

المحاضرة الأولى

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

- (1) إدارة الطلب
 - (2) إدارة المرتجعات
 - (3) إدارة علاقات الزبون
 - (4) جميع ما ذكر
- (4) إدارة خدمة الزبون (5) إنجاز أو تنفيذ الطلب (6) إدارة مسار تدفق التصنيع
- (7) إدانة التوريد (8) تطوير المنتج والمتاجرة

واحدة من التالي ليست من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك وهي :

- (1) إدارة المخزون
 - (2) تدفق المعلومات
 - (3) المستودعات
 - (4) النقل
- لو لاحظتو مكرر الأسئلة لكن جاب من نفس الجزئية مرة جاب أنشطة اساسية ومرة مساندة وأنا حاكبتها كاملة علشان ماترجعو للمحتوى

من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك :

- (1) مناولة المواد
 - (2) تدفق المعلومات
 - (3) التغليف الوقائي
 - (4) المستودعات
- الأنشطة الأساسية (1) إدارة المخزون (2) تدفق المعلومات (3) النقل (4) معايير خدمة المستهلك بالتعاون مع التسويق
- الأنشطة المساندة (1) المستودعات (2) مناولة المواد (3) الشراء (4) التغليف الوقائي (5) التعاون مع الانتاج / العمليات (6) إدانة وتحديث المعلومات

من الأنشطة المساندة لإدارة العمليات اللوجستية :

- (1) تدفق المعلومات
- (2) مناولة المواد
- (3) إدارة المخزون
- (4) النقل

من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية :

- (1) مناولة المواد
- (2) التغليف الوقائي
- (3) النقل
- (4) المستودعات

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

- (1) النقل غير المنتظم
 - (2) النقل شبه المنتظم
 - (3) النقل المنتظم
 - (4) 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 وغير 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 علاقه بين :

- (1) الزبائن والمنافسين
- (2) الزبائن والشركة (التركيز على قيادة القيمة)
- (3) المنافسين والشركة
- (4) أ + ب

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

- (1) يزيد الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادله للمنتجات (يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادله للمنتجات)
- (2) يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال ✓
- (3) يعتبر الترميز السلعي أحد وسائل الإتصال الحديثة التي تظهر أهميتها في أعمال اللوجستك ✓
- (4) تشترط بعض الدول تثبيت الترميز السلعي على مشترياتها الدولية ✓

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

- (1) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادله للمنتجات ✓
- (2) سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية وتعويض الأرفف ✓
- (3) يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع ✓
- (4) 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 :

- (1) يعتبر الترميز السلعي أحد وسائل الإتصال الحديثة التي تظهر أهميتها في أعمال اللوجستك. ✓
- (2) يعتبر الترميز السلعي صعب التمييز بين الكم الهائل من السلع. (يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع)
- (3) سهل الترميز السلعي على المتاجر عملهم لإتمام العملية البيعية وتعويض الأرفف. ✓
- (4) تشترط بعض الدول تثبيت الترميز السلعي على مشترياتها الدولية. ✓

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

- (1) يعمل الرمز متعدد الأبعاد علي إظهار الناحية الجمالية للعبوة ✓
- (2) يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع ✓
- (3) 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)
- (4) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات ✓

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

- (1) سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية ، وترصيد السجلات المخزنية
- (2) يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع
- (3) يظهر نظام الترميز السلعي الاصناف التي اقتربت من مخزون الامان لتأمين تدفقها
- (4) يزيد الترميز السلعي من الاخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات

لو لاحظتو الأسئلة مكررة بالنص لكن الخيارات مختلفة وراح أجمعلكم جميع النقاط اللي ماجات حول الترميز السلعي لو ذكروها مع النقاط الصحيحة في الأسئلة السابقة راح تجاوبو ان شاء الله اي خيارات يجيبها الدكتور

- 1- تظهر اهميته في العمليات التسويقية والتخزينية وأعمال اللوجستك الأخرى
- 2- امتد الترميز السلعي الى مختلف ميادين العمل ولقد لعب دورا في التقدم التكنولوجي وانتقال المعلومات كما ساهم في استلام النقود وتسريع عملية محاسبة الزبائن .
- 3- تتميز المنتجات بين الدول بترميز سلعي مختلف حيث يمكن تفسير الخطوط السوداء على السلع بواسطة جهاز السكائر
- 4- يسهل عملية الترميز والتحويل والمراقبة في المخازن والمعارض الخارجية
- 5- يسهل الاستدلال على موقع البضائع (الحاويات) في الموانئ ومتابعة اجراءات التسليم
- 6- من المهم للمستخدم تحديث الأجهزة واستخدام المعرفة الحديثة لأهميته في زيادة الطاقة الإنتاجية وكسب ميزة تنافسية .

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

- (1) ينصب التركيز على قيادة الكلفة في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- (2) **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)**
- (3) يحقق النقل المنتظم الجدوى الإقتصادية في ظل وجود حركة نقل كافية
- (4) 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 :

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

- (1) يمتد تأثير عناصر التوريد بشكل واسع إلى استراتيجية المنافسة استناداً إلى سلامة انسيابية البيانات
- (2) تمتد أنشطة العمليات اللوجستية إلى التخلص من النفايات وإعادة التصنيع
- (3) ينصب التركيز على " قيادة التكلفة في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- (4) **تفقد " ميزة القيمة " إلى حصة سوقية أكبر بحجم انخفاض تكلفة الوحدة 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 العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك ، وهي

- (1) **لا تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة**
- (2) تمتد أنشطة العمليات اللوجستية إلى التخلص من النفايات وإعادة التصنيع
- (3) ينصب التركيز على " قيادة التكلفة " في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- (4) تفقد " الميزة الإنتاجية " إلى حصة تسويقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة وحده الواحدة نتيجة لمنحنى التعلم

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

- (1) كونها العامل الرئيس في تنظيم وسائل الإنتاج
- (2) تعمل على تخفيض كلف الإنتاج
- (3) تساهم برفع كفاءة العملية التصنيعية
- (4) **البعد عن مرونة التسعير (العبارة الصحيحة مرونة التسعير كأداة تنافسية)**

هذه النقاط الأربعة هي أهمية إدارة المواد

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

- (1) كونها العامل الرئيس في تنظيم وسائل الإنتاج
- (2) تعمل على تخفيض كلف الإنتاج
- (3) تساهم برفع كفاءة العملية التصنيعية
- (4) **عدم الوصول إلى مرونة التسعير**

المحاضرة الثانية

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

- (1) شروط الإنتمان
- (2) تجانس ممثلي المبيعات
- (3) تركيب المنتج
- (4) جميع ما ذكر

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

- 1- شروط مالية وشروط الإنتمان
- 2- تجانس ممثلي المبيعات
- 3- تركيب المنتج
- 4- ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
- 5- الصيانة المقنعة والمواد الاحتياطية للإصلاح

تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة منها :

- (1) عدم تجانس ممثلي المبيعات
- (2) عدم التعامل بالإنتمان
- (3) تركيب المنتج
- (4) جميع ما ذكر

تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة منها :

- (1) ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
- (2) عدم التعامل بالإنتمان
- (3) عدم تجانس ممثلي المبيعات
- (4) جميع ما ذكر

واحد من التالي ليست من أشكال خدمة الزبون :

- (1) تجانس ممثلي المبيعات
- (2) عدم التعامل بالإنتمان
- (3) ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
- (4) الصيانه المقنعه

أحد أبعاد اللوجستك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون والتي تقوم على إدراك المتطلبات المختلفة للزبائن والعمل على تلبيتها إستناداً لرغباتهم أو حجم مشترياتهم هي :

- (1) الاتصالات
- (2) الملائمة
- (3) الإعتماديه
- (4) شحن الطلب

أبعاد اللوجيستك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون أربعة وهي

- 1- الوقت ويشمل على أربعة عناصر :-وقت تنفيذ الطلب و معالجة الطلب وتهيئة الطلب و شحن الطلب
- 2- الاعتمادية ويجب مراعاة :- فترة التوريد و التسليم السليم و الطلبات الصحيحة
- 3- الاتصالات
- 4- الملائمة

"العملية التي تشمل شيك الزبون و تحويل المعلومات الى سجلات المبيعات و تحضير مستندات الشحن" مفهوم ل أحد عناصر الوقت ضمن ابعاد اللوجستك الاساسيه المرتبطة بخدمة الزبون وهو:

- (1) تهيئة الطلب
- (2) شحن الطلب
- (3) معالجة الطلب
- (4) وقت تنفيذ الطلب

أبعاد اللوجيستك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون أربعة وهي

- 1- الوقت ويشمل على أربعة عناصر :-
- وقت تنفيذ الطلب هو الوقت الذي ينجز فيه الطلب من بدايته إلى نهايته اعتماداً على وسيلة الاتصال المستخدمة.
- معالجة الطلب وقت معالجة الطلب من قبل البائع لجعل طلب الزبون جاهز للشحن ، هذه العملية التي تشمل شيك الزبون ، وتحويل المعلومات إلى سجلات المبيعات وتحويل الطلب إلى ساحة المخزون وتحضير سندات الشحن
- تهيئة الطلب والذي يشمل وقت التعبئة ، والتغليف للشحن ، والتغليف الحمائي ، والمناولة المخزنية بأشكالها المختلفة (اليدوية ، أو الميكانيكية ، أو الإلكترونية)
- شحن الطلب الوقت الممتد من تهيئة البائع المواد للنقل حتى تفريغها لدى المشتري

إحدى قواعد خدمات الزبون التي تهدف لبناء بأعلى المستويات والتي تتفق مع المنظمات المعاصرة المركز على إدارة الجودة الشاملة هي : (سؤال واجب أيضا)

أحدى قواعد خدمة الزبون التي تتفق مع المنظمات المعاصرة التي تركز على ادارة الجودة الشاملة والتي تهدف لتحقيق قناعه الزبون بأعلى المستويات هي:

- (1) خدمة الزبون كمقياس أداء
- (2) خدمة الزبون كفلسفه
- (3) خدمة الزبون كنشاط
- (4) مود إجراءات خدمة الزبائن

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

- (1) خدمة الزبون كمقياس أداء
- (2) خدمة الزبون كفلسفه
- (3) خدمة الزبون كنشاط
- (4) تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات

القواعد الثلاثة لخدمة الزبون

- 1- خدمة الزبون كنشاط وتعريفه مذكور في السؤال
- 2- خدمة الزبون كفلسفه وتعريفه موجود في السؤال السابق
- 3- 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

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

- (1) قناعة الزبون
- (2) إدراك الزبون للقيمة
- (3) ولاء الزبون
- (4) جميع ما ذكر

حفظ العوامل الثلاثة التي تحدد استيراثية إدارة خدمة الزبون

واحدة من العبارات التالية خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

- (1) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك ✓
- (2) تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى جهود فردية وربحية مستقلة لكل منهما (تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مشتركة ملائمة)
- (3) تقوم الرؤيا العملية لخدمة الزبون إيجاد قيمة مضافه ذات أهمية في سلاسل التوريد ✓
- (4) يمكن السيطرة على العديد من عناصر خدمة الزبون من خلال إدارة سلاسل التوريد والتسويق ✓

واحدة من العبارات التالية خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

- (1) تقوم قاعدة " خدمة الزبون كفلسفه " على بناء قناعة الزبون بأعلى المستويات ✓
- (2) تشير " الإعتداده " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسي إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها (تشير " الملائمة ")
- (3) يعتبر ولاء الزبون أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استيراثية إدارة خدمة الزبون ✓
- (4) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك ✓

واحدة من العبارات التالية خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

- (1) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله ✓
- (2) تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مستقلة لكل منهما
- (3) تشير " الملائمة " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسي إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها ✓
- (4) يعتبر إدراك الزبون للقيمة أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استيراثية إدارة خدمة الزبون ✓

