

## المحاضرة الأولى

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

- a. مناولة المواد
- b. تدفق المعلومات ملخص بوسي ص ٥
- c. التغليف الحمائي
- d. الشراء

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

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

واحدة من التالي ليست من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك وهي :

- (١) إدارة المخزون
  - (٢) تدفق المعلومات
  - (٣) المستودعات
  - (٤) النقل
- لو لاحظتو مكرر الأسئلة لكن جاب من نفس الجزئية مرة جاب أنشطة اساسية ومرة مساندة وأنا حأكتبها كاملة علشان ماترجعو للمحتوى

من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك :

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

من الأنشطة المساندة لإدارة العمليات اللوجستية :

- (١) تدفق المعلومات
- (٢) مناولة المواد
- (٣) إدارة المخزون
- (٤) النقل

من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية :

- (١) مناولة المواد
- (٢) التغليف الوقائي
- (٣) النقل
- (٤) المستودعات

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

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

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

- (١) الزبائن والمنافسين
- (٢) الزبائن والشركة ( التركيز على قيادة القيمة )
- (٣) المنافسين والشركة
- (٤) أ + ب

**جميع العبارات التالية صحيحة حول الترميز السلعي ( BC ) عدا واحده خاطئه وهي :**

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

**جميع العبارات التالية صحيحة حول الترميز السلعي ( BC ) عدا واحده خاطئه وهي :**

- (١) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادله للمنتجات ✓
- (٢) سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية وتعويض الأرفف ✓
- (٣) يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع ✓
- (٤) لا يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ (يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال )

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

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

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

- (١) يعمل الرمز متعدد الأبعاد علي إظهار الناحية الجمالية للعبوة ✓
- (٢) يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع ✓
- (٣) يعاب علي نظام الترميز السلعي أنه لا يظهر الأصناف التي اقتربت من مخزون الأمان لتأمين تدفقها (يظهر الأصناف التي اقتربت من مخزون الأمان لتأمين تدفقها )
- (٤) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادله للمنتجات ✓

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

- أ - سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية ، وترصيد السجلات المخزنية
- ب - يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع
- ت - يظهر نظام الترميز السلعي الاصناف التي اقتربت من مخزون الامان لتأمين تدفقها
- ث - يزيد الترميز السلعي من الاخطاء عند التسلم والاستلام والمبادلة للمنتجات

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

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



## المحاضرة الثانية

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

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

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

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

تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديده منها :

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

تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديده منها :

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

واحد من التالي ليست من أشكال خدمة الزبون :

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

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

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

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

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

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

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

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

إحدى قواعد خدمة الزبون التي تعتبر خدمة الزبون مهمه محده ينبغي القيام بها لتلبية حاجات الزبون مثل معالجة الطلبات ،

وإدارة المرتجعات وتوثيق القوائم .. هي :

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

القواعد الثلاثة لخدمة الزبون

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

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

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

حفظ العوامل الثلاثة التي تحدد استيراطية إدارة خدمة الزبون

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

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

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

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

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

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

واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي:

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

واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي:

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

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

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

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

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

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

أ - الملائمة

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

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

جا منها ٣ عوامل خلال اربعة نماذج  
 العوامل الأساسية التي يجب مراعاتها لضمان  
 نجاح برنامج خدمة الزبون  
 ١ - التغييرات الثقافية لدى العاملين  
 ٢ - تعهد من الادارة العليا في المنظمة نحو  
 البرنامج

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

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

٣ - خطة رئيسية تبين التغييرات الداخلية للنهوض  
 بالتوقعات المستقبلية للزبون  
 ٤ - تطوير المهارات الشخصية بغية التنفيذ الدقيق  
 لتوقعات الزبون  
 ٥ - الأنظمة والإجراءات التي تضمن تقديم خدمات  
 جيدة

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

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

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

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

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

## المحاضرة الثالثة

### من أنماط كلف التوريد :

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

### من أنماط كلف التوريد :

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

### يقود الإمداد المنتظم والمستمر عبر التوزيع المادي إلى :

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

### يؤدي الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

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

### يقود الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

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

### يقود الامداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

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

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

- (١) زيادة كلف التوزيع
- (٢) توليد المنافع الزمانيه دون المكانيه
- (٣) توليد المنافع المكانيه دون الزمانيه
- (٤) **التأثير على قرارات القنوات التوزيعيه**

### يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال :

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

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

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 ٢١ من ملخص بوسي كات

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



يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط منها :

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

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط هي:

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

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

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

من النقاط التي تبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي :

