

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة الأولى - الجزء الاول) التزويد وسلاسل التوريد
[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالملة عفانه]

(1) يلعب التزود أو الإمداد logistics وسلاسل التوريد Chain Supply دوراً رئيساً في :
- الاقتصاديات المعاصرة .
- بناء اقتصاديات الدول بشكل عام .
- تطور المنظمات الصناعية والخدمية بشكل خاص .
- جميع ما ذكر .

(2) المصطلح logistics يشير الى :

- التطوير .
- التنوع .
- التزود أو الإمداد .
- تدفق المعلومات .

(3) المصطلح الذي يشير الى سلاسل التوريد هو :
- logistics .

- Supply Chain .
- Data Flow .
- Bar Coding .

(4) أشار الباحث الإستشاري العالم بيتر دركر Drucker Peter لإيجاد إدارة واحدة هدفها قناعة المستهلك بضرورة :

- انسياب أو تدفق المعلومات .
- جدولة عمليات الإنتاج .
- تكامل عناصر التوريد .
- لا شيء مما ذكر .

(5) إدارة المواد في المنظمات يقصد بها : (المحاضرة المسجلة عند 1:33)

- الشراء والتخزين .
- تطوير المنظمات الصناعية .
- التوريد .
- لاشيء مما ذكر .

(6) تطور مفهوم إدارة المواد في المنظمات وانتقل على التوالي من : (المحاضرة المسجلة عند 1:40)

- إدارة سلاسل التوريد - إدارة اللوجستك - إدارة المواد - الشراء والتخزين .
- الشراء والتخزين - إدارة المواد - إدارة اللوجستك - إدارة سلاسل التوريد .

- إدارة اللوجستك - إدارة المواد - الشراء والتخزين - إدارة سلاسل التوريد .
- إدارة سلاسل التوريد - الشراء والتخزين - إدارة المواد - إدارة اللوجستك .

(7) الهدف الرئيسي لإدارة سلاسل التوريد يكمن في : (المحاضرة المسجلة عند 2:50)

- تطور المنظمات الصناعية والخدمية .
- قناعة المستهلك .
- تكامل عناصر التوريد .
- لا شيء مما ذكر .

(8) انسياب أو تدفق المعلومات في إدارة سلاسل التوريد يكون : (المحاضرة المسجلة عند 5:00)

- متوافق مع انسياب المواد والمعلومات .
- عكس انسياب المواد والمعلومات .
- لا يعني شي ذلك .
- جميع ما ذكر .

(9) الإدارة المسؤولة عن سير المنتج من نقطة البداية الى النهاية هي : (المحاضرة المسجلة عند 5:38)

- إدارة الجودة .
- إدارة المشاريع .
- إدارة سلاسل التوريد .
- الإدارة العليا .

(10) الأهمية الأكاديمية والمهنية والاقتصادية لموضوع التزويد وسلاسل التوريد تكمن في التأثير على :

- الكلف (التكلفة) .
- استراتيجية المنافسة .
- سرعة تلبية الطلبية .
- جدولة عمليات الإنتاج .
- سلامة انسيابية المواد الخام والمصنعة .
- جميع ما ذكر .

(11) ضمن الأهمية الأكاديمية والمهنية والاقتصادية لموضوع التزويد وسلاسل التوريد لا بد من الموازنة بين المدخلات والمخرجات بحيث تتناسب مع :

- حجم الطلب .
- مواعيد التسليم .
- فترة النقل والتخزين .
- جميع ما ذكر .

(12) ضمن الأهمية الأكاديمية والمهنية والاقتصادية لموضوع التزويد وسلاسل التوريد لا بد من الموازنة بين :

- العملاء والمنافسين .

- المنتجات .
- المدخلات والمخرجات .
- العرض والطلب .

(13) عمليات جدولة الإنتاج وبما ينسجم مع عمليات الإنتاج تتضمن :

- الأهمية الأكاديمية والمهنية والاقتصادية .
- خدمة وقناعة المستهلك .
- قناعة المستهلك والمنتج .
- التوجه نحو المستهلك .

(14) الأهمية الأكاديمية والمهنية والاقتصادية لموضوع التوريد وسلاسل التوريد تعتبر ذو أهمية قصوى في :

- قناعة المستهلك والمنتج .
- التوجه نحو المستهلك .
- خدمة وقناعة المستهلك .
- لا شيء مما ذكر .

(15) الأهمية الأكاديمية والمهنية والاقتصادية لموضوع التوريد وسلاسل التوريد تعتبر ذو أهمية خاصة نحو :

- المستهلك .
- الميزة التنافسية .
- (أ + ب) .
- المنتج .

(16) حدد الباحثين في مجال التوريد ثمان إدارات أساسية تشكل بمجملها إدارة سلاسل التوريد ومنها :

- إدارة علاقات الزبون .
- إدارة خدمة الزبون .
- إدارة الطلب .
- إنجاز أو تنفيذ الطلب .
- إدارة مسار تدفق التصنيع .
- إدامة التوريد .
- تطوير المنتج والمتاجرة .
- إدارة عملية المرتجعات .
- جميع ما ذكر .

(17) إدارة سلاسل التوريد تبدأ بإدارة :

- إدارة خدمة الزبون .
- إدارة مسار تدفق التصنيع .
- إدارة علاقات الزبون .

- إدارة الطلب .

(18) إدارة سلاسل التوريد تنتهي بإدارة :

- إنجاز أو تنفيذ الطلب .

- إدارة عملية المرتجعات .

- إدامة التوريد .

- تطوير المنتج والمتاجرة .

(19) “الإنجاز الدقيق أو الإدارة الدقيقة التي دائما تصاحب المواد الأولية حتى الوصول إلى المستهلك أو المستعمل يعبر عن :

- مفهوم التوريد .

- التوريد .

- اللوجستك .

- لا شيء مما ذكر .

(20) تكامل مهمات الأعمال في التوريد والتي تذهب أبعد من التوريد أو اللوجستك . تشير الى مفهوم :

- الشراء والتخزين .

- التوريد .

- القيمة المضافة للزبائن .

- التوريد أو اللوجستك .

(21) يكمن مفهوم التوريد في كلا من :

- التكامل في عمليات الإدارات .

- المستخدمين النهائيين .

- القيمة المضافة للزبائن .

- جميع ما ذكر .

(22) عبارة التوريد أو اللوجستك تعني : (المحاضرة المسجلة عند 12:34)

- تطوير المنتج والمتاجرة .

- إدارة عملية المرتجعات .

- سلاسل التوريد .

- إدارة مسار تدفق التصنيع .

(23) المفهوم الحدث لإدارة الإمداد والتوريد يطلق على : (المحاضرة المسجلة عند 12:30)

- إدارة العمليات اللوجستية .

- الانتاج .

- التخزين .

- الحركة داخل وخارج المنظمة .

24) الإدارة المتكاملة التي يتركز عملها في الحصول على المواد وضمان انسؤها قبل وأثناء وبعد الإنتاج يمثل تعريف سلاسل التوريد بصفة : (المحاضرة المسجلة عند 12:50)

- خاصة .

- عامة .

- شمولية .

- محددة .

25) أمتداد عمل إدارة سلاسل التوريد يتم

- ما قبل الإنتاج .

- أثناء الإنتاج .

- مابعد الإنتاج .

- جميع ماذكر .

26) من ضمن خصائص إدارة سلاسل التوريد :

- الحصول على المواد وضمان انسؤها قبل وأثناء وبعد الإنتاج .

- ضمان العمليات المساندة .

- أن تحقق فناعة الزبون والعوائد المناسبة للمنظمة .

- جميع ماذكر .

27) العمليات المساندة في إدارة سلسلة التوريد تتمثل في :

- أنشطة الشراء والنقل .

- أنشطة التخزين والتوزيع .

- الحركة داخل وخارج المنظمة .

- جميع ماذكر .

28) فعاليات التوريد (التسوق / مفهوم إدارة اللوجستك) تتمثل في :

- رضا الموردون .

- الزبائن الوسطاء .

- الزبائن النهائيون .

- ربحية الشركة .

- الجهد المتكامل .

- جميع ماذكر .

29) ضمن فعاليات التوريد ربحية الشركة التي تعتمد على :

- تعظيم الربحية على المدى البعيد .

- تخفيض إجمالي الكلف لمستوى خدمة الزبون .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

(30) ضمن مفهوم إدارة اللوجستك يعتمد الجهد المتكامل على عناصر المزيج التسويقي الأربعة ومنها :

- المنتج .

- السعر .

- الترويج .

- المكان / التوزيع .

- جميع ما ذكر .

(31) تظهر الأهمية الأكاديمية والمهنية والاقتصادية لموضوع التزويد وسلاسل التوريد في : (المحاضرة المسجلة عند 8:35)

- تعتبر مصدراً مهم لطلبة الدراسات العليا والشهادات الأولية .

- أحداث التنمية .

- الأهمية القصوى في قناعة المستهلك والمنتج .

- تعتبر ذو أهمية خاصة بالنسبة للدول الكبرى لانه يمثل البنية التحتية لاقتصادها .

- التوجه نحو المستهلك والميزة التنافسية .

- جميع ما ذكر .

(32) تعريف الـ 7Rs يتكون من سبع نقاط رئيسية تمثل تعريف التزويد وسلاسل التوريد والذي قد كُون أكثر شمولاً ووصف دقيقاً لإدارة العمليات اللوجستية وهي :

- المنتج الصحيح . Product Right

- الكمية الصحيحة . Quantity Right

- الحالة الصحيحة . Condition Right

- المكان الصحيح . Place Right

- الوقت الصحيح . Time Right

- الزبون الصحيح . Customer Right

- التكلفة الصحيحة . Cost Right

- جميع ما ذكر .