واحدة من العبارات التالية خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي:

- (1) يعتبر تجانس ممثلي المبيعات أحد أشكال خدمة الزبون. ✓
- (2) تقوم قاعدة "خدمة الزبون" كنشاط" على تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات.(خدمة الزبون كفلسفه)
- (3) يعتبر "ولاء الزبون" أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل إستيراثية إدارة خدمة الزبون. ✓
- (4) تعتبر خدمة الزبون مقياس أداء لمدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله ✓

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي:

- (1) يعمل الإفراط في سياسات مستوي خدمة الزبون علي إعاقه مدير اللوجستك عن تحقيق الإداء الأمثل ✓
- (2) تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول الي ربحية مشتركة ملائمة ✓
- (3) **تشير " الاعتمادية" كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية الي إدراك متطلبات الزبائن والعمل علي تلبيتها**
- (4) 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 :

- (1) ربحية مستقلة
- (2) جهود منفردة
- (3) **قناعة الزبون**
- (4) جميع ما ذكر

العلاقة بين اللوجستك والتسويق تهدف الى 3 عناصر وهي :-
 1- قناعة المستهلك (الزبون)
 2- جهود متكاملة (طريق النظم)
 3- ربحية مشتركة ملائمة

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

- (1) ثبات أنظمة وإجراءات المنظمة وعدم تغييرها
- (2) **التزام الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج**
- (3) إهمال النواحي الثقافية تجاه البرنامج
- (4) أ + ب

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

- (1) عدم تدخل الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج
- (2) **التغييرات الثقافية لدى العاملين**
- (3) اتصاف الأنظمة والإجراءات بالثبات وعدم التغيير
- (4) جميع ما ذكر صحيح

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

- (1) عدم تدخل الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج
- (2) **خطه رئيسية تبين التغييرات الداخلية للنهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون**
- (3) ثبات أنظمة وإجراءات المنظمة وعدم تغييرها
- (4) أ + ب

المحاضرة الثالثة

من أنماط كلف التزويد :

- (1) تكاليف معالجة الطلب
- (2) تكاليف المناولة
- (3) تكاليف المخازن
- (4) **جميع ما ذكر**

من أنماط كلف التزويد :

- (1) تكاليف الطلب والإتصال
- (2) تكاليف النقل
- (3) تكاليف المخازن
- (4) **جميع ما ذكر**

أنماط كلف التزويد
 1- تكلفة الطلب والاتصال
 2- تكاليف مناولة او نقل المخزون
 3- تكاليف النقل
 4- تكاليف المخازن
 5- تكاليف معالجة الطلب والمعلومات

يقود الإمداد المنتظم والمستمر عبر التوزيع المادي إلى :

(1) توازن الطلب

- (2) ارتفاع كبير في الأسعار
- (3) سيادة سوق المشتري بشكل مطلق
- (4) سيادة سوق البائع بشكل مطلق

السؤال جا في جميع النماذج
يقود الامداد المنتظم والمستمر الى توازن الطلب ثم استقرار نسبي في الأسعار
وفي هذه الحالة لايسود سوق البائع أو المشتري بالشكل المطلق
الرسمه ص 21 من ملخص بوسي كات

يؤدي الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

- (1) سيادة سوق المشتري بشكل مطلق
- (2) سيادة سوق البائع بشكل مطلق
- (3) استقرار نسبي في الأسعار
- (4) اختلافات كبيره في الطلب

يقود الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

- (1) تحقيق انخفاض كبير في الأسعار
- (2) عدم توازن الطلب
- (3) عدم سيادة سوق البائع أو المشتري بشكل مطلق
- (4) جميع ما ذكر صحيح

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

- (1) زيادة كلف التوزيع
- (2) توليد المنافع الزمانيه دون المكانية
- (3) توليد المنافع المكانية دون الزمانيه
- (4) التأثير على قرارات القنوات التوزيعيه

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال :

- (1) خفض كلف التوزيع
- (2) توليد المنافع المكانية دون الزمانيه
- (3) سيادة سوق البائع بشكل مطلق
- (4) أ + ب

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط منها :

- (1) السيطرة على كلف الشحن
- (2) زيادة كلف التوزيع
- (3) توليد المنافع المكانية دون الزمانيه
- (4) أ + ب

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط هي:

- (1) خفض كلف التوزيع.
- (2) التأثير على قرارات القنوات التوزيعية.
- (3) توليد المنافع المكانية دون الزمانيه.
- (4) أ + ب.

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

- (1) توازن الأسعار وثباتها
- (2) عدم التفاوض حول كلف الشحن
- (3) توليد المنافع الزمانيه دون المكانية
- (4) أ + ب

من النقاط التي تبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي :

- (1) عدم التركيز على كلف الشحن
- (2) توليد المنافع الزمانية دون المكانية
- (3) التأثير على قرارات القنوات التوزيعية
- (4) زيادة كلف التوزيع

جميع العبارات التالية المتعلقة باللوجستك صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي :

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع وهي :

- (1) ينبغي عدم إسناد مسؤولية التوزيع لبعض وحدات المنظمة المختلفة
- (2) تشكل المستودعات الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك (يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى)
- (3) يشكل المنظور الشامل لنظام التوزيع جزءاً أساسياً من سلاسل التوريد
- (4) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي:

- (1) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة
- (2) يعتبر التوثيق إحدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستك
- (3) تشكل المستودعات الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك
- (4) أن أسناد بعض وظائف التوريد لجهات خارجية يسمح للشركة بالانفتاح لمهام أخرى مهمة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي :

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي :

- (1) من الأفضل إسناد مسؤولية التوزيع المادي لبعض وحدات المنظمة المختلفة. (ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمة المتخصصة)
- (2) يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك.
- (3) إن إسناد بعض وظائف الإمداد لجهات خارجية يسمح للشركة بالانفتاح لمهام أخرى مهمة.
- (4) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي

- (1) يعتبر " التحقق من الرصيد الدائن " إحدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستك الرسمه ص 19
- (2) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى زيادة المخزون المركزي لدى الشركة
- (3) لا ينبغي إسناد مسؤولية التوزيع المادي إلى وحدات المنظمة المختلفة
- (4) يشكل تدفق المواد الركيزة الأولى ضمن كلف اللوجستك

المحاضرة الرابعة

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

- (1) التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
- (2) الجهود الفردية في العمل
- (3) التحسينات المفاجئة والمتقطعة
- (4) أ + ب

المبادئ الأساسية الثلاثة لفلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة

- 1- التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
- 2- المساهمة الجماعية و فرق العمل
- 3- التحسينات المستمرة تجاه نوعية العمليات والمنتجات

تعتمد فلسفة إدارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها :

- (1) عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
- (2) الجهود الجماعية في العمل أو المساهمة الجماعية
- (3) التحسينات المنقطعة والمفاجئة
- (4) جميع ما ذكر

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

- (1) الجودة الفردية في العمل.
- (2) التحسينات المستمرة.
- (3) عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات.
- (4) أ + ب.

من المبادئ التي تقوم عليها فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة

- (1) التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
- (2) الجهود الفردية في العمل
- (3) التحسينات المتقطعة والمفاجئة
- (4) جميع ما سبق

تعتمد فلسفة إدارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها

- (1) التحسينات المتقطعة والمفاجئة
- (2) الجهود الفردية في العمل
- (3) عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
- (4) فرق العمل

تعتبر " المفردات المساعدة " إحدى تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار :

- (1) معدلات الطلب
- (2) الأهمية
- (3) قيمة المخزون
- (4) المساحة المخزنية

أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهمية :

- (1) مفردات ذات طلب عالي
- (2) المفردات الاحتياطية
- (3) المجموعة B

تعتبر المجموعة " C " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار :

- (1) المساحة المخزنية.
- (2) الأهمية.
- (3) معدلات الطلب.
- (4) قيمة المخزون.

يصنف المخزون وفقاً لعدة معايير

- 1- التصنيف من حيث الأهمية وينقسم الى ثلاثة أقسام

- المفردات الحيوية
- المفردات الاحتياطية
- المفردات المساعدة

2- التصنيف من حيث معدلات الطلب

- مفردات ذات معدلات طلب عالي
- مفردات ذات معدلات طلب منخفض

3- التصنيف من حيث قيمة المخزون

- مجموعة A
- مجموعة B
- مجموعة C

تعتبر " المفردات الاحتياطية " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار

- (1) معدلات الطلب
- (2) قيمة المخزون
- (3) الأهمية
- (4) المساحة المخزنية

أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهمية :

- (1) المجموعة سي
- (2) مفردات ذات طلب عالي
- (3) المفردات المساعدة
- (4) مفردات ذات طلب منخفض

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

- (1) المجموعة A
- (2) المفردات الحيوية
- (3) مفردات ذات معدلات طلب عالي
- (4) المفردات الاحتياطية

حائتلكم 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 60-70 %
من مجموع القيمة الكلية للمخزون
المجموعة B :- مفردات متوسطة الثمن ، وبأعداد متوسطة ، وتشكل من 20-30 %
من مجموع القيمة الكلية للمخزون.
المجموعة C :- مفردات رخيصة الثمن ، وبأعداد كبيرة ، وتشكل من 10 – 20 %
من مجموع القيمة الكلية للمخزون.

"المواد التي يؤدي فقدانها الى توقف عمل الآلة بالكامل" مفهوم لأحد تصنيفات المخزون من حيث الأهمية وهي:

- (1) المجموعة A
- (2) المفردات المساعدة
- (3) المفردات الحيوية
- (4) المفردات الاحتياطية

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

- (1) استخدامها في صنع القرارات على المدى البعيد
- (2) أهميتها عند صياغة قرارات الصنع أم الشراء
- (3) ارتباطها بالمستويات الدنيا في المنظمة
- (4) ارتباطها بنقاط الاختناقات في سلسلة التوريد

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

- (1) بروز أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية
- (2) تتعلق بالمفردات ذات الربحية العالية والمخاطرة المنخفضة
- (3) ارتباطها بنقاط الاختناقات في سلسلة التوريد
- (4) أهميتها عند اتخاذ قرارات الشراكة مع الموردين

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

- (1) لا ترتبط بنقاط الاختناقات في سلسلة التوريد.

- (2) دورها الفاعل عند إتخاذ قرارات الشراكة مع الموردين.
- (3) بروز أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالصنع أم الشراء.
- (4) أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية.

سمات المصادر الاستراتيجية لمعلومات
التوريد
- يتعلق بالادارة العليا في المنظمة
- استخدامها في صنع القرارات على المدى
البعيد
- ارتباطها بنقاط الاختناقات في سلسلة
التوريد
- أهميتها عند صياغة قرارات الصنع أم
الشراء
- أهميتها عند اتخاذ قرارات الشراكة مع
الموردين
- أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة
بالجدارات المحورية
- تتعلق بالمفردات ذات الربحية الأقل
والمخاطرة العالية

تشمل عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة :

- (1) التكنولوجيا
- (2) الأفراد
- (3) الهيكل التنظيمي
- (4) جميع ما ذكر

نظام إدارة الجودة الشاملة الرسة ص 26
- عملية الجودة - التكنولوجيا - الهيكل التنظيمي - الأفراد
- الأعمال (الوظائف)

تشمل إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة :

- (1) التنظيم
- (2) التزام الإدارة العليا دون غيرها
- (3) عدم التغيير الثقافي
- (4) أ + ب

إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة
1- التنظيم 2- الالتزام الإداري ويشمل الإدارة العليا ويمتد الى جميع العاملين في المنظمة
3- تغيير الثقافة

"عملية تجزئة سعر العطاء الى عناصر مناسبة لغرض تبرير المبلغ المدفوع ام المقترح" مفهوم يشير الى :

- (1) اتفاقية السعر
- (2) المستوى الاستراتيجي لمعلومات التوريد
- (3) موقع المنتج في دورة حياته
- (4) تحليل السعر

اتفاقية السعر
تعتبر عملية التفاوض من أجل الحصول على السعر المناسب من أهم وظائف إدارة الشراء في البحث عن الموردين الكفوين.
الأمور التي تجري مناقشتها من قبل المورد عند التفاوض بغية عقد الصفقة :-
1 -الموقف في السوق.
2 -طبيعة الطلب من المنتج (درجة المرونة).
3 -مستوى السوق (سوق المشتري أم البائع).
4 -أسعار المنافسين.
5 -حاجة المورد إلى العرض.
6 -القيمة الاقتصادية للمشتري في الأمد الطويل (ديمومة الطلب ، وتسهيلات الدفع) ...
7 -موقع المنتج في دورة حياته.

