات الكلية} &= \text{سعر البيع} \times \text{عدد الوحدات المباعة أو المنتجة} = 970 \times 37 = 35890 \\ \text{التكاليف الكلية} &= \text{التكلفة الثابتة} + \text{التكلفة المتغيرة} \\ 25265 &= 970 \times 14.5 + 11200 = \\ \text{العائد المنتظر} &= 35890 - 25265 = 10625 \end{aligned}$$

(١) \$ ٢٣٧٢٠

(٢) \$ ٢٤٦٩٠

(٣) \$ ١٠٦٢٥

(٤) \$ ٢٤٦٧٦

إذا كانت التكلفة المتغيرة للوحدة \$ ١٦,٥ والتكلفة الثابتة السنوية \$ ١٣٦٠٠ ، وفي ظل كون سعر البيع للمنتج هو \$ ٤٢ فإن العائد المنتظر من تصنيع ١٠٢٠ وحدة هو :

$$\begin{aligned} \text{العائد من تصنيع ١٠٢٠} &= \text{الإيرادات الكلية} - \text{التكاليف الكلية} \\ \text{الإيرادات الكلية} &= \text{سعر البيع} \times \text{عدد الوحدات المباعة أو المنتجة} = 1020 \times 42 = 42840 \\ \text{التكاليف الكلية} &= \text{التكلفة الثابتة} + \text{التكلفة المتغيرة} \\ 30430 &= 1020 \times 16.5 + 13600 = \\ \text{العائد المنتظر} &= 42840 - 30430 = 12410 \end{aligned}$$

(١) \$ ٢٩٢٢٤

(٢) \$ ١٢٤١٠

(٣) \$ ٢٩٢٤٠

(٤) \$ ٢٨٢٨٠

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

$$\begin{aligned} \text{العائد من تصنيع ١١٦٠} &= \text{الإيرادات الكلية} - \text{التكاليف الكلية} \\ \text{الإيرادات الكلية} &= \text{سعر البيع} \times \text{عدد الوحدات المباعة أو المنتجة} = 1160 \times 46 = 53360 \\ \text{التكاليف الكلية} &= \text{التكلفة الثابتة} + \text{التكلفة المتغيرة} \\ 36260 &= 1160 \times 18.5 + 14800 = \\ \text{العائد المنتظر} &= 53360 - 36260 = 17100 \end{aligned}$$

(١) \$ ٣٨٥٤٢

(٢) \$ ١٧٠٨٢

(٣) \$ ١٧١٠٠

(٤) \$ ٣٨٥٦٠

المحاضرة السادسة

إحدى مساحات الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء والتي تتطلب بأن تكون قوائم بيانات المواد وملفات المخزون مبرمجة آلياً هي :

- (١) تحليل الخصومات السعريه (بهدف الحصول على المنافع المرتبطة بتوفير الكمية وخصومات الدفع).
- (٢) منحني التعلم
- (٣) تخطيط المتطلبات المادية
- (٤) الكلف الإجماليه للمالك (مثل كلف البناء و كلف الإدارة و كلف التملك و يجب أن تتضمن الكلف الإجمالية للمعدات والأصول الثابتة تقديرات لعناصر أخرى ككلف التوقف والعطل و كلف الخردة و كلف إعادة العمل).

إحدى الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء التي تتطلب بأن تكون قوائم المواد وملفات المخزون مبرمجة آلياً بهدف سرعة التعامل مع الموردين والضغط عليهم لتقديم أفضل خدمة هي:

- أ - منحني التعلم.
- ب - تخطيط المتطلبات المادية (MRP)
- ج - صيغة مؤشر السعر.
- د - أنظمة مسارات المورد

أحد الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء والتي تقوم على استخدام خبره في زيادة الإنتاج بالشكل الذي يؤدي إلى تخفيض تكلفة الوحدة الواحد هي :

- (١) تخطيط المتطلبات المادية (MRP)
- (٢) منحني التعلم
- (٣) تحليل الخصومات السعريه
- (٤) صيغة مؤشر السعر (أي دراسة مزيج السعر الفعلي المدفوع للمشتريات أو مزيج أسعار السوق الفعلية والقابلة للمقارنة كونها أحد عناصر تقييم أداء قسم المشتريات).

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

- (١) صيغة مؤشر السعر
- (٢) أنظمة مسارات المورد
- (٣) منحني التعلم
- (٤) تخطيط المتطلبات المادية (MRP)

الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء

- تحليل الخصومات السعريه
- منحني التعلم
- تخطيط المتطلبات المادية (MRP) ركزوا عليها
- صيغة مؤشر السعر
- أنظمة مسارات المورد
- طلبات شاملة
- تحليل العطاءات (الأسعار)
- الكلف الإجمالية للمالك

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 هي

- (١) منحني التعلم
- (٢) صيغة مؤشر السعر
- (٣) تخطيط المتطلبات المادية (MRP)
- (٤) أنظمة مسارات أو مسالك المورد (مع مراعاة طريقة الشحن والنقل).

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

(١) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض (تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض)

(٢) تحليل موقف المجهز التساومي

(٣) تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة

(٤) محاولة التعرف على احتياجات المجهز (مكاسبه)

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

(١) تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض

(٢) تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصلة

(٣) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها فقط

(٤) توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة

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

أ - تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض. (الصحيح تطوير هدف محدد)

ب - تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.

ج - تحليل الكلف من خلال جميع المعلومات ذات الصلة.

د - توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة.

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

(١) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها

(٢) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها

(٣) تطوير هدف محدد للتفاوض

(٤) تجنب تحليل موقف المجهز التساومي

من الخطوات الرئيسية في تنمية أو تطوير إستراتيجية التفاوض في الشراء :

(١) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.

(٢) تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصلة.

(٣) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض.

(٤) أ + ب.

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

الخطوات الرئيسية في تنمية وتطوير استراتيجية التفاوض

- تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض.

- تحليل موقف المجهز التساومي.

- تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة.

- محاولة التعرف على احتياجات المجهز (مكاسبه)

- تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.

- تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.

- توضيح موقف المشتري ، والبيانات الداعمة.

- وضع خطة استراتيجية للتفاوض (ترتيب القضايا)

- تسوية سلوكيات المفاوضين.

- الهدوء ورباطة الجأش.

(١) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها

(٢) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها

(٣) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض

(٤) أ + ب

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي :

- (١) لا تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج (تستوجب الخطوة النهائية)
- (٢) لابد من تأسيس فريق متخصص يتولى التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي
- (٣) تستوجب الإدارة الكفاءة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة
- (٤) يجب أن تدار أنشطة المرتجعات أول بأول بغية تحديد مسار المنتج المرتجع

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

- (١) لا يفترض التبويب الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات (يفترض التبويب الصحيح ضمان)
- (٢) تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج
- (٣) لا بد من إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة حتى لا تهبط قيمة المنتج
- (٤) تتمثل الخطوة الأولى لإدارة المرتجعات بالنظر العامة للشكل البيئي للإدارة الحديثة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي :

- (١) تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج
- (٢) يفترض التبويب الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات
- (٣) تستوجب الإدارة الكفاءة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص ببطء شديد لضمان الدقة (لا بد من إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة حتى لا تهبط قيمة المنتج)
- (٤) تستوجب المرتجعات التجارية غير المجازة مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي :

- (١) لا تستوجب المرتجعات التجارية غير المجازة مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجة. (تستوجب المرتجعات)
- (٢) تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج.
- (٣) تتطلب الإدارة الكفاءة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة.
- (٤) تتحقق إنسيابية التدفق العكسي للمرتجعات من خلال التبويب الصحيح.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي

- (١) يتم الاستفادة من إدارة العلاقة مع المورد في تطوير دليل المرتجعات
- (٢) لابد من تأسيس فريق متخصص يتولى التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي
- (٣) لا تتطلب الإدارة الكفاءة للمرتجعات السرعة في إجراء عملية المعاينة والفحص للمنتجات
- (٤) تتمثل الخطوة الأولى لإدارة المرتجعات بالنظر العامة للشكل البيئي للإدارة الحديثة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي:

- أ - تتمثل الخطوة الأولى لإدارة المرتجعات بالنظر العامة للشكل البيئي للإدارة الحديثة.
- ب - تستوجب المرتجعات التجارية غير المجازة مزيداً من التخطيط والتصميم والبرمجة.
- ج - لا يفترض التبويب الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات. (الخطأ في العبارة هو النفي)
- د - لابد من إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة حتى لا تهبط قيمة المنتج

المحاضرة السابعة

جميع ما يلي من العوامل التي يجب أن تبني عليها الإستراتيجية العالمية للوجستك عدا واحد وهي :