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

جميع العبارات التالية المتعلقة باللوجستك صحيحه عدا واحده خاطئه وهي :

- (١) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركه
- (٢) تعتبر السيطرة على كلف الشحن أحد الأدوار الإستراتيجيه للتوزيع المادي
- (٣) من الأفضل إسناد مسؤولية الإمداد لبعض وحدات المنظمه المختلفه (ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمه المتخصصه)
- (٤) يشكل تدفق المواد الركيزه الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول التوزيع وهي :

- (١) ينبغي عدم إسناد مسؤولية التوزيع لبعض وحدات المنظمه المختلفه
- (٢) تشكل المستودعات الركيزه الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك (يشكل تدفق المواد الركيزه الأساسيه الأولى)
- (٣) يشكل المنظور الشامل لنظام التوزيع جزءا أساسيا من سلاسل التوريد
- (٤) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركه

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول التوزيع المادي وهي :

- (١) يشكل تدفق المواد الركيزه الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك
- (٢) يعتبر " التوثيق " إحدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستك
- (٣) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى زيادة المخزون المركزي لدى الشركه (يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى تقليص المخزون)
- (٤) ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمه المتخصصه



واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي :

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

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي

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

واحد من العبارات التالية خاطئة حو التوزيع المادي وهي:

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

## المحاضرة الرابعة

تقوم فلسفة نظام إدارة الجوده الشامله على العديد من المبادئ الأساسية منها :

- (١) التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات  
 (٢) الجهود الفرديه في العمل  
 (٣) التحسينات المفاجئه والمتقطعه  
 (٤) أ + ب

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

تعتمد فلسفة إدارة الجوده الشامله على عدة مبادئ أساسيه منها :

- (١) عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات  
 (٢) الجهود الجماعيه في العمل  
 (٣) التحسينات المنقطعه والمفاجئه  
 (٤) جميع ما ذكر

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

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

من المبادئ التي تقوم عليها فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة

- (١) التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات  
 (٢) الجهود الفرديه في العمل  
 (٣) التحسينات المنقطعه والمفاجئة  
 (٤) جميع ما سبق

تعتمد فلسفة ادارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها

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

تعتبر " المفردات المساعدة " إحدى تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار :

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

أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهمية :

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

أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهمية :

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

تعتبر المجموعة " C " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار :

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

تعتبر " المفردات الإحتياطية " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار

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

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

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

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

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

- سمات المصادر الاستراتيجية لمعلومات التوريد
- يتعلق بالادارة العليا في المنظمة
  - استخدامها في صنع القرارات على المدى البعيد
  - ارتباطها بنقاط الإختناقات 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 والمخاطره العاليه

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

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

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

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

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

تشمل عناصر نظام إدارة الجودة الشامله :

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

نظام ادارة الجودة الشاملة الرسمة ص ٢٦  
- عملية الجودة - التكنولوجيا - الهيكل التنظيمي - الأفراد  
- الأعمال (الوظائف)

تشمل إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشامله :

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

اجراءات التنفيذ لادارة الجودة الشاملة  
١- التنظيم ٢- الالتزام الاداري ويشمل الادارة العليا ويمتد الى جميع العاملين في المنظمة  
٣- تغيير الثقافة

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

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

دا السؤال نفس الإجابة للسؤالين  
القادمين لكن الخيارات الصحيحة تختلف

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

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

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

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

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

دا السؤال نفس الإجابة للسؤال القادم  
لكن الخيارات الصحيحة تختلف

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

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

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة وهي :

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة وهي:

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

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

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

## المحاضرة الخامسة

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

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

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

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

طبعاً باقي المرحلة الخامسة والسادسة ☺

تتمثل الخطوه الثالثه لدورة المشتريات بـ :

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



### تمتاز المعدات الرأسمالية بكونها:

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

### من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

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

### من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

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

### من الأهداف الأساسية التي تسعى ادارة المشتريات لتحقيقها :

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

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

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

### يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجاريه عندما يكون :

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

### يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية في حاله

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

#### أهداف المشتريات

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

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

- كون المفردة تشمل على براءة اختراع ، أو أن العمله تمتاز بالسريه.

- كون المورد يمتاز بخبرة لا يمتلكها المشتري.

- كون الكميات المشتراه صغيره.

- امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من الزبائن أو المشتريين

أو التوصيف بحسب المواصفة :-

- الخصائص الفيزيائية أو الكيمائية مثل المنتجات النفطية والمواد الصيدلانية.

- مواد وطرق التصنيع :مثل تصنيع الحديد بطريقة الكبس البارد أو الحار.