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

- (1) تعتبر إدارة الجودة ركناً أساسياً في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
- (2) تهدف إدارة الجودة الشاملة لمعالجة المشكلات بعد وقوعها
- (3) الجودة ليست بالعلاج الناجح لجميع أمراض ومشاكل الإنتاجية
- (4) يتطلب تنفيذ إدارة الجودة الشاملة إحداث تغيير ثقافي لدى العاملين

دا السؤال نفس الإجابة للسؤالين
القادمين لكن الخيارات الصحيحة تختلف

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

- (1) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة إحداث ثوره ثقافيه لدى العاملين
- (2) يتطلب إدارة الجودة ركناً أساسياً في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
- (3) يتحدد هدف إدارة الجودة الشاملة بمعالجة المشكلات بعد وقوعها (تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للانحرافات)
- (4) يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهوداً كبيره على المدى الطويل

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

- (1) يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهوداً كبيرة على المدى الطويل.
- (2) لا تعتبر إدارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجية , بل أنها تقدم أنماط التغيير الضرورية.
- (3) يتحدد هدف إدارة الجودة الشاملة بمعالجة المشاكل مباشرة بعد وقوعها.
- (4) يعتبر التغيير الثقافي من ضمن إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة وهي:

- (1) يعتبر التغيير الثقافي احد اجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة
- (2) يتحدد هدف إدارة الجودة الشاملة بمعالجة المشاكل مباشرة بعد وقوعها
- (3) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة شمول خطة الجودة كافة مرافق المنظم
- (4) لا تعتبر إدارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع مشاكل الانتاجية بل انها تقوم انماط التغيير الضرورية

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

دا السؤال نفس الإجابة للسؤال القادم
لكن الخيارات الصحيحة تختلف

- (1) يعتبر " الهيكل التنظيمي " أحد عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة
- (2) لا يتطلب عملية تنفيذ إدارة الجودة الشاملة إحداث تغيير ثقافي لدى العاملين
- (3) تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للانحرافات
- (4) 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)

- (1) لا تعتبر إدارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع أمراض أو مشاكل الإنتاجية
- (2) تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للانحرافات
- (3) يعتبر تأمين التدفق المنتظم للمواد من العوامل المؤدية إلى تحسين الجودة
- (4) لا يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة تحقيق ثورة ثقافية لدى العاملين (يتطلب تغيير ثقافي) .

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة وهي :

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

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

- (1) يعتبر " الهيكل التنظيمي " أحد عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة
- (2) تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للانحرافات
- (3) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة حصر خطة الجودة في قسم واحد من أقسام المنظمة (خطة الجودة الشاملة يجب أن تشمل كافة مرافق المنظمة)
- (4) 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)

- (1) استلام طلبات الشراء (المرحلة الأولى)
- (2) تحديد السعر المناسب (المرحلة الثالثة)
- (3) اختيار الموردين
- (4) إطلاق أمر الشراء (المرحلة الرابعة)

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

- 1- استلام طلبات الشراء.
- 2- اختيار الموردين.
- 3- تحديد السعر المناسب.
- 4- إطلاق أو إصدار أمر الشراء
- 5- المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد الاستلام.
- 6 - استلام المواد وقبولها.
- 7 -المصادقة على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة

طبعا باقي المرحلة الخامسة والسادسة ©

تتمثل الخطوه الثالثه لدورة المشتريات بـ :

- (1) اختيار الموردين
- (2) استلام طلبات الشراء
- (3) إطلاق أمر الشراء
- (4) تحديد السعر المناسب

تنتهي دورة المشتريات بـ : (سؤال واجب أيضا)

- (1) استلام المواد وقبولها (المرحلة السادسة)
- (2) اختيار الموردين
- (3) المصادقة على قوائم الشحن (المرحلة السابعة)
- (4) المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم

تبدأ دورة المشتريات بـ :

- (1) تحديد السعر المناسب.
- (2) إختيار الموردين.
- (3) إطلاق أمر الشراء.
- (4) إستلام طلبات الشراء.

تتمثل الخطوة الرابعة لدورة المشتريات

- (1) تحديد السعر المناسب
- (2) استلام المواد وقبولها
- (3) المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم (المرحلة الخامسة)
- (4) إطلاق امر الشراء

من مزايا المعدات الرأسمالية :

- (1) تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والعمالة
- (2) تحتاج إلى تمويل قصير الأمد
- (3) تعتبر جزء من المنتج النهائي
- (4) لا تخضع إلى معايير ضريبية خاصة

من مزايا المعدات الرأسمالية :

- (1) تخضع لمعايير ضريبية خاصة
- (2) لا تساعد الحكومة عادةً في تمويلها وشرائها
- (3) تعتبر جزء من المنتج النهائي
- (4) لا يرتبط قرار شراؤها بالمبيعات والمخرجات

من مزايا المعدات الرأسمالية :

- (1) لا تعتبر جزء من المنتج النهائي.
- (2) لا تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات.
- (3) لا تخضع لمعايير ضريبية خاصة.
- (4) لا تقوم الحكومة عادةً بالمساعدة في تمويلها وشرائها.

تمتاز المعدات الرأسمالية بكونها:

- (1) تعتبر جزء من المنتج النهائي
- (2) لا تحتاج الي تمويل طويل الأجل
- (3) لا تخضع الي معايير ضريبية خاصة
- (4) تعتمد قرارات شراؤها علي أسس المبيعات والمخرجات

من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

- (1) الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد
- (2) الإحتفاظ بالموردين وعدم تغييرهم
- (3) تفضيل الكمية المناسبة على السعر المناسب
- (4) جميع ما ذكر

أهداف المشتريات

- 1- الحصول على السلع والخدمات بالكمية والجودة المطلوبة.
- 2- الحصول على السلع والخدمات بالأسعار المناسبة.
- 3- الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد من قبل المورد.
- 4- تطوير وإدامة العلاقات مع الموردين ، بحث عن الموردين الذي يتمتعون بالقدرات المناسبة.

من الأهداف الأساسية التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

- (1) تفضيل السعر المناسب على الكمية المطلوبه
- (2) تطوير وإدامة العلاقات مع الموردين
- (3) الحصول على أقل خدمه ممكنه للتوريد
- (4) جميع ما ذكر

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما تكون :

- (1) الكميات المشتراه كبيره
- (2) خبرة المشتري تفوق خبرة المورد
- (3) المفردة تشمل على براءة اختراع
- (4) عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من الزبائن

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما يكون :

- (1) خبرة المورد تفوق خبرة المشتري
- (2) العمله لا تمتاز بالسريه
- (3) الكميات المشتراه كبيره
- (4) عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من المشتريين

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية في حاله

- (1) كون العمله لا تمتاز بالسريه
- (2) كون المفرده لا تشمل علي براءة اختراع
- (3) عدم امتلاك المورد أفضليه إبداعيه لقسم معين من المشتريين
- (4) كون الكميات المشتراه صغيره

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية في حاله:

- (1) كون المفردة لا تشمل على براءة اختراع
- (2) كون الكميات المشتراه كبيره
- (3) كون العمله لا تمتاز بالسريه
- (4) امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من المشتريين

جميع العبارات التاليه المتعلقة بإدارة المشتريات صحيحه عدا واحده خاطئه وهي :

- (1) تحتل المتطلبات الوظيفيه الأهميه الأكبر بغية التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبه
- (2) تشارك كافة دوائر وأقسام المنظمه في عمليات الشراء بصورة فاعله
- (3) يتم تأمين المفردات الروتينييه عادة من خلال البحث عن موردين جدد (يتم تأمين المفردات الروتينييه عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين)
- (4) يقوم المصدر المنفرد للتوريد على عقد شراكه طويله الأمد مابين المشتري والمورد

جميع العبارات التاليه المتعلقة بإدارة المشتريات صحيحه ما عدا واحده خاطئه هي :

- (1) يتم تأمين المفردات الروتينييه عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين
- (2) تمثل المواصفات المعياريه نتائج للدراسات والجهود المبذوله من قبل الجهات الحكوميه والمراكز البحثيه
- (3) يدعو نظام إدارة الجوده الشامله إلى مصدر التوريد المنفرد
- (4) تمثل متطلبات الكمية الأهميه الأكبر عند التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبه (الصحيح المتطلبات الوظيفيه)

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المشتريات وهي :

- (1) يعتبر تحديد المتطلبات الوظيفيه الأكثر صعوبه بُغية التحديد الدقيق للمواصفات
- (2) يلجأ المشتري للتوصيف بالعلامه التجاريه عندما تكون الكمية المشتراه كبيره (عندما تكون الكميات صغيره)
- (3) تتمثل المرحله الأولى للوصول إلى مواصفه المستخدم بتخطيط الجوده والمنتج
- (4) من أهداف إدارة الشراء تطوير وإداة العلاقات مع الموردين

مصدر التوريد الذي يقوم على عقد شراكة طويلة الأجل مابين المشتري والمورد والذي يدعو إليه نظام إدارة الجوده الشامله هو :

- (1) المصدر القاعده (مصدر واحد فقط والذي يمكن أن يكون احتكاريا بسبب الإختراع أو الموقع)
- (2) المصدر المنفرد
- (3) المصدر المتعدد (استخدام أكثر من مورد واحد لتوريد المفردة بحكم المنافسة بين مصادر التوريد)
- (4) 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:-

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

(1) المواصفات المعيارية

- (2) الرسومات الهندسية (التي تأتي بهدف الوصول إلى الشكل الدقيق والمضبوط للأجزاء والوحدات التجميعية مع مراعاة نسبة التفاوتات المسموحة)
- (3) التوصيف بالعينات
- (4) المصدر المنفرد (مصدر للتوريد وليس للتوصيف)

مصادر التوصيف بحسب المواصفة أربعة وهي

- 1-المواصفات المعيارية
- 2- الرسومات الهندسية
- 3- مواصفات المشتري : وعادة ما تكون غالية التكلفة وباهظة الثمن
- 4- الطرق الأخرى : مثل التوصيف بالعينات وغيرها

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

- (1) متطلبات السعر.(حيث أن القيمة الاقتصادية التي يضعها المشتري على المفردة يجب أن تتناسب مع القيمة الاستخدامية لها)
- (2) 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)
- (3) المتطلبات الوظيفية.
- (4) متطلبات الوقت. (لا يوجد متطلبات للوقت هي فقط ثلاث متطلبات التي ذكرت في الخيارات السابقة)

إذا كانت الثابته السنويه لأحد الجديده 8000 \$ وأن سعر بيع الوحدة هو 25 \$ والتكلفه المتغيره للوحده 9.5 \$. فإن نقطة التعادل لهذا المنتج هي:

- (1) 320 وحدة
- (2) 516 وحدة
- (3) 232 وحدة
- (4) 842 وحدة

دائما نبدأ الحل بكتابة القانون والتعويض
نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية
الإيرادات الكلية = سعر بيع الوحدة × عدد الوحدات = 25 X
X لأنه عدد الوحدات مجهول
التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة = 8000 + 9.5 X
طبعا نعوض في معادلة نقطة التعادل = الإيرادات = التكاليف
$$X \cdot 25 = 8000 + X \cdot 9.5$$
$$8000 = X \cdot 25 - X \cdot 9.5$$
$$8000 = X \cdot 15.5$$
$$X = 8000 / 15.5 = 516 \text{ وحدة}$$

شركة صناعية ترغب بتقديم منتج جديد فإذا علمت بأن التكلفة المتغيرة للوحدة 9 \$ وأن سعر البيع للوحدة هو 25 \$ وفي ظل كون التكاليف الثابتة السنوية 7600 \$ فإن نقطة التعادل لهذا المنتج :

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

- أ- 304 وحدة .
- ب- 475 وحدة .
- ج- 847.2 وحدة .
- د- 844.4 وحدة .