- (١) خدمات منتشرة
 - (٢) **حلقات توزيعيه طويله (قصيرة)**
 - (٣) التركيز على السوق
 - (٤) الإستجابة السريعه
- العوامل التي يجب أن تبني عليها الإستراتيجية العالمية لسلاسل التوريد
- ١- السرعة في تقديم المنتج. ٢- التركيز على السوق.
 - ٣- الاستجابة السريعة في التوزيع. ٤- خدمات منتشرة
 - ٥- قنوات ابداعية (عبر استخدام حلقات توزيعية قصيرة)

واحد من الآتي ليست العوامل التي يجب أن تبني عليها الإستراتيجية العالمية لسلاسل التوريد وهي:

- (١) السرعة في تقديم المنتج
- (٢) التركيز على السوق
- (٣) **خدمات محدوده (خدمات منتشرة)**
- (٤) حلقات توزيعيه قصيره

من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الإستراتيجية العالمية للوجستك وسلاسل التوريد :

- (١) حلقات توزيعيه طويله (حلقات توزيعية قصيرة)
- (٢) خدمات محدوده (خدمات منتشرة)
- (٣) **السرعه في تقديم المنتج**
- (٤) جميع ما ذكر صحيح

من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الإستراتيجية العالمية للوجستك وسلاسل التوريد:

- (١) خدمات محدوده.
- (٢) **حلقات توزيعية قصيرة.**
- (٣) التركيز على الإنتاج أكثر من السوق. (التركيز على السوق)
- (٤) البطء في تقديم المنتج. (السرعة في تقديم المنتج وبأقل تكاليف ممكنة)

واحدة من التالي ليست من العوامل التي يجب أن تبني عليها الاستراتيجية العالمية للوجستك وسلاسل التوريد وهي

- (١) خدمات منتشرة
- (٢) الاستجابة السريعة في التوزيع
- (٣) **قنوات توزيعية طويلة**
- (٤) السرعة في تقديم المنتج

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

- أ -خدمات محدوده.
- ب -البطء في تقديم المنتج.
- ج -**استخدام أدنى الحلقات التوزيعية.**
- د -التركيز على الإنتاج أكثر من السوق.

من العناصر غير المسيطره عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا : (سؤال واجب أيضا)

- (١) المستودعات
- (٢) خدمة الزبون
- (٣) **القوى التكنولوجيه**
- (٤) النقل

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

(١) العوامل التنافسية

(٢) المستودعات

(٣) التغليف

(٤) خدمة الزبون

من العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالمياً:

(١) خدمة الزبون.

(٢) طرق النقل.

(٣) إجراءات التغليف.

(٤) مستوى تكنولوجيا التوزيع.

من العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالمياً

(١) إجراءات المستودعات

(٢) خدمة الزبون

(٣) العوامل التنافسية

(٤) إجراءات التغليف

من العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالمياً:

أ - إجراءات النقل.

ب - مستوى تكنولوجيا التوزيع.

ج - إجراءات المستودعات.

د - إجراءات التغليف

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

(١) طاقة الإنتاج

(٢) التنوع الجغرافي

(٣) قدرة أو طاقة السوق

(٤) جميع ما ذكر

من اهم العوامل التي يمكن ان تؤثر علي قرار الشركة للدخول الي الاسواق العالمية

(١) طاقة السوق

(٢) دورة حياة المنتج

(٣) طاقة الانتاج

(٤) جميع ما ذكر

العوامل التي يمكن ان تؤثر علي قرار الشركة للدخول الي الاسواق العالمية

- قدرة أو طاقة السوق.
- التنوع الجغرافي.
- طاقة الإنتاج.
- دورة حياة المنتج.
- مصدر المنتجات والأشكال الجديدة.
- المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية.
- مدى توفر المواد الأولية.

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

(١) شبكة القيمة - المستوى الكلي العالمين - الشركة

(٢) شبكة القيمة - الشركة - المستوى الكلي العالمي

(٣) الشركة - شبكة القيمة - المستوى الكلي العالمي

(٤) الشركة - المستوى الكلي العالمي - شبكة القيمة

هذه ترتيب الثلاث مستويات والأسئلة القادمة تعرف كل واحد فيهم

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

- (١) المستوى الكلي العالمي
- (٢) الشركة (حيث يجب فهم وتحليل الوضع الداخلي للشركة أولاً)
- (٣) **شبكة القيمة**
- (٤) المستوى المحلي

أحد المستويات المؤثرة على أنظمة التوزيع العالمي الذي يشير إلى المتغيرات التي تحدث في البيئة الخارجية الكلية كالمغيرات القانونية ، الإقتصادية هو :

- (١) **المستوى الكلي العالمي**
- (٢) شبكة القيمة
- (٣) مستوى التقديم
- (٤) الشركة (حيث يجب فهم وتحليل الوضع الداخلي للشركة أولاً).

أحد المستويات المؤثرة على أنظمة التوزيع العالمي الذي يشير إلى المتغيرات التي تحدث في البيئة الخارجية الكلية كالمغيرات (القانونية والإقتصادية) ... هو :

- أ -مستوى التقديم.
- ب -**المستوى الكلي العالمي.**
- ج -الشركة.
- د -شبكة القيمة.

من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية :

- ١ - التصدير.
- ٢ - إذن أو ترخيص حرية العمل.
- ٣ - المشاريع المشتركة.
- ٤ - التملك / الاستحواذ.
- ٥ - الاستيراد.
- ٦ - التجارة المتبادلة

- (١) المشاريع المشتركة
- (٢) التصدير
- (٣) التملك / الإستحواذ
- (٤) **جميع ما ذكر**

من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية:

- (١) التملك/الإستحواذ.
- (٢) المشاريع المشتركة.
- (٣) التجارة التبادلية.
- (٤) **جميع ما ذكر.**

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

- (١) تراجع التسويق غير الربحي
- (٢) **العولمة السريعة**
- (٣) تراجع أهمية مسؤوليه الإجتماعيه في العمل
- (٤) محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات

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

- ١ -نمو التسويق غير الربحي.
- ٢ -العولمة السريعة.
- ٣ - الاتساع أو التعاضد السريع لتكنولوجيا المعلومات ، وخاصة الانترنت.
- ٤ -التغيرات الاقتصادية العالمية.
- ٥ - الدعوات إلى أخلاقيات ومسؤوليات إجتماعية أكثر

- (١) تراجع أهمية أخلاقيات الأعمال
- (٢) **نمو التسويق غير الربحي**
- (٣) تراجع ظاهرة العولمة
- (٤) محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات

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

(١) بروز موضوع المسؤولية الاجتماعية.

(٢) تراجع ظاهرة العولمة.

(٣) إختفاء التسويق غير الربحي.

(٤) إنحصار دور تكنولوجيا المعلومات

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

أ - تراجع ظاهر العولمة.

ب - محدودة انتشار تكنولوجيا المعلومات.

ج - تراجع أهمية أخلاقيات الأعمال.

د - نمو التسويق غير الربحي

تستطيع المنظمة أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :

١- ميزة الملكية المحدودة.

٢- ميزة الموقع العالمي المحدد.

٣- الذاتية : وهي منفعة تتحقق من خلال بيع المنتجات في

الأسواق المفتوحة ، أو إعطاء الامتياز للآخرين.

تستطيع المنظمة أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :

(١) الذاتية

(٢) ميزة الملكية غير المحدودة

(٣) ميزة الموقع المحلي المحدد

(٤) أ + ب

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

(١) تعتبر " دورة حياة المنتج " من العوامل التي يمكن أن تؤثر على قرار دخول الشركة إلى الأسواق العالمية

(٢) ظهور المنظمات المتخصصة بالتوريد أغنت الشركات عن اتباع المدخل المتكامل (أغنت الشركات عن اتباع المدخل

الإنتاجي) والتوجه نحو المدخل المتكامل .

(٣) تعتبر " المعايير الاجتماعية " من العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا

(٤) يعتبر " التملك / الإستحواذ " أحد استراتيجيات دخول الأسواق العالمية

المحاضرة الثامنة

ترجع أسباب إطالة زمن الدور في سلاسل التوريد إلى عدة أسباب منها :

(١) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية

(٢) الفعاليات المتكررة في العملية

(٣) انسيابية حركة المواد

(٤) وضوح الأهداف

من الأسباب التي تؤدي إلى إطالة زمن الدور في سلاسل التوريد :

(١) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية (التي لا تضيف)

(٢) وجود انسيابية في حركة المواد (عدم وجود انسيابية)

(٣) الشحن بالدفعات

(٤) استخدام التكنولوجيا المتقدمة (التكنولوجيا المتقدمة)

من الأسباب التي تؤدي إلى إطالة زمن الدور في سلسلة التوريد:

أ -الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية.

ب -غموض الأهداف.

ج -وجود انسيابية في حركة المواد.