٣-الأداء :وهنا يشترك المشتري مباشرة بتحديد متطلبات المنتج.

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

- أ- المصدر الداخلي.
- ب- المصدر المتعدد.
- ج- المصدر المنفرد.
- د- المصدر القاعدة

**جميع العبارات التالية المتعلقة بإدارة المشتريات صحيحة عدا واحدة خاطئه وهي :**

- (١) تحتل المتطلبات الوظيفية الأهمية الأكبر بغية التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبة
- (٢) تشارك كافة دوائر وأقسام المنظمة في عمليات الشراء بصورة فاعله
- (٣) **يتم تأمين المفردات الروتينية عادة من خلال البحث عن موردين جدد (يتم تأمين المفردات الروتينية عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين )**
- (٤) يقوم المصدر المنفرد للتوريد على عقد شراكة طويلة الأمد ما بين المشتري والمورد

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

- (١) يتم تأمين المفردات الروتينية عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين
- (٢) تمثل المواصفات المعيارية نتائج للدراسات والجهود المبذولة من قبل الجهات الحكومية والمراكز البحثية
- (٣) يدعو نظام إدارة الجودة الشاملة إلى مصدر التوريد المنفرد
- (٤) **تمثل متطلبات الكمية الأهمية الأكبر عند التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبة (الصحيح المتطلبات الوظيفية )**

**واحدة من العبارات التالية خاطئه حول إدارة المشتريات وهي :**

- (١) يعتبر تحديد المتطلبات الوظيفية الأكثر صعوبة بغية التحديد الدقيق للمواصفات
- (٢) **يلجأ المشتري للتوصيف بالعلامة التجارية عندما تكون الكمية المشتراه كبيره ( عندما تكون الكميات صغيرة )**
- (٣) تتمثل المرحلة الأولى للوصول إلى مواصفة المستخدم بتخطيط الجودة والمنتج
- (٤) من أهداف إدارة الشراء تطوير وإدابة العلاقات مع الموردين

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

- (١) المصدر القاعده (مصدر واحد فقط والذي يمكن أن يكون احتكاريا بسبب الإختراع أو الموقع)
- (٢) **المصدر المنفرد**
- (٣) المصدر المتعدد (استخدام أكثر من مورد واحد لتوريد المفردة بحكم المنافسة بين مصادر التوريد)
- (٤) المصدر الخارجي ( لا يوجد مصدر خارجي هي فقط ثلاثة مصادر للتوريد المذكورة في الخيارات السابقة )

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

- (١) **المواصفات المعيارية**
- (٢) الرسومات الهندسية (التي تأتي بهدف الوصول إلى الشكل الدقيق والمضبوط للأجزاء والوحدات التجميعية مع مراعاة نسبة التفاوتات المسموحة )
- (٣) التوصيف بالعينات
- (٤) المصدر المنفرد (مصدر للتوريد وليس للتوصيف )

مصادر التوصيف بحسب المواصفة أربعة وهي

- ١- المواصفات المعيارية
- ٢- الرسومات الهندسية
- ٣- مواصفات المشتري : وعادة ما تكون عالية التكلفة وباهظة الثمن
- ٤- الطرق الأخرى : مثل التوصيف بالعينات وغيرها



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

- (١) متطلبات السعر. (حيث أن القيمة الاقتصادية التي يضعها المشتري على المفردة يجب أن تتناسب مع القيمة الاستخدامية لها)
- (٢) متطلبات الكمية. (التي تحدد وفقا لطلب السوق ) وهي العامل المؤثر في تصميم السلعة وتحديد مواصفاتها وطريقة تصنيعها بالتكلفة الأقل بغية تحقيق الاختيار الأفضل ، والميزة التنافسية من خلال اقتصاديات الحجم)
- (٣) المتطلبات الوظيفية.
- (٤) متطلبات الوقت. (لا يوجد متطلبات للوقت هي فقط ثلاث متطلبات التي ذكرت في الخيارات السابقة )

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

#### أ - المتطلبات الوظيفية.

- ب -متطلبات الوقت.
- ج -متطلبات السعر.
- د -متطلبات الكمية.

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

- أ -التوصيف بالعينات.
- ب -المصدر المنفرد.

