

مقارنة بين أسئلة مبادئ التوريد ١٤٣٤ (ف ١ - ف ٢)

- (1) يبرز الدور الاستراتيجي للتوزيع المادي من خلال:
- (أ) خفض كلف التوزيع.
 - (ب) توليد المنافع المكانية دون الزمانية.
 - (ج) سيادة سوق البائع بشكل مطلق.
 - (د) أ + ب

أسئلة اختبار مبادئ التوريد لعام 1434 هـ

1- يبرز الدور الاستراتيجي للتوزيع المادي من خلال :

(أ) خفض كلف التوزيع.

(ب) توليد المنافع المكانية دون الزمانية.

(ج) سيادة سوق البائع بشكل مطلق

١٤٣٤

(د) أ + ب ص 16-17

س ٣٥ / من النقاط التي تبرز الدور الاستراتيجي للتوزيع المادي..

(أ) زيادة كلف التوزيع

(ب) توليد المنافع الزمانية دون المكانية

(ج) توليد المنافع المكانية دون الزمانية

(د) التأثير على قرارات القنوات التوزيعية

الدور الاستراتيجي للتوزيع:

١. تحسين خدمة الزبائن:

٢. خفض كلف التوزيع:

٣. توليد المنافع المكانية والزمانية:

٤. توازن الأسعار وثباتها:

٥. التأثير على قرارات القنوات التوزيعية:

٦. السيطرة على كلف الشحن:

عبد الرحمن

- (2) من أنماط كلف التزويد:
- (أ) تكاليف معالجة الطلب.
 - (ب) تكاليف المناولة.
 - (ج) تكاليف المخازن.
 - (د) جميع ما ذكر

2- من أنماط كلف التزويد:

(أ) تكاليف معالجة الطلب

(ب) تكاليف المناولة

(ج) تكاليف المخازن

tμ£!p

(د) جميع ما ذكر ص 14

س 6/3 من أنماط كلف التزويد..

(أ) تكاليف الطلب والاتصال

(ب) تكاليف النقل

(ج) تكاليف المخازن

(د) جميع ما ذكر

أنماط كلف التزويد:

- تكلفة الطلب والاتصال.
- تكاليف مناولة أو نقل المخزون.
- تكاليف النقل.
- تكاليف المخازن.
- تكاليف معالجة الطلب والمعلومات.

فهد العجائز

(3) جميع العبارات التالية المتعلقة باللوجستك صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي:

(أ) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة.

(ب) تعتبر السيطرة على كلف الشحن أحد الأدوار الاستراتيجية للتوزيع المادي.

(ج) من الأفضل إسناد مسؤولية الإمداد لبعض وحدات المنظمة المختلفة.

(د) يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك.

3- جميع العبارات التالية المتعلقة باللوجستك صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي :

- (أ) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة ✓
- (ب) تعتبر السيطرة على كلف الشحن أحد الأدوار الاستراتيجية للتوزيع المادي ✓
- (ج) من الأفضل إسناد مسؤولية الإمداد لبعض وحدات المنظمة المختلفة ✗
- (د) يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك ✓

ت.ع.ا.پ



س ٣٠ / واحدة من العبارات خاطئة حول اللوجستك، وهي..

- (أ) ينصب التركيز على قيادة الكلفة في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- (ب) تقود ميزة القيمة إلى حصة سوقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة
- (ج) يحقق النقل المنتظم الجدوى الاقتصادية في ظل وجود حركة نقل كافية
- (د) تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة، إذا أن ازديادها يشكل تحدي لإدارة اللوجستك

الميزة التنافسية:

من أهم قواعد النجاح في الأسواق / المثلث التنافسي **3Cs**:



أنواع النقل:

١. النقل المنتظم: يستخدم عندما يوجد لدينا حركة نقل كافية سواء في حالة الاستخدام أو الاستغلال، وبالتالي تتحقق الجدوى الاقتصادية للنقل. ومن أشكاله (الأحزمة الناقلة، النقل الدائري بين الأقسام،

الميزة التنافسية:

الميزة الإنتاجية: تقود إلى حصة أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة.

تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة، وبازديادها تصبح الأسواق أكثر حساسية لخدمة الزبون. وهذا بالطبع يشكل تحدياً لإدارة اللوجستك،

ميزة القيمة: تشير الحقائق التسويقية إلى أن المستهلك لا يشتري المنتج من أجل ذلك المنتج فحسب، بل أنه يشتري المنافع سواء الملموسة أو غير الملموسة.

- (4) يقود الإمداد المنتظم والمستمر عبر التوزيع المادي إلى:
- (أ) توازن الطلب.
(ب) ارتفاع كبير في الأسعار.
(ج) سيادة سوق المشتري بشكل مطلق.
(د) سيادة سوق البائع بشكل مطلق.

4- يقود الإمداد المنتظم والمستمر عبر التوزيع المادي إلى :

(أ) توازن الطلب ص17

(ب) ارتفاع كبير في الأسعار

(ج) سيادة سوق المشتري بشكل مطلق

t,£!p

(د) سيادة سوق البائع بشكل مطلق



عمر العجائز

س38/ يؤدي الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى..

(أ) سيادة سوق المشتري بشكل مطلق

(ب) سيادة سوق البائع بشكل مطلق

(ج) استقرار نسبي في الأسعار

(د) اختلافات كبيرة في الطلب

توازن الأسعار وثباتها: حيث أن:



* في هذه الحالة لا يسود سوق البائع أو المشتري بالشكل المطلق الذي يؤثر في الأسعار ارتفاعاً أو انخفاضاً.

المحاضرة 3

- (5) تقوم فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة على العديد من المبادئ الأساسية، منها:
- (أ) التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات.
- (ب) الجهود الفردية في العمل.
- (ج) التحسينات المفاجأة والمتقطعة.
- (د) أ + ب

5- تقوم فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة على العديد من المبادئ الأساسية , ومنها :

(أ) التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات ص19

(ب) الجهود الفردية في العمل

(ج) التحسينات المفاجأة والمتقطعة

٤١٥

(د) أ + ب

س ٤١ / تعتمد فلسفة إدارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية ، منها..

(أ) عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات

(ب) الجهود الجماعية في العمل

(ج) التحسينات المتقطعة والمفاجئة

(د) جميع ما ذكر

إدارة الجودة:

تعتمد فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة على المبادئ الأساسية الثلاثة التالية:

١. التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات.

٢. المساهمة الجماعية و فرق العمل.

٣. التحسينات المستمرة تجاه نوعية العمليات والمنتجات.

شكر الخبير

المحاضرة ٤

(6) تعتبر "المفردات المساعدة" إحدى تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار:

(أ) معدلات الطلب.
 (ب) الأهمية.
 (ج) قيمة المخزون.
 (د) المساحة المخزنية.

6- تعتبر "المفردات المساعدة" إحدى تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار:

(أ) معدلات الطلب

(ب) الأهمية ص 23

(ج) قيمة المخزون

!p£t

(د) المساحة المخزنية



س ٤٠ / احد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهمية.

(أ) مفردات ذات طلب عالي تصنيف المخزون وفقاً لمعدلات الطلب

(ب) المفردات الاحتياطية المساعدة

(ج) المجموعة B تصنيف المخزون وفقاً للقيمة

(د) مفردات ذات طلب منخفض تصنيف المخزون وفقاً لمعدلات الطلب

فهرس الخزانة

مطابقة التوريد مع الطلب:

يمكن تصنيف المخزون وفقاً لعدة معايير على النحو التالي:

أولاً: التصنيف من حيث الأهمية:

- المفردات الحيوية: التي يؤدي فقدانها إلى توقف عمل الآلة بالكامل.
- المفردات الاحتياطية: التي لا يؤدي نفاذها إلى توقف نظام التشغيل.
- المفردات المساعدة: مثل المواد الاحتياطية، وقطع الغيار،...

ثانياً: التصنيف من حيث معدلات الطلب:

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

ثالثاً: التصنيف من حيث قيمة المخزون:

- المجموعة A: مفردات باهظة الثمن، وبأعداد قليلة، وتشكل من ٦٠-٧٠% من مجموع القيمة الكلية للمخزون.
- المجموعة B: مفردات متوسطة الثمن، وبأعداد كبيرة، وتشكل من ٢٠-٣٠% من مجموع القيمة الكلية للمخزون.
- المجموعة C: مفردات رخيصة الثمن، وبأعداد متوسطة، وتشكل من ١٠-٢٠% من مجموع القيمة الكلية للمخزون.

(7) واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة، وهي:

(أ) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة إحداث ثورة ثقافية لدى العاملين.

(ب) تعتبر إدارة الجودة ركناً أساسياً في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد.

(ج) يتحدد هدف إدارة الجودة الشاملة بمعالجة المشكلات بعد وقوعها.

(د) يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهوداً كبيرة على المدى الطويل.

7- واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة، وهي :

- (أ) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة إحداث ثورة ثقافية لدى العاملين . ✓
- (ب) يتطلب إدارة الجودة ركناً أساسياً في ادارة اللوجستك وسلاسل التوريد ✓
- (ج) يتحدد هدف إدارة الجودة الشاملة بمعالجة المشكلات بعد وقوعها ✗
- (د) يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهوداً كبيرة على المدى الطويل ✓

س ٢ / جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة الجودة الشاملة عدا واحدة خاطئة، وهي..