د -استخدام التكنولوجيا المتقدمة

أسباب إطالة زمن الدور في سلاسل التوريد

١- الانتظار

٢- الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية

٣- التسلسل أو التوازي في أداء العمليات

٤- الفعاليات المتكررة في العملية

٥- الشحن بالدفعات

٦- السيطرة المحكمة فلا بد من معرفة الزمن الضائع

٧- العجز في انسيابية حركة المواد

٨- غموض الأهداف

٩- التصميم السيء للأساليب والنماذج المستخدمة

١٠- استخدام التكنولوجيا المتقدمة.

١١- النقص في المعلومات المتاحة

١٢- التنسيق المحدود ما بين أعضاء سلسلة التوريد.

١٣- التعاون المحدود لدى الأعضاء في السلسلة.

١٤- النقص في التدريب

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

- (١) استخدام التكنولوجيا المتقدمة
- (٢) الفعاليات غير المتكررة في العملية
- (٣) التسلسل أو التوازي في أداء العمليات
- (٤) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية

يرجع إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد إلى عدة أسباب منها (سؤال واجب أيضا) :-

- (١) الفعاليات غير المتكررة في العملية
- (٢) الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية
- (٣) استخدام التكنولوجيا المتقدمة
- (٤) زيادة مستوي التنسيق بين أعضاء السلسلة

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

- (١) تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة لتقليل زمن الدورة
- (٢) تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة
- (٣) قياس أداء عملية زمن الدورة
- (٤) تحديد فرص تقليل زمن الدورة

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

- (١) تطبيقات إدارة الجودة الشاملة
- (٢) تجنب استخدام الفرق متعددة الوظائف
- (٣) تدريب العاملين على طرق تقليل زمن الدورة
- (٤) مساندة الإدارة العليا

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

- (١) عدم تدخل الإدارة العليا
- (٢) تطبيق نظام المعلومات الفعال والتكنولوجيا الحديثة
- (٣) التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد
- (٤) استخدام الفرق متعددة الوظائف

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

- أ - تطبيقات إدارة الجودة الشاملة.
- ب - الرقابة وتقديم التقارير المستمرة حول معايير قياس زمن الدورة.
- ج - استخدام الفرق متعددة الوظائف.
- د - إبعاد تدخل الإدارة العليا.

من عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد :

- (١) تجنب الرقابة على العاملين بخصوص معايير قياس زمن الدورة
- (٢) عدم اللجوء إلى تطبيقات إدارة الجودة الشاملة
- (٣) عدم تدخل الإدارة العليا
- (٤) استخدام الفرق متعددة الوظائف

أحد معايير قياس أداء سلسلة التوريد والذي يشمل على عدة مساحات أداء أساسية منها البعد المالي وبعد العمليات وبعد الزبون مفهوم يشير إلى :

معايير قياس أداء سلسلة التوريد ثلاثة :-

- ١ - معيار بطاقة الأداء المتوازن
- ٢ - معيار الطلب الكامل
- ٣ - معيار التكلفة الكلية

- (١) معيار الطلب المثالي / أو الكامل
- (٢) معيار التكلفة الكلية
- (٣) معيار بطاقة الأداء المتوازن
- (٤) معيار التفاوض

- أحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد الذي يشير لمقدرة السلسلة على تحقيق % ١٠٠ من الطلب في التوقيت المحدد هو :
- (١) التفاوض
 - (٢) معيار التكلفة الكلية (تعني التكلفة الكلية لنظام التوريد الشامل).
 - (٣) معيار الطلب الكامل
 - (٤) بعد الزبون

يعتبر " بعد العمليات " مساحة لأحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد وهو :

- (١) معيار التكلفة الكلية
- (٢) معيار عملية الاعمال
- (٣) معيار الطلب الكامل
- (٤) معيار بطاقة الأداء المتوازن

يعتبر " بعد التعلم والنمو " محور لأحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد وهو:

- أ - معيار الطلب الكامل.
- ب - معيار التكلفة الكلية.
- ج - معيار عملية الأعمال.
- د - معيار بطاقة الأداء المتوازن.

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

- (١) معيار بطاقة الاداء المتوازن
- (٢) معيار الطلب الكامل
- (٣) معيار التكلفة الكلية
- (٤) بعد التعلم والنمو

سلسلة منطقية من الإجراءات ذات الصلة التي تحول المدخلات إلى مخرجات كما وتعتبر الأساس في فهم سلاسل التوريد مفهوم يشير إلى :

- (١) خارطة العمليات
- (٢) التفاوض
- (٣) الطلب المثالي
- (٤) بعد التعلم والنمو

الاداة الاساس في فهم سلاسل التوريد والتي تشير " لسلسلة منطقية من الاجراءات ذات الصلة التي تحول المدخلات الي مخرجات " هي

- (١) بعد الزبون
- (٢) سلاسل التوريد المتعددة
- (٣) معيار التكلفة الكلية
- (٤) خارطة العمليات

" سلسلة التوريد من الفعاليات المتكرره والمتراطه التي تحقق الإنتفاع من الموارد المتاحة عبر تحويل الشئ الملموس إلى نتائج محدده قابله للقياس " مفهوم يشير إلى :

- (١) النقل المنتظم
- (٢) عملية الأعمال
- (٣) الطلب المثالي
- (٤) بعد التعلم والنمو

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

- ١- تأسيس الفريق المختص بتقليل زمن الدورة
 - ٢- تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة
 - ٣- تحديد فرص تقليل زمن الدورة
 - ٤- تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة إلى تقليل زمن الدورة
 - ٥- قياس أداء عملية زمن الدورة
 - ٦- تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن الدورة العملية
- يمكن تقارنوا الشروحات لكل نقطة ص ٤٣-٤٤

- (١) تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن الدورة
- (٢) تحديد فرص تقليل زمن الدورة
- (٣) قياس أداء عملية زمن الدورة
- (٤) تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة

المحاضرة التاسعة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول الإستجابة الفاعلة للزبان وهي : (سؤال الواجب)

- (١) يعتبر رضا الزبائن من الأهداف الدافعه بالمنظمات إلى التعاقد الخارجي
- (٢) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها
- (٣) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة
- (٤) لا تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد (تساهم الجدولة الزمنية)

واحد من العبارات التالية خاطئة حول تحقيق الإستجابة الفاعلة للزبان وهي : (نفس سؤال الواجب بخيارات مختلفة)

- (١) يعتبر رضا الزبائن من الأسباب الدافعه بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي
- (٢) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها
- (٣) يمكن الحل الأمثل للإستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفوريه (JIT)
- (٤) لا تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد (تساهم الجدولة الزمنية)

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول تحقيق الإستجابة الفاعلة للزبون وهي :

- (١) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة
- (٢) يمكن الحل الأمثل للإستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفوريه (JIT)
- (٣) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد
- (٤) تعمل الإدارة اللوجستية للوصول إلى حالة من عدم الإستقرار السعري عن طريق مخازنها (تعمل على خلق التوازن السعري)

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والإستجابة الفاعلة للزبان وهي :

- (١) تخدم شبكة المناطق المحلية (LANS) العمليات التسويقية بمساحة جغرافية محدده لا تزيد عن ميلين
- (٢) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد
- (٣) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الإستقرار السعري عن طريق مخازنها
- (٤) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون (تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة)

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والإستجابة الفاعلة للزبان وهي:

- (١) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الإستقرار السعري عن طريق مخازنها.
- (٢) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة.
- (٣) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد حجم المخزون.
- (٤) تخدم شبكة المناطق المحلية (LANS) العمليات التسويقية بمساحة جغرافية كبيرة تشمل عموم البلد. (بمساحة جغرافية محدده لا تزيد عن ميلين)

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والاستجابة الفاعلة للزبائن، وهي

- (١) يعتبر رضا الزبائن من الاهداف الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي
- (٢) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والامداد
- (٣) تتمثل الخطوة الاولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون (تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة)
- (٤) يكمن الحل الامثل للاستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والاستجابة الفاعلة للزبائن، وهي

- أ- تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة المناسبة
- ب- تعمل الإدارة اللوجستية بالوصول إلى حالة من عدم الاستقرار السعري عن طريق مخازنها. (تعمل على خلق التوازن السعري)
- ج- تساهم الجدولة الزمنية بأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد.
- د- تخدم شبكة المناطق المحلية " LANS " العمليات التسويقية بمساحة جغرافية محددة لا تزيد عن ميلين

أحد أنواع شبكات الإنترنت التي تخدم العمليات التسويقية والتي تمتد لمساحة جغرافية كبيرة بحيث تربط الحاسب والهواتف لتشمل عموم البلد وهي :

- (١) شبكة المناطق الواسعة (WANS)
- (٢) شبكة المناطق المركزية (MANs) (هي شبكات ذات سرعات عالية (كمبيوتر أو هاتف) صممت لربط اثنين أو أكثر من LANs بحدود إقليم جغرافي محدد)
- (٣) شبكة المناطق المحلية (LANs)
- (٤) جميع ما ذكر

هذه الثلاث أنواع من الشبكات وتعريف اثنين منهم جافي
الأسئلة وأضفت التعريف الثالث .