(33) العمليات اللوجستية تشمل أنشطة متعددة تبدأ بالمنتج وتنتهي بقناعة المستهلك ، بل وتمتد إلى :

- التزويد .

- التخلص من النفايات وإعادة التصنيع .

- التطوير والتنوع .

- إدارة المخزون .

(34) نطاق أو مدى إدارة العمليات اللوجستية يشتمل على :

- الأنشطة الأساسية .

- الأنشطة المساعدة .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

(35) الأنشطة الأساسية لإدارة التوريد أو إدارة العمليات أو إدارة اللوجستك تشتمل على : (المحاضرة المسجلة عند 16:10)

- معايير خدمة المستهلك بالتعاون مع التسويق .

- النقل .

- إدارة المخزون .

- تدفق البيانات .

- عملية الأمر أو الطلب .

- جميع ما ذكر .

(36) الأنشطة المساعدة لإدارة التوريد أو إدارة العمليات أو إدارة اللوجستك تشتمل على :

- المستودعات .

- مناولة المواد .

- الشراء .

- تصميم التغليف الوقائي .

- التعاون مع الإنتاج / العمليات .

- إدامة وتحديث المعلومات .

- جميع ما ذكر .

(37) التسمية الحديثة لإدارة الانتاج هي : (المحاضرة المسجلة عند 16:48)

- إدارة التوريد وسلاسل التوريد .

- إدارة المخزون .

- إدارة العمليات .

- إدارة تدفق المواد .

(38) تتدفق المعلومات بشكل عكسي من : (المحاضرة المسجلة عند 17:17)

- المستهلك الى المصنع (المنتج) .

- المصنع الى المستهلك .

- المورد الى المستهلك .

- المستهلك الى الزبون .

(39) العمود الفقري للأداء المتميز ، وعملية البناء والتطور والإنتاج والاستهلاك وعمليات الإحلال والتزويد والتوريد وما شابهها . يتمثل في :

- الادارة الناجحة .

- التكنولوجيا . (تكنولوجيا المعلومات) .

- تطوير مهارات العاملين .

- تدفق المواد .

40) لضمان استمرارية العملية الإنتاجية أو لصرف المواد الأولية يجب أن تتكامل المعلومات المعطاه بوصولها إلى ثلاثة مواقع تشغيلية ومنها :

- الأهداف الأولية للتطوير .

- متطلبات تخطيط العمليات .

- متطلبات حركة البضائع .

- جميع ما ذكر .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة الأولى - الجزء الثاني) التزويد وسلاسل التوريد
[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالملة عفانه]

(1) من الضروري في نظم المعلومات اللوجستية تأمين تدفق المعلومات لضمان
- استمرار العملية الإنتاجية .
- صرف المواد الأولية .
- (أ + ب) .
- الربحية .

(2) في نظم المعلومات اللوجستية يعتمد تدفق المعلومات أساساً على :
- مصادر طالبي الخدمة .
- حركة البضائع .
- المستهلك .
- تدفق المخزون .

(3) تكنولوجيا المعلومات (IT) مهمة في تعزيز أداء إدارات اللوجستك من خلال : (المحاضرة المسجلة عند 20:48)
- توفير المعلومة بسرعة .
- سعة الاتصال . (الدقة المناسبة و الوقت المناسب) .
- كليهما (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(4) تعتمد تكنولوجيا المعلومات (IT) في عملية التخزين على نظام : (المحاضرة المسجلة عند 21:04)
- المركزية .
- اللامركزية .
- التوافقية .
- التنافسية .

(5) من أهم الوسائل المستخدمة في عمليات الاتصال ونقل المعلومات :
- استخدام الذبذبات الراديوية .
- الاتصال من خلال الأقمار الصناعية .
- عمليات نقل صورة (فاكس)
- الهاتف وشبكات الانترنت .
- جميع ما ذكر .

(6) تعدد وسائل الاتصال ونقل المعلومات يهدف الى :
- الدعاية والاعلان .

- حل المشاكل المرتبطة بحركة المنتج واللامركزية الجغرافية .

- تقليل الانتاجية .

- زيادة التكاليف .

7) تعدد وسائل الاتصال ونقل المعلومات يهدف الى حل المشاكل المرتبطة باللامركزية الجغرافية بالنسبة لـ :

- المخازن .

- المصانع .

- مصادر التوزيع .

- جميع ما ذكر .

8) من أهم خصائص وسائل الاتصال ونقل المعلومات :

- المرونة .

- سرعة الاستجابة .

- من أولويات الاستثمار الرأسمالي .

- مكلفه .

- تحقق ميزة تنافسية أفضل للزبون .

- جميع ما ذكر .

9) يدرك الزبون المنافع التنافسية ، وأهمية الوقت الحقيقي في انتقال المعلومات عند استخدام :

- سلاسل التوريد .

- وسائل الاتصال .

- المخازن .

- البيانات والمعلومات .

10) يعتبر الترميز السلعي BC أحد وسائل الاتصال الحديثة ، وتظهر أهميته في :

- العمليات التسويقية .

- العمليات التخزينية .

- أعمال اللوجستك .

- جميع ما ذكر .

11) الخطوط السوداء المتقاربة أو المتباعدة التي توجد على اغلفة البضائع (مثل الخطوط السوداء الموجودة على غلاف قارورة ماء نوبا) تشير الى : (المحاضرة المسجلة عند 23:23)

- مكان التصنيع .

- التسعير .

- الترميز السلعي .

- تاريخ الصلاحية .

12) يساهم الترميز السلعي BC في :

- التقدم التكنولوجي .
- سرعة انتقال المعلومات .
- استلام النقود .
- تسريع عملية محاسبة الزبائن .
- جميع ما ذكر .

13) من أهم خصائص الترميز السلعي :

- سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع .
- سهل متابعة حركة المواد، والتعرف على أماكن تواجدها .
- سهل الترصيد والترحيل والمراقبة في المخازن والمعارض الخارجية .
- سهل مراقبة العمل من أماكن ثابتة .
- سهل متابعة عملية الشحن والتوزيع .
- سهل سرعة محاسبة الزبائن وتسيير طوابير المتبضعين .
- سهل الاستدلال على موقع البضائع (الحاويات) في الموانئ .
- سهل متابعة إجراءات التسليم .
- جميع ما ذكر .

14) تحديث الأجهزة واستخدام المعرفة الحديثة تساعد المستخدم (البائع) في :

- زيادة الطاقة الإنتاجية .
- كسب ميزة تنافسية .
- كلاهما أ و ب .
- لا شيء مما ذكر .

15) من أهم مميزات الترميز السلعي BC :

- يقلل الأخطاء عند التسلم والاستلام والمبادلة أو شحن المنتجات .
- يُميز بين أحجام العبوات وصفاتها .
- يؤثر الـ BC على شكل العبوة والناحية الجمالية لها .
- يسمح بنقل مقدار كبير من المعلومات فوق بعضها البعض في عمود الرمز .
- يبلغ عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم التزويد أو الإحلال .
- يظهر الأصناف التي اقتربت من مخزون الأمان لتأمين تدفقها أو تصنيعها .
- جميع ما ذكر .

16) يؤثر الترميز السلعي على شكل العبوة والناحية الجمالية لها وقد عولجت عن طرق اختصار الرموز

عبر استخدام الرمز :

- BC .

- متعدد الأبعاد .

- ثلاثي الابعاد .

17) الادارة المسؤولة عن تأمين تدفق المادة من المصدر الى الجهة المستهدفة (من نقطة الأصل إلى نقطة الاستهلاك) . هي : (المحاضرة المسجلة عند 27:00)

- إدارة المواد .

- إدارة المخزون .

- إدارة التصنيع .

- إدارة العملاء .

18) تبرز أهمية إدارة تدفق المواد عندما :

- تعتبر العامل الرئيس في تنظيم وسائل الإنتاج .

- تساعد على رفع كفاءة العملية التصنيعية .

- تخفض كلف الانتاج .

- تستخدم مرونة التسعير كأداة تنافسية .

- جميع ما ذكر .

19) العلاقة بين التكلفة والتسعير (السعر) علاقة : (المحاضرة المسجلة عند 29:00)

- تكاملية .

- عكسية .

- طردية .

- تفاضلية .

20) إنسيابية المواد في عملية إدارة التوريد/ اللوجستك تبدأ على التوالي من :

- العمليات - التوزيع - الزبائن - المجهزين - التوريد .

- المجهزين - التوريد - العمليات - التوزيع - الزبائن .

- التوزيع - الزبائن - العمليات - المجهزين - التوريد .

- الزبائن - التوزيع - العمليات - المجهزين - التوريد .

21) إنسيابية المعلومات المطلوبة في عملية إدارة التوريد/ اللوجستك تبدأ على التوالي من :

- المجهزين - التوريد - العمليات - التوزيع - الزبائن .

- العمليات - التوزيع - الزبائن - المجهزين - التوريد .

- الزبائن - التوزيع - العمليات - المجهزين - التوريد .

- التوزيع - الزبائن - العمليات - المجهزين - التوريد .

22) من أنواع النقل المستخدمة في ادارة الموارد :

- النقل المنتظم . (يستخدم عندما يوجد لدينا حركة نقل كافية سواء في حالة الاستخدام أو الاستغلال .

- النقل شبه المنتظم . (هو مزج من النقل المنتظم وغير المنتظم)

- النقل غير المنتظم . (يستخدم مع كميات مختلفة ، وظروف استثنائية)
- جميع ماذكر .

(23) من أهم خصائص النقل المنتظم : (كلمة خصائص تعني المميزات والعيوب)
- يحقق الجدوى الاقتصادية للنقل .
- تتضاعف الكلفة بسبب استخدام وسيلة النقل باتجاه واحد (الاستغلال الناقص) .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(24) موقع تفوق ثابت أو مستمر يفوق المنافسين في فترة تفضيل المستهلك ، والتي قد يتم إنجازها أو إحرارها من خلال اللوجستك". يشير الى :
- القدرة الانتاجية .
- الميزة التنافسية .
- تلبية رغبات وحاجات الزبائن .
- الشركة .