#### ج -المواصفات المعيارية.

- د -الرسومات الهندسية

إذا كانت الثابته السنويه لأحد الجديده ٨٠٠٠ \$ وأن سعر بيع الوحده هو ٢٥ \$ والتكلفه المتغيره للوحده ٩.٥ \$ . فإن نقطة

التعادل لهذا المنتج هي:

- (١) ٣٢٠ وحده
- (٢) ٥١٦ وحده
- (٣) ٢٣٢ وحده
- (٤) ٨٤٢ وحده

دائما نبدأ الحل بكتابة القانون والتعويض  
نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية  
الإيرادات الكلية = سعر بيع الوحدة × عدد الوحدات = ٢٥ X  
لأنه عدد الوحدات مجهول  
التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة = ٨٠٠٠ + ٩.٥ X  
طبعاً نعوض في معادلة نقطة التعادل = الإيرادات = التكاليف  
$$X 25 + 8000 = X 9.5 + 8000$$
$$8000 = X 9.5 - X 25$$
$$8000 = X 15.5$$
$$8000 / 15.5 = X$$
$$516 = X$$

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

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية  
$$X 12 + 9000 = X 30$$
$$9000 = X 12 - X 30$$
$$9000 = X 18$$
$$9000 / 18 = X$$
$$500 = X$$

- (١) ٣٠٠ وحده
- (٢) ٧٥٣ وحده
- (٣) ٥٠٠ وحده
- (٤) ٧٥٠ وحده

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

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

أ - ٤٠٣ وحدة.

ب - ٤٧٥ وحدة.

ج - ٨٤٧,٢ وحدة.

د - ٨٤٤,٤ وحدة.

في ظل البيع لأحد المنتجات \$ ٣٠ والتكلفة الثابتة السنوية \$ ٩٥٠٠ ، التكلفة المتغيرة للوحدة \$ ١٢.٥ فإن العائد المنتظر من تصنيع ٩٠٠ وحدة هو :

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

(١) \$ ١٥٧٥٠

(٢) \$ ٦٢٥٠

(٣) \$ ١٧٥٠٠

(٤) \$ ١٧٤٨٨

إذا كان سعر البيع لاحت المنتجات \$ ٣٧ والتكلفة المتغيرة للوحدة \$ ١٤.٥ والتكلفة الثابتة السنوية \$ ١١٢٠٠ فإن العائد المنتظر من تصنيع ٩٧٠ وحدة هو :

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

(١) \$ ٢٣٧٢٠

(٢) \$ ٢٤٦٩٠

(٣) \$ ١٠٦٢٥

(٤) \$ ٢٤٦٧٦

إذا كانت التكلفة المتغيرة للوحدة \$ ١٦.٥ والتكلفة الثابتة السنوية \$ ١٣٦٠٠ ، وفي ظل كون سعر البيع للمنتج هو \$ ٤٢ فإن العائد المنتظر من تصنيع ١٠٢٠ وحدة هو :

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

(١) \$ ٢٩٢٢٤

(٢) \$ ١٢٤١٠

(٣) \$ ٢٩٢٤٠

(٤) \$ ٢٨٢٨٠

إذا كان سعر البيع للمنتج هو \$ ٤٦ والتكلفة الثابتة السنوية \$ ١٤٨٠٠ وفي ظل كون التكلفة المتغيرة للوحدة \$ ١٨.٥ فإن العائد المنتظر من تصنيع ١١٦٠ وحدة هو

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

(١) \$ ٣٨٥٤٢

(٢) \$ ١٧٠٨٢

(٣) \$ ١٧١٠٠

(٤) \$ ٣٨٥٦٠

## المحاضرة السادسة

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

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

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

- أ - منحى التعلم.
- ب - **تخطيط المتطلبات الماديه (MRP)**
- ج - صيغة مؤشر السعر.
- د - أنظمة مسارات المورد

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

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

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

- (١) صيغة مؤشر السعر
- (٢) أنظمة مسارات المورد
- (٣) منحى التعلم
- (٤) **تخطيط المتطلبات الماديه (MRP)**

الموضوعات المحدده للبحث ضمن إدارة الشراء

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

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

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

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

- (١) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض (تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض)
- (٢) تحليل موقف المجهز التساومي
- (٣) تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة
- (٤) محاولة التعرف على احتياجات المجهز ( مكاسبه )

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

- (١) تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض
- (٢) تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصلة
- (٣) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها فقط
- (٤) توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة

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

- أ- تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض. ( الصحيح تطوير هدف محدد )
- ب- تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.
- ج- تحليل الكلف من خلال جميع المعلومات ذات الصلة.
- د- توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة.

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

- (١) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها
- (٢) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها
- (٣) تطوير هدف محدد للتفاوض
- (٤) تجنب تحليل موقف المجهز التساومي

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

- (١) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.
- (٢) تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصلة.
- (٣) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض.
- (٤) أ + ب.