أحد أنواع شبكات الإنترنت التي تخدم العمليات التسويقية والتي تربط أجهزة حاسب شخصيه ومحطات هواتف بحدود مساحه جغرافيه محدده لا تزيد عن ميل أو ميلين هي :

- (١) شبكة المناطق المركزيه (MANs)
- (٢) شبكة المناطق الواسعه (WANS)
- (٣) شبكة المناطق المحليه (LANs)
- (٤) لا توجد إجابة صحيحة

أحد انواع شبكات الانترنت التي تخدم العمليات التسويقية والتي تمتد لمساحة جغرافية كبيرة بحيث تربط المئات من اجهزة الحاسب والهواتف لتشمل عموم البلد هي

- (١) شبكة المناطق المركزية (MANs)
- (٢) شبكة المناطق الواسعة (WANS)
- (٣) شبكة المناطق المحلية (LANs)
- (٤) لا توجد اجابة صحيحة

واحد من التالي ليست من سمات التجاره الإلكترونية :

- (١) معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين
- (٢) زيادة التكاليف التشغيليه للشركه
- (٣) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم
- (٤) اختصار الزمن والمسافات

جميع ما يلي من سمات التجاره الإلكترونية عدا واحد وهي :

- (١) تخفيض التكاليف التشغيليه للشركات
- (٢) الشراء المباشر من الموقع
- (٣) حاجات الشركات لرأس مال ضخم
- (٤) معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين

- من سمات التجاره الإلكترونية
- ١- معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين
 - ٢- تخفيض التكاليف التشغيلية
 - ٣- عدم حاجة الشركات الى رأس مال ضخم
 - ٤- اختصار الزمن والمسافات
 - ٥- الشراء المباشر من الموقع
 - ٦- عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض للشركة
 - ٧- زيادة الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.

واحدة من التالي ليست من سمات التجاره الإلكترونية وهي :

- (١) تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات
- (٢) قل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون
- (٣) عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض الشركه
- (٤) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخ

واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية وهي :

- (١) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخ.
- (٢) عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض الشركة.
- (٣) زيادة التكاليف التشغيلية للشركات.
- (٤) زيادة الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.

من سمات التجارة الإلكترونية

- (١) تقليل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون
- (٢) زيادة التكاليف التشغيلية للشركات
- (٣) حاجة الشركات لمساحات شاسعة للإقامة معارضها
- (٤) عدم حاجة الشركات الي رأس مال ضخ

واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية وهي:

- أ -حاجة الشركات لرأس مال ضخ. (ليس بحاجة هو الصحيح)
- ب -عدم حاجة الشركات لمساحات شاسعة لإقامات معارضها.
- ج -تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات.
- د -زيادة الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون

المحاضرة العاشرة

أحد أنماط المخزون الذي يهدف إلى تغطية التذبذبات غير المتوقعه في التوريد والطلب هو :

- (١) مخزون الأمان
- (٢) المخزون بالدفعات الكبيره (حيث يجري شراء المفردات بكميات أكبر من الحاجة الآنية لها مما ينشأ عن ذلك تراكم المخزون ، وذلك بغرض الاستفادة من خصم الكمية ، وتقليل كلف الشحن والنقل)
- (٣) نقطة إعادة الطلب
- (٤) المخزون الواسع

نمط المخزون الملائم لبعض المنتجات في سوق التجاره الدولييه مثل الحبوب والمعادن الثمينه التي تتذبذب أسعارها في ضوء العرض والطلب العالميين هو : (سؤال واجب أيضا)

أنماط (أقسام) المخزون
١-المخزون الواسع
٢-مخزون الأمان
٣- المخزون بالدفعات
الكبيرة
٤- المخزون المنقول
(وذلك إلى مواقع أخرى
للمنظمة ، أو مراكز توزيع
أخرى

- (١) المخزون الواسع
 - (٢) مخزون الأمان
 - (٣) نقطة إعادة الطلب
 - (٤) المخزون الفوري
- أحد أنماط المخزون الذي يهدف إلى تغطية الإختلالات في عملية التصنيع هو : (سؤال واجب أيضا)
- (١) المخزون بالدفعات الكبيره
 - (٢) نقطة إعادة الطلب
 - (٣) المخزون الواسع
 - (٤) مخزون الأمان

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

- أ - المخزون الواسع.
- ب - مخزون الأمان.
- ج - نقطة إعادة الطلب.
- د - المخزون بالدفعات الكبيرة

نمط المخزون الذي يهدف إلى تغطية الإنحرافات غير المتوقعة في التوريد والطلب هو :

- (١) نقطة إعادة الطلب.
- (٢) مخزون الأمان.
- (٣) المخزون بالدفعات الكبيرة.
- (٤) المخزون الواسع.

إحدى طرق تقييم المخزون التي تفترض بأن بيع السلع يتم بالأسعار الجارية كما ويتم بموجبها تقييم الوحدات بآخر سعر تم بموجبه شراء الكميات الأخيرة وهي :

- طرق تقييم المخزون
- ١ - قاعدة ما يدخل أولاً يتفضل يخرج أولاً ☺
 - ٢ - قاعدة ما يخرج أخيراً يابخته يخرج أولاً ☺
 - ٣ - طريقة متوسط التكلفة
 - ٤ - طريقة التكلفة المحددة

- (١) طريقة التكلفة المحددة
- (٢) طريقة متوسط التكلفة
- (٣) قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً
- (٤) قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً

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

- (١) طريقة متوسط (معدل) التكلفة (وتهتم هذه الطريقة بتحديد متوسط التكلفة لكل مفردة مخزونة خلال الفترة الزمنية المحددة)
- (٢) طريقة التكلفة المحددة
- (٣) قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً
- (٤) قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً

طريقة تقييم المخزون التي تعتبر من أفضل الطرق في إبراز القيمة الحقيقية لمخزون في آخر المدة بالإضافة إلى كلف السلع المباعة هي :

- أ - قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً.
- ب - قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً.
- ج - طريقة التكلفة المحددة.
- د - طريقة متوسط " معدل التكلفة"

إحدى طرق تقييم المخزون التي تعتبر من أكثر الطرق بساطة في التطبيق وشيوعاً في الاستخدام المحاسبي الداخلي هي :

- (١) طريقة التكلفة المحددة
- (٢) طريقة متوسط (معدل) التكلفة
- (٣) قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً
- (٤) قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً

من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة :

- (١) المتابعه الزائده بسبب ردود فعل الزبائن
- (٢) حدوث عجز في المخزون بما يؤدي إلى تشويش الجدوله
- (٣) زيادة المبيعات
- (٤) أ + ب

تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى :

- ١) زيادة فرص البيع
- ٢) المتابعة الزائدة
- ٣) ارتفاع مؤشرات الإنتاجية
- ٤) إدامة مستوى مقبول من الخدمة

تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى:

- ١) تشويش الجدولة.
- ٢) زيادة فرص البيع.
- ٣) المتابعة القليلة.
- ٤) زيادة في مؤشرات الإنتاجية.

يترتب على قيود التخزين غير الدقيقة:

- أ - عدم تشويش الجدولة.
- ب - زيادة في المؤشرات الإنتاجية.
- ج - زيادة المبيعات.
- د - المتابعة الزائدة.

من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة:

- ١) زيادة في مؤشرات الانتاجية
- ٢) المتابعة الزائدة
- ٣) زيادة المبيعات
- ٤) عدم تشويش الجدولة

من الأمور التي يتوجب على إدارة المستودعات القيام بها لغرض زيادة الإنتاجية وتقليل التكاليف :

- ١- تعظيم استخدام المساحات المخزنية.
- ٢- الاستخدام الكفؤ للعمالة والمعدات

- ١) الزيادة الكبيرة في حجم العماله
- ٢) تعظيم استخدام المساحات المخزنيه
- ٣) الاحتفاظ بعدد كبير من المعدلات الاحتياطيه
- ٤) جميع ما ذكر

من الأمور التي ينبغي أن تقوم بها إدارة المستودعات لغرض زيادة الإنتاجية وتقليل التكاليف:

- أ - تعظيم استخدام المساحات المخزنية.
- ب - زيادة الجهد العضلي والمادي المرتبط بنقل المواد داخل وخارج المستودعات.
- ج - الاحتفاظ بعدد كبير من المعدات الاحتياطية.
- د - الزيادة الكبيرة في حجم العمالة

تصب أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمه بين :

- ١) التوريد والطلب
- ٢) المنتجات الجاهزه ومكوناتها
- ٣) متطلبات العمليات والمخرجات من العمليه السابقه
- ٤) جميع ما ذكر

جميع ما يلي من الأهداف البارزه لإدارة المخزون عدا واحده وهي :

- ١) تحقيق الخدمة العاليه للزبون
- ٢) اختيار الكميه الإقتصادي للمخزون
- ٣) تجميد جزء كبير من رأس المال في المخزون
- ٤) تجنب حالات التقادم

أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمه

- التوريد والطلب.
- طلب المستهلكين والمنتجات الجاهزة.
- المنتجات الجاهزة وتوفير مكوناتها وأجزاءها.
- متطلبات العمليات والمخرجات من العملية السابقة.
- الأجزاء والمواد اللازمة لبدء عمليات الإنتاج وتوريد المواد مع الموردين

- أبرز أهداف إدارة المخزون :
- تحقيق الخدمة العالمية للزبون (الداخلي والخارجي)
 - اختيار الكمية الاقتصادية للمخزون.
 - تقليل تكلفة الاحتفاظ بالمخزون.
 - الاستثمار الأمثل لرأس المال.
 - تجنب حالات التقادم.
 - تحقيق التكلفة الأقل للعمليات.