- (أ) لا تعتبر إدارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع أمراض أو مشاكل الإنتاجية
- (ب) تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للتحرفات
- (ج) يعتبر تأمين التدفق المنتظم للمواد من العوامل المؤدية إلى تحسين الجودة

(د) لا يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة تحقيق ثورة ثقافية لدى العاملين

تطور الجودة من خلال إدارة الجودة الشاملة:

• يشار هنا إلى أن إدارة الجودة الشاملة ليست بالعلاج الناجح لجميع أمراض أو مشاكل الإنتاجية التي قد تعاني منها المنظمة، بل أنها تقدم أساليب وأنماط التغيير الضرورية في المنظمات.

• تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للتحرفات، والتحقق من مطابقة المنتج للمواصفات.

• تتطلب إدارة الجودة الشاملة تحقيق ثورة ثقافية تقود الأفراد نحو تعلم الطريقة الصحيحة للقيام بالعمل في المنظمة.

إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة:

العوامل المؤدية إلى تحسين الجودة:

1. التركيز على دراسات وأبحاث السوق.
2. رفع كفاءة هندسة العمليات وتصميم المنتج.
3. كفاءة الشراء وعمليات اختيار الموردين.
4. تفعيل دور إدارة الموارد البشرية.

5. الإدارة الفاعلة للإنتاج لضمان تأمين التدفق المنتظم للعمليات والمواد.

6. تفعيل عمليات فحص والتفتيش للمنتجات والخدمات.
7. العمل على تقديم الخدمة للمستهلك بجدارة عالية.

- (11) من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها:
- (أ) الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد.
- (ب) الاحتفاظ بالموردين وعدم تغييرهم.
- (ج) تفضيل الكمية المناسبة على السعر المناسب.
- (د) جميع ما ذكر

11- من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

(أ) الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد ص 27

(ب) الاحتفاظ بالموردين وعدم تغييرهم

(ج) تفضيل الكمية المناسبة على السعر المناسب

١٤٣٢هـ

(د) جميع ما ذكر



س ٣ / من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها.

(أ) تفضيل السعر المناسب على الكمية المطلوبة

(ب) إدامة العلاقات مع الموردين

(ج) الحصول على أقل خدمة ممكنة للتوريد

(د) جميع ما ذكر

أهداف المشتريات:

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

عبد الرحمن الحجازي

المحاضرة ٥

(12) تتمثل الخطوة الثانية لدورة المشتريات بـ:

- (أ) استلام طلبات الشراء.
(ب) تحديد السعر المناسب.
(ج) اختيار الموردين.
(د) إطلاق أمر الشراء.

12- تتمثل الخطوة الثانية لدورة المشتريات بـ:

(أ) استلام طلبات الشراء

(ب) تحديد السعر المناسب

(ج) اختيار الموردين ص 27

!p£t

(د) إطلاق أمر الشراء

س ٤٤ / تتمثل الخطوة الثالثة لدورة المشتريات بـ.....

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

دورة المشتريات:

١. استلام طلبات الشراء.
٢. اختيار الموردين.
٣. تحديد السعر المناسب.
٤. إطلاق أو إصدار أمر الشراء (العرض الرسمي للشراء، والذي يعتبر بمثابة العقد الرسمي للتوريد عند قبوله من قبل المورد).
٥. المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد الاستلام.
٦. استلام المواد وقبولها.
٧. المصادقة على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة.

معدن الحجاز

- (13) يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما تكون:
- (أ) الكميات المشتراة كبيرة.
 - (ب) خبرة المشتري تفوق خبرة المورد.
 - (ج) المفردة تشمل على براءة اختراع.
 - (د) عدم امتلاك المورد أفضلية إبداعية لقسم معين من الزبائن.

13- يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما تكون :

(أ) الكميات المشتراة كبيرة

(ب) خبرة المشتري تفوق خبرة المورد

(ج) المفردة تشمل على براءة اختراع ص 29

ت.ع.ا.ب

(د) عدم امتلاك المورد أفضلية إبداعية لقسم معين من الزبائن



س ٤٥ / يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما تكون..

(أ) خبرة المورد تفوق خبرة المشتري

(ب) العملية لا تمتاز بالسرية

(ج) الكميات المشتراة كبيرة

(د) عدم امتلاك المورد أفضلية إبداعية لقسم معين من المشتريين

طرق توصيف المواصفة الوظيفية:

١. **التوصيف بواسطة العلامة التجارية:** وهنا يعتمد المشتري على السمعة والمكانة التي يتمتع بهما المورد، والتي يرغب البائع في المحافظة عليها في السوق. واستخدام العلامة التجارية في التوصيف لا يعني عدم استخدام الطرق الأخرى. ويلجأ المشتري إلى هذه الطريقة في الحالات التالية:
 - كون المفردة تشمل على براءة اختراع، أو أن العملية تمتاز بالسرية.
 - كون المورد يمتاز بخبرة لا يمتلكها المشتري.
 - كون الكميات المشتراة صغيرة.
 - امتلاك المورد أفضلية إبداعية لقسم معين من الزبائن أو المشتريين.
٢. **التوصيف بحسب المواصفة:** تستخدم في واحد أو أكثر من الأمور التالية:
 - الخصائص الفيزيائية أو الكيميائية: مثل المنتجات النفطية والمواد الصيدلانية.
 - مواد وطرق التصنيع: مثل تصنيع الحديد بطريقة الكبس البارد أو الحار.
 - الأداء: وهنا يشترك المشتري مباشرة بتحديد متطلبات المنتج.

مؤثر العجز

(16) في ظل كون سعر البيع لأحد المنتجات \$30، والتكلفة الثابتة السنوية \$9500، التكلفة المتغيرة للوحدة \$12.5، فإن العائد المنتظر من تصنيع 900 وحدة هو:

- (أ) \$15750
- (ب) \$ 6250
- (ج) \$17500
- (د) \$17488

16- في ظل كون سعر البيع لأحد المنتجات \$30، والتكلفة الثابتة السنوية \$9500، التكلفة المتغيرة للوحدة \$12.5 فإن العائد المنتظر من تصنيع 900 وحدة هو:

- (أ) \$ 15750
- (ب) \$ 6250
- (ج) \$ 17500
- (د) \$ 17488

الحل : العائد = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

= سعر البيع × عدد الوحدات المباعة أو المنتج - التكلفة الثابتة والمتغيرة

$$= 900 \times 30 - (12.5 + 9500)$$

$$= 27000 - 9512.5$$

$$= 17487.5$$

ت.ع.ا

س ٧٤ / إذا كان سعر البيع لأحد المنتجات \$ 37 ، والتكلفة المتغيرة للوحدة \$ 14.5 ، والتكلفة الثابتة السنوية \$ 11200، فإن العائد المنتظر من تصنيع 970 وحدة هو..

- (أ) \$ 23720
- (ب) \$ 24690
- (ج) \$ 10625
- (د) \$24676

العائد (الربح) = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

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

$$= 970 * 37 - (970 * 14.5 + 11200)$$

$$= 35890 - 25265$$

$$= 10625$$

عبد المجاز

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

(أ) تحليل الخصومات السعرية.

(ب) منحنى التعلم.

(ج) تخطيط المتطلبات المادية.

(د) الكلف الإجمالية للمالك.

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

(أ) تحليل الخصومات السعرية

(ب) منحنى التعلم

(ج) تخطيط المتطلبات المادية ص 34

t,£!p

(د) الكلف الإجمالية للمالك



س ٤٨ / إحدى الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء، والتي تقوم على استخدام الخبرة في زيادة الإنتاج بالشكل الذي يؤدي إلى تخفيض تكلفة الوحدة الواحدة، هي..