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

- الخطوات الرئيسية في تنمية وتطوير استراتيجية التفاوض
- تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض.
  - تحليل موقف المجهز التساومي.
  - تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة.
  - محاولة التعرف على احتياجات المجهز ( مكاسبه )
  - تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.
  - توضيح موقف المشتري ، والبيانات الداعمة.
  - وضع خطة استراتيجية للتفاوض ( ترتيب القضايا )
  - تسوية سلوكيات المفاوضين.
  - الهدوء ورباطة الجأش.

- (١) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها
- (٢) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها
- (٣) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض
- (٤) أ + ب

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي :

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

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

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي :

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي :

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي:

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

## المحاضرة السابعة

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

العوامل التي يجب أن تبني عليها الإستراتيجية العالمية لسلاسل التوريد

- ١- السرعة في تقديم المنتج. ٢- التركيز على السوق.
- ٣- الاستجابة السريعة في التوزيع. ٤- خدمات منتشرة
- ٥- قنوات ابداعية ( عبر استخدام حلقات توزيعية قصيرة )

- (١) خدمات منتشرة
- (٢) حلقات توزيعيه طويله (قصيرة )
- (٣) التركيز على السوق
- (٤) الإستجابيه السريعه

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(١) العوامل التنافسية

(٢) المستودعات

(٣) التغليف

(٤) خدمة الزبون

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

(١) خدمة الزبون.

(٢) طرق النقل.

(٣) إجراءات التغليف.

(٤) مستوى تكنولوجيا التوزيع.

من العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالمياً

(١) إجراءات المستودعات

(٢) خدمة الزبون

(٣) العوامل التنافسية

(٤) إجراءات التغليف

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

أ - إجراءات النقل.

ب - مستوى تكنولوجيا التوزيع.

ج - إجراءات المستودعات.

د - إجراءات التغليف

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

(١) طاقة الإنتاج

(٢) التنوع الجغرافي

(٣) قدرة أو طاقة السوق

(٤) جميع ما ذكر

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

(١) طاقة السوق

(٢) دورة حياة المنتج

(٣) طاقة الانتاج

(٤) جميع ما ذكر

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

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

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

(١) شبكة القيمة - المستوى الكلي العالمين - الشركة

(٢) شبكة القيمة - الشركة - المستوى الكلي العالمي

(٣) الشركة - شبكة القيمة - المستوى الكلي العالمي

(٤) الشركة - المستوى الكلي العالمي - شبكة القيمة

هذه ترتيب الثلاث مستويات والأسئلة القادمة تعرف كل واحد فيهم



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

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

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

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

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

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

من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية :

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

- الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية
- ١ - التصدير.
  - ٢ - إذن أو ترخيص حرية العمل.
  - ٣ - المشاريع المشتركة.
  - ٤ - التملك / الإستحواذ.
  - ٥ - الإستيراد.
  - ٦ - التجارة المتبادلة

من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية:

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

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

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

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

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

- أبرز التحديات
- ١ -نمو التسويق غير الربحي.
  - ٢ -العولمة السريعة.
  - ٣ -الانتعاش أو التناقص السريع لتكنولوجيا المعلومات ، وخاصة الانترنت.
  - ٤ -التغيرات الإقتصادية العالمية.
  - ٥ - الدعوات إلى أخلاقيات ومسؤوليات إجتماعية أكثر

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

- ١) بروز موضوع المسؤولية الاجتماعية.
- ٢) تراجع ظاهرة العولمة.
- ٣) إختفاء التسويق غير الربحي.
- ٤) إنحصار دور تكنولوجيا المعلومات

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

- أ- تراجع ظاهر العولمة.
- ب-محدودة انتشار تكنولوجيا المعلومات.
- ج-تراجع أهمية أخلاقيات الأعمال.
- د-نمو التسويق غير الربحي

تستطيع المنظمة أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :

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

تستطيع المنظمة أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :

- ١) الذاتية
- ٢) ميزة الملكيه غير المحدوده
- ٣) ميزة الموقع المحلي المحدد
- ٤) أ + ب

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

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

## المحاضرة الثامنة

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

- ١) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه
- ٢) الفعاليات المتكرره في العمليه
- ٣) انسيابية حركة المواد
- ٤) وضوح الأهداف