(25) من أهم قواعد النجاح في الأسواق / المثلث التنافسي 3Cs :
- الزبائن .
- المنافسين .
- الشركة .
- جميع ماذكر .

(26) في المثلث التنافسي لقواعد النجاح في السوق العلاقة بين الزبائن والمنافسين وكذلك العلاقة بين الزبائن والشركة هي علاقة توضح :
- قيادة الكلفه .
- حجم الطلب .
- قيادة القيمة .
- المركز التنافسي .

(27) في المثلث التنافسي لقواعد النجاح في السوق العلاقة بين المنافسين والشركة هي علاقة تشير الى :
- حجم الطلب .
- قيادة الكلفه .
- المركز التنافسي .
- لا شيء مما ذكر .

(28) النجاح التجاري والإنتاج المثالي يأتي من :
- ميزة التكاليف .
- ميزة القيمة .

- ميزة التكاليف وميزة القيمة معاً .

- الميزة التنافسية .

(29) الميزة التي تقود إلى حصة أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة والتي تظهر بشكل أكبر في منحنى الخبرة الذي يعتبر إمتداد لفكرة منحنى التعلم هي :

- ميزة التكاليف .

- ميزة القيمة .

- الميزة الإنتاجية .

- الميزة التنافسية .

(30) تشير الحقائق التسويقية إلى أن المستهلك لا يشتري المنتج من أجل ذلك المنتج فحسب ، بل أنه يشتري المنافع سوا الملموسة أو غير الملموسة . هذه العبارة تشير إلى مفهوم :

- ميزة القيمة .

- الميزة التنافسية .

- الميزة الإنتاجية .

- العرض والطلب .

(31) يتم إضافة قيمة تفاضلية للمنتج بالاعتماد على مدخل تجزئة السوق عندما نرغب في الحصول على :

- الميزة التنافسية .

- الميزة الإنتاجية .

- ميزة الكم والكيف .

- ميزة القيمة .

(32) يمكن الحصول على خط قيادة الكلفة من خلال :

- أقتصاديات حجم المبيعات .

- قوة القيمة .

- إدارة اللوجستك .

- لا شيء مما ذكر .

(33) يمكن الحصول على مسار قوة القيمة من خلال :

- الميزة الانتاجية .

- إدارة اللوجستك .

- أقتصاديات حجم المبيعات .

- لا شيء مما ذكر .

(34) التحدي الاستراتيجي الذي تواجهه المنظمة لتحقيق الريادة والميزة التنافسية في السوق يأخذ المنظمة إلى :

- قيادة الكلفة .

- قيادة الخدمة .
- قيادة الكلفة والخدمة .
- لاشيه مماذكر .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة الثانية) سلاسل التوريد وخدمة الزبون
[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالملة عفانه]

(1) أساس نجاح المنظمة وزيادة حصتها السوقية هي :

- القوة الشرائية .
- قناعة الزبون .
- خدمة الزبون .
- الميزة التنافسية .

(2) من أهم خصائص خدمة الزبون :

- تمثل المرتبة الأولى في سلم أولويات المنظمات .
- تؤثر في دورة حياة المنتج .
- الإدارة الحديثة جعلت من الزبون وخدمته هدفها ومبتغاها .
- تعتبر مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك (الامداد) وكيفية أداء عمله .
- جميع ماذكر .

(3) تمثل قناعة الزبون تقييم شامل لكل عناصر :

- المنظمة .
- الانتاج .
- المزيج التسويقي (المنتج ، السعر ، الترويج ، التوزيع) .
- لا شيء مما ذكر .

(4) تتمثل خدمة الزبون لدى أغلب المنظمات الإنتاجية والخدمية بثلاثة اتجاهات : (المسجلة 4:40)

- وظيفة (النشاط) . مثل (تلبية الطلبات ، ومعالجة الشكاوي)
- مقاييس أداء محددة . مثل (القدرة على شحن الطلبات)
- فلسفة مشتركة بين النشاط ومقاييس الأداء . (وهي الاسلوب الافضل)
- جميع ماذكر .

(5) إن رؤية المنظمة لفلسفة خدمة الزبون على الأرجح تُعد وظيفة أساسية ذات منهجية :

- عالية .
- منخفضة .
- متوسطة .
- متذبذبة .

(6) مفهوم خدمة الزبون يشير الى :

- العملية التي تأخذ موقعها بين المشتري والبائع والشخص الثالث .

- العملية التي تنتج قيمة مضافة إلى تبادل المنتج أو الخدمة .
- العملية التي يمتد أثرها إلى العلاقات التعاقدية .
- جميع ما ذكر .

(7) الرؤيا العملية لخدمة الزبون تتمثل في :

- عملية إضافة قيمة مضافة ذات أهمية قي سلاسل التوريد .
- عملية إضافة قيمة مضافة ذات أهمية للمشتري .
- عملية إضافة قيمة مضافة ذات أهمية للبائع .
- عملية إضافة قيمة مضافة ذات أهمية لشخص الثالث (الوسيط) .

(8) يمكن التعرف على رضا الزبون عن الخدمة عن طريق :

- ابتسامة الزبون .
- أن يدرك أن هذا المنتج قد حقق له منفعة معينة .
- (أ + ب)
- لا شيء مما ذكر .

(9) الوسائل الناجعة لمفهوم التسويق الحديث تتطلب من الشركات :

- الربح والاحتفاظ بالزبائن .
- الحصول على زبائن جدد .
- كسب مال جديد .
- جميع ما ذكر .

(10) من الأمثلة على انواع خدمة الزبون :

- الشروط المالية وشروط الائتمان (البيع بالاجل بالتقسيط) .
- ضمان التسليم في فترة زمنية معينة .
- تجانس ممثلي المبيعات .
- تركيب المنتج .
- الصيانة المقنعة والمواد الاحتياطية للإصلاح .
- جميع ما ذكر .

(11) سياسة خدمة الزبون يجب ان تدار ب :

- قرار طويل الأمد .
- بكفاءة وذكاء عاليين .
- الإدارة العليا .
- حسب توقعات الزبون .

(12) برنامج خدمة الزبون هو قرار طويل الأمد يعد :

- بُغْيَةُ التَّنْفِيزِ الدَّقِيقُ لِتَوَقُّعَاتِ الزَّبُونِ .
- عِنْدَ الْحَاجَةِ .
- اسْتِرَاطِيًّا .
- لَا شَيْءَ مِمَّا ذَكَرَ .

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

- التعهد من الإدارة العليا .
- التغييرات الثقافية .
- تطوير المهارات الشخصية .
- الأنظمة والإجراءات .
- خطة رئيسة تبين التغييرات الداخلية للنهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون .
- جميع ما ذكر .

14) من عناصر خدمة الزبون :

- ما قبل الشراء . مثل (كشف توضيحي للعقد ، خدمات إدارية)
- أثناء الشراء . مثل (خدمات النقل والشحن ، وملائمة الطلب)
- بعد الشراء . مثل (التركيب ، والضمان ، والإصلاح ، ومعالجة الشكاوي) .
- جميع ما ذكر .

15) قواعد خدمة الزبون وفقا لاعتقاد الكتاب والباحثين تكمن في :

- خدمة الزبون كنشاط .
- خدمة الزبون كمقياس أداء .
- خدمة الزبون كفلسفة .
- جميع ما ذكر .

16) أفضل خدمة تقدم للزبون هي خدمة الزبون : (المسجلة 14:20)

- كنشاط .
- كمقياس أداء .
- كفلسفة . (خدمة تجمع بين النشاط ومقياس الاداء)
- لا شيء مما ذكر .

17) تعتبر خدمة الزبون كمهمة محددة ينبغي القيام بها من أجل :

- تلبية حاجات الزبون .
- الميزة التنافسية .
- الاستمرار .
- تطوير المهارات الشخصية .

18) يتم قياس خدمة الزبون من خلال :

- مقاييس أداء محددة .
- النسبة المئوية لتسليم الطلبات في وقتها .
- عدد الطلبات المعالجة .
- جميع ماذكر .

(19) المستوى الذي نشط خدمة الزبون من خلال التعهد الواسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات هو :

- خدمة المجتمع .
- خدمة الزبون كمقياس أداء .
- خدمة الزبون كنشاط .
- خدمة الزبون كفلسفة .

(20) المنظمات المعاصرة التي تركز على إدارة الجودة الشاملة يتناغم فيها :

- قناعة الزبون .
- خدمة الزبون كفلسفة .
- تلبية رغبات الزبون .
- لا شيء مما ذكر .

(21) تقع مسؤولية إدارة الجودة الشاملة على : (المسجلة 15:40)

- المنتج .
- العاملين .
- الزبائن .
- كل العاملين بالمنظمة .

(22) أدركت الشركات أن إدارة اللوجستك هي المفتاح الاساسي لتحسين كلا من : (المسجلة 16:00)

- الانتاجية والربحية .
- المنتج والسعر .
- الربحية والأداء التنافسي للمنظمة .
- سلاسل التوريد والتسويق .

(23) يشير مفهوم التسويق إلى قيادة الزبون والتطلع إلى :

- التنافسية .
- تلبية احتياجاته .
- زيادة الانتاجية .
- الربحية .

(24) إدارة اللوجستك تنبثق من عملية : (المسجلة 17:05)

- الشراء والتخزين .

- خدمة الزبون .
- التسويق .
- قيادة الزبون .

(25) تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى :

- قناعة المستهلك .
- تكامل الجهود .
- الربحية .
- جميع ما ذكر .