قوائم وبيانات المواد وملفات المخزون مبرمجة

(ا) تخطيط المتطلبات المادية (MRP)

(ب) منحنى التعلم

توزيع الكمية وخصومات الدفع

(ج) تحليل الخصومات السعرية

دراسة مزيج السعر الفعلي المدفوع للمشتريات

(د) صيغة مؤشر السعر

مساحات الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء:

- ١ . طلبات شاملة: أي البحث في طرق التعاقدات ذات الصيغ الشاملة، والتي تعطي قوة كبيرة وخفض في المصاريف الإدارية، مثل استخدام الاتفاقيات طويلة الأجل.
- ٢ . صيغة مؤشر السعر: أي دراسة مزيج السعر الفعلي المدفوع للمشتريات أو مزيج أسعار السوق الفعلية والقابلة للمقارنة كونها أحد عناصر تقييم أداء قسم المشتريات.
- ٣ . تحليلات الخصومات السعرية: بهدف الحصول على المنافع المرتبطة بتوفير الكمية وخصومات الدفع.
- ٤ . تحليل العطاءات (الأسعار): بهدف تحديد مجاميع المواد المراد شرائها وبالكلف الأدنى.
- ٥ . تخطيط المتطلبات المادية: أي استخدام نظام MRP الذي يتطلب أن تكون قوائم أو بيانات المواد وملفات المخزون مبرمجة آلياً، بهدف سرعة التعامل مع الموردين، والضغط عليهم لتقديم أفضل مستويات الخدمة.
- ٦ . منحنى التعلم: حيث أن استخدام هذا المنحنى يُعطي مساحة أكبر في تخفيض السعر عند الإنتاج الأكبر بحكم استخدام المعرفة في زيادة الإنتاج بالشكل الذي يؤدي إلى تخفيض تكلفة الوحدة الواحدة، مما يعطي قوة أكبر في التفاوض مع الموردين.
- ٧ . الكلف الإجمالية للمالك: مثل كلف البناء، وكلف الإدارة، وكلف التملك،...
- ٨ . المدفوعات أو إجراءات الخصم النقدي:
- ٩ . أنظمة مسارات أو مسالك المورد: مع مراعاة طريقة الشحن والنقل.
- ١٠ . أنظمة الاستلام.
- ١١ . إجراءات الطلبات الصغيرة أو العاجلة.
- ٢١ . أنظمة التعاقدات.
- ٣١ . مساهمة أو مشاركة بيانات المجهز (المورد).
- ٤١ . طريقة تقييم أداء المشتري.
- ٥١ . طريقة تقييم أداء المجهز.

عقد الحجاز

- (18) واحدة من التالي ليست من الخطوات الرئيسية في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض في الشراء:
- تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض.
 - تحليل موقف المورد التساومي.
 - تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة.
 - محاولة التعرف على احتياجات المجهز (مكاسبه).

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

(أ) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض

(ب) تحليل موقف المورد التساومي

(ج) تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة

(د) محاولة التعرف على احتياجات المجهز (مكاسبه) كل الاجابات الموجوده صحيحه : ص33

ت.ع.ا.م



س ٩ / ٤ واحدة من التالي ليست من الخطوات الرئيسية في تنمية أو تطوير إستراتيجية التفاوض في الشراء..

(أ) تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض

(ب) تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصلة

(ج) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها فقط !!!

(د) توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة

الخطوات الرئيسية في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض:

1. تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض.
2. تحليل موقف المجهز التساومي.
3. تحليل الكلف مع خلال جمع البيانات ذات الصلة.
4. محاولة التعرف على احتياجات المجهز (مكاسبه).
5. تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.
6. تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.
7. توضيح موقف المشتري، والبيانات الداعمة.
8. وضع خطة استراتيجية للتفاوض (ترتيب القضايا).
9. تسوية سلوكيات المفاوضين.
10. الهدوء ورباطة الجأش.

عذر العجز

- (19) واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات، وهي:
- (أ) لا تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج.
- (ب) لا بد من تأسيس فريق متخصص يتولى التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي.
- (ج) تستوجب الإدارة الكفاءة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص ببطء شديد.
- (د) يجب أن تُدار أنشطة المرتجعات أول بأول بغية تحديد مسار المنتج المرتجع.

19- واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات، وهي :

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

(ب) لا بد من تأسيس فريق متخصص يتولى التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي

(ج) تستوجب الإدارة الكفاءة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص ببطء شديد

(د) يجب أن تُدار أنشطة المرتجعات أول بأول بغية تحديد مسار المنتج المرتجع الاجابه هي أ + ج ص 32
t,£!p



س ٥٠ / جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة المرتجعات عدا واحدة خاطئة، وهي..

(أ) لا يفترض التبويب الصحيح ضمان إنسانية التدفق العكسي للمرتجعات

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

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

(د) تتمثل الخطوة الأولى لإدارة المرتجعات بالنظرة العامة للشكل البيني للإدارة الحديثة

العملية الاستراتيجية لإدارة المرتجعات:

* ومن الأمور الهامة في إدارة المرتجعات تأسيس فريق متخصص يتولى القيام بعدة أمور هامة منها التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي، والتصرف بالمواد المرتجعة بوضوح،

* تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بيانات تلك المرتجعات في تحسين عمليات المنتج. أما إدارة العلاقة مع المورد فيتم الاستفادة منها في تطوير المنتج. وفي تطوير دليل تجنب المرتجعات.

* لا بد من إجراء عملية المعاينة والفحص والعلاج بالسرعة الممكنة حتى لا تهبط قيمة ذلك المنتج أكثر من الحد المعين.

* تتمثل الخطوة الأولى لعملية استراتيجية المرتجعات بالنظرة العامة للشكل البيني للإدارة الحديثة مثل الحاجة لفهم القوانين المنظمة للعملية الإنتاجية، وقوانين الاتفاقيات التجارية، ... بغية تجنب المرتجعات.

عز الدين حجازي

الفصل الأول 1433/1434 هـ
(21) جميع ما يلي من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الاستراتيجية العالمية للوجستك عدا واحدة وهي:
(أ) خدمات منتشرة.
(ب) حلقات توزيعية طويلة.
(ج) التركيز على السوق.
(د) الاستجابة السريعة.

21- جميع ما يلي من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الاستراتيجية العالمية للوجستك عدا واحدة وهي :

(أ) خدمات منتشرة

(ب) حلقات توزيعية طويلة ص 38

(ج) التركيز على السوق

t,£!p

(د) الاستجابة السريعة

س 1/ واحدة من التالي ليست من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الإستراتيجية العالمية لسلاسل التوريد، وهي..

(أ) السرعة في تقديم المنتج

(ب) التركيز على السوق

(ج) خدمات محدودة

(د) حلقات توزيعية قصيرة

العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الاستراتيجية العالمية للوجستك وسلاسل التوريد:

١. السرعة في تقديم المنتج.

٢. التركيز على السوق.

٣. الاستجابة السريعة في التوزيع.

٤. خدمات منتشرة: كخدمات التعبئة، والتوصيل، ...

٥. قنوات إبداعية: عبر استخدام أدنى الحلقات التوزيعية بغية الوصول إلى

الزبائن بأسرع وقت ممكن وبتكاليف متواضعة.

محمد العجااز

(22) من العناصر غير المسيطر عليها ضمن سلسلة التوريد عالمياً:
(أ) المستودعات.
(ب) خدمة الزبون.
(ج) القوى التكنولوجية.
(د) النقل.

22- من العناصر غير المسيطر عليها ضمن سلسلة التوريد عالمياً :

(أ) المستودعات

(ب) خدمة الزبون

(ج) القوى التكنولوجية ص 38

ت،£!p

(د) النقل



س ٢/ من العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد للمنظمات العالمية.

(أ) العوامل التنافسية

عناصر مسيطر عليها

(ب) المستودعات

عناصر مسيطر عليها

(ج) التغليف

عناصر مسيطر عليها

(د) خدمة الزبون

العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها والتي تشكل تحديات للمنظمة:

١. الأنظمة القانونية والسياسية للأسواق الأجنبية.

٢. الأنظمة الاقتصادية.

٣. درجة المنافسة في السوق.

٤. مستوى تكنولوجيا التوزيع المتوفرة أو التي يمكن توفيرها.

٥. التركيب الجغرافي للأسواق الأجنبية.

٦. المعايير والقواعد الثقافية والاجتماعية للأسواق المستهدفة الأخرى.

عذر العجز

(23) هنالك ثلاثة مستويات تؤثر على أنظمة التوزيع العالمي، والتي ينبغي التدرج في دراستها بأحد الترتيبات التالية:

(أ) شبكة القيمة – المستوى الكلي العالمي – الشركة
(ب) شبكة القيمة – الشركة – المستوى الكلي العالمي
(ج) الشركة – شبكة القيمة – المستوى الكلي العالمي
(د) الشركة – المستوى الكلي العالمي – شبكة القيمة

23- هنالك ثلاثة مستويات تؤثر على أنظمة التوزيع العالمي ،

والتي ينبغي التدرج في دراستها بأحد الترتيبات التالية :

(أ) شبكة القيمة – المستوى الكلي العالمي – الشركة

(ب) شبكة القيمة – الشركة – المستوى الكلي العالمي

(ج) الشركة – شبكة القيمة – المستوى الكلي العالمي ص 39

(د) الشركة – المستوى الكلي العالمي – شبكة القيمة t,£!p



س ٤ / احد المستويات المؤثرة على أنظمة التوزيع العالمي الذي يستوجب التركيز على العامل المهم تجاه المجهزون والشركاء والمنافسون ، هو...

(أ) المستوى الكلي العالمي

(ب) الشركة

(ج) شبكة القيمة

XXXXXXXXXXXX

(د) المستوى المحلي

تنظيم سلاسل التوريد عالمياً:

هنالك ثلاثة مستويات تؤثر على أنظمة التوزيع العالمي وهي:

1. الشركة: حيث يجب فهم وتحليل الوضع الداخلي للشركة أولاً.
2. مستوى الشركة / شبكة القيمة: وهنا يجب التركيز على العامل المهم الذي يضم: المجهزون، والشركاء، والمنافسون، والزبائن.
3. المستوى الكلي العالمي: ويشير إلى المتغيرات التي تحدث في البيئة الكلية الخارجية، والتي يمكن اختصارها بـ PEST أي:
 - ❖ العوامل القانونية والسياسية.
 - ❖ العوامل الاقتصادية.
 - ❖ العوامل الثقافية والاجتماعية.
 - ❖ العوامل التكنولوجية.

