

- (1) واحدة من التالي ليست من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الاستراتيجية العالمية للوجستك وسلاسل التوريد، وهي:
- (أ) خدمات منشورة.
 (ب) الاستجابة السريعة في التوزيع.
 (ج) قنوات توزيعية طويلة.
 (د) السرعة في تقديم المنتج.
- (2) أحد المستويات المؤثرة على أنظمة التوزيع العالمي والذي يستوجب التركيز على العامل المهم الذي يضم المنافسون، والمجهزون، والشركاء، هو:
- (أ) الشركة.
 (ب) مستوى التقديم.
 (ج) شبكة القيمة.
 (د) المستوى الكلي العالمي.
- (3) من أهم العوامل التي يمكن أن تؤثر على قرار الشركة للدخول إلى الأسواق العالمية:
- (أ) طاقة السوق.
 (ب) دورة حياة المنتج.
 (ج) طاقة الإنتاج.
 (د) جميع ما ذكر.
- (4) من العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالمياً:
- (أ) إجراءات المستودعات.
 (ب) خدمة الزبون.
 (ج) العوامل التنافسية.
 (د) إجراءات التغليف.
- يرجع إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد إلى عدة أسباب، منها:
- (أ) الفعاليات غير المتكررة في العملية.
 (ب) الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية.
 (ج) استخدام التكنولوجيا المتقدمة.
 (د) زيادة مستوى التنسيق بين أعضاء السلسلة.
- من عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد:
- (أ) استخدام الفرق متعددة الوظائف.
 (ب) عدم الالتزام التام بأهداف تقليل زمن الدورة.
 (ج) تجنب الرقابة على العاملين بخصوص معايير قياس زمن الدورة.
 (د) تجنب تدريب العاملين على طرق تقليل زمن الدورة.

مبادئ التوريد
 الفصل الأول 1435/1436 هـ
 نموذج A
 أحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد الذي يقوم على التوريد الدقيق للشحنات بالوقت والكمية المحددة، بالإضافة لدقة قوائم الشحن وسلامة عملية النقل، هو:

- (7)
- (أ) معيار بطاقة الأداء المتوازن.
 - (ب) معيار الطلب الكامل.
 - (ج) معيار التكلفة الكلية.
 - (د) بُعد التعلم والنمو.

(8) الأداة الأساس في فهم سلاسل التوريد والتي تشير "لسلسلة منطقية من الإجراءات ذات الصلة التي تحوّل المخبرات إلى مخرجات"، هي:

- (أ) بُعد الزبون.
- (ب) سلاسل التوريد المتعددة.
- (ج) معيار التكلفة الكلية.
- (د) خارطة العمليات.

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

- (أ) شبكة المناطق المركزية (MANs).
- (ب) شبكة المناطق الواسعة (WANs).
- (ج) شبكة المناطق المحلية (LANs).
- (د) لا توجد إجابة صحيحة.

(10) واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والاستجابة الفاعلة للزبائن، وهي:

- (أ) يعتبر رضا الزبائن من الأهداف الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي.
- (ب) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد.
- (ج) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون.
- (د) يكمن الحل الأمثل للاستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT).

(11) من سمات التجارة الإلكترونية:

- (أ) تقليل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.
- (ب) زيادة التكاليف التشغيلية للشركات.
- (ج) حاجة الشركات لمساحات شاسعة لإقامة معارضها.
- (د) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخ.

مراجعة

(12) تصب أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمة بين:

- (أ) متطلبات العمليات والمخرجات من العملية السابقة.
- (ب) المنتجات الجاهزة ومكوناتها.
- (ج) التوريد والطلب.
- (د) جميع ما ذكر.

- (13) تخط المخزون الملائم لبعض المنتجات في سوق التجارة الدولية مثل الحبوب والسطح للتسليم للمستهلكين، هو:
 (أ) المخزون بالمنتجات الكبيرة.
 (ب) المخزون الواسع.
 (ج) مخزون الأمان.
 (د) نقطة إعادة الطلب.
- (14) من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة:
 (أ) زيادة في مؤشرات الإنتاجية.
 (ب) المتابعة الزائدة.
 (ج) زيادة المبيعات.
 (د) عدم تشويش الجدولة.
- (15) من الأمور التي يتوجب على إدارة المستودعات القيام بها لغرض زيادة الإنتاجية وتقليل التكاليف:
 (أ) الزيادة الكبيرة في حجم العملة.
 (ب) الاحتفاظ بعدد كبير من المعدات الاحتياطية.
 (ج) تعظيم استخدام المساحات المخزنية.
 (د) زيادة الجهد العضلي والمادي المرتبط بنقل المواد داخل وخارج المستودعات.
- (16) إذا علمت بأن معدل الطلب على المواد يعادل 615 وحدة يومياً، وأن المدة الزمنية اللازمة لتوصيل المورد للموردين هي تسعة أيام. وفي ظل كون مخزون الأمان يساوي 1410 وحدة، فإن نقطة إعادة الطلب:
 (أ) 4125 وحدة.
 (ب) 12075 وحدة.
 (ج) 13305 وحدة.
 (د) 6945 وحدة.

$$5535 = 9 \times 615$$

$$6945 = 1410 + 5535$$

- (1) جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة، وهي:
 (أ) تشمل "كلف الاحتفاظ بالمخزون" - كلف الإندثار، والتقدم، والفرص البديلة.
 (ب) عند انخفاض مستوى مخزون الأمان نقل كلف نفاذ المخزون.
 (ج) عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد.
 (د) يشير "الطلب المعتمد" - إلى المواد الأولية والأجزاء التكميلية التي تستخدم في إنتاج المنتجات النهائية.