(26) يمكن للمنظمة السيطرة على العديد من عناصر خدمة الزبون وتحقيق ميزة تنافسية من خلال :

- إدارة سلاسل التوريد والتسويق .
- قيادة الزبون والتطلع إلى تلبية احتياجاته .
- تحسين الربحية والأداء التنافسي للمنظمة .
- لا شيء مما ذكر .

(27) يمكن أن ترتبط خدمة الزبون باللوجستك بأربعة أبعاد رئيسية منها :

- الوقت .
- الاعتمادية .
- الاتصالات .
- الملائمة .
- جميع ما ذكر .

(28) عمليات اللوجستك الناجحة تعطي درجة عالية للنجاح في فترات التوريد الموجه لـ :

- للإنتاج .
- لتلبية طلبات العملاء .
- للإنتاج أو لتلبية طلبات العملاء .
- لا شيء مما ذكر .

(29) يشتمل وقت دورة الطلب على أربعة عناصر رئيسية منها :

- وقت تنفيذ الطلب .
- معالجة الطلب .
- تهيئة الطلب .
- شحن الطلب .
- جميع ما ذكر .

(30) الوقت الذي يُنجز فيه الطلب من بدايته إلى نهايته اعتماداً على وسيلة الاتصال المستخدمة . يشير إلى :

- وقت تنفيذ الطلب .

- معالجة الطلب .

- تهيئة الطلب .

- شحن الطلب .

(31) العملية التي تشمل شيك الزبون ، وتحويل المعلومات إلى سجلات المبيعات ، وتحويل الطلب إلى ساحة المخزون وتحضير سندات الشحن . هي عملية :

- شحن الطلب .

- تهيئة الطلب .

- معالجة الطلب .

- لا شيء مما ذكر .

(32) تتم عملية تهيئة الطلب عن طريق :

- التعبئة .

- التغليف للشحن .

- التغليف الحماي .

- المناولة المخزنية .

- جميع ما ذكر .

(33) الوقت الممتد من تهيئة البائع المواد للنقل حتى تفرغها لدى المشتري . تعني :

- معالجة الطلب .

- تهيئة الطلب .

- شحن الطلب .

- وقت تنفيذ الطلب .

(34) الاعتمادية في خدمة الزبون تساعد على :

- خفض مستوى المخزون إلى الحد الأدنى إذا تم تثبيت فترة التوريد .

- تقليل التكاليف المخزنية .

- (أ + ب) .

- زيادة الانتاجية .

(35) من النقاط الواجب مراعاتها في الاعتمادية :

- فترة التوريد .

- التسليم السليم .

- الطلبات الصحيحة .

- جميع ما ذكر .

(36) إدراك متطلبات الزبائن المختلفة وتلبيةها استنادا لرغباتهم أو حجم مشترياتهم . تشير الى :

- الاعتمادية .
- الوقت .
- الملائمة .
- الاتصالات .

37) تقسيمات السوق تجعل من مدير اللوجستك متفهماً وقادراً على :

- زيادة الانتاجية .
- الاستمرارية .
- التدفق السلعي .
- تلبية متطلبات الزبائن بشكل اقتصادي .

38) تعزى الحاجة إلى الملائمة والتنوع ف مستوى خدمة اللوجستك الى الاختلاف في أهمية مستوى الخدمة وفقاً لاختلاف :

- أنواع الزبائن .
- سعر الطلب .
- حدة المنافسة السوقية .
- لاشيء مما ذكر .

39) يمكن أن يزداد مستوى الخدمة في ظل أجواء تزداد فيها.....

- حدة المنافسة السوقية .
- التكاليف .
- الارباح .
- قلة المنظمات .

40) تلجأ المنظمة لتوفير مستوى أدنى من الخدمة لخطوط إنتاجية ذات مستوى

- متدني من الربحية .
- مثالي .
- عالي من الربحية .
- أكثر أهمية .

41) بالإمكان تقديم سياسة خاصة لكل زبون (شركة) بحيث تتلائم مع : (المسجلة 28:15)

- مكانته .
- موقعه .
- أهميته .
- جميع ما ذكر .

42) الاخلال في السياسات الذي ينتج عن اتباع مسالك غير مبرمجة سيخلق مايسمى بـ :

- الاحترافية .

- الفوضى التشغيلية .

- الملائمة .

- لا شيء مما ذكر .

(43) الافراط في سياسات مستوى الخدمة سيعيق من تحقيق الأداء الأمثل لـ :

- الزبون .

- البائع .

- مدير اللوجستك .

- العاملين .

(44) لتحقيق الاداء الامثل يجب على مدير اللوجستك أن :

- يبحث عن الزبون .

- يقارن بين التكاليف والأرباح لكل حالة .

- يطبق اسلوب الثواب والعقاب .

- يقدم سياسة عامة لكل زبون .

(45) يجب على مدراء اللوجستك وضع عامل الملائمة (المنفعة) في الموقع الصحيح استنادا على :

- الخبرة .

- الكفاءة .

- التطلعات التشغيلية .

- قناعة الزبون .

(46) يمكن الحصول على خلق القيمة للزبون وما يتبع ذلك من مساندة وتدعيم للميزة التنافسية عن طريق :

- إيجاد مجهزين مفضلين للزبائن .

- خلق القيمة المضافة .

- تحسين قناعة الزبون .

- جميع ما ذكر .

(47) القيمة المضافة لزيادة أو تحسين قناعة الزبون تتحد بـ :

- المنفعة المكانية والزمانية .

- المنفعة الحيازية أو التملك .

- المنفعة الشكلية .

- جميع ما ذكر .

(48) استراتيجية واسعة في أداء الشركة المصممة تهدف إلى تحقيق أفضل الأرباح وبلوغ أعلى قناعة

للمستهلك عن طريق التركيز على مفاهيم محددة وتحليل دقيق لمجاميع الزبائن . تشير الى :

- قناعة الزبون .

- خدمة الزبون .

- إدارة العلاقة مع الزبون .

- خلق القيمة للزبون .

(49) يهدف نظام العلاقات مع الزبائن إلى :

- تفهم وتفاعل الزبائن بشكل مباشر أو غير مباشر .

- التفاعل في نظام العمل الداخلي .

- تقديم المنتجات وفقاً لطلب الزبون .

- جميع ما ذكر .

(50) للبدء بدورة علاقات الزبون فإن الشركة يجب أن تؤسس علاقات الزبائن مع المنظمة من أجل :

- معرفة نوع الزبائن .

- معرفة أماكن الزبائن .

- معرفة المنتجات والخدمات التي يستخدمها الزبائن .

- جميع ما ذكر .

(51) تلعب التكنولوجيا دوراً رئيسياً في نظام خدمة الزبون ، من حيث :

- توفير البيانات .

- تخزين البيانات .

- تكامل البيانات .

- جميع ما ذكر .

(52) يمكن الحصول على المعلومات من الزبائن عن طريق :

- الاستبانة .

- كروت الضمان .

- قوائم الشراء .

- سجلات الزبون .

- جميع ما ذكر .

(53) يمكن للمنظمة تصنيف زبائنها وفقاً لمعيار :

- الربح .

- الخدمة .

- المخاطرة .

- جميع ما ذكر .

(54) توسعت فلسفة إدارة العلاقة مع الزبون حتى أصبح الجزء الأكبر من الانتاج يعتمد على طلب الزبون

وجزء بسيط على :

- انخفاض الأرباح .

- توقعات المبيعات .

- قلة الكلف .

- أنواع الزبائن .

(55) لجأت بعض الشركات الى تطبيق طريقة إدارة العلاقة مع الزبون من أجل :

- تقليل التكاليف .

- زيادة الانتاجية .

- تعظيم ربحيتها .

- لا شيء مما ذكر .

(56) لجأت بعض الشركات من أجل تعظيم ربحيتها الى :

- الضغط على المصاريف الادارية والفنية .

- الاستغناء عن بعض الفعاليات التسوقية .

- خفض المخزون ومخاطر النقل والتقادم .

- تجنب تجميد جزء من رأس المال في المخزون .

- جميع ما ذكر .

(57) من العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استراتيجية إدارة خدمة الزبون :

- ولاء الزبون .

- قناعة الزبون .

- إدراك الزبون للقيمة .

- جميع ما ذكر .

(58) مفهوم ذاتي يؤدي لإطالة تفضيل الزبون لمنتج الشركة وتكرار شراؤه . يشير الى :

- قناعة الزبون .

- إدراك الزبون للقيمة .

- ولاء الزبون .

- خدمة الزبون .

(59) إدراك الزبون للقيمة تقاس من خلال :

- وجهات نظره تجاه المنظمة .

- الزبون .

- الارباح .

- الكفاءة الانتاجية .

(60) تبرز إدارة علاقات الزبون بحكم كونها عملية واسعة للشركة مقارنة بـ :

- المنتج .

- العائد .

- التكلفة .

- التسويق .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة الثالثة) القيمة وكلف التوريد

[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالمطلب عفانه]

(1) يشكّل المنظور الشامل لنظام التوزيع جزءاً أساسياً من :

- خدمة الزبون .
- سلاسل التوريد .
- تهيئة الطلب .
- التكلفة .

(2) تتمثل الوظائف الأساسية للتزويد وإدارة التوريد في :

- خدمة الزبون .
- النقل .
- عمليات الطلب .
- تدفق المعلومات .
- جميع ما ذكر .

(3) تتمثل الوظائف المساندة للتزويد وإدارة التوريد في :

- المخازن .
- مناولة المواد .
- الشراء .
- التغليف الحمائي .
- جميع ما ذكر .

(4) تتضارب أهداف بعض وحدات المنظمة المختلفة مع أهداف الإدارات الأساسية في المنظمة مثل إدارة الإنتاج، والمالية، والمبيعات بسبب :

- قلة الخبرة .
- عدم تحدد الشركة مسؤولاً عن أعمال التوزيع .
- التقادم .
- عدم تلبية رغبات الزبائن .