شركة صناعية ترغب بتقديم منتج جديد ، فإذا علمت بأن التكلفة المتغيرة للوحدة 12 \$ وأن سعر البيع للوحدة هو 30 \$ وفي ظل كون التكاليف الثابتة السنوية 9000 \$ فإن نقطة التعادل لهذا المنتج:

$$\begin{aligned} \text{نقطة التعادل} &= \text{الإيرادات الكلية} = \text{التكاليف الكلية} \\ X 12 + 9000 &= X 30 \\ 9000 &= X 12 - X 30 \\ 9000 &= X 18 \\ 500 &= 18 / 9000 = X \end{aligned}$$

- (1) 300 وحدة
(2) 753 وحدة
(3) 500 وحدة
(4) 750 وحدة

شركة صناعية ترغب بتقديم منتج جديد فإذا علمت بأن التكاليف الثابتة السنوية 8800 \$ و أن التكلفة المتغيرة للوحدة 8 وفي ظل كون سعر البيع للوحدة هو 24 \$ فإن نقطة التعادل لهذا المنتج:

$$\begin{aligned} \text{نقطة التعادل} &= \text{الإيرادات الكلية} = \text{التكاليف الكلية} \\ X 8 + 8800 &= X 24 \\ 8800 &= X 8 - X 24 \\ 8800 &= X 16 \\ 550 &= 16 / 8800 = X \end{aligned}$$

- (1) 550 وحدة
(2) 1100 وحدة
(3) 367 وحدة
(4) 1105 وحدة

في ظل البيع لأحد المنتجات 30 \$ والتكلفة الثابتة السنوية 9500 \$ ، التكلفة المتغيرة للوحدة 12.5 \$ فإن العائد المنتظر من

تصنيع 900 وحدة هو :

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

- (1) 15750 \$
(2) 6250 \$
(3) 17500 \$
(4) 17488 \$

إذا كان سعر البيع لأحد المنتجات 37 \$ والتكلفة المتغيرة للوحدة 14.5 \$ والتكلفة الثابتة السنوية 11200 \$ فإن العائد المنتظر

من تصنيع 970 وحدة هو :

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

- (1) 23720 \$
(2) 24690 \$
(3) 10625 \$
(4) 24676 \$

إذا كانت التكلفة المتغيرة للوحدة 16.5 \$ والتكلفة الثابتة السنوية 13600 \$ ، وفي ظل كون سعر البيع للمنتج هو 42 \$ فإن العائد

المنتظر من تصنيع 1020 وحدة هو:

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

- (1) 29224 \$
(2) 12410 \$
(3) 29240 \$
(4) 28280 \$

إذا كان سعر البيع للمنتج هو 46 \$ والتكلفة الثابتة السنوية 14800 \$ وفي ظل كون التكلفة المتغيرة للوحدة 18.5 \$ فإن العائد المنتظر

من تصنيع 1160 وحدة هو

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

- (1) 38542 \$
(2) 17082 \$
(3) 17100 \$
(4) 38560 \$

المحاضرة السادسة

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

- (1) تحليل الخصومات السعريه (بهدف الحصول على المنافع المرتبطة بتوفير الكمية وخصومات الدفع).
- (2) منحني التعلم
- (3) تخطيط المتطلبات المادية
- (4) 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 والتي تتطلب بأن تكون قوائم المواد وملفات المخزون مبرمجة آلياً بهدف سرعة التعامل مع الموردين والضغط عليهم لتقديم أفضل خدمة هي:

- (1) منحني التعلم.
- (2) تخطيط المتطلبات المادية (MRP)
- (3) صيغة مؤشر السعر.
- (4) 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 :

- (1) تخطيط المتطلبات المادية (MRP)
- (2) منحني التعلم
- (3) تحليل الخصومات السعريه
- (4) 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 :

- (1) صيغة مؤشر السعر
- (2) أنظمة مسارات المورد
- (3) منحني التعلم
- (4) تخطيط المتطلبات المادية (MRP)

الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء

- تحليل الخصومات السعريه
- منحني التعلم
- تخطيط المتطلبات المادية (MRP) ركز 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 اكبر في تخفيض السعر عند الانتاج الاكبر بحكم زيادة الخبرة وبالتالي وجود قوة اكبر في التفاوض مع الموردين هي

- (1) منحني التعلم
- (2) صيغة مؤشر السعر
- (3) تخطيط المتطلبات المادية (MRP)
- (4) أنظمة مسارات أو مسالك المورد (مع مراعاة طريقة الشحن والنقل).

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

- (1) تطوير العديد من الأهداف العامه للتفاوض (تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض)
- (2) تحليل موقف المجهز التساومي
- (3) تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصله
- (4) محاولة التعرف على احتياجات المجهز (مكاسبه)

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

- (1) تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض
- (2) تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصله
- (3) تحديد الحاله الفعلية التي يتوقع الموافقه عليها فقط
- (4) توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمه

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

- (1) تحديد الحاله الفعلية التي يتوقع الموافقه عليها
- (2) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقه عليها
- (3) تطوير هدف محدد للتفاوض
- (4) تجنب تحليل موقف المجهز التساومي

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

- (1) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.
- (2) تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصلة.
- (3) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض.
- (4) أ + ب.

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

- الخطوات الرئيسية في تنمية وتطوير استراتيجيه 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 الحاله الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.
 - تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.
 - توضيح موقف المشتري ، والبيانات الداعمة.
 - وضع خطة استراتيجيه للتفاوض (ترتيب القضايا)
 - تسوية سلوكيات المفاوضين.
 - الهدوء ورباطة الجأش.

- (1) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها
- (2) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها
- (3) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض
- (4) أ + ب

واحدة من التالي ليست من الخطوات الرئيسة في تنمية أو تطوير استراتيجيه التفاوض في الشراء :

- (1) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض
- (2) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.
- (3) تحليل الكلف من خلال جميع المعلومات ذات الصلة.
- (4) توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة

واحدة من العبارات التالية خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي :

- (1) لا تستوجب الخطوه النهائيه لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج (تستوجب الخطوة النهائية)
- (2) لا بد من تأسيس فريق متخصص يتولى التوبيخ الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي
- (3) تستوجب الإدارة الكفاء للمرتجعات إجراء عملية المعاينه والفحص بالسرعه الممكنه
- (4) يجب أن تدار أنشطة المرتجعات أول بأول بغية تحديد مسار المنتج المرتجع

جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة المرتجعات عدا واحده خاطئه وهي :

(1) لا يفترض التنبؤ الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات (يفترض التنبؤ الصحيح ضمان)

(2) تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج

(3) لا بد من إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة حتى لا تهبط قيمة المنتج

(4) تتمثل الخطوة الأولى لإدارة المرتجعات بالنظر العامة للشكل البيئي للإدارة الحديثة

واحدة من العبارات التالية خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي :

(1) تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج

(2) يفترض التنبؤ الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات

(3) تستوجب الإدارة الكفؤة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص ببطء شديد لضمان الدقة (لا بد من إجراء عملية

المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة حتى لا تهبط قيمة المنتج)

(4) تستوجب المرتجعات التجارية غير المجازة مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي :

(1) لا تستوجب المرتجعات التجارية غير المجازة مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجة. (تستوجب المرتجعات)

(2) تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج.

(3) تتطلب الإدارة الكفؤة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة.

(4) تتحقق إنسيابية التدفق العكسي للمرتجعات من خلال التنبؤ الصحيح.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي

(1) يتم الاستفادة من إدارة العلاقة مع المورد في تطوير دليل المرتجعات

(2) لابد من تأسيس فريق متخصص يتولى التنبؤ الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي

(3) لا تتطلب الإدارة الكفؤة للمرتجعات السرعة في إجراء عملية المعاينة والفحص للمنتجات

(4) تتمثل الخطوة الأولى لإدارة المرتجعات بالنظر العامة للشكل البيئي للإدارة الحديثة

المحاضرة السابعة

جميع ما يلي من العوامل التي يجب أن تبنى عليها الإستراتيجية العالمية للوجستك عدا واحدة وهي :

(1) خدمات منتشرة

(2) حلقات توزيعية طويلة (قصيرة)

(3) التركيز على السوق

(4) الإستجابة السريعة

العوامل التي يجب أن تبنى عليها الإستراتيجية العالمية لسلاسل التوريد

1- السرعة في تقديم المنتج. 2- التركيز على السوق.

3- الاستجابة السريعة في التوزيع. 4- خدمات منتشرة

5- قنوات ابداعية (عبر استخدام حلقات توزيعية قصيرة)

واحدة من الآتي ليست العوامل التي يجب أن تبنى عليها الإستراتيجية العالمية لسلاسل التوريد وهي:

(1) السرعة في تقديم المنتج

(2) التركيز على السوق

(3) خدمات محدوده (خدمات منتشرة)

(4) حلقات توزيعية قصيره

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

(1) حلقات توزيعية طويلة (حلقات توزيعية قصيرة)

(2) خدمات محدوده (خدمات منتشرة)

(3) السرعة في تقديم المنتج

(4) جميع ما ذكر صحيح

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

- (1) خدمات محدودة.
- (2) **حلاقات توزيعية قصيرة.**
- (3) التركيز على الإنتاج أكثر من السوق. (التركيز على السوق)
- (4) البطء في تقديم المنتج. (السرعة في تقديم المنتج وبأقل تكاليف ممكنة)

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

- (1) خدمات محدودة.
- (2) البطء في تقديم المنتج.
- (3) **استخدام أدنى الحلاقات التوزيعية.**
- (4) التركيز على الإنتاج أكثر من السوق.

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

- (1) خدمات منتشرة
- (2) الاستجابة السريعة في التوزيع
- (3) **قنوات توزيعية طويلة**
- (4) السرعة في تقديم المنتج

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

- (1) المستودعات
- (2) خدمة الزبون
- (3) **القوى التكنولوجية**
- (4) النقل

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

- (1) **العوامل التنافسية**
- (2) المستودعات
- (3) التغليف
- (4) خدمة الزبون

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

- (1) خدمة الزبون.
- (2) طرق النقل.
- (3) إجراءات التغليف.
- (4) **مستوى تكنولوجيا التوزيع.**

من العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا

- (1) اجراءات المستودعات
- (2) خدمة الزبون
- (3) **العوامل التنافسية**
- (4) اجراءات التغليف

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

- (1) طاقة الإنتاج
- (2) التنوع الجغرافي
- (3) قدرة أو طاقة السوق
- (4) **جميع ما ذكر**

العناصر(العوامل) التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد للمنظمات العالمية

- 1- الأنظمة القانونية والسياسة للأسواق الأجنبية(القوى القانونية والسياسية)
- 2- الأنظمة الاقتصادية
- 3- درجة المنافسة في السوق (القوى التنافسية)
- 4- مستوى تكنولوجيا التوزيع المتوفرة أو التي يمكن توفيرها.(القوى التكنولوجية)
- 5- التركيب الجغرافي للأسواق الأجنبية.(العوامل الجغرافية
- 6- المعايير والقواعد الثقافية والاجتماعية للأسواق المستهدفة الأخرى.(العوامل الاجتماعية والثقافية)

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

- 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.