من أبرز أهداف إدارة المخزون :

١) تقليل تكلفة الاحتفاظ بالمخزون

- ٢) توفير المخزون بكميات كبيرة باستمرار
- ٣) تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون
- ٤) جميع ما ذكر

من أبرز أهداف إدارة المخزون :

١) تجنب حالات التقادم

- ٢) الاحتفاظ بالمخزون بكميات كبيرة باستمرار
- ٣) تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون
- ٤) تحقيق الخدمة العالية للزبون الخارجي دون الداخلي

من الأهداف البارزة لإدارة المخزون:

١) تحقيق التكلفة الأقل للعمليات.

- ٢) الاحتفاظ المستمر بكميات كبيرة من المخزون.
- ٣) استثمار الجزء الأكبر من رأس المال في المخزون.
- ٤) جميع ما ذكر.

من الأهداف البارزة لإدارة المخزون:

- أ - استثمار الجزء الأكبر من رأس المال في المخزون.
- ب - تحقيق الخدمة العالية للزبون الخارجي دون الداخلي.
- ج - الاحتفاظ بالمخزون بكميات كبيرة باستمرار.
- د - تجنب حالات التقادم

واحدة من التالي ليست من النقاط الهامة لبلوغ أهداف إدارة المستودعات :

- ١) تعظيم استخدام المساحات المخزنية
- ٢) زيادة الجهد المادي الخاص بنقل المواد إلى داخل وخارج المستودعات (تقليل الجهد العضلي والمادي والكلف)
- ٣) المحافظة على مسار الترميز للمفردات
- ٤) تأمين قنوات الإتصال مع المستهلكين

المحاضرة الحادية عشر

تحتاج المنظمات باختلاف أنواعها إلى إدارته الكفوء للسيطره على المخزون لكون المخزون :

- ١) يمثل استثمارا ماليا صغيرا
- ٢) لا يمثل سلاح تنافسي قوي لدى المنظمات
- ٣) يؤثر عادة على جميع العمليات اليومية للمنظمة
- ٤) ليس ذي أهمية في حياة المنظمات

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

١) انخفاض الطلبات المرتده

- ٢) فقدان المبيعات المستقبلية
- ٣) فقدان الزبون
- ٤) الغرامات بسبب الإخلال في العقود المبرمه

جميع العبارات التاليه صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئه وهي :

- ١) تعتبر كلف نفاذ المخزون أكثر كلف المخزون تعقيدا أو من أصعبها تحديدا
- ٢) يمكن الهدف من نظام السيطره على المخزون بتقليل الكلف الكليه لنظام المخزون
- ٣) عند زيادة مستوى المخزون تزداد كلف نفاذ المخزون (عند ارتفاع مستوى المخزون تنخفض كلف نفاذ المخزون)
- ٤) تشير الكمية الإقتصادية للمخزون إلى نقطة تعادل كلف الاحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي :

- (١) عند ارتفاع مستوى المخزون تنخفض كلف نفاذ المخزون
- (٢) تعتبر الطلبات المرتدة إحدى صور كلف نفاذ المخزون
- (٣) **تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تبسيطا ومن أسهلها تحديدا (تعتبر كلف نفاذ المخزون أكثر كلف المخزون تعقيدا أو من أصعبها تحديدا)**
- (٤) عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي :

- (١) تؤدي الكمية الاقتصادية للمخزون لإبقاء التكلفة الكلية للإحتفاظ بالمخزون بحدودها الدنيا
- (٢) تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيدا ومن أصعبها تحديدا
- (٣) عند انخفاض مستوى مخزون الأمان تزداد كلف نفاذ المخزون
- (٤) **يشير الطلب المستقل إلى المواد الأولية والأجزاء التكميلية التي ستستخدم في إنتاج المنتجات النهائية (الطلب المعتمد)**

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي :

- (١) **عند ارتفاع مستوى مخزون الأمان تزداد كلف نفاذ المخزون.**
- (٢) عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد.
- (٣) يثير مفهوم "الكمية الاقتصادية للمخزون" إلى كمية الطلب المتعلقة بنقطة تعادل كلف الإحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء.
- (٤) تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيدا ومن أصعبها تحديداً.

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي

- (١) تشمل "كلف الإحتفاظ بالمخزون" - كلف الاندثار والتقاعد والفرص البديلة
- (٢) **عند انخفاض مستوى مخزون الأمان تقل كلف نفاذ المخزون (عند ارتفاع مستوى المخزون تقل كلف نفاذ المخزون)**
- (٣) عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد
- (٤) يشير " الطلب المعتمد" الي المواد الأولية والأجزاء التكميلية التي تستخدم في إنتاج المنتجات النهائي

أحد أنواع كلف المخزون التي تنجم عن الحالات التي يزيد فيها الطاب عن الكمية المخزونة الفعلية في المستودعات هي:

- أ -تكلفة أمر الشراء.
- ب -تكلفة إعادة الطلب.
- ج -**تكلفة نفاذ المخزون.**
- د -تكلفة الإحتفاظ بالمخزون

إحدى حالات الكلف نفاذ المخزون التي غالبا ما يكون التجهيز خلالها من مصدر داخلي كما ويسهل من خلالها السيطرة على مدة التوريد هي :

- (١) حالة الطلب المرتد
- (٢) **تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد**
- (٣) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (٤) ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد

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

- (١) حالات الطلب المرتد
- (٢) **ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد**
- (٣) ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد
- (٤) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد

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

- أ -تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد.
- ب -ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد.
- ج -**ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.**
- د -حالة الطلب المرتد

حالات كلف نفاذ المخزون التي تتخذ قرارات المخزون عندها تحت ظروف التأكد أو اليقين هي:

- (١) حالة الطلب المرتد.
- (٢) ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد.
- (٣) **ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.**
- (٤) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد.

احدى حالات كلف نفاذ المخزون التي تقتضي القيام بإعادة احتساب مخزون الامان عبر طرق رياضية مختصة بهدف سرعة توفير

طلب الزبون هي

- | | |
|---|---|
| <p>حالات كلف نفاذ المخزون</p> <ul style="list-style-type: none"> - ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد. - تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد - حالة الطلب المرتد (تكلفة نفاذ المخزون) | <ol style="list-style-type: none"> (١) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد (٢) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد (٣) حالة الطلب المرتد (٤) ظروف التأكد (أو اليقين) |
|---|---|

يشير مفهوم " الكمية الاقتصادية للمخزون " إلى :

- (١) **كمية الطلب المتعلقة بنقطة التعادل لكل من كلف الاحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء**
- (٢) كمية الطلب المتعلقة بزيادة كلف الاحتفاظ بالمخزون عن كلف أمر الشراء
- (٣) كمية الطلب المتعلقة بزيادة كلف أمر الشراء عن كلف الاحتفاظ بالمخزون
- (٤) بلوغ كلف الاحتفاظ بالمخزون حدودها العليا

من أهم وظائف إدارة المخزون :

- (١) **تحقيق الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع**
- (٢) تجنب حدوث انسيابية مستلزمات الإنتاج
- (٣) عدم السعي وراء الحصول على خصم الكمية
- (٤) أ + ب

من أهم وظائف إدارة المخزون:

- (١) **تأمين الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الإنتاج**
- (٢) تجنب الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع
- (٣) عدم السعي وراء الحصول على خصم كمية الشراء
- (٤) جميع ما ذكر

من أبرز وظائف إدارة المخزون:

- أ - تجنب الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع.
- ب - البعد عن الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الإنتاج.

ج - تحقيق الميزة في دورات الطلب.