(5) الوظائف في العديد من الشركات مجزأة وقد لا تحدد الشركة مسؤولاً عن أعمال التوزيع مما يؤدي إلى :

- عدم تدفق الإنتاج بشكل يحقق أهداف الشركة .
- أمكانية التوزيع .
- قناعة الزبون .
- خفض كلف التوزيع .

(6) عبر إدارة سلاسل التوريد تقوم المنظمات الكبيرة بتأسيس أقسام مستقلة مسؤولة عن :

- الزبون .
- التغليف .
- أنشطة الإمداد .
- أعمال التوزيع .

(7) يبرز مفهوم التكلفة الكلية كونها جزء من

- إدارة سلسلة التوريد والتزويد .
- المزيج التسويقي .
- الأرباح .
- لا شيء مما ذكر .

(8) المفهوم الذي يستوجب القيام بتشخيص الأنشطة التي تحقق أفضل علاقة بين الأرباح والتكاليف بغية تحقيق نظام التوزيع المادي بشكله المتكامل . هو مفهوم :

- التكلفة الكلية .
- الموازنة .
- حجم الطلب .
- الخدمة .

(9) تلعب وسائل التوزيع المادي دوراً مهماً في :

- تحسين خدمة الزبائن .
- خفض كلف التوزيع .
- توليد المنافع المكانية والزمانية .
- تحديد التكاليف .

(10) يمكن تحديد أنشطة اللوجستك والإمداد بالشكل الذي يحقق أعلى ربح عن طريق :

- عدم الاحتفاظ بالزبائن القدامى .
- خفض التكاليف .
- السيطرة على كلف الشحن .
- تحسين خدمة الزبائن .

(11) تلعب وسائل التوزيع المادي دوراً مهماً في تحديد التكاليف عن طريق :

- القدرة على تحسين عمليات التسليم .
- تقليل المخزون إلى الحدود الدنيا .
- استثمار الفائض من الاموال في المجالات الاخرى .
- جميع ما ذكر .

(12) تتميز منظمات العالم الصناعي بخصائص منها :

- ترتبط بشركات امداد أو تزويد عبر تعاقدات طويلة الاجل .

- ترتبط بشبكة داخلية ممثلة في الترميز السلعي BC .
- تلقي طلبات الزبائن والموردين عبر الانترنت .
- جميع ماذكر .

(13) امتدت وظائف التوريد للقيام بدور

- العلاقات العامة .
- تقديم خدمات النقل للموظفين .
- توزيع المنتجات .
- جميع ماذكر .

(14) عندما يتم اسناد وظائف التوريد الى جهات أخرى قادر على تنفيذها فإنه يسمح للشركة الام بـ : (المسجلة 14:22)

- المتابعة .
- التفرغ للمهام الاكثر تعقيداً .
- المنافسة .
- لا شيء مما ذكر .

(15) تتعدد أنماط كلف التوريد وفقاً للمراحل التي تمر بها عملية

- خفض كلف التوزيع .
- الانتاج .
- التسويق .
- التوريد والتوريد .

(16) من أنماط كلف التوريد.....

- تكلفة الطلب والاتصال .
- تكاليف المناولة أو نقل المخزون .
- تكاليف النقل .
- تكاليف المخازن .
- تكاليف معالجة الطلب والمعلومات .
- جميع ماذكر .

(17) من المشكلات التي تواجه التشغيل في إدارة اللوجستك :

- القرارات المأخوذة غالباً في مجال واحد .
- التغيرات في جداول الإنتاج .
- التذبذبات في المخزون السلعي للمواد تامة الصنع .
- جميع ماذكر .

(18) تعتبر المشاكل المصاحبة لعملية التوزيع المادي من المشاكل الضخمة ذات التأثير على :

- الزبون .
- إدارة اللوجستك .
- إجمالي الكلف .
- توازن الأسعار وثباتها .

(19) من اهم الوظائف التي تؤثر على اجمالي كلف اللوجستك :

- وضع الطلب والاتصال .
- إدخال الطلب .
- التحقق من الرصيد الدائن .
- التوثيق .
- اختيار الطلب .
- التوزيع .
- إصدار القوائم / التسليم والاستلام .
- جميع ما ذكر .

(20) الوظائف التي تؤثر على اجمالي كلف اللوجستك هي عبارة عن :

- كلف مركبة .
- كلف ثابتة .
- كلف متغيرة .
- كلف مباشرة .

(21) مفهوم تحليل اجمال الكلف يتمثل في :

- أن طبيعة اللوجستك تشبه الحجر الذي يرمى في البركة .
- تسهم قرارات اللوجستك بتوليد كلف مناسبة أو ملائمة .
- أن التغير في إجمالي الكلف يسبب تغيير في النظام .
- جميع ما ذكر .

(22) إضافة المزيد من المخازن إلى شبكات التوزيع سيُجلب لنا تغييرات في :

- النقل .
- استثمارات المخزون .
- الاتصالات .
- جميع ما ذكر .

(23) من مبادئ تكلفة اللوجستك :

- يجب أن تحتل المرتبة الأولى في التركيز .
- تدفق المواد بانسيابية .
- تقسيم أوتجزئة السوق .

- تطبيق الدور الاستراتيجي في استخدام التوزيع المادي .
- دعم الميزة التنافسية للمنظمة .
- جميع ماذكر .

(24) ضمن مبادئ تكلفة اللوجيستك زيادة القدرة في التركيز على النظام الذي يتحدد جوهره من خلال :

- توفير الكلف .
- خدمة الزبون .
- الربحية .
- تدفق المواد .

(25) الركيزة الأساسية الأولى في كلف اللوجستك والتي تعد مرآة النظام هي :

- خدمة الزبون .
- تدفق المواد .
- توفير الكلف .
- تحليل الإيرادات .

(26) عند تدفق المواد في نظام اللوجستك لا بد من مراعاة :

- أن يعرف النظام الكلف الناتجة عن خدمة الزبون .
- أن يكون النظام قادرا على توفير الكلف وتحليل الإيرادات .
- أن يتم الاستفادة من تقسيمات السوق .
- جميع ماذكر .

(27) ضمن مبادئ تكلفة اللوجستك برزت في الفترة الأخيرة فكرة التقسيم المستند على :

- الولاء .
- الربحية .
- مقدار نمو السوق أو الزبون .
- جميع ماذكر .

(28) المهمة في بيئة اللوجستك يمكن تعريفها حسب :

- نوع السوق .
- نوع المنتجات .
- نوع القيود تكاليف أو خدمة .
- جميع ماذكر .

(29) التوزيع المادي له دور استراتيجي ينعكس على المنظمة في تحقيق : (المسجلة 23:38)

- الربحية .
- التناغم .

- الميزة التنافسية للمنظمة .

- تقليل الكلف .

(30) العلاقة بين التسويق واللوجستك هي علاقة

- طردية .

- عكسية .

- تبادلية .

- توافقية .

(31) التسويق يهدف الى تعظيم الارباح بينما اللوجستك يهدف الى

- تلبية رغبات الزبون .

- تخفيض التكلفة وبالتالي يمكن تعظيم الارباح .

- زيادة الانتاجية .

- توليد المنافع المكانية والزمانية .

(32) الدور الاستراتيجي للتوزيع يتمثل في :

- تحسين خدمة الزبائن .

- خفض كلف التوزيع .

- توليد المنافع المكانية والزمانية .

- توازن الأسعار وثباتها .

- التأثير على قرارات القنوات التوزيعية .

- السيطرة على كلف الشحن .

- جميع ما ذكر .

(33) الزبون يتوقع ال 7Rs في التعامل الفعال مع :

- المنتج .

- اللوجستك .

- الارباح .

- سياسة المنظمة .

(34) ضمن تحسين خدمة الزبائن عندما تكون المبيعات أكبر والمردودات اقل فإن ذلك يسهم في :

- الولاء .

- التكرار الشرائي .

- أستقطاب زبائن جدد .

- جميع ما ذكر .

(35) عندما يعود إلينا زبائننا، ولا ترجع إلينا منتجاتنا ، هو شعار الجودة لدى شركة :

- أيفون .

- موتورلا .

- ايكيا .

- سيمنس .

(36) تستطيع الشركة خلق القيمة لسلسلة التوزيع بالاعتماد على :

- عمليات تطوير المنتجات .

- خدمة الزبائن .

- زيادة عقود التوريد .

- جميع ما ذكر .

(37) كثيراً من المنتجات الجيدة فقدت قناعة الزبون بها نتيجة :

- سوء نظام توزيعها .

- عدم مصداقيتها بامداد البضائع في الوقت المناسب .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

(38) عمدت الشركات في الآونة الأخيرة على إيجاد مراكز توزيع قريبة من أسواقها من اجل :

- تسهيل عملية الامداد .

- تخفيض التكلفة .

- تخفيض رأس المال المجمد في المخزون .

- زيادة الدوران الفاعل لرأس المال .

- جميع ما ذكر .

(39) ساهمت زيادة شركات نقل الأحجام المنقولة ذات الحمولة الاكبر في :

- خفض كلف التوزيع .

- تخفيض تكلفة الوحدة الواحدة .

- (أ + ب) .

- زيادة المبيعات .

(40) يتم تخفض كلف النقل البري عن طريق :

- تخفيض تكاليف الوقود المستهلكة .

- استخدام المقطورة الأقل تكلفة .

- مساهمة النقل الأخضر في حماية البيئة من التلوث .

- جميع ما ذكر .

(41) تقدم بعض المنظمات الخدمة الآلية لزبائنها كتقديم الأطعمة والمشروبات وآلات الصرف الالي ATM

بغية اضافة :

- منافع مكانية وزمانية .

- منفعة زمانية .

- منفعة مكانية .