- (1) طاقة السوق
- (2) دورة حياة المنتج
- (3) طاقة الانتاج
- (4) جميع ما ذكر

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

هذه ترتيب الثلاث مستويات والأسئلة القادمة تعرف كل واحد فيهم

- (1) شبكة القيمة - المستوى الكلي العالمين - الشركة
- (2) شبكة القيمة - الشركة - المستوى الكلي العالمي
- (3) الشركة - شبكة القيمة - المستوى الكلي العالمي
- (4) الشركة - المستوى الكلي العالمي - شبكة القيمة

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

" التركيز على العامل المهم الذي يضم المنافسين و المجهزين و الشركاء مفهوم يشير لاحد المستويات المؤثرة على أنظمة التوزيع العالمي وهو :

- (1) المستوى الكلي العالمي
- (2) الشركة (حيث يجب فهم وتحليل الوضع الداخلي للشركة أولاً)
- (3) شبكة القيمة
- (4) المستوى المحلي

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

- (1) المستوى الكلي العالمي
- (2) شبكة القيمة
- (3) مستوى التقديم
- (4) الشركة (حيث يجب فهم وتحليل الوضع الداخلي للشركة أولاً).

من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية :

- الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية
- 1- التصدير.
 - 2- إذن أو ترخيص حرية العمل.
 - 3- المشاريع المشتركة.
 - 4- التملك / الاستحواذ.
 - 5- الاستيراد.
 - 6- التجارة المتبادلة

- (1) المشاريع المشتركة
- (2) التصدير
- (3) التملك / الإستحواذ
- (4) جميع ما ذكر

من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية:

- (1) التملك/الإستحواذ.
- (2) المشاريع المشتركة.
- (3) التجارة التبادلية.
- (4) جميع ما ذكر.

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

- (1) تراجع التسويق غير الربحي
- (2) العولمة السريعة
- (3) تراجع أهمية المسؤولية الإجتماعية في العمل
- (4) محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات

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

- (1) تراجع أهمية أخلاقيات الأعمال
- (2) نمو التسويق غير الربحي
- (3) تراجع ظاهرة العولمة
- (4) محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات

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

- (1) بروز موضوع المسؤولية الإجتماعية.
- (2) تراجع ظاهرة العولمة.
- (3) إختفاء التسويق غير الربحي.
- (4) إنحصار دور تكنولوجيا المعلومات

تستطيع المنظمة أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :

- 1- ميزة الملكية المحدودة.
- 2- ميزة الموقع العالمي المحدد.
- 3- الذاتية : وهي منفعة تتحقق من خلال بيع المنتجات في الأسواق المفتوحة ، أو إعطاء الامتياز للآخرين.

تستطيع المنظمة أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :

- (1) الذاتيه
- (2) ميزة الملكيه غير المحدوده
- (3) ميزة الموقع المحلي المحدد
- (4) أ + ب

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة سلاسل التوريد في ظل العولمة وهي :

- (1) تعتبر " دورة حياة المنتج " من العوامل التي يمكن أن تؤثر على قرار دخول الشركه إلى الأسواق العالميه
- (2) ظهور المنظمات المتخصصة بالتوريد أغنت الشركات عن اتباع المدخل المتكامل (أغنت الشركات عن اتباع المدخل الانتاجي) والتوجه نحو المدخل المتكامل .
- (3) تعتبر " المعايير الإجتماعيه " من العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا
- (4) يعتبر " التملك / الإستحواذ " أحد استراتيجيات دخول الأسواق العالميه

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول ادارة سلاسل التوريد في ظل العولمه:

- (1) تعتبر "المشاريع المشتركه" احد استراتيجيات دخول الاسواق العالميه
- (2) ظهور المنظمات المتخصصة بالتوريد جعلت الشركات تتوجه نحو المدخل الانتاجي (أغنت الشركات عن اتباع المدخل الانتاجي)
- (3) تعتبر "المعايير الثقافيه" من العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا
- (4) تعتبر "دورة حياة المنتج" من العوامل التي يمكن ان تؤثر على قرار دخول الشركة الى الاسواق العالميه

المحاضرة الثامنة

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

- 1) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية
- 2) الفعاليات المتكررة في العملية
- 3) انسيابية حركة المواد
- 4) وضوح الأهداف

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

- 1) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية (التي لا تضيف)
- 2) وجود انسيابية في حركة المواد (عدم وجود انسيابية)
- 3) الشحن بالدفعات
- 4) استخدام التكنولوجيا المتقدمة (التكنولوجيا المتقدمة)

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

- 1) استخدام التكنولوجيا المتقدمة
- 2) الفعاليات غير المتكررة في العملية
- 3) التسلسل أو التوازي في أداء العمليات
- 4) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية

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

- 1) الفعاليات غير المتكررة في العملية
- 2) الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية
- 3) استخدام التكنولوجيا المتقدمة
- 4) زيادة مستوى التنسيق بين أعضاء السلسلة

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

- 1) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية.
- 2) غموض الأهداف.
- 3) وجود انسيابية في حركة المواد.
- 4) استخدام التكنولوجيا المتقدمة

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

- 1) تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة لتقليل زمن الدورة
- 2) تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة
- 3) قياس أداء عملية زمن الدورة
- 4) تحديد فرص تقليل زمن الدورة

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

- 1) تطبيقات إدارة الجودة الشاملة
- 2) تجنب استخدام الفرق متعددة الوظائف
- 3) تدريب العاملين على طرق تقليل زمن الدورة
- 4) مساندة الإدارة العليا

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

- 1) عدم تدخل الإدارة العليا أو إبعاد تدخل الإدارة العليا
- 2) تطبيق نظام المعلومات الفعالة والتكنولوجيا الحديثة
- 3) التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد
- 4) استخدام الفرق متعددة الوظائف

أسباب إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد

- 1- الانتظار
- 2- الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية
- 3- التسلسل أو التوازي في أداء العمليات
- 4- الفعاليات المتكررة في العملية
- 5- الشحن بالدفعات
- 6- السيطرة المحكمة فلا بد من معرفة الزمن الضائع
- 7- العجز في انسيابية حركة المواد
- 8- غموض الأهداف
- 9- التصميم السيء للأساليب والنماذج المستخدمة
- 10- استخدام التكنولوجيا المتقدمة.
- 11- النقص في المعلومات المتاحة
- 12- التنسيق المحدود ما بين أعضاء سلسلة التوريد.
- 13- التعاون المحدود لدى الأعضاء في السلسلة.
- 14- النقص في التدريب

عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن الدورة

- 1- مساندة الإدارة العليا.
- 2- الالتزام التام بأهداف تقليل زمن الدورة.
- 3- استخدام الفرق متعددة الوظائف.
- 4- تطبيقات إدارة الجودة الشاملة.
- 5- تدريب الأفراد العاملين على طرق تقليل زمن الدورة.
- 6- تأسيس الرقابة وتقديم التقارير المستمرة
- 7- تطبيق نظام المعلومات الفعال والتكنولوجيا الحديثة.
- 8- التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد.

من عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد :

- (1) تجنب الرقابة على العاملين بخصوص معايير قياس زمن الدورة
- (2) عدم اللجوء إلى تطبيقات إدارة الجودة الشاملة
- (3) عدم تدخل الإدارة العليا
- (4) 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 :-
- 1- معيار بطاقة الأداء المتوازن
 - 2- معيار الطلب الكامل
 - 3- معيار التكلفة الكلية

- (1) معيار الطلب المثالي / أو الكامل
- (2) معيار التكلفة الكلية
- (3) معيار بطاقة الأداء المتوازن
- (4) معيار التفاوض

أحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد الذي يشير لمقدرة السلسلة على تحقيق 100% من الطلب في التوقيت المحدد هو :

- (1) التفاوض
- (2) معيار التكلفة الكلية (تعني التكلفة الكلية لنظام التزويد الشامل).
- (3) معيار الطلب الكامل
- (4) بعد الزبون

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

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

- (1) معيار التكلفة الكلية
- (2) معيار عملية الاعمال
- (3) معيار الطلب الكامل
- (4) 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

- (1) معيار بطاقة الاداء المتوازن
- (2) معيار الطلب الكامل
- (3) معيار التكلفة الكلية
- (4) بعد التعلم والنمو

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

- (1) خارطة العمليات
- (2) التفاوض
- (3) الطلب المثالي
- (4) بعد التعلم والنمو

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

- (1) بعد الزبون
- (2) سلاسل التوريد المتعددة
- (3) معيار التكلفة الكلية
- (4) خارطة العمليات

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

- (1) النقل المنتظم
- (2) عملية الأعمال
- (3) الطلب المثالي
- (4) بعد التعلم والنمو

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

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

- خطوات طرق تقليل الفجوة الزمنية في سلسلة التوريد
- 1- تأسيس الفريق المختص بتقليل زمن الدورة
- 2- تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة
- 3- تحديد فرص تقليل زمن الدورة
- 4- تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة إلى تقليل زمن الدورة
- 5- قياس أداء عملية زمن الدورة
- 6- تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن دورة العملية
- يمكن تقرون الشروحات لكل نقطة ص 43-44

- (1) تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن الدورة
- (2) تحديد فرص تقليل زمن الدورة
- (3) قياس أداء عملية زمن الدورة
- (4) تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة

المحاضرة التاسعة

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

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

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

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

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

- (1) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة
- (2) يكمن الحل الأمثل للإستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفوريه (JIT)
- (3) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد
- (4) 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 للزبائن وهي :

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

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

- (1) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الإستقرار السعري عن طريق مخازنها.
- (2) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة.
- (3) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد حجم المخزون.
- (4) **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

- (1) يعتبر رضا الزبائن من الاهداف الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي
- (2) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والامداد
- (3) **تتمثل الخطوة الاولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون**
- (4) يكمن الحل الامثل للاستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية

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

- (1) **شبكة المناطق الواسعة (WANs)**
- (2) شبكة المناطق المركزيه (MANs) (هي شبكات ذات سرعات عالية (كمبيوتر أو هاتف) صممت لربط اثنين أو أكثر من LANs بحدود إقليم جغرافي محدد)
- (3) شبكة المناطق المحليه (LANs)
- (4) 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 :

- (1) شبكة المناطق الركزيه (MANs)
- (2) شبكة المناطق الواسعه (WANs)
- (3) **شبكة المناطق المحليه (LANs)**
- (4) لا توجد إجابته صحيحه

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

- (1) شبكة المناطق المركزيه (MANs)
- (2) **شبكة المناطق الواسعة (WANs)**
- (3) شبكة المناطق المحليه (LANs)
- (4) لا توجد اجابة صحيحة

واحد من التالي ليست من سمات التجاره الإلكترونيه :

- (1) معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين
- (2) **زيادة التكاليف التشغيليه للشركه**
- (3) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخ
- (4) اختصار الزمن والمسافات

جميع ما يلي من سمات التجاره الإلكترونيه عدا واحد وهو :

- (1) تخفيض التكاليف التشغيليه للشركات
- (2) الشراء المباشر من الموقع
- (3) **حاجات الشركات لرأس مال ضخ**
- (4) معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين

- من سمات التجاره الإلكترونيه
- 1- معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين
- 2- تخفيض التكاليف التشغيليه
- 3- عدم حاجة الشركات الى رأس مال ضخ
- 4- اختصار الزمن والمسافات
- 5- الشراء المباشر من الموقع
- 6- عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض للشركه
- 7- زيادة الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.