عند الحجاز

- (26) تراجع أسباب إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد إلى عدة أسباب، منها:
- الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية.
 - الفعاليات المتكررة في العملية.
 - انسيابية حركة المواد.
 - وضوح الأهداف.

26- تراجع أسباب إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد إلى عدة أسباب، منها :

(أ) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية

(ب) الفعاليات المتكررة في العملية ص 40

(ج) انسيابية حركة المواد

t,£!p

(د) وضوح الأهداف

س ٥/ من الأسباب التي تؤدي إلى إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد..

(أ) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية

(ب) وجود انسيابية في حركة المواد

(ج) الشحن بالدفعات

(د) استخدام التكنولوجيا المتقدمة

الأسباب التي تؤدي إلى إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد

الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية: مما يتطلب دراستها وتجديدها بهدف تعظيم المنفعة الشاملة المعتمدة على مقدار القيمة المضافة المتحققة من نظام سلسلة التوريد بأكمله، حيث يمكن اختزال تلك الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية من خلال القيام **بالتحليل الوظيفي**.
العجز في انسيابية حركة المواد: فهل تسير حركة المواد خلال السلسلة بصورة **تتحقق** ورود الكميات المطلوبة من المنتج المعني إلى المكان المحدد وبالزمن **المحدد**.
الشحن بالدفعات: أي طلب المواد في بعض الأحيان على شكل دفعات وخاصة عندما تكون الكمية المطلوبة صغيرة، أو بسبب حدوث بعض المشاكل في جدولة الشحن، أو مدى توفر المادة لدى المورد، ... لذلك لا بد من البحث عن الدفعات الرشيدة المراد شحنها.

تكملة الاسباب في اخر الصفحة..

استخدام التكنولوجيا المتقدمة.

الأسباب التي تؤدي إلى إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد:

الانتظار: وذلك بين المراحل. لذا لا بد من تحديد أطول زمن للانتظار ومسبباته والإجراءات الممكن أخذها لتقليل أو اختزال هذا الزمن مثل، إضافة طاقات أخرى.

الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية: مما يتطلب دراستها وتجديدها بهدف تعظيم المنفعة الشاملة المعتمدة على مقدار القيمة المضافة المتحققة من نظام سلسلة التوريد بأكمله، حيث يمكن اختزال تلك الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية من خلال القيام **بالتحليل الوظيفي**.

التسلسل أو التوازي في أداء العمليات: فمعظم فعاليات عملية سلسلة التوريد يجري تنفيذها بشكل متسلسل ومتتابع، حيث أن أداء أكثر من فعالية في آن واحد قد لا يوجد بينهما علاقة أسبقية.

الفعاليات المتكررة في العملية: التي تعتبر من مشاكل الجودة. حيث أن العملية هنا تكون قد أنجزت بطريقة غير سليمة أو صحيحة أو حتى بطريقة خاطئة، وهذا يعني تكرار نفس الخطوة لاحقاً. وهنا لا بد من البحث عن المسببات والإجراءات الضرورية الممكن اتخاذها لحل المشكلة.

الشحن بالدفعات: أي طلب المواد في بعض الأحيان على شكل دفعات وخاصة عندما تكون الكمية المطلوبة صغيرة، أو بسبب حدوث بعض المشاكل في جدولة الشحن، أو مدى توفر المادة لدى المورد، ... لذلك لا بد من البحث عن الدفعات الرشيدة المراد شحنها.

السيطرة المحكمة: أي السيطرة على زمن دورة سلسلة التوريد، فلا بد من معرفة الزمن الضائع عبر القيام بمتابعة القواعد والتعليمات المتبعة في المنظمات الأعضاء في السلسلة مثل عدد التواقيع على أمر الشراء. وهنا لا بد من تصميم آلية لأداء عملية اصدار أمر الشراء والتوسع باستخدام تكنولوجيا المعلومات والانترنت في ذلك.

العجز في انسيابية حركة المواد: فهل تسير حركة المواد خلال السلسلة بصورة يتحقق ورود الكميات المطلوبة من المنتج المعني إلى المكان المحدد وبالزمن المحدد.

غموض الأهداف: تُعبّر عن مدى وضوح وفهم المنظمات الأعضاء في سلسلة التوريد للأهداف العامة والفرعية للسلسلة، ومقدار مساهمتها في إنجاز السلسلة. **التصميم السيء للأساليب والنماذج المستخدمة:** بمعنى هل هذه الأساليب والنماذج (روتين العمل) تؤدي إلى زيادة واضحة في مقدار الزمن المطلوب لاتجاز العملية من خلال توليد أعمال وخطوات إضافية لا تضيف قيمة لعملية الشراء. **استخدام التكنولوجيا المتقدمة.**

النقص في المعلومات المتاحة: أو عدم كفايتها لدى صنّاع القرار في السلسلة. **التسيق المحدود ما بين أعضاء سلسلة التوريد.**

التعاون المحدود لدى الأعضاء في السلسلة.

النقص في التدريب: الذي يؤدي إلى ضعف المهارة في العمل وبالتالي إلى ضعف الأداء.

مبادئ التوريد

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

(أ) تطبيقات إدارة الجودة الشاملة.

(ب) تجنب استخدام الفرق متعددة الوظائف.

(ج) تدريب العاملين على طرق تقليل زمن الدورة.

(د) مساندة الإدارة العليا.

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

(أ) تطبيقات إدارة الجودة الشاملة

(ب) تجنب استخدام الفرق متعددة الوظائف ص42

(ج) تدريب العاملين على طرق تقليل زمن الدورة

ت.ع.ا.پ

(د) مساندة الإدارة العليا



س 6/ واحدة من التالي ليست من عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد.

(أ) عدم تدخل الإدارة العليا

(ب) تطبيق نظام المعلومات الفعال والتكنولوجيا الحديثة

(ج) التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد

(د) استخدام الفرق متعددة الوظائف

عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد:

١. **مساندة الإدارة العليا.**

٢. **الالتزام التام بأهداف تقليل زمن الدورة.**

٣. **استخدام الفرق متعددة الوظائف.**

٤. **تطبيقات إدارة الجودة الشاملة.**

٥. **تدريب الأفراد العاملين على طرق تقليل زمن الدورة.**

٦. **تأسيس الرقابة وتقديم التقارير المستمرة حول معايير قياس زمن الدورة.**

٧. **تطبيق نظام المعلومات الفعال والتكنولوجيا الحديثة.**

٨. **التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد.**

فهد العجائز

(29) "أحد معايير قياس أداء سلسلة التوريد والذي يشمل على عدة مساحات أداء أساسية، منها البُعد المالي، العمليات، وبعْد الزبون..."- مفهوم يشير إلى:
(أ) معيار الطلب المثالي / أو الكامل.
(ب) معيار التكلفة الكلية.
(ج) معيار بطاقة الأداء المتوازن.
(د) معيار التفاوض.

29- " أحد معايير قياس أداء سلسلة التوريد والذي يشمل على عدة مساحات أداء أساسية، منها البُعد المالي ، وبعْد العمليات، وبعْد الزبون..."- مفهوم يشير إلى:

(أ) معيار الطلب المثالي / أو الكامل

(ب) معيار التكلفة الكلية

(ج) معيار بطاقة الأداء المتوازن ص 43

t,£!p

(د) معيار التفاوض

س ٧ / أحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد الذي يشير لمقدرة السلسلة على تحقيق ١٠٠ % من الطلب في التوقيت المحدد..

(أ) التفاوض

(ب) معيار التكلفة الكلية

(ج) معيار الطلب الكامل

(د) بعد الزبون

معايير قياس أداء سلسلة التوريد:

١. استخدام بطاقة الأداء المتوازن: التي بدأ استخدامها عام ١٩٩٦ كمدخل جديد في قياس الأداء، والتي تعكس كل معايير قياس الأداء المالية والعملياتية التي تستخدم في جميع المستويات بسلسلة التوريد. حيث تربط بطاقة الأداء المتوازن جميع أهداف سلسلة التوريد الشاملة مع معايير قياس أداء تلك السلسلة.

٢. معيار الطلب المثالي أو الكامل: يشير إلى مقدرة سلسلة التوريد على تحقيق ١٠٠% من الطلب في التوقيت المحدد، بالإضافة إلى خلو عملية تنفيذ الطلبات من الأخطاء. ويمكن وصف مفردات الطلب المثالي بالآتي:

- ✓ توريد الشحنات في الوقت المحدد من قبل الزبون.
- ✓ توريد الشحنات بالكامل من دون تجزئتها إلى أجزاء.
- ✓ دقة قوائم الشحن.
- ✓ سلامة الشحنات (البضائع) بالنقل بالعبور.

٣. معيار التكلفة الكلية: تعني التكلفة الكلية لنظام التزويد الشامل، فالطلبات غير الكاملة تعني بروز كلف إضافية ذات صلة بعملية توريد الشحنات. وتشمل هذه الكلف على عدة أمور منها:

- كلف التأخير في التوريد.
- كلف الضرر الذي قد يصيب البضاعة.
- كلف الطلبات المرتدة.
- كلف تغيير الكميات. الخ....