د - عدم الاهتمام بحالات نفاذ المخزون

" التكلفة الناجمة عن الحالات التي يزيد فيها الطلب عن الكمية المخزونه الفعليه في المستودعات " مفهوم يشير إلى : (سؤال واجب أيضا)

- | | |
|--|---|
| <p>أنواع كلف المخزون</p> <ol style="list-style-type: none"> (١) تكلفة الاحتفاظ بالمخزون (٢) تكلفة أمر الشراء (٣) تكلفة نفاذ المخزون | <ol style="list-style-type: none"> (١) تكلفة نفاذ المخزون (٢) تكلفة الاحتفاظ بالمخزون (٣) تكلفة أمر الشراء (٤) تكلفة إعادة الطلب |
|--|---|

- أحد أنواع كلف المخزون التي تشمل كلف الإندثار ، والتقاعد ، والتخريب ، و كلف الفرص البديلة هي:
- (١) تكلفة أمر الشراء. (التكلفة التي تتعلق بطلب شراء المخزون ونفقات استلامه والتي تشمل (: كلف تثبيت الطلبية وإصدار أمر الشراء والشحن والفحص والتأمين والاستلام).
- (٢) تكلفة نفاذ المخزون.
- (٣) **تكلفة الاحتفاظ بالمخزون.**
- (٤) تكلفة إعادة الطلب

إذا كانت قيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١٠ (٦٣٧٠) مليون دولار وقيمته في نهاية عام ٢٠١١ (٧٢٥٠) مليون دولار والمبيعات لعام ٢٠١١ (٩٨٤٨٩) مليون دولار فإن دوران المخزون هو :

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / ٢ \\ &= (٦٣٧٠ + ٧٢٥٠) / ٢ = ١٣٦٢٠ / ٢ = ٦٨١٠ \\ \text{دوران المخزون} &= ٩٨٤٨٩ / ٦٨١٠ = ١٤.٤٦ = \text{مرة بالتقريب} = ١٤.٥ \end{aligned}$$

- (١) ١٥.٥ مرة
(٢) **١٤.٥ مرة**
(٣) ١٣.٥ مرة
(٤) ٣.٦ مرة

إذا كانت قيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١٢ (٦٣٣٢) مليون دولار ، والمبيعات لعام ٢٠١٢ (٨٧٤٢٠) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١١ (٥٥٦٠) مليون دولار فإن دوران المخزون :

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / ٢ \\ &= (٥٥٦٠ + ٦٣٣٢) / ٢ = ١١٨٩٢ / ٢ = ٥٩٤٦ \\ \text{دوران المخزون} &= ٨٧٤٢٠ / ٥٩٤٦ = ١٤.٧ = \text{مرة} \end{aligned}$$

- (١) ١٥.٧ مرة
(٢) ٧.٤ مرة
(٣) **١٤.٧ مرة**
(٤) ١٣.٨ مرة

إذا كانت قيمة المبيعات لعام ٢٠١٣ (٩٦٤٦٠) مليون دولار وقيمته في نهاية عام ٢٠١٢ (٦٨٢٠) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١٣ (٧٤٨٠) مليون دولار فإن دوران المخزون :

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / ٢ \\ &= (٦٨٢٠ + ٧٤٨٠) / ٢ = ١٤٣٠٠ / ٢ = ٧١٥٠ \\ \text{دوران المخزون} &= ٩٦٤٦٠ / ٧١٥٠ = ١٣.٤٩ = \text{مرة تقريبا} = ١٣.٥ \text{ مرة} \end{aligned}$$

- أ- **١٣.٥ مرة.**
ب- ١٤.١ مرة.
ج- ٤.٩ مرة.
د- ١٢.٩ مرة

إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل ٣٦٠ وحده يوميا ، وأن المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد بين الموردين هي سبعة أيام وأن مخزون الأمان يساوي ٨٢٠ وحده فإن نقطة إعادة الطلب :

$$\begin{aligned} \text{نقطة إعادة الطلب} &= \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد}) \\ &= (٨٢٠ + (٣٦٠ \times ٧ \text{ أيام})) \\ &= ٢٥٢٠ + ٨٢٠ = ٣٣٤٠ \end{aligned}$$

- (١) **٣٣٤٠ وحدة**
(٢) ١٧٠٠ وحدة
(٣) ٦١٠٠ وحدة
(٤) ٥٣٨٠ وحدة

إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل ٤٧٠ وحده يوميا وأن مخزون الأمان يساوي ١١٥٠ وحدة . وفي ظل كون المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد من الموردين هي (تسعة أيام) فإن نقطة إعادة الطلب :

$$\begin{aligned} \text{نقطة إعادة الطلب} &= \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد}) \\ &= (١١٥٠ + (٤٧٠ \times ٩ \text{ أيام})) \\ &= ٤٢٣٠ + ١١٥٠ = ٥٣٨٠ \end{aligned}$$

- (١) ١٠٨٢٠ وحدة
(٢) ٩٨٨٠ وحدة
(٣) **٥٣٨٠ وحدة**
(٤) ٣٠٨٠ وحدة

إذا علمت بأن مخزون الأمان يساوي ١٣٥٠ وحدة ، وأن معدل الطلب على المواد يعادل ٥١٠ وحدة يومياً. وفي كون المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد من الموردين ثمانية أيام ، فإن نقطة إعادة الطلب:

- (١) ٢٧٣٠ وحدة
(٢) ٥٤٣٠ وحدة
(٣) ١٠٢٩٠ وحدة
(٤) ١١٣١٠ وحدة

$$\text{نقطة إعادة الطلب} = \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد})$$

$$= 1350 + (510 \times 8 \text{ أيام})$$

$$= 5430 = 4080 + 1350$$

إذا علمت بأن معدل الطلب على المواد يعادل ٦١٥ وحدة يومياً وان المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد من الموردين هي تسعة أيام وفي ظل كون مخزون الأمان يساوي ١٤١٠ وحدة فإن نقطة إعادة الطلب

- (١) ٤١٢٥ وحدة
(٢) ١٢٠٧٥ وحدة
(٣) ١٣٣٠٥ وحدة
(٤) ٦٩٤٥ وحدة

$$\text{نقطة إعادة الطلب} = \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد})$$

$$= 1410 + (615 \times 9 \text{ أيام})$$

$$= 6945 = 5535 + 1410$$

المحاضرة الثانية عشر

من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب : (سؤال واجب أيضا)

(١) احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد

- (٢) عدم النقطة الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
(٣) عدم ثبات كمية الشراء
(٤) جميع ما ذكر

من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب

- ١- ثبات كمية الشراء.
٢- احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد.
٣- أن الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب ثابت ، إلا أن هذه الحالات تتغير على أساس الطلب الفعلي في دورة الشراء

من الفروض التي تقوم عليه نقطة إعادة الطلب :

- (١) عدم ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
(٢) ثبات كمية الشراء
(٣) عدم احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
(٤) لا توجد إجابة صحيحة

من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب :

- (١) عدم احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
(٢) ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
(٣) عدم ثبات كمية الشراء
(٤) جميع ما ذكر صحيح

من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

- (١) تقليل كلف النقل
(٢) تقليل كلف المناولة
(٣) عدم التعاون مع الموردين بخصوص عملية الجدولة
(٤) أ + ب

الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون

- ١- تحقيق (المستوى اللازم لخدمة الزبون) ، من خلال القرب من الزبون.
٢- تقليل كلف النقل
٣- تقليل كلف المناولة
٤- (التعاون مع الموردين) لتقليل وحل مشاكل الجدولة.

من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

- (١) تقليل كلف النقل
(٢) زيادة كلف المناولة
(٣) عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة
(٤) البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمة

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

- (١) عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة.
- (٢) **تقليل كلف النقل.**
- (٣) زيادة كلف المناولة.
- (٤) أ + ب

من الأهداف الكامنة وراء ادارة توزيع المخزون:

- (١) **التعاون مع الموردين لحل مشاكل الجدولة**
- (٢) البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوي الملائم من الخدمة
- (٣) تخفيض كلف النقل بدلا من كلف المناولة
- (٤) جميع ما سبق

من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون:

- أ - عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة.
- ب - **تحقيق المستوى اللازم لخدمة الزبون.**
- ج - تخفيض كلف النقل بدلا من كلف المناولة.
- د - البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمة.