أسباب إطالة زمن الدوره في سلاسل التوريد

- ١- الانتظار
- ٢- الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفيه
- ٣-التسلسل أو التوازي في أداء العمليات
- ٤- الفعاليات المتكررة في العمليه
- ٥- الشحن بالدفعات
- ٦- السيطرة المحكمة فلا بد من معرفة الزمن الضائع
- ٧- العجز في انسيابية حركة المواد
- ٨- غموض الأهداف
- ٩- التصميم السيء للأساليب والنماذج المستخدمة
- ١٠- استخدام التكنولوجيا المتقدمة.
- ١١-النقص في المعلومات المتاحة
- ١٢-التسيق المحدود ما بين أعضاء سلسلة التوريد.
- ١٣-التعاون المحدود لدى الأعضاء في السلسله.
- ١٤-النقص في التدريب

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

- ١) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه (التي لا تضيف)
- ٢) وجود انسيابيه في حركة المواد (عدم وجود انسيابية )
- ٣) الشحن بالدفعات
- ٤) استخدام التكنولوجيا المتقدمه (التكنولوجيا المتقدمة )

من الأسباب التي تؤدي إلى إطالة زمن الدوره في سلسله التوريد:

- أ-الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه.
- ب-غموض الأهداف.
- ج-وجود انسيابية في حركة المواد.
- د-استخدام التكنولوجيا المتقدمة





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

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

## المحاضرة التاسعة

واحد من العبارات التالية خاطئه حول الإستجابة الفاعله للزبانن وهي : (سؤال الواجب )

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

واحد من العبارات التالية خاطئه حول تحقيق الإستجابة الفاعله للزبانن وهي : (نفس سؤال الواجب بخيارات مختلفة)

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

واحد من العبارات التالية خاطئه حول تحقيق الإستجابة الفاعله للزبون وهي :

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

واحد من العبارات التالية خاطئه حول سلاسل التوريد والإستجابة الفاعله للزبانن وهي :

- ١) تخدم شبكة المناطق المحليه ( LANS ) العمليات التسويقيه بمساحة جغرافيه محده لا تزيد عن ميلين
- ٢) تساهم الجدوله الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد
- ٣) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الإستقرار السعري عن طريق مخازنها
- ٤) **تتمثل الخطوه الأولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون (تتمثل الخطوه الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعه والدقه بتلبية الطلبات بالسرعه والدقه بتلبية الطلبات بالسرعه والدقه)**

واحدة من العبارات التالية خاطئه حول سلاسل التوريد والإستجابة الفاعله للزبانن وهي:

- ١) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الإستقرار السعري عن طريق مخازنها.
- ٢) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعه والدقه.
- ٣) تساهم الجدوله الزمنية لأولويات الطلب بتحديد حجم المخزون.
- ٤) **تخدم شبكة المناطق المحليه ( LANS ) العمليات التسويقيه بمساحة جغرافية كبيرة تشمل عموم البلد. (بمساحة جغرافيه محده لا تزيد عن ميلين)**

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

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

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

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

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

- (١) **شبكة المناطق الواسعه ( WANs )**
- (٢) شبكة المناطق المركزيه ( MANs ) (هي شبكات ذات سرعات عالية ( كمبيوتر أو هاتف ) صممت لربط اثنين أو أكثر من LANs بحدود إقليم جغرافي محدد )
- (٣) شبكة المناطق المحليه ( LANs )
- (٤) جميع ما ذكر

هذه الثلاث أنواع من الشبكات وتعريف اثنين منهم جا في الأسئلة، وأضفت التعريف الثالث .

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

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

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

- (١) شبكة المناطق المركزيه (MANs)
- (٢) **شبكة المناطق الواسعة (WANs)**
- (٣) شبكة المناطق المحليه (LANs)
- (٤) لا توجد اجابة صحيحة

واحد من التالي ليست من سمات التجاره الإلكترونيه :

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

جميع ما يلي من سمات التجاره الإلكترونيه عدا واحد وهي :

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

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

واحدة من التالي ليست من سمات التجاره الإلكترونية وهي :

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

واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية وهي :

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

من سمات التجارة الإلكترونية

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

واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية وهي:

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

## المحاضرة العاشرة

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

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

نمط المخزون الملائم لبعض المنتجات في سوق التجاره الدوليہ مثل الحبوب والمعادن الثمينه التي تتذبذب أسعارها في ضوء

العرض والطلب العالميين هو : ( سؤال واجب أيضا )

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

طريقة تقييم المخزون التي تعتبر من أفضل الطرق في إبراز القيمة الحقيقيه لمخزون في آخر المده بالإضافة إلى كلف السلع المباعه هي:

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

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

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

من النتائج المترتبه على قيود التخزين غير الدقيقه :