(31) واحدة من العبارات التالية خاطئة حول تحقيق الاستجابة الفاعلة للزبائن وهي:
 (أ) يعتبر رضا الزبائن من الأسباب الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي.
 (ب) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها.
 (ج) يكمن الحل الأمثل للاستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT).
 (د) لا تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد.

31- واحدة من العبارات التالية خاطئة حول تحقيق الاستجابة الفاعلة للزبائن وهي :

(أ) يعتبر رضا الزبائن من الأسباب الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي

(ب) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها

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

(د) لا تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد. ص 45+46

t,£lp



س 9/ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول تحقيق الاستجابة الفاعلة للزبون، وهي..

(ا) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة

(ب) يكمن الحل الأمثل للاستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT)

(ج) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد

(د) تعمل الإدارة اللوجستية للوصول إلى حالة من عدم الاستقرار السعري عن طريق مخازنها

الاستجابة للطلب:

* تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة

الاستجابة الفعالة أو السريعة للزبون:

يكمن الحل الأمثل للاستجابة الفعالة للزبائن بتطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT).

الاستجابة للطلب:



إدارة سلاسل التوريد والاستجابة الفعالة للزبون

* تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الاستقرار السعري عن طريق مخازنها

(32) أحد أنواع شبكات الانترنت التي تخدم العمليات التسويقية والتي تمتد لمساحة جغرافية كبيرة، بحيث تربط المئات من أجهزة الحاسب والهواتف لتشمل عموم البلد، هي:

(أ) شبكة المناطق الواسعة (WANs).

(ب) شبكة المناطق المركزية (MANs).

(ج) شبكة المناطق المحلية (LANs).

(د) جميع ما ذكر.

32- أحد أنواع شبكات الانترنت التي تخدم العمليات التسويقية والتي تمتد لمساحة جغرافية كبيرة، بحيث تربط المئات من أجهزة الحاسب والهواتف لتشمل عموم البلد، هي:

(أ) شبكة المناطق الواسعة (WANs) ص 46

(ب) شبكة المناطق المركزية (MANs)

(ج) شبكة المناطق المحلية (LANs)

ت.م.ل.ط

(د) جميع ما ذكر



س ١٠ / أحد أنواع شبكات الانترنت التي تخدم العمليات التسويقية والتي تربط أجهزة حاسب شخصية ومحطات هواتف بحدود مساحات جغرافية محددة لا تزيد عن ميل أو ميلين، هي..

(أ) شبكة المناطق المركزية (MANs)

(ب) شبكة المناطق المركزية (WANs)

(ج) شبكة المناطق المركزية (LANs)

(د) لا توجد إجابة صحيحة

أنواع شبكات الانترنت التي تخدم العمليات التسويقية

١. شبكات المناطق المحلية (LANs): التي تربط أجهزة حاسب شخصية ومحطات عمل أو هواتف وبتحديد أو مساحات جغرافية محددة كأبنية أو مجمعات بمساحة لا تزيد عن ميل أو ميلين فقط.

٢. شبكات المناطق المركزية (MANs): شبكات ذات سرعات عالية (كمبيوتر أو هاتف) صممت لربط اثنين أو أكثر من LANs بحدود إقليم جغرافي محدد.

٣. شبكات المناطق الواسعة (WANs): تمتد لمساحة جغرافية كبيرة لتشمل عموم البلد، وتربط المئات من أجهزة الكمبيوتر، وبانتشار واسع لشبكات الهاتف.

(33) واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية:
(أ) معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين.
(ب) زيادة التكاليف التشغيلية للشركة.
(ج) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخمة.
(د) اختصار الزمن والمسافات.

33- واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية :

(أ) معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين

(ب) زيادة التكاليف التشغيلية للشركة ص47

(ج) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم

t,£!p

(د) اختصار الزمن والمسافات

س ١١ / جميع ما يلي من سمات التجارة الإلكترونية عدا واحدة، وهي..

(أ) تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات

(ب) الشراء المباشر من الموقع

(ج) حاجة الشركات لرأس مال ضخم

(د) معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين

التجارة الإلكترونية والانترنت:

* تمكنت العديد من الشركات من تخفيض تكاليفها التشغيلية من خلال استخدام الانترنت، عدا عن كونه وسيلة مريحة في البيع والشراء.

* كمحصلة لذلك وجدت إمكانية الشراء المباشر من موقع الشركة على Web عبر التجارة الإلكترونية.

* أصبحت الشركات ليست بحاجة إلى رأس مال ضخم، وصار سهل عليها الوصول إلى الأسواق العالمية.

* أصبح بالإمكان معرفة أفضل البائعين والمنتجين وأختصار الزمن والمسافات التي كانت تشكل حاجزاً للتجارة السابقة حيث الكلف العالية لبلوغ مكان الشراء.

(34) أحد أنماط المخزون الذي يهدف إلى تغطية التذبذبات غير المتوقعة في التوريد والطلب هو:

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

34- أحد أنماط المخزون الذي يهدف إلى تغطية التذبذبات غير المتوقعة في التوريد والطلب هو:

(أ) مخزون الأمان ص 49

(ب) المخزون بالدفعات الكبيرة

(ج) نقطة إعادة الطلب

t,£!p

(د) المخزون الواسع

س ١٢ / نمط المخزون الملائم لبعض المنتجات في سوق التجارة الدولية مثل الحبوب والمعادن الثمينة التي تتذبذب أسعارها في ضوء العرض والطلب العالمي، هو...

(أ) المخزون الواسع

(ب) مخزون الأمان

(ج) نقطة إعادة الطلب

(د) المخزون الفوري

أهم أنماط/ أقسام المخزون:

١. **مخزون الأمان:** الذي يهدف إلى تغطية التذبذبات والانحرافات غير المتوقعة في التوريد والطلب، واختلالات عملية التصنيع.
٢. **المخزون بالدفعات الكبيرة:** حيث يجري شراء المفردات بكميات أكبر من الحاجة الآتية لها مما ينشأ عن ذلك تراكم المخزون، وذلك بغرض الاستفادة من خصم الكمية، وتقليل كلف الشحن والنقل، والأعمال الورقية، .. وغيرها.
٣. **المخزون المنقول:** وذلك إلى مواقع أخرى للمنظمة، أو مراكز توزيع أخرى.
٤. **المخزون الواسع:** خاصة لبعض المنتجات في سوق التجارة الدولية مثل الحبوب والمواد الطبيعية كالحديد والمعادن الثمينة التي تتذبذب أسعارها في ضوء العرض والطلب العالمي، فإذا توقع المشتري حدوث زيادة في الأسعار فإنه يلجأ إلى شراء المخزون الواسع عندما تكون الأسعار منخفضة.

(35) إحدى طرق تقييم المخزون التي تفترض بأن بيع السلع يتم بالأسعار الجارية، كما ويتم بموجبها تقييم الوحدات بأخر سعر تم بموجبه شراء الكميات الأخيرة، هي:

(أ) طريقة التكلفة المحددة.

(ب) طريقة متوسط التكلفة.

(ج) قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً.

(د) قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً.

35- إحدى طرق تقييم المخزون التي تفترض بأن السلع يتم بالأسعار الجارية، ويتم بموجبها تقييم الوحدات بأخر سعر تم بموجبه شراء الكميات الأخيرة، وهي:

(أ) طريقة التكلفة المحددة

(ب) طريقة متوسط التكلفة

(ج) قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً ص 50

t,£!p

(د) قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً



س ١٤ / طريقة تقييم المخزون التي تعتبر من أفضل الطرق في إبراز القيمة الحقيقية للمخزون في آخر المدة بالإضافة على كلف السلع المباعة، هي..

(أ) طريقة متوسط (معدل) التكلفة للتطابق ما بين الرصيد الحقيقي في نهاية المدة وتكلفة السلع المباعة

(ب) طريقة التكلفة المحددة

(ج) قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً

(د) قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً

طرق تقييم المخزون:

طرق تدفق الكلف:

١. قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً:
٢. قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً:
٣. طريقة متوسط (معدل) التكلفة:

٤. طريقة التكلفة المحددة: تعتبر من أفضل الطرق في إبراز القيمة الحقيقية

للمخزون في آخر المدة بالإضافة إلى كلف السلع المباعة. حيث تقوم على ترقيم الوحدات المخزونة كما هي في التخزين، وتقرأ لكل وحدة التكلفة الحقيقية لها. وهذا يؤدي إلى تساوي التكلفة والتدفق المادي (الفعلي) للمخزون.

(36) من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة:
(أ) المتابعة الزائدة بسبب ردود فعل الزبائن.
(ب) حدوث عجز في المخزون بما يؤدي إلى تشويش الجدولة.
(ج) زيادة المبيعات.
(د) أ + ب

36- من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة :

(أ) المتابعة الزائدة بسبب ردود فعل الزبائن

(ب) حدوث عجز في المخزون بما يؤدي إلى تشويش الجدولة

(ج) زيادة المبيعات

ت.ع.ا.ب

(د) أ + ب ص 51



س ١٥ / تقود قيود التخزين غير الدقيقة إلى..