من الطرق المستخدمة للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون :

- (١) **الشراء المبكر**
- (٢) عدم الاحتفاظ بمخزون زائد
- (٣) تخفيض مستوى المخزون
- (٤) إطالة مدة التوريد

من الطرق المستخدمة للوقاية من حالات عدم اليقين في المخزون:

- أ - إطالة مدة التوريد.
- ب - تخفيض مستوى المخزون.
- ج - الشراء عند الحاجة.
- د - **الاحتفاظ بمخزون زائد.**

من الطرق المستخدمة للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون :

- (١) الشراء عند الحاجة
- (٢) **الاحتفاظ بمخزون زائد**
- (٣) إطالة مدة التوريد
- (٤) تخفيض مستوى المخزون

طرق للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون
١ - الاحتفاظ بمخزون زائد
٢ - الشراء المبكر

من الملامح المميزه لأنظمة التوزيع اللامركزيه :

- (١) **إمكانية تقليل كلف الإتصال والتنسيق**
- (٢) مواجهة الحالات الخاصه مثل الموسمي (أنظمة التوزيع المركزية)
- (٣) محاولة الموازنه بين المخزون المتاح وبين حاجة مراكز التوزيع (أنظمة التوزيع المركزية)
- (٤) أ + ب

لغرض تحديد مخزون الأمان لابد من معرفة :

- (١) مدة التوريد
- (٢) نقطة إعادة الطلب
- (٣) المنتجات البديله
- (٤) أ + ب

واحد من العبارات التالية خاطئه حول المخزون وهي :

- (١) يجب إطلاق أمر الشراء عندما يكون المخزون متاح بكمية كافيه خلال فترة التوريد
- (٢) تتصف أنظمة التوزيع اللامركزيه لمواقع المخزون بتقليل كلف الإتصال والتنسيق
- (٣) من عيوب أنظمة التوزيع اللامركزيه لمواقع المخزون **عدم القدره على التفاعل مع الطلبات المحليه** (عيوب الأنظمة اللامركزية الخلل الذي يمكن أن يحدث في التنسيق مما قد يؤثر على كميات المخزون وخدمة الزبائن وكذلك جدولة الإنتاج والتوريد)
- (٤) يعتبر الشراء المبكر من الطرق المستخدمه للوقايه من حالات عدم اليقين في مدة التوري

واحد من العبارات التالية خاطئه حول توزيع مواقع المخزون وهي :

- (١) من عيوب أنظمة التوزيع المركزيه عدم القدره على التفاعل مع الطلبات المحليه
- (٢) **تتصف أنظمة التوزيع اللامركزيه بارتفاع كلف الإتصال والتنسيق على مستوى مراكز التوزيع** (تتصف أنظمة التوزيع اللامركزيه لمواقع المخزون بتقليل كلف الإتصال والتنسيق)
- (٣) يعتبر التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدوله من أهداف إدارة توزيع المخزون
- (٤) يؤدي نظام تخطيط متطلبات التوزيع إلى التفاعل الأكبر مع طلبات الزبائن

يمكن احتساب كمية الطلب في ظل نظام المراجعة الدوريه للمخزون وفقا للمعادله :

- (١) الطلب في وحدة الزمن (مخزون الأمان × مدة التوريد) × فترة المراجعة الدوريه
- (٢) **المستوى المستهدف - المخزون الفعلي**
- (٣) معدل الإستهلاك اليومي × مخزون الأمان
- (٤) الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعة الدوريه + مدة التوريد) + مخزون الأمان.

يمكن احتساب نقطة إعادة الطلب وفقاً للمعادلة:

- (١) الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعة الدوريه + مدة التوريد) + مخزون الأمان.
- (٢) **مخزون الامان + (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)**
- (٣) مخزون الامان + (حجم الطلب في وحدة الزمن + مدة التوريد)
- (٤) الطلب المتوقع خلال فترة التوريد - مخزون الامان

يمكن احتساب المستوى المستهدف في ظل نظام المراجعة الدوريه للمخزون وفقا للمعادله :

- (١) (كمية الشراء / ٢) + مخزون الأمان
- (٢) كمية الطلب - المخزون الفعلي
- (٣) **الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعة + مدة التوريد) + مخزون الأمان**
- (٤) مخزون الأمان + (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)

بافتراض أن الإنحراف المعياري يبلغ ٣٢٥ وحده وفي ظل الرغبة في الحصول على مستوى الخدمة يبلغ عند معامل أمان (١.٦٨) فإن مخزون الأمان :

$$\begin{aligned} &\text{أسهل تمرين بالتطبيق المباشر يطلع الحل} \\ &\text{مخزون الأمان} = \text{الانحراف المعياري} \times \text{معامل الأمان} \\ &= 325 \times 1.68 = 546 \end{aligned}$$

- (١) ٥٤٦ وحده
- (٢) ٣١٥ وحده
- (٣) ٨٧١ وحده
- (٤) ٥٣٠ وحده

المحاضرة الثالثة عشر

تتعدد الفوائد الناجمة عن تطبيق نظام الجدولة الفوريه (JIT) والتي منها : (سؤال الواجب)

- ١) زيادة المهل الزمني للتصنيع
- ٢) زيادة المساحات المخصصة للتخزين
- ٣) **تخفيض المخزون**
- ٤) جميع ما ذكر

الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفوريه

- ١-تقليل المخزون.
- ٢-تحسين الجودة.
- ٣-تقليل الكلف.
- ٤-تقليل المساحات المخصصة للتخزين.
- ٥-تقليل المهل الزمنية للتصنيع.
- ٦-زيادة الانتاجية والمرونة

من الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفوريه (JIT) :

- ١) زيادة مستويات المخزون
- ٢) زيادة المهل الزمني للتصنيع
- ٣) **تقليل المساحات المخصصة للتخزين**
- ٤) جميع ما ذكر

من الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفوريه (JIT) : (سؤال الواجب أيضا)

- ١) **تقليل المهل الزمني للتصنيع**
- ٢) زيادة المساحات المخصصة للتخزين
- ٣) زيادة مستويات المخزون
- ٤) تجنب المرونة في العمل

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

- أ - **تقليل مستويات المخزون**
- ب - البعد عن المرونة في العمل
- ت - زيادة المساحات المخصصة للتخزين
- ث - زيادة المهل الزمنية للتصنيع

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

- مجالات التحسين المستمر
- ١- تحسين مؤشرات الإنتاجية من خلال :- انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل -تقليل الزمن المستغرق لتهيئة - نصب المكان والمعدات - تقليل المخزون في محطات العمل.
 - ٢- تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الانتاجية من خلال تقليل المساحة المخزنية.
 - ٣-تقليل الكلف من خلال :- خفض كلف المخزون والاستثمار فيه وخفض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون

- ١) وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولته
- ٢) زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون
- ٣) **انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل**
- ٤) زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكان

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

- ١) عدم انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل
- ٢) زيادة المساحات المخزنية
- ٣) زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكان
- ٤) **انخفاض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون**

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

- ١) زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون.
- ٢) عدم إنسيابية الأجزاء عبر محطات العمل.
- ٣) **تخفيض حجم رأس المال المستثمر في المخزون.**
- ٤) زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكائن

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

١) **وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات**

٢) حجم دفعات كبيره بفترات زمنية كبيره (الشراء التقليدي)

٣) التعامل مع العديد من الموردين (الشراء التقليدي)

٤) عقود شراء قصيرة الأجل (الشراء التقليدي)

مميزات الجدولة الفورية

- ١- حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات
- ٢- وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات
- ٣- التعامل مع عدد قليل من الموردين، وقد يكون مع مورد واحد
- ٤- عقود شراء طويلة الأجل
- ٥- حجم المخزون صغير

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

١) يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبياً (الشراء التقليدي)

٢) **حجم دفعات صغير يحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات**

٣) حجم المخزون كبير نسبياً (الشراء التقليدي)

٤) التعامل مع عدد كبير من الموردين

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

١) وصول الشحنات بناءاً على مواعيد جدولة العمليات

٢) حجم دفعات صغيره بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات

٣) انخفاض كلف المخزون

٤) **التعامل مع العديد من الموردين**

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

١) **التعامل مع عدد قليل من الموردين.**

٢) يستغرق وصول الشحنات وقتاً طويلاً نسبياً.

٣) حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة.

٤) عقود شراء قصيرة الأجل.

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

أ - عقود شراء طويلة الأجل

ب - وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات

ت - **حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة**

ث - التعامل مع عدد قليل من الموردين

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية

١- كون العديد من المنظمات لا تتصف بالمرونة العالية

٢- العقلية الرافضة للتغيير في تطبيق JIT

٣- العائق المالي فتطبيق هذا النظام لا يعطي نتائج على الأمد القصير كما

وأن كلف التطبيق تكون عادة في بدايته عالية نتيجة لبناء علاقات طويلة

الأمد مع الموردين.

٤- وجود تناقض بين أهداف كلا الطرفين المشتري والبائع.