إحدى حالات كلف نفاذ المخزون التي تقتضي القيام بإعادة احتساب مخزون الأمان غير ظرة
 مخصصة بهدف سرعة توفير طلب الزبون، هي:

- (أ) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.
 (ب) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد.
 (ج) حالة الطلب المرند.
 (د) ظروف التأكد (اليقين).

1435/1436 هـ الفصل الأول: 1435/1436 هـ
من أهم وظائف إدارة المخزون:
(أ) تأمين الاستجابة المنظمة لمتطلبات الإنتاج.
(ب) تجنب الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوريد.
(ج) عدم السعي وراء الحصول على خصم الكمية.
(د) جميع ما ذكر.

من الطرق المستخدمة للوقاية من حالات عدم اليقين في المخزون:
(أ) عدم الاحتفاظ بمخزون زائد.
(ب) الشراء المبكر.
(ج) إطالة مدة التوريد.
(د) تخفيض مستوى المخزون.

يمكن احتساب المستوى المستهدف في ظل نظام المراجعة الدورية للمخزون وفقاً للمعادلة:
(أ) الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعة + مدة التوريد) + مخزون الأمان
(ب) حجم الطلب في وحدة الزمن + مخزون الأمان + مدة التوريد
(ج) الطلب في وحدة الزمن (مخزون الأمان + مدة التوريد)
(د) كمية الطلب - المخزون الفعلي

من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون:
(أ) التعاون مع الموردين لحل مشاكل الجدولة.
(ب) البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمة.
(ج) تخفيض كلف النقل بدلاً من كلف المناولة.
(د) جميع ما ذكر.

يهدف نظام الجدولة الفورية للإنتاج (JIT) إلى تقليل واختزال الضائع الذي يحدث بسبب:
(أ) زمن الانتظار.
(ب) الإنتاج المعيب أو التالف.
(ج) الخلل في أداء العمليات.
(د) جميع ما ذكر.

مراجعة

إحدى مكونات نظام الجدولة الفورية (JIT) والتي تُشير لاستقرار الإنتاج وثباته بين مختلف محطات
(أ) بناء نظام الصيانة المنتجة.
(ب) استخدام نظام البطاقة.
(ج) تماثل عبء العمل.
(د) التركيز على المؤسسة.

مراجعة

من الفوائد الناجمة عن تطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT):
(أ) زيادة مستويات المخزون.
(ب) تقليص المهل الزمنية للتصنيع.
(ج) زيادة المساحات المخصصة للتخزين.
(د) البُعد عن المرونة في العمل.

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

- (أ) عقود شراء قصيرة الأجل.
- (ب) التعامل مع العديد من الموردين.
- (ج) يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبياً.
- حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات.

(27) من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى المنتج:

- (أ) توازن أو عدم توازن أجور النقل داخل وخارج السوق.
- (ب) موسمية نقل المنتج.
- (ج) إذا ما كان المنتج نقل محلي أو عالمي.
- (د) الكثافة.

(28) واحدة من التالي ليست من مزايا النقل الجوي، وهي:

- (أ) زيادة العناية الفائقة في المناولة.
- (ب) عدم حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين.
- (ج) أقل تكلفة في التغليف الحمائي.
- (د) أقل وسائل النقل ضرراً أو فقداناً للبضاعة.

(29) من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية:

- (أ) مناولة المواد.
- (ب) التغليف الوقائي.
- (ج) النقل.
- (د) المستودعات.

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

- (أ) يعمل الرمز متعدد الأبعاد على إظهار الناحية الجمالية للعبوة.
- (ب) يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع.
- (ج) يُعاب على نظام الترميز السلعي أنه لا يُظهر الأصناف التي اقتربت من مخزون الأمان لتأمين تدفقها.
- (د) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات.

(31) واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك، وهي:

- (أ) يمتد تأثير عناصر التوريد بشكل واسع إلى استراتيجية المنافسة استناداً إلى سلامة انسيابية البيانات.
- (ب) تمتد أنشطة العمليات اللوجستية إلى التخلص من النفايات وإعادة التصنيع.
- (ج) ينصب التركيز على "قيادة الكلفة" في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي.
- (د) تقود "ميزة القيمة" إلى حصة سوقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة نتيجة لمنحنى التعلل.

(32) نوع النقل الذي يحقق الجدوى الاقتصادية، والذي يستخدم عند وجود حركة نقل كافية، هو:

- (أ) النقل شبه المنتظم.
- (ب) النقل غير المنتظم.
- (ج) النقل المنتظم.
- (د) النقل الاستثنائي.