واحدة من التالي ليست من سمات التجاره الإلكترونية وهي :

- (1) تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات
- (2) قل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون
- (3) عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض الشركة
- (4) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخ

واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية وهي :

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

من سمات التجارة الإلكترونية

- (1) تقليل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون
- (2) زيادة التكاليف التشغيلية للشركات
- (3) حاجة الشركات لمساحات شاسعة للإقامة معارضها
- (4) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخ

من سمات التجارة الإلكترونية :-

- (1) قل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون
- (2) تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات
- (3) حاجة الشركات لمساحة شاسعة لإقامة معارضها
- (4) حاجة الشركات إلى رأس مال ضخ .

المحاضرة العاشرة

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

- (1) مخزون الأمان
- (2) 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)
- (3) نقطة إعادة الطلب
- (4) 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
- 1-المخزون الواسع
 - 2-مخزون الأمان
 - 3- المخزون بالدفعات الكبيرة
 - 4- المخزون المنقول (وذلك إلى مواقع أخرى للمنظمة ، أو مراكز توزيع أخرى

- (1) المخزون الواسع
- (2) مخزون الأمان
- (3) نقطة إعادة الطلب
- (4) المخزون الفوري

أحد أنماط المخزون الذي يهدف إلى تغطية الاختلالات في عملية التصنيع هو : (سؤال واجب أيضا)

- (1) المخزون بالدفعات الكبيره
- (2) نقطة إعادة الطلب
- (3) المخزون الواسع
- (4) مخزون الأمان

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

(1) نقطة إعادة الطلب.

(2) **مخزون الأمان.**

(3) المخزون بالدفعات الكبيرة.

(4) المخزون الواسع.

أحد أنماط المخزون الذي يشير إلى شراء المفردات بكميات أكبر من الحاجة الآتية لها بهدف الاستفادة من خصم الكمية وتقليل تكلفة الشحن والنقل والأعمال الورقية هو:

(1) المخزون الواسع

(2) مخزون الأمان

(3) زيادة فرص البيع

(4) **المخزون بالدفعات الكبيرة**

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 :

(1) طريقة التكلفة المحددة

(2) طريقة متوسط التكلفة

(3) **قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً**

(4) قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً

طرق تقييم المخزون

1- قاعدة ما يدخل أولاً يتفضل يخرج أولاً ☺

2- قاعدة ما يخرج أخيراً يابخته يخرج أولاً ☺

3- طريقة متوسط التكلفة

4- طريقة التكلفة المحددة

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

(1) طريقة متوسط (معدل) التكلفة (وتهتم هذه الطريقة بتحديد متوسط التكلفة لكل مفردة مخزونة خلال الفترة الزمنية المحددة)

(2) **طريقة التكلفة المحددة**

(3) قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً

(4) قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً

إحدى طرق تقييم المخزون التي تعتبر من أكثر الطرق بساطة في التطبيق وشيوعا في الاستخدام المحاسبيه الداخليه هي :

(1) طريقة التكلفة المحددة

(2) طريقة متوسط (معدل) التكلفة

(3) **قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً**

(4) قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً

تتمثل الخطوة الثانية للعمليات المخزنية المتعلقة بحركة المواد في المستودعات بهدف توثيق الاجراءات ب :-

(1) **التحقق من الكمية**

(2) تسجيل قيود العملية الاجرائية (الخطوة الثانية)

(3) إجراء عملية النقل (الخطوة الرابعة)

(4) تعريف المفردة (الخطوة الأولى)

من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة :

(1) المتابعه الزائده بسبب ردود فعل الزبائن

(2) حدوث عجز في المخزون بما يؤدي إلى تشويش الجدوله

(3) زيادة المبيعات

(4) **أ + ب**

النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة

1- فقدان المبيعات

2- حدوث حالات (العجز) بالمخزون مما يؤدي إلى تشويش الجدولة.

3- حدوث (المخزون الخطأ

4- انخفاض في مؤشرات الانتاجية

5- الأداء الضعيف وغير الكفاء في توريد المواد المطلوبة من المستهلكين.

6- المتابعة الزائدة بسبب ردود فعل الزبائن

تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى :

- (1) زيادة فرص البيع
- (2) المتابعة الزائدة
- (3) ارتفاع مؤشرات الإنتاجية
- (4) إدامة مستوى مقبول من الخدمة

تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى :

من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة :-

- (1) تشويش الجدولة.
- (2) زيادة فرص البيع.
- (3) المتابعة القليلة.
- (4) زيادة في مؤشرات الإنتاجية.

من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة:

- (1) زيادة في مؤشرات الانتاجية
- (2) المتابعة الزائدة
- (3) زيادة المبيعات
- (4) عدم تشويش الجدولة

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

- 1- تعظيم استخدام المساحات المخزنية.
- 2- الاستخدام الكفؤ للعمالة والمعدات

- (1) الزيادة الكبيرة في حجم العماله
- (2) تعظيم استخدام المساحات المخزنيه
- (3) الاحتفاظ بعدد كبير من المعدلات الإحتياطيه
- (4) جميع ما ذكر

تصب أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمه بين :

- (1) التوريد والطلب
- (2) المنتجات الجاهزه ومكوناتها
- (3) متطلبات العمليات والمخرجات من العمليه السابقه
- (4) جميع ما ذكر

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

- (1) تحقيق الخدمة العاليه للزبون
- (2) اختيار الكميه الإقتصاديّه للمخزون
- (3) تجميد جزء كبير من رأس المال في المخزون
- (4) تجنب حالات التقادم

من أبرز أهداف إدارة المخزون :

- (1) تقليل تكلفة الإحتفاظ بالمخزون
- (2) توفير المخزون بكميات كبيره بإستمرار
- (3) تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون
- (4) جميع ما ذكر

من أبرز أهداف إدارة المخزون :

من الأهداف البارزة لإدارة المخزون:

- (1) تجنب حالات التقادم
- (2) الإحتفاظ بالمخزون بكميات كبيره بإستمرار
- (3) تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون
- (4) تحقيق الخدمة العاليه للزبون الخارجي دون الداخلي

- 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 الكميه الإقتصاديّه للمخزون.
 - تقليل تكلفة الإحتفاظ بالمخزون.
 - الاستثمار الأمثل لرأس المال.
 - تجنب حالات التقادم.
 - تحقيق التكلفة الأقل للعمليات.

من الأهداف البارزة لإدارة المخزون:

(1) تحقيق التكلفة الأقل للعمليات.

(2) الاحتفاظ المستمر بكميات كبيرة من المخزون.

(3) استثمار الجزء الأكبر من رأس المال في المخزون.

(4) جميع ما ذكر.

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

(1) تعظيم استخدام المساحات المخزنية

(2) زيادة الجهد المادي الخاص بنقل المواد إلى داخل وخارج المستودعات (تقليل الجهد العضلي والمادي والكلف)

(3) المحافظة على مسار الترميز للمفردات

(4) تأمين قنوات الإتصال مع المستهلكين

المحاضرة الحادية عشر

تحتاج المنظمات باختلاف أنواعها إلى الإدارة الكفوة للسيطره على المخزون لكون المخزون :

(1) يمثل استثمارا ماليا صغيرا

(2) لا يمثل سلاح تنافسي قوي لدى المنظمات

(3) يؤثر عادة على جميع العمليات اليومية للمنظمة

(4) ليس ذي أهمية في حياة المنظمات

لكون المخزون
- استثمارا كبيرا في الموارد المالية
- يؤثر على جميع أبعاد العمليات اليومية للمنظمة .
- سلاح تنافسي قوي لدى المنظمات
- ويعتبر أكثر المسائل أهمية ويجب السيطرة عليها

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

(1) انخفاض الطلبات المرتده

(2) فقدان المبيعات المستقبلية

(3) فقدان الزبون

(4) الغرامات بسبب الإخلال في العقود المبرمه

صور كلف نفاذ المخزون
- تكلفة فقدان فرص البيع (فقدان العائد المتوقع
- تكلفة فقدان الزبون - فقدان المبيعات المستقبلية
- والغرامات التي تدفعها المنظمة بموجب الإخلال بالعقود المبرمة

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئه وهي :

(1) تعتبر كلف نفاذ المخزون أكثر كلف المخزون تعقيدا أو من أصعبها تحديدا

(2) يمكن الهدف من نظام السيطرة على المخزون بتقليل الكلف الكلية لنظام المخزون

(3) عند زيادة مستوى المخزون تزداد كلف نفاذ المخزون (عند ارتفاع مستوى المخزون تنخفض كلف نفاذ المخزون)

(4) تشير الكميه الإقتصادية للمخزون إلى نقطة تعادل كلف الاحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئه وهي :

(1) عند ارتفاع مستوى المخزون تنخفض كلف نفاذ المخزون

(2) تعتبر الطلبات المرتده إحدى صور كلف نفاذ المخزون

(3) تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تبسيطا ومن أسهلها تحديدا (تعتبر كلف نفاذ المخزون أكثر كلف المخزون تعقيدا أو من أصعبها تحديدا)

(4) عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئه وهي :

(1) تؤدي الكميه الإقتصادية للمخزون لإبقاء التكلفة الكلية للإحتفاظ بالمخزون بحدودها الدنيا

(2) تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيدا ومن أصعبها تحديدا

(3) عند انخفاض مستوى مخزون الأمان تزداد كلف نفاذ المخزون

(4) 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 :

- (1) عند ارتفاع مستوى مخزون الأمان تزداد كلف نفاذ المخزون.
- (2) عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد.
- (3) يثير مفهوم "الكمية الاقتصادية للمخزون" إلى كمية الطلب المتعلقة بنقطة تعادل كلف الاحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء.
- (4) تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيداً ومن أصعبها تحديداً.

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي

- (1) تشمل "كلف الاحتفاظ بالمخزون" - كلف الاندثار والتقاعد والفرص البديلة
- (2) عند انخفاض مستوى مخزون الأمان تقل كلف نفاذ المخزون (عند ارتفاع مستوى المخزون تقل كلف نفاذ المخزون)
- (3) عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد
- (4) يشير "الطلب المعتمد" إلى المواد الأولية والأجزاء التكميلية التي تستخدم في إنتاج المنتجات النهائية

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

- (1) حالة الطلب المرتد
- (2) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (3) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (4) 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 :

- (1) حالات الطلب المرتد
- (2) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (3) ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد
- (4) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد

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

إحدى حالات كلف نفاذ المخزون التي لا توجد عندها حاجة للاحتفاظ بمخزون الأمان هي:

- (1) حالة الطلب المرتد.
- (2) ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد.
- (3) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.
- (4) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد.