٥- كون النظام يتطلب استثماراً عالياً وخبرة متراكمة قد لا تتوفر لدى

المنظمات

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية :

١) العقلية الراغبة بالتغيير

٢) توافق أهداف المشتري والبائع

٣) **الحاجة إلى استثمار عال وخبرة متراكمة**

٤) المرونة العاليه في عمليات المنظمه التشغيليه

من معقوقات تطبيق نظام الجدولة الفوريه (JIT) :

- (١) توافق أهداف المشتري والبائع
- (٢) الحاجة إلى استثمار قليل وخبره بسيطه
- (٣) **العقلية الراضيه للتغير**
- (٤) اتصاف المنظمه بالمرونه العالي

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفوريه (JIT) :

- (١) **كون تطبيق النظام لا يعطي نتائج على الأمد القصير**
- (٢) العقلية الراغبه بالتغيير
- (٣) التحديث المستمر في العمليات التشغيليه للمنظمه
- (٤) التقاء أهداف المشتري والبائع

أثرت الجدولة الفوريه (JIT) على استراتيجية المنظمه من خلال التركيز على :

- (١) أسبقيات التنافس (كالتكلفة ، والجودة العاليه)
- (٢) الموقع الإستراتيجي (لضمان تتابع وتسلسل العمليات وتأمين تدفق المواد بما يقلل المهل الزمنية للتصنيع)
- (٣) الإختلاف مع أهداف الموردين
- (٤) **أ + ب**

إحدى مكونات نظام الجدولة الفوريه (JIT) والتي تشير لمحاولة تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية هي :

- مكونات الجدولة الفورية
- ١- الجدولة الفورية للشراء : التي تقوم على بناء علاقة وثيقة مع الموردين بهدف زيادة جودة الطلبات المستلمة من خلال تقليص عدد الموردين.
 - ٢- التركيز على المؤسسة : تعني محاولة تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية.
 - ٣- تقليص زمن تهيئة ونصب المكانن والمعدات عند التحول من منتج إلى آخر.
 - ٤- تكنولوجيا المجاميع : بهدف زيادة المرونة.
 - ٥- بناء نظام الصيانة المنتجة : تطبيق أنظمة الصيانة الوقائية عبر زيادة الخبرات
 - ٦- قيام الفرد بأداء وظائف متعددة : من خلال التدريب.
 - ٧- تماثل عبء العمل : من خلال استقرار الإنتاج وثباته بين مختلف محطات العمل.
 - ٨- استخدام نظام البطاقة : تحتوي معلومات حول رقم الجزء ومكوناته والأسبقيات.
 - ٩- السيطرة الشاملة على الجودة : عبر جعل الجودة الأسبقية الأولى لأهداف المنظمة.
 - ١٠- حلقات الجودة.

- (١) **التركيز على المؤسسة**
- (٢) استخدام نظام البطاقة
- (٣) الجدولة الفوريه للشراء
- (٤) بناء نظام الصيانه المنتجه

محاولة تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية - مفهوم يشير لاحدى مكونات نظام الجدول الفوري (JIT) ، وهي:

- أ - حلقات الجوده
- ب - بناء نظام الصيانة المنتجة
- ت - **التركيز على المؤسسة**
- ث - استخدام نظام البطاقة

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

- (١) بناء نظام الصيانة المنتجة
- (٢) استخدام نظام البطاقة
- (٣) **تماثل عبء العمل**
- (٤) التركيز علي المؤسسة

يهدف نظام الجدولة الفورية للإنتاج (JIT) الي تقليل واختزال الضائع الذي يحدث بسبب:

- يهدف نظام الجدولة الفورية للإنتاج (JIT) الي تقليل واختزال الضائع الذي يحدث بسبب
- ١- الزيادة في كمية الإنتاج.
 - ٢- زمن الانتظار.
 - ٣- النقل.
 - ٤- تراكم المخزن.
 - ٥- الخلل في أداء العمليات.
 - ٦- الإنسان.
 - ٧- الإنتاج المعيب أو التالف (الخردة

- (١) زمن الانتظار
- (٢) الانتاج المعيب او التالف
- (٣) الخلل في أداء العمليات
- (٤) جميع ما ذكر

المحاضرة الرابعة عشر

جميع ما يلي من مزايا النقل الجوي عدا واحده وهي :

- (١) سرعة إدخال البضاعة إلى السوق
- (٢) أقل تكلفة في التغليف الحمائي
- (٣) الحاجة الكبيرة إلى العناية الفائقة في المناولة
- (٤) أقل ضرر للبضاعة

واحد من التالي ليست من مزايا النقل الجوي ، وهي : (سؤال واجب أيضا)

- (١) المساهمة في تخفيض تكاليف التخزين
- (٢) أقل تكلفه في التغليف الحمائي
- (٣) زيادة العناية الفائقة في المناولة
- (٤) أقل ضرر للبضاعة

مزايا النقل الجوي :-

- ١- أسرع وسيلة نقل وأكثرها سلامة ، وأقلها ضررا أو فقدان البضاعة.
- ٢- انخفاض العناية الفائقة في المناولة.
- ٣- أقل تكلفة في التغليف الحمائي.
- ٤- سرعة إدخال البضاعة إلى السوق دون الحاجة لوقت كبير في التخزين ، وأثر ذلك في تكاليف التخزين والتقاعد والتلف.

واحدة من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي :

- (١) المساهمة في تخفيض تكاليف التقادم والتلف.
- (٢) أكبر تكلفة في التغليف الحمائي.
- (٣) محافظة أكبر على سلامة البضاعة المنقولة.
- (٤) انخفاض العناية الفائقة في المناولة.

واحدة من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي

- (١) زيادة العناية الفائقة في المناولة
- (٢) عدم حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين
- (٣) أقل تكلفة في التغليف الحمائي
- (٤) أقل وسائل النقل ضررا أو فقداناً للبضاعة

واحد من التالي ليس من مزايا النقل الجوي وهي

- أ - أقل تكلفة في التغليف الحمائي
- ب - حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين
- ت - انخفاض العناية الفائقة في المناولة
- ث - أقل وسيلة ضراراً للبضاعة

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

(١) التخزين

(٢) موسمية نقل المنتج

(٣) طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل

(٤) درجة المنافسة الداخلية والخارجية

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى السوق :

(١) موسمية نقل المنتج.

(٢) التخزين. (تعود على المنتج)

(٣) الكثافة (تعود على المنتج)

(٤) سهولة أو صعوبة المناولة. (تعود على المنتج)

العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير قسمين

١- عوامل تعود على المنتج وهي

التخزين - الكثافة - سهولة أو صعوبة المناولة - المسؤولية القانونية

٢- عوامل تعود على السوق ركزوا عليها يمكن هي التي تجينا

- درجة المنافسة الداخلية والخارجية.

- موقع الأسواق التي تحدد المسافة للبضاعة المنقولة.

- طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل.

- توازن أو عدم توازن أجور النقل داخل وخارج السوق.

- موسمية نقل المنتج.

- ما إذا كانت المنتج نقل محلي أو عالمي.

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى المنتج

(١) موسمية نقل المنتج (تعود على السوق)

(٢) موقع الأسواق التي تحدد المسافة للبضاعة المنقولة (السوق)

(٣) درجة المنافسة الداخلية والخارجية (تعود على السوق)

(٤) سهولة أو صعوبة المناولة

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى المنتج

(١) توازن أو عدم توازن أجور النقل داخل وخارج السوق (تعود على السوق)

(٢) موسمية نقل المنتج (تعود على السوق)

(٣) إذا ما كان نقل محلي أو عالمي (تعود على السوق)

(٤) الكثافة

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى المنتج

أ - ما إذا كان المنتج نقل محلي أو عالمي

ب - موسمية نقل المنتج

ت - سهولة أو صعوبة المناولة

ث - درجة المنافسة الداخلية والخارجية

جميع العبارات المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي :

(١) ينبغي تحديد طرق أو مسالك النقل بشكل مسبق

(٢) يعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد

(٣) يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل

(٤) لا يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج (يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج)

جميع العبارات التالية المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي :

(١) يضيف النقل قيمه مضافة للمنتج

(٢) يتطلب النقل الجوي تكلفه أكبر في التغليف الحماني (يتطلب النقل الجوي تكلفة أقل في التغليف الحماني)

(٣) يشكل النقل الجزء الأكبر ضمن كلف عناصر اللوجستك

(٤) يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل



واحدة من العبارات التالية خاطئة حول النقل وهي :

- (١) يُشكل النقل الجزء الأكبر من كلف عناصر اللوجستك.
- (٢) يُضيف النقل قيمة مضافة للمنتج.
- (٣) ينبغي تحديد طرق ومسالك النقل بشكل مسبق.
- (٤) يُشكل النقل الجوي الجزء الأكبر من إجمالي النقل. (النقل البحري يشكل الجزء الأكبر)

بفضل من الله

تم الانتهاء من تحديث التبويب المعد من اختنا الفاضلة omjehaad

وذلك بعد اضافة اسئلة اختبار الفصل الثاني لعام ١٤٣٦ هـ السابق

فان اصبحت فمن الله وان اخطئت فمن نفسي والشيطان

مع خالص تحياتي

TURKI١٤٠٠