- منفعة خاصة .

(42) نقل المنتجات من أماكن إنتاجها إلى أماكن استهلاكها مغايرة في المناخ والزراعة يهدف إلى تحقيق :

- منفعة زمانية ومكانية للزبائن .

- منفعة زمانية .

- منفعة مكانية .

- لا شيء مما ذكر .

(43) توازن الأسعار وثباتها يعتمد على :

- الإمداد المنتظم والمستمر .

- توازن الطلب .

- أسعار مستقرة نسبياً .

- جميع ما ذكر .

(44) الحالة التي لا يسود فيها سوق البائع أو المشتري بالشكل المطلق والذي يؤثر في الأسعار ارتفاع أو

انخفاضاً . تشير إلى :

- توازن الأسعار وثباتها .

- خفض كلف التوزيع .

- تحسين خدمة الزبائن .

- السيطرة على كلف الشحن .

(45) تلجأ بعض الشركات لسحب الفائض من معروضاتها في السوق لعرضه في سوق آخر بهدف الوصول إلى

:

- التوازن السوقي .

- الربحية .

- الميزة التنافسية .

- تنوع الزبائن .

(46) يهدف التوازن السوقي إلى :

- تنوع المنتجات .

- خدمة الزبون .

- استقرار الأسعار .

- لا شيء مما ذكر .

(47) من طرق التوزيع التي تستخدمها الشركات :

- التسويق المباشر .

- التسويق غير المباشر (القنوات التوزيعية) .

- (أ + ب)

- لا شيء مما ذكر .

48) ضمن طرق التوزيع المستخدمة في الشركات طريقة القنوات التوزيعية المتمثلة في :

- السماسرة .

- الوكلاء .

- الوسطاء .

- تجار الجملة .

- جميع ما ذكر .

49) أفضل شركات الشحن والتفريغ هي التي تتقيد بمواعيد الشحن والوصول إلى :

- العميل .

- نقطة التسليم .

- الربحية .

- الميزة التنافسية .

50) شركات الشحن ترتبط بعلاقات تجارية ومصالح تبادلية مع

- المنتجين .

- الزبائن .

- المنافسين .

- الموردين .

51) معظم التجار في الدول النامية يعتمدون في استيرادهم على طريقة :

- الانترنت .

- البيع بالاجل .

- التكلفة وأجور الشحن .

- لا شيء مما ذكر .

52) مديري الشحن في الشركات الإنتاجية يجب أن يتمتعون بمهارات عالية منها :

- الدقة .

- السرعة .

- التقيد بوقت الاستلام .

- توفر وسيلة الشحن وكلف الشحن .

- جميع ما ذكر .

53) عندما يكون الحجم كبيراً والوزن صغيراً فإن أجور الشحن تحتسب على أساس :

- الوزن .
- الكفاءة .
- الحجم .
- العرض والطلب .

(54) عندما يَكُون الحجم صغير والوزن كبير فإن أجور الشحن تحتسب على أساس :

- الوزن .
- الحجم .
- العرض والطلب .
- الكفاءة .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة الرابعة) اللوجستك ومطابقة التوريد مع الطلب .
[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالملة عفانه]

(1) من أولويات إدارة اللوجستك :

- مطابقة التوريد مع الطلب .
- تطوير الجودة .
- اختيار السعر المناسب للشراء .
- لا شيء مما ذكر .

(2) تعتبر الجودة ركناً أساسياً في :

- مطابقة التوريد مع الطلب .
- إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد .
- تطوير المنتج .
- اختيار السعر المناسب .

(3) تطورت مفاهيم وفلسفة الجودة على مر العصور وصولاً إلى مفهوم :

- إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد .
- إدارة الجودة الشاملة (TQM) .
- إدارة المشروع .
- إدارة الزبائن .

(4) كان التركيز في المراحل الأولى في الماضي على جودة :

- المنتج النهائي .
- العملية .
- الخدمة .
- الموارد .

(5) أصبح التركيز في الوقت الحاضر على جودة :

- الموارد .
- الخدمة .
- العملية .
- لا شيء مما ذكر .

(6) يمكن ضبط ومراقبة جودة العملية من خلال :

- تقليل نسبة العيوب .
- إدارة اللوجستك .

- التركيز على رغبات وطموحات الفبة المستهدفة .
- لا شيء مما ذكر .

- (7) من مرتكزات نظام إدارة الجودة الشاملة :
- تتطلب جهوداً كبيرةً طويلةً المدى .
 - التركيز على رغبات وطموحات الفبة المستهدفة .
 - العمل بروح الجماعة .
 - الرؤيا طويلة الأمد .
 - تكامل الوظائف داخل المنظمة .
 - جميع ما ذكر .

- (8) مفهوم إدارة الجودة الشاملة يشير الى :
- تفاعل المدخلات لتحقيق جودة عالية للمخرجات .
 - فلسفة إدارية تهدف لتحقيق التحسين المستمر في جودة أداء العمليات والمنتجات والخدمات في المنظمة
 - نهج استراتيجي لتصنيع وتقديم الخدمة الأفضل .
 - جميع ما ذكر .

- (9) تعتمد فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ منها : (المسجلة : 7:28)
- رضا الزبائن .
 - فرق العمل .
 - التحسينات المستمرة .
 - جميع ما ذكر .

- (10) تشمل البنى التحتية لنظام إدارة الجودة الشاملة على :
- القيادة .
 - التخطيط الاستراتيجي .
 - إدارة البيانات والمعلومات .
 - العملية الإدارية .
 - إدارة التوريد .
 - إدارة الموارد البشرية .
 - جميع ما ذكر .

- (11) تلعب دوراً بارزاً في تطبيق نظام إدارة الجودة الشاملة وتعتبر جزءاً حيوياً من الحياة الثقافية للمنظمة :
- المخرجات .
 - البيانات .
 - الثقافة .
 - المعلومات .

- 12) من أهم المبادئ الحيوية لثقافة الجودة الشاملة :
- المعرفة الحقيقية لحاجات المستهلكين من المخرجات .
 - عمل الأشياء الصحيحة .
 - تحسين وتطوير أنظمة العمليات .
 - العمل على رفع دافعية الأفراد .
 - جميع ما ذكر .

- 13) مفهوم إدارة الجودة الشاملة يشير الى :
- تضافر الجهود الجماعية .
 - القبول الجماعي لفلسفات إدارة الجودة الشاملة .
 - المساهمة الجماعية للعاملين والزبائن .
 - التحسين المستمر للعمليات والمنتجات .
 - تحقيق رضا الزبائن .
 - تدعيم القدرة التنافسية للمنظمة .
 - تحسين فاعلية ومرونة المنظمة .
 - جميع ما ذكر .

- 14) تتطلب إدارة الجودة الشاملة تحقيق :
- الربح .
 - ثورة ثقافية .
 - رضا العاملين .
 - إعادة هيكلة المنظمة .

- 15) يتكون مصطلح إدارة الجودة الشاملة من :
- جودة .
 - شاملة .
 - إدارة نظام الجودة .
 - جميع ما ذكر .

- 16) تقوم إدارة الجودة الشاملة على :
- التشخيص المبكر للانحرافات .
 - التحقق من مطابقة المنتج للمواصفات .
 - ليست بالعلاج الناجح لجميع أمراض أو مشاكل الإنتاجية .
 - تقدم أساليب وأنماط التغيير الضرورية .
 - التركيز على الاجراءات .
 - تحسين جودة العمل بغيرة تحسين أداء المنظمة .
 - تفعيل برامج التدريب والإعداد للعاملين .

- جميع ماذكر .

(17)ليست بالعلاج الناجح لجميع أمراض أو مشاكل الإنتاجية .
- الثقافة .

- إدارة الجودة الشاملة .

- سلاسل التوريد .

- توفير ظروف عمل ملائمة .

(18) يتم التركيز في إدارة الجودة الشاملة على :

- العاملين .

- المخرجات .

- الاجراءات (الخطوات) .

- المدخلات .

(19) يتم التركيز في إدارة الجودة الشاملة على الاجراءات من أجل :

- تحسين جودة العمل .

- تفعيل برامج تدريب العاملين .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

(20) من عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة (الأنظمة الفرعية) :

- عملية الجودة .

- التكنولوجيا .

- الهيكل التنظيمي .

- الافراد .

- الاعمال (الوظائف) .

- جميع ماذكر .

(21) من إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة :

- التنظيم .

- الالتزام الإداري .

- تغيير الثقافة .

- جميع ماذكر .

(22) جهد جماعي يقوم على تنظيم جميع العاملين والإدارات في المنظمة ككل . يشير ذلك الى :
(المسجلة 15:55)

- التنظيم .

- الالتزام .

- الجودة .

- التخطيط .

(23) للالتزام الإداري يشير إلى التزام عملي من :

- الزبائن .

- الادارة العليا .

- المشرفين .

- المنافسين .

(24) تتطلب الجودة الشاملة بشكل عام :

- جهد جماعي .

- نظام إداري جديد .

- أداء فارق .

- جميع ما ذكر .

(25) تتطلب الجودة الشاملة في المراحل المبكرة من عملية تنفيذ النظام :

- جهد جماعي .

- نظام إداري جديد .

- أداء فارق .

- الالتزام .

(26) إن الرغبة الصادقة في قبول التغيير سوف تحقق لنا :

- الجودة .

- التنظيم .

- الالتزام المطلوب .

- الربحية .

(27) نظراً لكون نظام إدارة الجودة الشاملة نظام جديد ظهر ما يسمى :

- مقاومة التغيير الثقافي .

- التطوير .

- التنوع .

- لا شيء مما ذكر .

(28) من اسباب مقاومة التغيير التنظيمي داخل المنظمة (الجودة الشاملة) : (المسجلة 18:35)

- فقدان السيطرة على الأداء .