الفصل الأول 1435/1436 هـ

نموذج A

(33) إحدى قواعد خدمة الزبون التي تعتبر خدمة الزبون مهمة محددة ينبغي القيام بها لتلبية حاجات الزبون مثل معالجة الطلبات، وإدارة المرتجعات، ... هي:

- (أ) تعهد واسع لتوفير قناعة المرتجعات، ... هي:
(ب) خدمة الزبون كمقياس أداء.
(ج) خدمة الزبون كفلسفة.
(د) خدمة الزبون كنشاط.

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

- (أ) عدم تدخل الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج.
(ب) خطة رئيسية تبين التغييرات الداخلية للنهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون.
(ج) ثبات أنظمة وإجراءات المنظمة وعدم تغييرها.
(د) أ + ب

(35) واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون، وهي:

- (أ) يعمل الإفراط في سياسات مستوى خدمة الزبون على إعاقة مدير اللوجستك عن تحقيق الأداء الأمثل.
(ب) تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مشتركة ملائمة.
(ج) تشير "الاعتمادية" كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيةها.
(د) تعتبر "شروط الائتمان" أحد أشكال خدمة الزبون.

(36) يبرز الدور الاستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط، منها:

- (أ) توازن الأسعار وثباتها.
(ب) عدم التفاوض حول كلف الشحن.
(ج) توليد المنافع الزمانية دون المكانية.
(د) أ + ب

(37) يؤدي الإمداد المنتظم والمستمر عبر التوزيع المادي إلى:

- (أ) توازن الطلب.
(ب) انخفاض كبير في الأسعار.
(ج) سيادة سوق المشتري بشكل مطلق.
(د) جميع ما ذكر.

(38) واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي، وهي:

- (أ) يعتبر "التحقق من الرصيد الدائن" إحدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستك.
(ب) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى زيادة المخزون المركزي لدى الشركة.
(ج) لا ينبغي إسناد مسؤولية التوزيع المادي إلى وحدات المنظمة المختلفة.
(د) يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستك.

- (39) جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة الجودة الشاملة عدا واحدة خاطئة، وهي:
- (أ) يعتبر "الهيكل التنظيمي" أحد عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة.
- (ب) تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للانحرافات.
- (ج) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة حصر خطة الجودة في قسم واحد من أقسام المنظمة.
- (د) تقدم إدارة الجودة الشاملة أنماط التغيير الضرورية، وهي ليست بالعلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجية.

- (40) تعتبر "المفردات الاحتياطية" - أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار:
- (أ) معدلات الطلب.
- (ب) قيمة المخزون.
- (ج) الأهمية.
- (د) المساحة المخزنية.

- (41) من المبادئ التي تقوم عليها فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة:
- (أ) التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات.
- (ب) الجهود الفردية في العمل.
- (ج) التحسينات المتقطعة والمفاجئة.
- (د) أ + ب

- (42) تمتاز المعدات الرأسمالية بكونها:

- (أ) تعتبر جزء من المنتج النهائي.
- (ب) لا تحتاج إلى تمويل طويل الأجل.
- (ج) لا تخضع إلى معايير ضريبية خاصة.
- (د) تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات.

- (43) من الأهداف الأساسية التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها:

- (أ) تجنب إقامة علاقات قوية مع الموردين.
- (ب) تفضيل السعر المناسب على الكمية المناسبة.
- (ج) الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد.
- (د) جميع ما ذكر.

- (44) تتمثل الخطوة الرابعة لدورة المشتريات بـ:

- (أ) تحديد السعر المناسب.
- (ب) استلام المواد وقبولها.
- (ج) المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم.
- (د) إطلاق أمر الشراء.

- (45) يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية في حالة:

- (أ) كون العملية لا تمتاز بالسرية.
- (ب) كون المفردة لا تشمل على براءة اختراع.
- (ج) عدم امتلاك المورد أفضلية إبداعية لقسم معين من المشتريين.
- (د) كون الكميات المشتراة صغيرة.

سعر التوريد
إذا كان سعر البيع للمنتج هو \$46، والتكلفة الثابتة السنوية \$18.5، فإن العائد المنتظر من تصنيع 1160 وحدة، هو:
المعدل الأول 1435/1436 هـ

- لوح A
- 53360
21960
36260
- (أ) \$ 38542
(ب) \$ 17082
(ج) \$ 17100
(د) \$ 38560

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

- (أ) المواصفات المعيارية.
(ب) الرسومات الهندسية.
(ج) التوصيف بالعينات.
(د) المصدر المنفرد.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات، وهي:

- (أ) يتم الاستفادة من إدارة العلاقة مع المورد في تطوير دليل تجنب المرتجعات.
(ب) لا بد من تأسيس فريق متخصص يتولى التنبؤ الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي.
(ج) لا تتطلب الإدارة الكفؤة للمرتجعات السرعة في إجراء عملية المعاينة والفحص للمنتجات.
(د) تتمثل الخطوة الأولى لإدارة المرتجعات بالنظرة العامة للشكل البيئي للإدارة الحديثة.

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

- (أ) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.
(ب) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.
(ج) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض.
(د) أ + ب

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

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

مع التمنيات الطيبة بالتوفيق