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

**تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى :**

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

**تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى:**

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

**يترتب على قيود التخزين غير الدقيقة:**

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

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

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

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

- الأمور التي يتوجب على إدارة المستودعات القيام بها لغرض زيادة الإنتاجية وتقليل التكاليف
- ١ - تعظيم استخدام المساحات المخزنية.
  - ٢ - الاستخدام الكفؤ للعمالة والمعدات

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

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

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

**تصب أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمه بين :**

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

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

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

**أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمه**

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



جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئه وهي :

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

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئه وهي :

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

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي :

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

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي

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

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

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

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

التوريد هي :

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

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

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

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

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

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

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

احدى حالات كلف نفاذ المخزون التي تقتضي القيام بإعادة احتساب مخزون الامان عبر طرق رياضية مختصه 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)

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

يشير مفهوم " الكمية الاقتصادية للمخزون " إلى :

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

من أهم وظائف إدارة المخزون :

(١) **تحقيق الموازنة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع**

- (٢) تجنب حدوث انسيابية مستلزمات الإنتاج
- (٣) عدم السعي وراء الحصول على خصم الكمية
- (٤) أ + ب

من أهم وظائف ادارة المخزون:

(١) **تأمين الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الانتاج**

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

من أبرز وظائف إدارة المخزون:

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

ج - تحقيق الميزة في دورات الطلب.

د - عدم الاهتمام بحالات نفاذ المخزون

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

واجب أيضا )

أنواع كلف المخزون  
(١) تكلفة الاحتفاظ بالمخزون  
(٢) تكلفة أمر الشراء  
(٣) تكلفة نفاذ المخزون

- (١) **تكلفة نفاذ المخزون**
- (٢) تكلفة الاحتفاظ بالمخزون
- (٣) تكلفة أمر الشراء
- (٤) تكلفة إعادة الطلب

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

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

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

- (١) ١٥.٥ مره
- (٢) ١٤.٥ مره
- (٣) ١٣.٥ مره
- (٤) ٣.٦ مره

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

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

- (١) ١٥.٧ مره
- (٢) ٧.٤ مره
- (٣) ١٤.٧ مره
- (٤) ١٣.٨ مره

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

$$= 1350 + (510 \times 8) = 5430$$

$$= 1350 + 4080 = 5430$$

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

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

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

$$= 1410 + (615 \times 9) = 6945$$

$$= 1410 + 5535 = 6945$$

## المحاضرة الثانية عشر

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

(١) احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد

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

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

من الفروض التي تقوم عليه نقطة إعادة الطلب :

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

من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب :

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

من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

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

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

من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

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





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

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

**واحد من العبارات التاليه خاطئه حول المخزون وهي :**

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

**واحد من العبارات التاليه خاطئه حول توزيع مواقع المخزون وهي :**

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

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

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

**يمكن احتساب نقطة إعادة الطلب وفقاً للمعادلة:**

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

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

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

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

$$\begin{aligned} & \text{أسهل تمرين بالتطبيق المباشر يطلع الحل} \\ & \text{مخزون الأمان} = \text{الانحراف المعياري} \times \text{معامل الأمان} \\ & ٥٤٦ = ١.٦٨ \times ٣٢٥ = \end{aligned}$$

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

## المحاضرة الثالثة عشر

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

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

الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفوريه

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

من الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) :

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

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

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

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

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

مؤشرات التحسين المستمر في أداء المنظمه جزاء استخدام نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) :

- ١) وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولته
  - ٢) زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون
  - ٣) **انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل**
  - ٤) زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكائن
- مجالات التحسين المستمر
- ١- تحسين مؤشرات الإنتاجية من خلال :- انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل -وتقليل الزمن المستغرق لتهيئة - نصب المكائن والمعدات- تقليل المخزون في محطات العمل.
  - ٢- تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الإنتاجية من خلال تقليل المساحة المخزنية.
  - ٣-تقليل الكلف من خلال :- خفض كلف المخزون والاستثمار فيه وخفض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون

من أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمه جزاء استخدام نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) :

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

- من أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمة جراء استخدام نظام الجدولة الفورية ( JIT ) :
- ١) زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون.
  - ٢) عدم إنسيابية الأجزاء عبر محطات العمل.
  - ٣) **تخفيض حجم رأس المال المستثمر في المخزون.**
  - ٤) زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكائن

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

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

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

- ٢) حجم دفعات كبيره بفترات زمنية كبيره (الشراء التقليدي )
- ٣) التعامل مع العديد من الموردين (الشراء التقليدي )
- ٤) عقود شراء قصيرة الأجل (الشراء التقليدي )