- أملاك الشعور بتأدية الأشياء بطريقة مختلفة .

- الشعور بعدم اليقين .

- عدم قدرة الفرد على الاندماج .
- جميع ماذكر .

(29) يمكن تخطي مشكلة مقاومة التغيير لادارة الجودة الشاملة عن طريق :

- فتح باب الحوار مع العاملين .
- فتح باب التشاور مع العاملين .
- حل المسائل المتعلقة بتنفيذ إدارة الجودة الشاملة .
- جميع ماذكر .

(30) لا بد أن نحدث تغيير ثقافي داخل المنظمة لكي يتبنى الافراد العاملين نظام : (المسجلة 19:40)

- الاندماج .
- إدارة الجودة الشاملة .
- العمل بروح الفريق الواحد .
- لاشيئ مماذكر .

(31) من العوامل المؤدية إلى تحسين الجودة :

- التركيز على دراسات وأبحاث السوق .
- رفع كفاءة هندسة العمليات وتصميم المنتج .
- كفاءة الشراء وعمليات اختيار الموردين .
- تفعيل دور إدارة الموارد البشرية .
- الإدارة الفاعلة للإنتاج .
- تفعيل عمليات الفحص والتفتيش للمنتجات والخدمات .
- العمل على تقديم الخدمة للمستهلك بجودة عالية .
- جميع ماذكر .

(32) المشاركة المبكرة لكل من التوريد والشراء تلعب دوراً رياداً في :

- تطوير أنظمة سلاسل التوريد .
- تطوير المنتج .
- (أ + ب) .
- لاشيئ مماكر .

(33) تلعب المشاركة المبكرة لكل من التوريد والشراء دوراً رياداً في تطوير أنظمة سلاسل التوريد ، وذلك

- بحكم المزايا العديدة التي تحققها المنظمة والمتعلقة بمفهوم
- الكلف والجودة والتطور والابتكار .
- الجودة .
- التطوير .
- الابتكار .

34) الشراء يلعب دوراً مهماً في عملية :

- اختيار مصادر التوريد .
- إدارة التوريد بحد ذاته .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

35) تتميز مشاركة الشراء في تطوير المنتج بـ :

- تحسين الموقف الاستراتيجي للمنظمة .
- تطوير المنتج لإيجاد واستمرار الميزة التنافسية للمنظمة .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

36) مساحات مشاركة الشراء في تطوير المنتج تشتمل على :

- إدارة التطوير .
- إدارة العلاقات مع المورد .
- إدارة المشروع .
- إدارة المنتج (السلع والخدمات) .
- جميع ما ذكر .

37) أدى تطور الأساليب الحديثة من البرمجيات في إدارة المواد الى :

- تقليل مدة التوريد .
- اختزال مستويات المخزون .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

38) من الأساليب الحديثة للبرمجيات والمستخدمه في إدارة الموارد :

- تخطيط المتطلبات المادية MRP .
- الجدولة الآنية JIT .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

39) يعتمد تصنيف الموجودات المخزنية على :

- الحالة قيد الدراسة .
- تقليل مدة التوريد .
- الجدولة الآنية JIT .
- لا شيء مما ذكر .

40) يمكن تصنيف الموجودات في المنظمات الصناعية بناء على :

- المواد الأولية والخام .
- الأجزاء نصف المجمع .
- المنتجات النهائية .
- المواد المستهلكة .
- جميع ما ذكر .

41) يمكن تصنيف المخزون وفقاً لعدة معايير من حيث :

- الأهمية .
- معدلات الطلب .
- قيمة المخزون .
- جميع ما ذكر .

42) يمكن تصنيف المخزون من حيث الأهمية وفقاً لمفردات (لوحات) : (المسجلة 28:55)

- الحيوية . (يؤدي فقدانها إلى توقف عمل الآلة بالكامل)
- الاحتياطية . (لا يؤدي نفاذها إلى توقف نظام التشغيل) .
- المساعدة . (المواد الاحتياطية، وقطع الغيار)
- جميع ما ذكر .

43) يمكن تصنيف المخزون من حيث معدلات الطلب وفقاً لمفردات (لوحات) :

- معدلات طلب عالي .
- معدلات طلب منخفض .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

44) يمكن تصنيف المخزون من حيث قيمة المخزون وفقاً لمفردات (لوحات) : تنوية (يوجد خطأ بالمحتوى وتم تصحيحه في المحاضرة المسجلة عند الدقيقة (31:12)

- المجموعة A : (باهظة الثمن و بأعداد قليلة وتشكل من 60 - 70 % من مجموع القيمة الكلية للمخزون)
- المجموعة B : (متوسطة الثمن و بأعداد متوسطة وتشكل من 20 - 30 % من مجموع القيمة الكلية للمخزون)
- المجموعة C : (رخيصة الثمن و بأعداد كبيرة وتشكل من 10 - 20 % من مجموع القيمة الكلية للمخزون)
- جميع ما ذكر .

45) يمكن تصنيف المخزون لأغراض استخدامات سلسلة التوريد الى :

- المخزون الأولي .
- المخزون المساند .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

46) مستويات مصادر التوريد تشمل على :

- المستوى الاستراتيجي .

- المستوى المرحلي / التشغيلي .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

47) ضمن مستويات مصادر التوريد المستوى الاستراتيجي ويتميز بـ :

- القرارات البعيدة الأمد .

- ربحية عالية .

- مخاطرة عالية للموردين .

- تمثل نقطة الختناق (عنق الزجاجة) ذات الربحية الأقل والمخاطرة العالية للتوريد

- إدامة سياسات الشراء على الأمد البعيد .

- توليد القيمة المضافة بهدف تحقيق الميزة التنافسية .

- جميع ما ذكر .

48) ضمن مستويات مصادر التوريد المستوى المرحلي / التشغيلي ويتميز بـ :

- القرارات غير الحرجة وقصيرة الأمد ذات المستوى الإداري الأدنى .

- توليد القيمة المضافة .

- الربحية الأقل والمخاطرة العالية .

- لا شيء مما ذكر .

49) يمكن تصنيف مصادر المعلومات والتوريد الى :

- المصادر الاستراتيجية .

- المصادر المرحلية/ التشغيلية .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

50) ضمن مصادر المعلومات والتوريد المصادر الاستراتيجية . وتهتم بـ :

- صنع القرارات الاستراتيجية للامد البعيد .

- صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية .

- استراتيجية الصنع أو الشراء .

- الشراكة مع الموردين .

- جميع ما ذكر .

51) ضمن مصادر المعلومات والتوريد المصادر المرحلية/ التشغيلية . وتهتم بـ :

- القرارات ذات المستوى الأدنى وعلى المدى القصير .

- المفردات ذات الربحية العالية والمخاطرة المنخفضة في آن واحد .

- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(52) تبدأ عملية جمع المعلومات المطلوبة بالتعرف على :

- المشترين .
- البائعين .
- الموردين .
- جميع ما ذكر .

(53) لا بد من التركيز على عدة أمور متعلقة بمصادر معلومات التوريد ومنها :

- قدرة الموردين .
- تقييم الموردين .
- معدلات التوريد .
- جميع ما ذكر .

(54) من مصادر المعلومات حول الموردين :

- الكتالوجات .
- الأدلة التجارية .
- الصفحات التجارية .
- قواعد البيانات الإلكترونية .
- جميع ما ذكر .

(55) قيمة السلعة أو الخدمة التي تقاس بالوحدة النقدية المعيارية المستخدمة . يطلق عليها.....

- العائد .
- الربح .
- الخسارة .
- السعر (الثمن) .

(56) أثبتت النظرية الاقتصادية بأن السعر المكافئ يشير إلى :

- نقطة التعادل بين الطلب والتوريد .
- الخروج من السوق .
- جني الأرباح .
- المضاربة .

(57) من أهم وظائف إدارة الشراء في البحث عن الموردين الكفؤ هي عملية :

- التعاقد .
- التفاوض .

- السمسرة .

- الوساطة .

(58) من الأمور التي يجري مناقشتها من قبل المورد عند التفاوض بُغية عقد الصفقة :

- موقف المورد في السوق (القوة والضعف) .

- طبيعة الطلب (درجة المرونة) .

- مستوى السوق .

- أسعار المنافسين .

- حاجة المورد إلى العرض .

- القيمة الاقتصادية للمشتري في الأمد الطويل (ديمومة الطلب ، وتسهيلات الدفع)

- موقع المنتج في دورة حياته .

- جميع ماذكر .

(59) من الأمور التي يركز عليها المشتري عند دراسة الأسعار (اختيار السعر المناسب للشراء) :

- موقف المشتري في السوق عندما يكون المورد احتكاري .

- مستوى المخاطرة .

- طريقة التسديد .

- عدد الموردين في السوق .

- أسعار المنافسين الآخرين .

- العلاقة ما بين السعر والقيمة .

- الفترة الزمنية التي يجري الاتفاق عليها بالسعر .

- السعر المعقول .

- الكميات الممكن شراؤها خلال مدة التفاقية .

- جميع ماذكر .

(60) عملية تجزبة سعر العطاء إلى عناصر أساسية لغرض تبرير المبلغ المدفوع أو المقترح . تعرف بـ :

- تحليل السعر .

- شروط الدفع .

- تقديرات الكلفة .

- الخصم .

(61) تحليل السعر يهدف الى :

- التأكد من أن السعر يعطي كلفة المنتج .

- يحقق الربح الهامشي .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

(62) تعتمد عملية تحليل السعر على :

- خبرة المشتري في مجال التكلفة .
- تقديرات الكلفة .
- المعلومات والبيانات المقدمة من قبل المورد .
- جميع ما ذكر .