(أ) زيادة فرص البيع

(ب) المتابعة الزائدة

(ج) ارتفاع مؤشرات الإنتاجية

(د) إدامة مستوى مقبول من الخدمة قيود التخزين الدقيقة

عذر العجز

الدقة في تسجيل قيود المخزون:

تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى:

١. فقدان المبيعات.
٢. حدوث حالات العجز بالمخزون بما يؤدي إلى تشويش الجدولة.
٣. حدوث المخزون الخطأ.
٤. انخفاض في مؤشرات الإنتاجية.
٥. الأداء الضعيف وغير الكفاء في توريد المواد المطلوبة من المستهلكين.
٦. المتابعة الزائدة بسبب ردود فعل الزبائن.

(39) جميع ما يلي من الأهداف البارزة لإدارة المخزون عدا واحدة وهي:

(أ) تحقيق الخدمة العالية للزبون.
(ب) اختيار الكمية الاقتصادية للمخزون.
(ج) تجميد جزء كبير من رأس المال في المخزون.
(د) تجنب حالات التقادم.

39- جميع مايلي من الأهداف البارزة لإدارة المخزون عدا واحدة وهي :

(أ) تحقيق الخدمة العالية للزبون

(ب) اختيار الكمية الاقتصادية للمخزون

(ج) تجميد جزء كبير من رأس المال في المخزون ص50

t,£lp

(د) تجنب حالات التقادم

س ١٣ / من أبرز أهداف إدارة المخزون..

(أ) تقليل تكلفة الاحتفاظ بالمخزون

(ب) توفير المخزون بكميات كبيرة باستمرار

(ج) تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون تجنب تجميد جزء من رأس المال في المخزون

(د) جميع ماذكر

أبرز أهداف إدارة المخزون بما يلي:

١) تحقيق الخدمة العالية للزبون (الداخلي والخارجي).

٢) اختيار الكمية الاقتصادية للمخزون.

٣) تقليل تكلفة الاحتفاظ بالمخزون.

٤) الاستثمار الأمثل لرأس المال.

٥) تجنب حالات التقادم.

تحقيق التكلفة الأقل للعمليات.

عذر العجز

عذر العجز

(42) إذا علمت بأن معدل الطلب على المواد يعادل 360 وحدة يومياً، وأن المدة الزمنية اللازمة لتوصيل المواد للموردين هي سبعة أيام، وأن مخزون الأمان يساوي 820 وحدة. فإن نقطة إعادة الطلب:

(أ) 3340 وحدة
(ب) 1700 وحدة
(ج) 6100 وحدة
(د) 5380 وحدة

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

(أ) 3340 وحدة

(ب) 1700 وحدة

(ج) 6100 وحدة

(د) 5380 وحدة

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

$$820 + (7 \times 360) =$$

$$820 + 2520 =$$

$$3340 =$$

t,£!p



س ٦ / إذا علمت بأن معدل الطلب على المواد يعادل ٤٧٠ وحدة يومياً، وأن مخزون الأمان يساوي ١١٥٠ وحدة، في ظل كون المدة الزمنية اللازمة لتوصيل المواد من الموردين هي تسعة أيام، فإن نقطة إعادة الطلب..

(أ) ١٠٨٢٠ وحدة

(ب) ٩٨٨٠ وحدة

(ج) ٥٣٨٠ وحدة

(د) ٣٠٨٠ وحدة

محمد الحجازي

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



(45) إحدى حالات كلف نفاذ المخزون التي غالباً ما يكون التجهيز خلالها من مصدر داخلي، كما ويسهل من خلالها السيطرة على مدة التوريد، هي:

(أ) حالة الطلب المرتد.
 (ب) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد.
 (ج) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.
 (د) ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد.

45- إحدى حالات كلف نفاذ المخزون التي غالباً ما يكون التجهيز خلالها من مصدر داخلي، كما ويسهل من خلالها

السيطرة على مدة التوريد، هي :

(أ) حالة الطلب المرتد

(ب) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد ص57

(ج) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد

t,£!p

(د) ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد



س١٨ / إحدى حالات كلف نفاذ المخزون التي تصل في ظلها كمية المخزون إلى الصفر عند وصول المفردات المطلوبة إلى المخازن، هي..

(أ) حالة الطلب المرتد

تكلفة نفاذ المخزون (انتظار الزبون)

(ب) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد

استخدام طرق رياضية مناسبة

(ج) ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد

(د) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد

أنظمة الطلب المستقل في حالات عدم اليقين:

حالات كلف نفاذ المخزون:

أولاً: ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد:

وهنا تتخذ القرارات المتعلقة بالمخزون تحت ظروف التأكد (أو اليقين). لذا لا توجد هناك حاجة للاحتفاظ بمخزون الأمان. وتكون نقطة إعادة الطلب مساوية إلى معدل الطلب مضروباً في مدة التوريد. حيث أن كمية المخزون تصل إلى الصفر عند وصول المفردات المطلوبة إلى المخازن. وعادةً ما تكون هذه الفرضية غير واقعية.

ثانياً: الطلب متغير مع ثبات فترة التوريد:

ثالثاً: حالة الطلب المرتد: تكلفة نفاذ المخزون

رابعاً: حالة الطلب المرتد مع تكلفة نفاذ المخزون في حالة انقطاع المخزون

خامساً: حالة فقدان المبيعات مع تكلفة نفاذ مخزون المفردة الواحدة.

سادساً: حالة فقدان المبيعات مع تكلفة نفاذ المخزون في حالة الانقطاع.

سابعاً: حالات الطلب الثابت مع مدة التوريد المتغيرة.

ثامناً: حالات الطلب المتغير ومدة التوريد المتغيرة.

عقد المحاضر

(44) جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة، وهي:

(أ) تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيداً أو من أصعبها تحديداً.

(ب) يكمن الهدف من نظام السيطرة على المخزون بتقليل الكلف الكلية لنظام المخزون.

(ج) عند زيادة مستوى المخزون تزداد كلف نفاذ المخزون.

(د) تشير الكمية الاقتصادية للمخزون إلى نقطة تعادل كلف الاحتفاظ بالمخزون و كلف أمر الشراء.

44- جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة، وهي :

(أ) تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيداً أو من أصعبها تحديداً

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

(ج) عند زيادة مستوى المخزون تزداد كلف نفاذ المخزون

(د) تشير الكمية الاقتصادية للمخزون إلى نقطة تعادل كلف الاحتفاظ بالمخزون و كلف أمر الشراء

٤٤



س٢٢ / واحدة من العبارات التالية خاطئة حول المخزون، وهي..

- (أ) يجب إطلاق أمر الشراء عندما يكون المخزون متاح بكمية كافية خلال فترة التوريد
(ب) تتصف أنظمة التوزيع اللامركزية لمواقع المخزون بتقليل كلف الاتصال والتنسيق
(ج) من عيوب أنظمة التوزيع اللامركزية لمواقع التخزين عدم القدرة على التفاعل مع الطلبات المحلية
(د) يعتبر الشراء المبكر من الطرق المستخدمة للوقاية من حالات عدم اليقين في مدة التوريد

نظام نقطة إعادة الطلب:

* يجب إطلاق أمر الشراء عندما يكون المخزون المتاح بكمية كافية تنبئ الطلب من لحظة إطلاق أمر الشراء وحتى ورود الكمية أو المخزون الجديد إلى المخازن بحيث لا يؤدي ذلك إلى تراكم أو نفاذ المخزون، وتسمى هذه الفترة (بفترة التوريد).

أنظمة التوزيع اللامركزية:

يقوم كل مركز توزيع هنا بتحديد مدى احتياجاته ومتى يتوجب توريدها، وذلك بشكل مستقل عن مراكز التوزيع الأخرى، وهنا فإن كل مركز بمقدوره تشغيل عملياته لوحده مما يؤدي إلى تقليل كلف الاتصال والتنسيق.

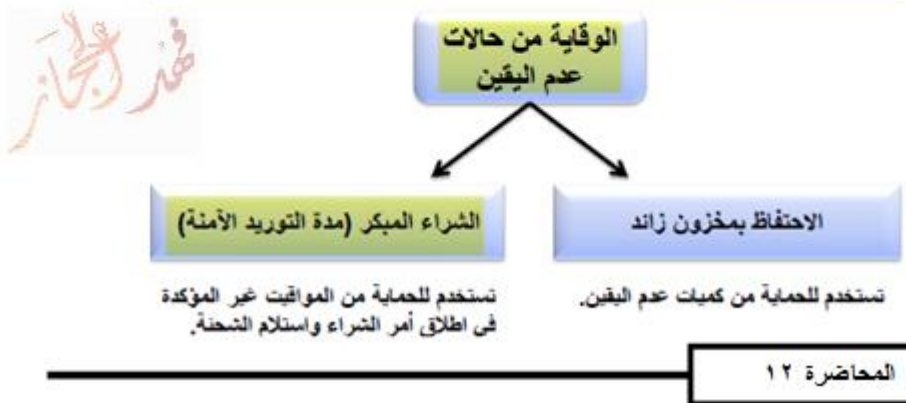
أنظمة التوزيع المركزية:

ومن مزايا هذا النظام التنسيق بين تلك الجهات. ولكن يكمن العيب في عدم القدرة على التفاعل مع الطلبات المحلية، مما يؤدي إلى تدهور مستوى خدمة الزبون.