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

- ١) يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبيا (الشراء التقليدي )
- ٢) **حجم دفعات صغير بحسب الإحتياجات الفعلية للعمليات**
- ٣) حجم المخزون كبير نسبيا (الشراء التقليدي )
- ٤) التعامل مع عدد كبير من الموردين

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

- ١) وصول الشحنات بناءاً على مواعيد جدولة العمليات
- ٢) حجم دفعات صغيره بحسب الإحتياجات الفعلية للعمليات
- ٣) انخفاض كلف المخزون
- ٤) **التعامل مع العديد من الموردين**

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

- ١) **التعامل مع عدد قليل من الموردين.**
- ٢) يستغرق وصول الشحنات وقتاً طويلاً نسبياً.
- ٣) حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة.
- ٤) عقود شراء قصيرة الأجل.

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

- أ - عقود شراء طويلة الأجل
- ب - وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات
- ت - **حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة**
- ث - التعامل مع عدد قليل من الموردين

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية

- ١- كون العديد من المنظمات لا تتصف بالمرونة العالية
- ٢- العقلية الراضية للتغيير في تطبيق JIT
- ٣- العائق المالي فتطبيق هذا النظام لا يعطي نتائجه على الأمد القصير كما وأن كلف التطبيق تكون عادة في بدايته عالية نتيجة لبناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين.
- ٤- وجود تناقض بين أهداف كلا الطرفين المشتري والبائع.
- ٥- كون النظام يتطلب استثماراً عالياً وخبرة متراكمة قد لا تتوفر لدى المنظمات

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية :

- ١) العقلية الراضية بالتغيير
- ٢) توافق أهداف المشتري والبائع
- ٣) **الحاجة إلى استثمار عال وخبره متراكمه**
- ٤) المرونة العاليه في عمليات المنظمه التشغيليه

### من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) :

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

### من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## المحاضرة الرابعة عشر

جميع ما يلي من مزايا النقل الجوي عدا واحده وهي :

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

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

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

مزايا النقل الجوي :-

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

واحدة من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي :

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

واحد من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي

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

واحد من التالي ليس من مزايا النقل الجوي وهي

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

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

(١) التخزين

(٢) موسمية نقل المنتج

(٣) طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل

(٤) درجة المنافسه الداخليه والخارجيه

العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير قسمين

١- عوامل تعود على المنتج وهي

التخزين - الكثافة - سهولة أو صعوبة المناولة - المسؤولية القانونية

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

- درجة المنافسه الداخليه والخارجيه.

- موقع الأسواق التي تحدد المسافه للبضاعة المنقوله.

- طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل.

- توازن أو عدم توازن أجور النقل داخل وخارج السوق.

- موسمية نقل المنتج.

- ما إذا كانت المنتج نقل محلي أو عالمي.

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

(١) موسمية نقل المنتج.

(٢) التخزين. (تعود على المنتج)

(٣) الكثافة (تعود على المنتج)

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

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى المنتج

(١) موسمية نقل المنتج (تعود على السوق)

(٢) موقع الأسواق التي تحدد المسافه للبضاعة المنقوله (السوق)

(٣) درجة المنافسه الداخليه والخارجيه (تعود على السوق)

(٤) سهولة أو صعوبة المناولة

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود الي المنتج

(١) توازن او عدم توازن اجور النقل داخل وخارج السوق (تعود على السوق)

(٢) موسمية نقل المنتج (تعود على السوق)

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

(٤) الكثافة

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعيرة والتي تعود الى المنتج

أ - ما اذا كان المنتج نقل محلي او عالمي

ب - موسمية نقل المنتج

ت - سهولة أو صعوبة المناولة

ث - درجة المنافسه الداخليه والخارجيه

جميع العبارات المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحده خاطئه وهي :

(١) ينبغي تحديد طرق أو مسالك النقل بشكل مسبق

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

(٣) يشكّل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل

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

جميع العبارات التاليه المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحده خاطئه وهي :

(١) يضيف النقل قيمه مضافه للمنتج

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

(٣) يشكّل النقل الجزء الأكبر ضمن كلف عناصر اللوجستك

(٤) يشكّل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل



واحدة من العبارات التالية خاطئة حول النقل وهي :

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

بفضل من الله

تم الانتهاء من تحديث التبويب المعد من اختنا الفاضلة omjehaad

وذلك بعد اضافة اسئلة اختبار الفصل الثاني لعام ١٤٣٦ هـ السابق

فان اصبحت فمن الله وان اخطئت فمن نفسي والشيطان

مع خالص تحياتي

TURKI ١٤٠٠