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

حالات كلف نفاذ المخزون
- ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.
- تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد
- حالة الطلب المرتد (تكلفة نفاذ المخزون)

- (1) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (2) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (3) حالة الطلب المرتد
- (4) ظروف التأكد (أو اليقين)

يشير مفهوم "الكمية الاقتصادية للمخزون" إلى :

- (1) كمية الطلب المتعلقة بنقطة التعادل لكل من كلف الاحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء
- (2) كمية الطلب المتعلقة بزيادة كلف الاحتفاظ بالمخزون عن كلف أمر الشراء
- (3) كمية الطلب المتعلقة بزيادة كلف أمر الشراء عن كلف الاحتفاظ بالمخزون
- (4) بلوغ كلف الاحتفاظ بالمخزون حدودها العليا

من أهم وظائف إدارة المخزون :

- (1) تحقيق الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع
- (2) تجنب حدوث انسيابية مستلزمات الإنتاج
- (3) عدم السعي وراء الحصول على خصم الكمية
- (4) أ + ب

من أهم وظائف إدارة المخزون:

- (1) تأمين الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الانتاج
- (2) تجنب الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع
- (3) عدم السعي وراء الحصول على خصم كمية الشراء
- (4) جميع ما ذكر

وظائف إدارة المخزون:

- الاحتفاظ بالمخزون لمواجهة الطلب الغير المتوقع.
- تأمين الانسيابية المنتظمة (التدفق المنتظم) لمستلزمات الانتاج.
- تحقيق الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع.
- الوقاية من حالات نفاذ المخزون.
- تحقيق الميزة التنافسية في دورات الطلب.
- الوقاية من ارتفاع الأسعار ، والاستفادة من خصم كمية الشراء

من أبرز وظائف إدارة المخزون:

- (1) تجنب الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع.
- (2) البُعد عن الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الإنتاج.
- (3) تحقيق الميزة في دورات الطلب.
- (4) عدم الاهتمام بحالات نفاذ المخزون

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

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

أنواع كلف المخزون

- (1) تكلفة الاحتفاظ بالمخزون
- (2) تكلفة أمر الشراء
- (3) تكلفة نفاذ المخزون

(1) تكلفة نفاذ المخزون

- (2) تكلفة الاحتفاظ بالمخزون
- (3) تكلفة أمر الشراء
- (4) تكلفة إعادة الطلب

أحد أنواع كلف المخزون التي تشمل كلف الإندثار ، والتقاعد ، والتخريب ، وكلف الفرص البديلة هي:

- (1) تكلفة أمر الشراء. (التكلفة التي تتعلق بطلب شراء المخزون ونفقات استلامه والتي تشمل كلف تثبيت الطلبية وإصدار أمر الشراء والشحن والفحص والتأمين والاستلام).

(2) تكلفة نفاذ المخزون.

(3) تكلفة الاحتفاظ بالمخزون.

- (4) تكلفة إعادة الطلب

إذا كانت قيمة المخزون في نهاية عام 2010 (6370) مليون دولار وقيمته في نهاية عام 2011 (7250) مليون دولار والمبيعات لعام 2011 (98489) مليون دولار فإن دوران المخزون هو :

دوران المخزون = المبيعات السنوية / متوسط القيمة الكلية للمخزون

متوسط القيمة الكلية للمخزون = (مخزون اول المدة + مخزون اخر المدة) / 2

$$6810 = 2 / 13620 = 2 / (7250 + 6370) =$$

$$\text{دوران المخزون} = 6810 / 98489 = 14.46 \text{ مرة بالتقريب} = 14.5$$

(1) 15.5 مره

(2) 14.5 مره

(3) 13.5 مره

(4) 3.6 مرة

إذا كانت قيمة المخزون في نهاية عام 2012 (6332) مليون دولار ، والمبيعات لعام 2012 (87420) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام 2011 (5560) مليون دولار فإن دوران المخزون :

دوران المخزون = المبيعات السنوية / متوسط القيمة الكلية للمخزون

متوسط القيمة الكلية للمخزون = (مخزون اول المدة + مخزون اخر المدة) / 2

$$5946 = 2 / 11892 = 2 / (6332 + 5560) =$$

$$\text{دوران المخزون} = 5946 / 87420 = 14.7 \text{ مرة}$$

(1) 15.7 مره

(2) 7.4 مره

(3) 14.7 مره

(4) 13.8 مره

إذا كانت قيمة المبيعات لعام 2013 (96460) مليون دولار وقيمتها في نهاية عام 2012 (6820) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام 2013 (7480) مليون دولار فإن دوران المخزون :

(1) 13.5 مرة.

(2) 14.1 مرة.

(3) 4.9 مرة.

(4) 12.9 مرة

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / 2 \\ 7150 &= 2 / 14300 = 2 / (7480 + 6820) = \\ \text{دوران المخزون} &= 7150 / 96460 = 13.49 \text{ مرة بالتقريب} = 13.5 \text{ مرة} \end{aligned}$$

إذا كانت قيمة المبيعات لعام 2014 (98480) مليون دولار وقيمتها في نهاية عام 2013 (6370) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام 2014 (7250) مليون دولار فإن دوران المخزون :

(1) 14.5 مرة.

(2) 14.1 مرة.

(3) 4.9 مرة.

(4) 12.9 مرة

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / 2 \\ 6810 &= 2 / 13620 = 2 / (7250 + 6370) = \\ \text{دوران المخزون} &= 6810 / 98480 = 14.46 \text{ مرة بالتقريب} = 14.5 \text{ مرة} \end{aligned}$$

إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل 360 وحده يومياً ، وأن المدة الزمنية اللازمة لتوصيل المواد بين الموردين هي سبعة أيام وأن مخزون الأمان يساوي 820 وحده فإن نقطة إعادة الطلب :

(1) 3340 وحده

(2) 1700 وحده

(3) 6100 وحده

(4) 5380 وحده

$$\begin{aligned} \text{نقطة إعادة الطلب} &= \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد}) \\ &= (7 \times 360) + 820 = \\ &= 2520 + 820 = 3340 \end{aligned}$$

إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل 470 وحده يومياً وأن مخزون الأمان يساوي 1150 وحده . وفي ظل كون المدة الزمنية اللازمة لتوصيل المواد من الموردين هي (تسعة أيام) فإن نقطة إعادة الطلب :

(1) 10820 وحده

(2) 9880 وحده

(3) 5380 وحده

(4) 3080 وحده

$$\begin{aligned} \text{نقطة إعادة الطلب} &= \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد}) \\ &= (9 \times 470) + 1150 = \\ &= 4230 + 1150 = 5380 \end{aligned}$$

إذا علمت بأن مخزون الأمان يساوي 1350 وحدة ، وأن معدل الطلب على المواد يعادل 510 وحدة يومياً . وفي ظل كون المدة الزمنية اللازمة لتوصيل المواد من الموردين ثمانية أيام ، فإن نقطة إعادة الطلب :

(1) 2730 وحده

(2) 5430 وحده

(3) 10290 وحده

(4) 11310 وحده

$$\begin{aligned} \text{نقطة إعادة الطلب} &= \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد}) \\ &= (8 \times 510) + 1350 = \\ &= 4080 + 1350 = 5430 \end{aligned}$$

إذا علمت بأن معدل الطلب على المواد يعادل 615 وحده يومياً وأن المدة الزمنية اللازمة لتوصيل المواد من الموردين هي تسعة أيام وفي ظل كون مخزون الأمان يساوي 1410 وحدة فإن نقطة إعادة الطلب :

(1) 4125 وحده

(2) 12075 وحده

(3) 13305 وحده

(4) 6945 وحده

$$\begin{aligned} \text{نقطة إعادة الطلب} &= \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد}) \\ &= (9 \times 615) + 1410 = \\ &= 5535 + 1410 = 6945 \end{aligned}$$

إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل 580 وحدة يوميا ، وأن المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد بين الموردين هي ثمانية أيام وأن مخزون الأمان يساوي 915 وحدة فإن نقطة إعادة الطلب :

$$\begin{aligned} \text{نقطة إعادة الطلب} &= \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد}) \\ &= 915 + (580 \times 8 \text{ أيام}) \\ &= 5555 = 4640 + 915 = \end{aligned}$$

- (1) 3340 وحدة
- (2) 1700 وحدة
- (3) 5555 وحدة
- (4) 5380 وحدة

المحاضرة الثانية عشر

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

- (1) احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
- (2) عدم النقطة الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
- (3) عدم ثبات كمية الشراء
- (4) جميع ما ذكر

من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب

- 1- ثبات كمية الشراء.
- 2 -احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد.
- 3- 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 :

- (1) عدم ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
- (2) ثبات كمية الشراء
- (3) عدم احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
- (4) لا توجد إجابته صحيحة

من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب :

- (1) عدم احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
- (2) ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
- (3) عدم ثبات كمية الشراء
- (4) جميع ما ذكر صحيح

من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

- (1) تقليل كلف النقل
- (2) تقليل كلف المناولة
- (3) عدم التعاون مع الموردين بخصوص عملية الجدولة
- (4) أ + ب

الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون

- 1- تحقيق (المستوى اللازم لخدمة الزبون) ، من خلال القرب من الزبون.
- 2 -تقليل كلف النقل
- 3 -تقليل كلف المناولة
- 4- (التعاون مع الموردين) لتقليل وحل مشاكل الجدولة.

من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

- (1) تقليل كلف النقل
- (2) زيادة كلف المناولة
- (3) عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة
- (4) البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمة

من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون :

- (1) عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة.
- (2) تقليل كلف النقل.
- (3) زيادة كلف المناولة.
- (4) أ + ب

من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون:

- (1) التعاون مع الموردين لحل مشاكل الجدولة
- (2) البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوي الملائم من الخدمة
- (3) تخفيض كلف النقل بدلا من كلف المناولة
- (4) جميع ما سبق

من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون:

- (1) عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة.
- (2) تحقيق المستوى اللازم لخدمة الزبون.
- (3) تخفيض كلف النقل بدلا من كلف المناولة.
- (4) البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوي الملائم من الخدمة.

من الطرق المستخدمة للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون :

- (1) الشراء المبكر
- (2) عدم الاحتفاظ بمخزون زائد
- (3) تخفيض مستوى المخزون
- (4) إطالة مدة التوريد

من الطرق المستخدمة للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون :

- (1) الشراء عند الحاجة
- (2) الاحتفاظ بمخزون زائد
- (3) إطالة مدة التوريد
- (4) تخفيض مستوى المخزون

طرق للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون
1- الاحتفاظ بمخزون زائد
2- الشراء المبكر

من الملامح المميزه لأنظمة التوزيع اللامركزيه :

- (1) إمكانية تقليل كلف الإتصال والتنسيق
- (2) مواجهة الحالات الخاصه مثل الموسمي (أنظمة التوزيع المركزية)
- (3) محاولة الموازنه بين المخزون المتاح وبين حاجة مراكز التوزيع (أنظمة التوزيع المركزية)
- (4) أ + ب

لغرض تحديد مخزون الأمان لابد من معرفة :

- (1) مدة التوريد
- (2) نقطة إعادة الطلب
- (3) المنتجات البديله
- (4) أ + ب

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول المخزون وهي :

- (1) يجب إطلاق أمر الشراء عندما يكون المخزون متاح بكمية كافيه خلال فترة التوريد
- (2) تتصف أنظمة التوزيع اللامركزيه لمواقع المخزون بتقليل كلف الإتصال والتنسيق
- (3) من عيوب أنظمة التوزيع اللامركزيه لمواقع المخزون عدم قدره 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)
- (4) يعتبر الشراء المبكر من الطرق المستخدمة للوقايه من حالات عدم اليقين في مدة التوريد

واحد من العبارات التالية خاطئة حول توزيع مواقع المخزون وهي :

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

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

- (1) الطلب في وحدة الزمن (مخزون الأمان × مدة التوريد) × فترة المراجعة الدوريه
- (2) **المستوى المستهدف - المخزون الفعلي**
- (3) معدل الإستهلاك اليومي × مخزون الأمان
- (4) الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعة الدوريه + مدة التوريد) + مخزون الأمان.