أنظمة التوزيع اللامركزية:

أما عيب هذا النظام فيعود إلى الخلل الذي يمكن أن يحدث في التنسيق، مما قد يؤثر على كميات المخزون وخدمة الزبائن وكذلك جدولة الإنتاج والتوريد.

مخزون الأمان:



- (46) من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب:
- (أ) احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد.
 - (ب) عدم ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب.
 - (ج) عدم ثبات كمية الشراء.
 - (د) جميع ما ذكر

46- من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب :

(أ) احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد ص9

(ب) عدم ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب

(ج) عدم ثبات كمية الشراء

t,£!p

(د) جميع ما ذكر

س ٢٠ / من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب..

(أ) عدم ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب

(ب) ثبات كمية الشراء

(ج) عدم احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد

(د) لا توجد إجابة صحيحة

عذر العجز

نظام نقطة إعادة الطلب:

الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب:

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

- (50) من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون:
- (أ) تقليل كلف النقل.
 - (ب) تقليل كلف المناولة.
 - (ج) عدم التعاون مع الموردين بخصوص عملية الجدولة.
 - (د) أ + ب

50- من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون :

(أ) تقليل كلف النقل

(ب) تقليل كلف المناولة

(ج) عدم التعاون مع الموردين بخصوص عملية الجدولة

ت.ع.ا.ب

(د) أ + ب ص 62

س ٢١ / من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون..

(أ) **تقليل كلف النقل**

(ب) **زيادة كلف المناولة**

(ج) **عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة**

(د) **البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمة**

توزيع مواقع المخزون:

يهدف هذا التوزيع إلى تحقيق **القرب من الزبون**، وكذلك **تقليل تكلفة النقل**.

أهداف إدارة توزيع المخزون:

١. تحقيق **المستوى اللازم لخدمة الزبون**، من خلال **القرب من الزبون**.

٢. **تقليل كلف النقل**.

٣. **تقليل كلف المناولة**.

٤. **التعاون مع الموردين لتقليل وحل مشاكل الجدولة**.

(52) من الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفورية (JIT):
(أ) زيادة مستويات المخزون.
(ب) زيادة المهل الزمنية للتصنيع.
(ج) تقليص المساحات المخصصة للتخزين.
(د) جميع ما ذكر.

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

(أ) زيادة مستويات المخزون

(ب) زيادة المهل الزمنية للتصنيع

(ج) تقليص المساحات المخصصة للتخزين ص 65

t,£lp

(د) جميع ما ذكر

س ٢٣ / من الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفورية (JIT) :

Just - in - Time

(أ) **تقليص المهل الزمنية للتصنيع**

(ب) **زيادة المساحات المخصصة للتخزين**

(ج) **زيادة مستويات التخزين**

(د) **تجنب المرونة في العمل**

أهم فوائد نظام الجدولة الفورية:

عبدالرحمان

١. **تقليل المخزون.**

٢. **تحسين الجودة.**

٣. **تقليل الكلف.**

٤. **تقليص المساحات المخصصة للتخزين.**

٥. **تقليص المهل الزمنية للتصنيع.**

٦. **زيادة الإنتاجية والمرونة.**

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

(أ) وصول الشحنات بناءً على مواعيد جدولة العمليات.

(ب) حجم دفعات كبير بفترات زمنية كبيرة.

(ج) التعامل مع العديد من الموردين.

(د) عقود شراء طويلة الأجل.

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

(أ) وصول الشحنات بناءً على مواعيد جدولة العمليات ص 67

(ب) حجم دفعات كبير بفترات زمنية كبيرة

(ج) التعامل مع العديد من الموردين

ت.ع.ا.ب

(د) عقود شراء طويلة الأجل



س ٢٤ / من سمات نظام الجدولة الفورية (JIT) مقارنة بعمليات الشراء التقليدية.

الشراء التقليدي

(أ) يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبياً

(ب) حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات

(ج) زيادة عدد الأفراد العاملين في المخزون خفض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون

الشراء التقليدي

(د) التعامل مع عدد كبير من الموردين

الاختلافات ما بين عمليات الشراء التقليدية وبين نظام الجدولة الفورية للمشتريات:

الرقم	الشراء التقليدي	الشراء بنظام الجدولة الفورية
١-	حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة.	حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات.
٢-	يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبياً.	وصول الشحنات بناءً على مواعيد جدولة العمليات.
٣-	التعامل مع العديد من الموردين.	التعامل مع عدد قليل من الموردين، وقد يكون مع مورد واحد.
٤-	عقود شراء قصيرة الأجل.	عقود شراء طويلة الأجل.
٥-	حجم المخزون كبير نسبياً.	حجم المخزون صغير.

مركز المحاضر

(56) من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية:

- (أ) العقلية الراضية بالتغيير.
- (ب) توافق أهداف المشتري والبائع.
- (ج) الحاجة إلى استثمار عالٍ وخبرة متراكمة.
- (د) المرونة العالية في عمليات المنظمة التشغيلية.

56- من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية :

(أ) العقلية الراضية بالتغيير

(ب) توافق أهداف المشتري والبائع

(ج) الحاجة إلى استثمار عالٍ وخبرة متراكمة ص67

t,£!p

(د) المرونة العالية في عمليات المنظمة التشغيلية

س٢٥ / من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT) ..

(أ) توافق أهداف المشتري والبائع

(ب) الحاجة إلى استثمار قليل وخبرة بسيطة

(ج) العقلية الراضية للتغيير

(د) اتصاف المنظمة بالمرونة العالية

معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية:

١. كون العديد من المنظمات لا تتصف بالمرونة العالية (عمليات تشغيلية قديمة لسنوات عديدة).
٢. العقلية الراضية للتغيير في تطبيق JIT.
٣. العائق المالي: فتطبيق هذا النظام لا يُعطي نتائج على الأمد القصير، كما وأن كلف التطبيق تكون عادةً في بدايته عالية نتيجةً لبناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين.
٤. وجود تناقض بين أهداف كلا الطرفين المشتري والبائع.
٥. كون النظام يتطلب استثماراً عالياً وخبرة متراكمة قد لا تتوفر لدى المنظمات.

(57) جميع العبارات التالية المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي:
(أ) ينبغي تحديد طرق أو مسالك النقل بشكل مسبق.
(ب) يُعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد.
(ج) يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل.
(د) لا يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج.

57- جميع العبارات المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي :

(أ) ينبغي تحديد طرق أو مسالك النقل بشكل مسبق

(ب) يُعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد

(ج) يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل

(د) لا يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج ص 68

!p,£t

س ٦٢ / جميع العبارات التالية بالتنقل صحيحة عدا واحدة خاطئة، وهي..

(أ) يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج

(ب) يتطلب النقل الجوي تكلفة أكبر في التغليف الحمائي

(ج) يشكل النقل الجزء الأكبر ضمن كلف عناصر اللوجستك

(د) يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل

إدارة النقل

* يضيف النقل كلف أخرى إلى المنتج أو قيمة مضافة

* يُعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك أو إدارة سلاسل التوريد، حيث يشكل الجزء الأكبر من كلف عناصر اللوجستك،

ومن مزايا النقل الجوي:

٣) أقل تكلفة في التغليف الحمائي.

الأشكال أو النماذج المتاحة للنقل:

١. النقل البحري:

يُشكل الجزء الأكبر من إجمالي النقل

عبدالرحمن

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

(أ) التخزين.
(ب) موسمية نقل المنتج.
(ج) طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل.
(د) درجة المنافسة الداخلية والخارجية.

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

(أ) التخزين ص 68

(ب) موسمية نقل المنتج

(ج) طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل

١٠٤.٤.٢٠٢٠

(د) درجة المنافسة الداخلية والخارجية



س ٢٧ / من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى السوق..

- (أ) التخزين
العوامل التي تعود إلى المنتج
- (ب) الكثافة
العوامل التي تعود إلى المنتج
- (ج) سهولة أو صعوبة المناولة
العوامل التي تعود إلى المنتج
- (د) موسمية نقل المنتج

العوامل التي تعود إلى السوق:

١. درجة المنافسة الداخلية والخارجية.
٢. موقع الأسواق التي تحدد المسافة للبضاعة المنقولة.
٣. طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل.
٤. توازن أو عدم توازن أجور النقل داخل وخارج السوق.
٥. موسمية نقل المنتج.
٦. ما إذا كان المنتج نقل محلي أو عالمي.

عمر الحجاز

(59) جميع ما يلي من مزايا النقل الجوي عدا واحدة وهي:
(أ) سرعة إدخال البضاعة إلى السوق.
(ب) أقل تكلفة في التغليف الحمائي.
(ج) الحاجة الكبيرة إلى العناية الفائقة في المناولة.
(د) أقل ضرر للبضاعة.