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

- (1) (كمية الشراء / 2) + مخزون الأمان
- (2) كمية الطلب - المخزون الفعلي
- (3) **الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعة + مدة التوريد) + مخزون الأمان**
- (4) مخزون الأمان + (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)

يمكن احتساب نقطة إعادة الطلب وفقاً للمعادلة:

- (1) الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعة الدوريه + مدة التوريد) + مخزون الأمان.
- (2) **مخزون الامان + (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)**
- (3) مخزون الامان + (حجم الطلب في وحدة الزمن + مدة التوريد)
- (4) الطلب المتوقع خلال فترة التوريد - مخزون الامان

بافتراض أن الإنحراف المعياري يبلغ 325 وحده وفي ظل الرغبة في الحصول على مستوى الخدمة يبلغ عند معامل أمان (1.68) فإن مخزون الأمان :

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

- (1) **546 وحده**
- (2) 315 وحده
- (3) 871 وحده
- (4) 530 وحده

المحاضرة الثالثة عشر

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

- (1) زيادة المهل الزمنيه للتصنيع
- (2) زيادة المساحات المخصصة للتخزين
- (3) **تخفيض المخزون**
- (4) جميع ماذكر

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

- (1) **تقليل مستويات المخزون**
- (2) البعد عن المرونه في العمل
- (3) زيادة المساحات المخصصة للتخزين
- (4) زيادة المهل الزمنيه للتصنيع

- 1-تقليل المخزون.
- 2-تحسين الجودة.
- 3-تقليل الكلف.
- 4-تقليل المساحات المخصصة للتخزين.
- 5-تقليل المهل الزمنيه للتصنيع.
- 6-زيادة الانتاجية والمرونة

من الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفوريه (JIT) :

- (1) زيادة مستويات المخزون
- (2) زيادة المهل الزمني للتصنيع
- (3) **تقليص المساحات المخصصة للتخزين**
- (4) جميع ما ذكر

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

- (1) **تقليص المهل الزمني للتصنيع**
- (2) زيادة المساحات المخصصة للتخزين
- (3) زيادة مستويات المخزون
- (4) تجنب المرونة في العمل

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

- (1) وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولته
- (2) زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون
- (3) **انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل**
- (4) زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكان

مجالات التحسين المستمر

- 1- تحسين مؤشرات الإنتاجية من خلال :- انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل - وتقليل الزمن المستغرق لتهيئة - نصب المكان والمعدات - تقليص المخزون في محطات العمل.
- 2- تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الانتاجية من خلال تقليص المساحة المخزنية.
- 3- تقليل الكلف من خلال :- خفض كلف المخزون والاستثمار فيه وخفض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون

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

- (1) عدم انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل
- (2) زيادة المساحات المخزنية
- (3) زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكان
- (4) **انخفاض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون**

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

- (1) زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون.
- (2) عدم انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل.
- (3) **تخفيض حجم رأس المال المستثمر في المخزون.**
- (4) زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكان

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

- (1) **وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات**
- (2) حجم دفعات كبيره بفترات زمنية كبيره (الشراء التقليدي)
- (3) التعامل مع العديد من الموردين (الشراء التقليدي)
- (4) عقود شراء قصيرة الأجل (الشراء التقليدي)

مميزات الجدولة الفورية

- 1- حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات
- 2- وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات
- 3- التعامل مع عدد قليل من الموردين، وقد يكون مع مورد واحد
- 4- عقود شراء طويلة الأجل
- 5- حجم المخزون صغير

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

- (1) يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبيا (الشراء التقليدي)
- (2) **حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات**
- (3) حجم المخزون كبير نسبيا (الشراء التقليدي)
- (4) التعامل مع عدد كبير من الموردين

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

- (1) عقود شراء طويلة الأجل
- (2) وصول الشحنات بناءً على مواعيد جدولة العمليات
- (3) **حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة**
- (4) التعامل مع عدد قليل من الموردين

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

- (1) وصول الشحنات بناءً على مواعيد جدولة العمليات
- (2) حجم دفعات صغيره بحسب الإحتياجات الفعلية للعمليات
- (3) انخفاض كلف المخزون
- (4) **التعامل مع العديد من الموردين**

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

- (1) **التعامل مع عدد قليل من الموردين.**
- (2) يستغرق وصول الشحنات وقتاً طويلاً نسبياً.
- (3) حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة.
- (4) عقود شراء قصيرة الأجل.

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية :

- (1) العقلية الراغبة بالتغيير
- (2) توافق أهداف المشتري والبائع
- (3) **الحاجة إلى استثمار عال وخبرة متراكمة**
- (4) المرونة العالية في عمليات المنظمة التشغيلية

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT) :

- (1) توافق أهداف المشتري والبائع
- (2) الحاجة إلى استثمار قليل وخبرة بسيطة
- (3) **العقلية الراضية للتغيير**
- (4) اتصاف المنظمة بالمرونة العالية

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT) :

- (1) **كون تطبيق النظام لا يعطي نتائج على الأمد القصير**
- (2) العقلية الراغبة بالتغيير
- (3) التحديث المستمر في العمليات التشغيلية للمنظمة
- (4) التقاء أهداف المشتري والبائع

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

- (1) أسبقيات التنافس ، (الكلفة ، والجودة العالية)
- (2) الموقع الإستراتيجي (لضمان تتابع وتسلسل العمليات وتأمين تدفق المواد بما يقلل المهل الزمنية للتصنيع)
- (3) الإختلاف مع أهداف الموردين
- (4) **أ + ب**

إحدى مكونات نظام الجدولة الفورية (JIT) والتي تشير لمحاولة تقليل واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية هي محاولة تقليل واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية – مفهوم يشير لا إحدى مكونات نظام الجدول الفوري (JIT) ، وهي:

- 1) التركيز على المؤسسة
- 2) استخدام نظام البطاقة
- 3) الجدولة الفورية للشراء
- 4) بناء نظام الصيانة المنتجة

مكونات الجدولة الفورية

- 1- الجدولة الفورية للشراء : التي تقوم على بناء علاقة وثيقة مع الموردين بهدف زيادة جودة الطلبات المستلمة من خلال تقليل عدد الموردين.
- 2- التركيز على المؤسسة : تعني محاولة تقليل واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية.
- 3- تقليل زمن تهيئة ونصب المكان والمعدات عند التحول من منتج إلى آخر.
- 4- تكنولوجيا المجاميع : بهدف زيادة المرونة.
- 5- بناء نظام الصيانة المنتجة : تطبيق أنظمة الصيانة الوقائية عبر زيادة الخبرات
- 6- قيام الفرد بأداء وظائف متعددة : من خلال التدريب.
- 7- تماثل عبء العمل : من خلال استقرار الإنتاج وثباته بين مختلف محطات العمل.
- 8- استخدام نظام البطاقة : تحتوي معلومات حول رقم الجزء ومكوناته والأسبقيات.
- 9- السيطرة الشاملة على الجودة : عبر جعل الجودة الأسبقية الأولى لأهداف المنظمة.
- 10- حلقات الجودة.

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

- 1) بناء نظام الصيانة المنتجة
- 2) استخدام نظام البطاقة
- 3) تماثل عبء العمل
- 4) التركيز على المؤسسة

واحدة من التالي ليست من مكونات نظام الجدولة الفورية (JIT) وهي:

- 1) زيادة وقت تهيئة و نصب المكان عند التحول من منتج الى اخر
- 2) تماثل عبء العمل
- 3) التركيز على المؤسسة
- 4) قيام الفرد بأداء وظائف متعددة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول نظام الجدولة الفورية (JIT)

- 1) يهدف نظام الجدولة الفورية في المخزون الى تحقيق المخزون الصفري
- 2) يشتمل مفهوم نظام الجدولة الفورية للإنتاج على جميع المفردات نصف المجمعة في الزمن المحدد
- 3) يركز تطبيق نظام الجدولة الفورية على المدخل الانتاجي (يركز على مدخل السحب (شد السوق))
- 4) يهدف نظام الجدولة الفورية للإنتاج الى تقليل و اختزال الضائع الذي يحدث بسبب الانتاج المعيب

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

- 1- الزيادة في كمية الإنتاج.
- 2- زمن الانتظار.
- 3- النقل.
- 4- تراكم المخزن.
- 5- الخلل في أداء العمليات.
- 6- الإنسان.
- 7- الإنتاج المعيب أو التالف (الخردة

- 1) زمن الانتظار
- 2) الانتاج المعيب او التالف
- 3) الخلل في أداء العمليات
- 4) جميع ما ذكر

المحاضرة الرابعة عشر

جميع ما يلي من مزايا النقل الجوي عدا واحده وهي :

- (1) سرعة إدخال البضاعة إلى السوق
- (2) أقل تكلفة في التغليف الحمائي
- (3) الحاجة الكبيرة إلى العناية الفائقة في المناولة
- (4) أقل ضرر للبضاعة

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

- (1) المساهمة في تخفيض تكاليف التخزين
- (2) أقل تكلفه في التغليف الحمائي
- (3) زيادة العناية الفائقة في المناولة
- (4) أقل ضرر للبضاعة

واحدة من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي :

- (1) المساهمة في تخفيض تكاليف التقادم والتلف.
- (2) أكبر تكلفة في التغليف الحمائي.
- (3) محافظة أكبر على سلامة البضاعة المنقولة.
- (4) انخفاض العناية الفائقة في المناولة.

واحدة من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي

- (1) زيادة العناية الفائقة في المناولة
- (2) عدم حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين
- (3) أقل تكلفة في التغليف الحمائي
- (4) أقل وسائل النقل ضررا أو فقداناً للبضاعة

واحد من التالي ليس من مزايا النقل الجوي وهي

- (1) أقل تكلفة في التغليف الحمائي
- (2) حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين
- (3) انخفاض العناية الفائقة في المناولة
- (4) أقل وسيلة ضررا للبضاعة

من مزايا النقل الجوي :

- (1) حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين
- (2) أقل تكلفه في التغليف الحمائي
- (3) زياده العناية الفائقة في المناولة
- (4) أكثر وسيله نقل ضررا للبضاعة

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

(1) التخزين

- (2) موسمية نقل المنتج
- (3) طبيعة ومدى القوانين الحكوميه للنقل
- (4) درجة المنافسه الداخليه والخارجيه

العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير قسمين

- 1- عوامل تعود على المنتج وهي التخزين – الكثافة – سهولة أو صعوبة المناولة – المسؤولية القانونية
- 2- عوامل تعود على السوق ركزو عليها يمكن هي اللي تجبنا - درجة المنافسة الداخلية والخارجية. - موقع الأسواق التي تحدد المسافة للبضاعة المنقولة. - طبيعة ومدى القوانين الحكومية للنقل. - 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 السوق :

- (1) موسمية نقل المنتج.
- (2) التخزين. (تعود على المنتج)
- (3) الكثافة (تعود على المنتج)
- (4) سهولة أو صعوبة المناولة. (تعود على المنتج)

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى المنتج

- (1) موسمية نقل المنتج (تعود على السوق)
- (2) موقع الأسواق التي تحدد المسافة للبضاعة المنقولة (السوق)
- (3) درجة المنافسة الداخلية والخارجية (تعود على السوق)
- (4) سهولة أو صعوبة المناولة

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى المنتج

- (1) توازن أو عدم توازن اجور النقل داخل وخارج السوق (تعود على السوق)
- (2) موسمية نقل المنتج (تعود على السوق)
- (3) إذا ما كان نقل محلي أو عالمي (تعود على السوق)
- (4) الكثافة

جميع العبارات المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي :

- (1) ينبغي تحديد طرق أو مسالك النقل بشكل مسبق
- (2) يعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
- (3) يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل
- (4) لا يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج (يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج)

جميع العبارات التالية المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي :

- (1) يضيف النقل قيمه مضافة للمنتج
- (2) يتطلب النقل الجوي تكلفه أكبر في التغليف الحمائي (يتطلب النقل الجوي تكلفة أقل في التغليف الحمائي)
- (3) يشكل النقل الجزء الأكبر ضمن كلف عناصر اللوجستك
- (4) يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول النقل وهي :

- (1) يشكل النقل الجزء الأكبر من كلف عناصر اللوجستك.
- (2) يُضيف النقل قيمة مضافة للمنتج.
- (3) ينبغي تحديد طرق ومسالك النقل بشكل مسبق.
- (4) يشكل النقل الجوي الجزء الأكبر من إجمالي النقل. (النقل البحري يشكل الجزء الأكبر)

تم بفضل الله وتوفيقه إضافة أسئلة الترم الأول لعام 1437 هـ

سائلة المولى التوفيق والنجاح للجميع ☺