59- جميع مايلي من مزايا النقل الجوي عدا واحدة وهي :

(أ) سرعة إدخال البضاعة إلى السوق

(ب) أقل تكلفة في التغليف الحمائي

(ج) الحاجة الكبيرة إلى العناية الفائقة في المناولة ص70

!p£t

(د) أقل ضرر للبضاعة



س٢٦ / جميع العبارات التالية بالنقل صحيحة عدا واحدة خاطئة، وهي..

(أ) يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج

(ب) يتطلب النقل الجوي تكلفة أكبر في التغليف الحمائي

(ج) يشكل النقل الجزء الأكبر ضمن كلف عناصر اللوجستك

(د) يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل

إدارة النقل

* يضيف النقل كلف أخرى إلى المنتج أو قيمة مضافة

* يُعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك أو إدارة سلاسل التوريد، حيث يشكل الجزء الأكبر من كلف عناصر اللوجستك،

ومن مزايا النقل الجوي:

(٣) أقل تكلفة في التغليف الحمائي.

الأشكال أو النماذج المتاحة للنقل:

١. النقل البحري:

يُشكل الجزء الأكبر من إجمالي النقل

عذر المحاضر

(62) واحدة من التالي ليست من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك، وهي:
(أ) إدارة المخزون.
(ب) تدفق المعلومات.
(ج) المستودعات.
(د) النقل.

62- واحدة من التالي ليست من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك وهي :

(أ) إدارة المخزون ص4

(ب) تدفق المعلومات

(ج) المستودعات

t,£p

(د) النقل



س٢٨ / من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك..

(أ) مناولة المواد مدى ادارة العمليات اللوجستية - الانشطة المساعدة

(ب) تدفق المعلومات

(ج) التغليف الوقائي مدى ادارة العمليات اللوجستية - الانشطة المساعدة

(د) المستودعات مدى ادارة العمليات اللوجستية - الانشطة المساعدة

نطاق أو مدى إدارة العمليات اللوجستية:

أولاً: الأنشطة الأساسية، وتشمل:

١. معايير خدمة المستهلك بالتعاون مع التسويق.

٢. النقل.

٣. إدارة المخزون.

٤. تدفق البيانات (أو المعلومات) وعملية الأمر أو الطلب

عمر الحجاز

(65) جميع العبارات التالية صحيحة حول الترميز السلعي (BC) عدا واحدة خاطئة وهي:
(أ) يزيد الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات.
(ب) يُبلغ الترميز السلعي إلكترونياً عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال.
(ج) يعتبر الترميز السلعي أحد وسائل الاتصال الحديثة التي تظهر أهميتها في أصل اللوجستك
(د) تشترط بعض الدول تثبيت الترميز السلعي على مشترياتها الدولية.

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

(أ) يزيد الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات ص

(ب) يُبلغ الترميز السلعي إلكترونياً عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال

(ج) يعتبر الترميز السلعي أحد وسائل الاتصال الحديثة التي تظهر أهميتها في أعمال اللوجستك

(د) تشترط بعض الدول تثبيت الترميز السلعي على مشترياتها الدولية t,£,p



س ٢٩ / جميع العبارات التالية صحيحة حول الترميز السلعي (BC) عدا واحدة خاطئة، وهي..

(أ) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات

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

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

(د) لا يبلغ الترميز السلعي إلكترونياً عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ

الترميز السلعي: (BC) Bar Coding

* يقلل الـ BC الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة أو شحن المنتجات، فهو يميز بين أحجام العبوات وصفاتها.

* سهل الـ BC على المتاجر عملهم لإتمام وتسريع العملية البيعية وتعويض الأرفف وترصيد المبيعات اليومية والسجلات المخزنية.

* يعتبر الـ BC سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع،

* يبلغ الـ BC إلكترونياً الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم التزويد أو الإحلال. كما ويظهر الأصناف التي اقتربت من مخزون الأمان لتأمين تدفقها أو تصنيعها.

عبدالرحمن

- (66) تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة، منها:
- (أ) عدم تجانس ممثلي المبيعات.
 - (ب) عدم التعامل بالانتمان.
 - (ج) تركيب المنتج.
 - (د) جميع ما ذكر.

66- تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة، منها :

(أ) عدم تجانس ممثلي المبيعات

(ب) عدم التعامل بالانتمان

(ج) تركيب المنتج ص10

!p,£t

(د) جميع ما ذكر



س ٣٣ / تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة ، منها..

(أ) ضمان التسليم ضمن فترة زمنية معينة

(ب) عدم التعامل بالانتمان

(ج) عدم تجانس ممثلي المبيعات

(د) جميع ما ذكر

أنواع خدمة الزبون: هناك عدة أشكال من الأمثلة لخدمة الزبون منها:

١. الشروط المالية وشروط الانتمان.

٢. ضمان التسليم ضمن فترة زمنية معينة.

٣. تجانس ممثلي المبيعات.

٤. تركيب المنتج.

٥. الصيانة المقنعة والمواد الاحتياطية للإصلاح.

معد المحاضر

(67) أحد أبعاد اللوجستك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون والتي تقوم على إدراك المتطلبات المختلفة للزبائن والعمل على تلبيتها استناداً لرغباتهم أو حجم مشترياتهم، هي:
(أ) الاتصالات.
(ب) الملائمة.
(ج) الاعتمادية.
(د) شحن الطلب.

67- أحد أبعاد اللوجستك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون والتي تقوم على

إدراك المتطلبات المختلفة للزبائن والعمل على تلبيتها

استناداً لرغباتهم أو حجم مشترياتهم، هي :

(أ) الاتصالات

(ب) الملائمة ص 12

(ج) الاعتمادية

ت.ع.ا

(د) شحن الطلب



س ٤٣ / واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون، وهي..

(أ) تقوم قاعدة " خدمة الزبون كفلسفة " على بناء قناعة الزبون بأعلى المستويات

(ب) تشير " الاعتمادية " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها

(ج) يعتبر ولاء الزبون احد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل إستراتيجية ادارة خدمة الزبون

(د) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك

القواعد الثلاث لخدمة الزبون وفقاً لاعتقاد الكُتّاب والباحثين:

٣. خدمة الزبون كفلسفة: وهذا المستوى ينشط خدمة الزبون من خلال تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات (يتناغم في المنظمات المعاصرة التي تركز على إدارة الجودة الشاملة).

اللوجستك وخدمة الزبون:

رابعاً: الملائمة

تشير إلى إدراك متطلبات الزبائن المختلفة وتلبيتها استناداً لرغباتهم أو حجم مشترياتهم (عدد الزبائن).

إدارة العلاقة مع الزبون:

العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استراتيجية إدارة خدمة الزبون:

١. ولاء الزبون: مفهوم ذاتي يؤدي لإطالة تفضيل الزبون لمنتج الشركة وتكرار شراؤه الذي يستخدم كدلالة على ذلك الولاء.

مفهوم وطبيعة خدمة الزبون:

• تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك (الإمداد)

فهد العجّاز
فهد العجّاز

- (70) واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون، وهي:
- (أ) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك.
- (ب) تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى جهود فردية وربحية مستقلة لكل منهما.
- (ج) تقوم الرؤيا العملية لخدمة الزبون على إيجاد قيمة مضافة ذات أهمية في سلاسل التوريد.
- (د) يمكن السيطرة على العديد من عناصر خدمة الزبون من خلال إدارة سلاسل التوريد والتسويق.

70- واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون، وهي :

(أ) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك

(ب) تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى جهود فردية وربحية مستقلة لكل منهما ص11

(ج) تقوم الرؤيا العملية لخدمة الزبون إيجاد قيمة مضافة ذات أهمية في سلاسل التوريد

(د) يمكن السيطرة على العديد من عناصر خدمة الزبون من خلال إدارة سلاسل التوريد والتسويق

٢٤.١٤



س ٤ / ٣ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون، وهي..

(أ) تقوم قاعدة " خدمة الزبون كفلسفة " على بناء قناعة الزبون بأعلى المستويات

(ب) تشير " الاعتمادية " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها

(ج) يعتبر ولاء الزبون احد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل إستراتيجية ادارة خدمة الزبون

(د) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك

القواعد الثلاث لخدمة الزبون وفقاً لاعتقاد الكُتّاب والباحثين:

٣. خدمة الزبون كفلسفة: وهذا المستوى ينشط خدمة الزبون من خلال تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات (يتناغم في المنظمات المعاصرة التي تركز على إدارة الجودة الشاملة).

اللوجستك وخدمة الزبون:

رابعاً: الملائمة

تشير إلى إدراك متطلبات الزبائن المختلفة وتلبيتها استناداً لرغباتهم أو حجم مشترياتهم (عدد الزبائن).

إدارة العلاقة مع الزبون:

العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استراتيجية ادارة خدمة الزبون:

١. ولاء الزبون: مفهوم ذاتي يؤدي لإطالة تفضيل الزبون لمنتج الشركة وتكرار شراؤه الذي يستخدم كدلالة على ذلك الولاء.

مفهوم وطبيعة خدمة الزبون:

• تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك (الإمداد)

المحاضرة ٢

فهد العجّاز

فهد العجّاز