(63) المعلومات والبيانات المقدمة من قبل المورد تختلف من وقت الى آخر بسبب :

- الكميات المشتراه (خصم الكمية) .
- شروط الجودة .
- شروط الدفع .
- شروط النقل .
- الزمن .
- جميع ما ذكر .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة 5 - الجزء الاول) اللوجستك وإدارة الشراء واختيار وتقييم الموردين .
[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبداللله عفانه]

- (1) المنتجات التي تُشترى من قبل الأفراد لتلبية احتياجات شخصية بهدف الاستخدام النهائي يطلق عليها :
 - المنتجات الموجهة لإعادة البيع .
 - المنتجات الصناعية .
 - المنتجات الاستهلاكية .
 - المنتجات التجارية .
- (2) المنتجات التي تُشترى من قبل المنظمات لأغراض إنتاج مواد أخرى بهدف تحقيق الربح . يطلق عليها :
 - المنتجات الصناعية .
 - المنتجات التجارية .
 - المنتجات الاستهلاكية .
 - لا شيء مما ذكر .
- (3) المنتجات التي تُشترى من قبل المنظمات لغرض إعادة بيعها وتحقيق الربح . يطلق عليها :
 - المنتجات الموجهة لإعادة البيع .
 - المنتجات الاستهلاكية .
 - المنتجات الصناعية .
 - المنتجات الربحية .
- (4) في مقرر مبادئ التوريد يتم التركيز على نوعين من المنتجات بحكم تأثيرهما على الأعمال اللوجستية وسلاسل التوريد هما :
 - المنتجات الاستهلاكية و المنتجات الصناعية .
 - المنتجات الصناعية و المنتجات الموجهة لإعادة البيع .
 - المنتجات الموجهة لإعادة البيع و المنتجات الاستهلاكية .
 - المنتجات الاستهلاكية و المنتجات الصناعية و المنتجات الموجهة .
- (5) من أنواع المنتجات الصناعية :
 - الوحدات الرأسمالية الاستثمارية .
 - مواد الإنتاج .
 - (أ + ب) .
 - لا شيء مما ذكر .
- (6) المفردات التي تعود إلى مجموعة الأصول الثابتة والتي يصعب تحويلها (المعدات ، الاجهزة الصناعية والمكتبية ، أدوات الانتاج ، ومعدات النقل ، والأثاث . تشير الى :
 - الوحدات الرأسمالية الاستثمارية .

- موارد الانتاج .
- السلعة .
- الخصوم .

(7) تنقسم الوحدات الرأسمالية الاستثمارية الى :

- السلع الرأسمالية .
- الأصول الرأسمالية .
- النفقات الرأسمالية .
- جميع ما ذكر .

(8) من أهم خصائص السلع الرأسمالية :

- تأخذ نمط الأصول الثابتة .
- تستخدم في الإنتاج .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(9) من أهم خصائص الأصول الرأسمالية :

- تستخدم في توليد العوائد .
- قدرات التوزيع والخدمات التي تمتلكها المنظمة لعدة سنوات .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(10) من أهم خصائص النفقات الرأسمالية :

- موجهة نحو شراء الأصول الإنتاجية الملموسة .
- الخدمة ما بعد البيع .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(11) من مزايا المعدات الرأسمالية :

- باهضة الثمن .
- تستخدم في الإنتاج وليست جزء من المنتج النهائي .
- تمويل بعيد الأمد .
- تخضع إلى معايير ضريبية خاصة .
- دعم الحكومة بالتمويل والشراء .
- تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات والعمالة .
- جميع ما ذكر .

12) تعتمد المعدات الرأسمالية في قرارات شراءها على أسس :

- المبيعات .
- المخرجات .
- العمالة .
- جميع ما ذكر .

13) تنقسم مواد الانتاج الى :

- المواد الخام .
- المواد نصف المصنعة والمواد تحت الصنع .
- الأجزاء والمكونات والوحدات المجمعة .
- جميع ما ذكر .

14) المواد الأولية التي تورّد مباشرة من الحقول الزراعية والصناعية تمثل :

- المواد الخام .
- المواد نصف المصنعة
- الأجزاء والمكونات والوحدات المجمعة .
- والمواد تحت الصنع .

15) المفردات المنتجة التي أجريت عليها بعض العمليات الإنتاجية . تشير الى :

- المواد نصف المصنعة والمواد تحت الصنع .
- الأجزاء والمكونات والوحدات المجمعة .
- المواد الخام .
- لا شيء مما ذكر .

16) المفردات التامة الصنع (المخرجات) والتي تستخدم كمدخلات لمصانع أخرى ولا تفقد شكلها الاولي عند المعالجة . تشير الى :

- المواد الخام .
- الأجزاء والمكونات والوحدات المجمعة .
- المواد نصف المصنعة والمواد تحت الصنع .
- لا شيء مما ذكر .

17) ضمن مواد الانتاج المفردات التامة الصنع تعني :

- البيانات .
- المدخلات .
- المعلومات .
- المخرجات .

18) تتميز الأجزاء والمكونات والوحدات المجمعة لموارد الانتاج بكونها :

- مفردات تامة الصنع .
- تمثل المخرجات .
- تستخدم كمدخلات لمصانع أخرى .
- لا تفقد شكلها الأولي عند المعالجة .
- جميع ماذكر .

(19) المسؤولية المباشرة لإدارة المشتريات وعملية الشراء تقع على :

- مدير المشتريات .
- كافة الدوائر والأقسام بالمنظمة .
- البائع .
- المورد .

(20) تمتلك إدارة المشتريات المسؤولية الرئيسية في تحديد المصادر المناسبة (الموردين) عن طريق :

- التوريد .
- الأسعار التفاوضية .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(21) اثبت الواقع الميداني والابحاث والدراسات الميدانية بأن حوالي 50 % من مبيعات الشركات تنفق على : (المسجلة 11:37) (وبختصار 50 % من المبيعات تنفق على المشتريات)

- شراء المواد الخام .
- المكونات والأجزاء .
- المواد الاستهلاكية .
- جميع ماذكر .

(22) تلعب إدارة الشراء دوراً كبيراً في :

- تقليل التكاليف .
- مرونة السعر .
- تلبية رغبات الزبائن .
- زيادة الأرباح .

(23) تزداد الارباح بزيادة المبيعات المرتبطة بانخفاض

- تكلفة الشراء .
- المبيعات .
- العائد .
- السوق .

(24) من أهداف (إدارة الشراء) المشتريات : (المسجلة 13:00)

- الكمية المناسبة
- الجودة .
- السعر المناسب .
- المورد (افضل خدمة) .
- تطوير وإدامة العلاقات مع الموردين .
- البحث عن الموردين الذين يَتمتعون بالقدرات المناسبة .
- جميع ماذكر .

(25) من الوظائف الأساسية للمشتريات :

- إعداد مواصفات المشتريات (الكمية، والجودة، والسعر، والتوريد الصحيح) .
- اختيار المورد المناسب .
- صياغة عملية التفاوض وشروط الشراء .
- إصدار وإدارة أوامر الشراء .
- جميع ماذكر .

(26) تحتوي دورة المشتريات على عدة الخطوات منها : من المهام الرئيسة لإدارة الشراء؟ (التعداد مهم)

- الخطوة الاولى : استلام طلبات الشراء .
- الخطوة الثانية : اختيار الموردين .
- الخطوة الثالثة : تحديد السعر المناسب .
- الخطوة الرابعة : إطلاق أو إصدار أمر الشراء (العرض الرسمي للشراء) .
- الخطوة الخامسة : المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد الاستلام .
- الخطوة السادسة : استلام المواد وقبولها .
- الخطوة السابعة : المصادقة (الموافقة) على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة .
- جميع ماذكر .

(27) العرض الرسم للشراء عند قبوله من قبل المورد يعتبر بمثابة :

- العقد الرسمي للتوريد .
- الموافقة .
- عملية التفاوض .
- الخدمة ما بعد البيع .

(28) ضمن خطوات دورة المشتريات الخطوة التي تلي خطوة استلام طلبات الشراء هي :

- تحديد السعر المناسب .
- إطلاق أو إصدار أمر الشراء .
- اختيار الموردين .
- استلام المواد وقبولها .

29) ضمن خطوات دورة المشتريات الخطوة التي تسبق خطوة المصادقة هي :

- استلام المواد وقبولها .
- إطلاق أو إصدار أمر الشراء .
- تحديد السعر المناسب .
- لا شيء مما ذكر .

30) طلبية الشراء تحتوي على :

- شخصية الجهة الطالبة .
- مواصفات المواد .
- الكمية ووحدة القياس .
- تاريخ التوريد المتوقع .
- أية معلومات ملحقة أخرى .
- جميع ما ذكر .

31) تقع مسؤولية اختيار الموردين على :

- إدارة المستهلك .
- إدارة المشتريات .
- إدارة التوريد .
- إدارة المنظمة .

32) المفردات الروتينية أو الجديدة التي تحتفظ بكشوفات الموردين المعتمدين لتأمينها هي تلك المفردات التي : (المسجلة 19:00)

- يجري طلبها لأول مرة .
- طلبها لاكثر من مرة .
- لم يسبق وان طلبت سابقاً .
- تم طلبها مسبقاً .

33) المفردات الروتينية التي يجري فيها البحث عن موردين جدد لتأمينها هي تلك المفردات التي :

- تم طلبها مسبقاً .
- يجري طلبها لأول مرة .
- لم يسبق وان طلبت سابقاً .
- لا شيء مما ذكر .

34) الطلب المحرر الذي يحتوي على جميع المفردات المطلوبة ، والذي تم إرساله إلى عدد كافٍ من الموردين لغرض تأمين تلك المفردات. يشير الى :

- العروض المقدمة .
- التخفيضات .

- نسبة المراجعة .

- لاشيء مما ذكر .

(35) مسؤولية المتابعة والتوريد^٦ تقع على عاتق :

- إدارة المخزون .

- إدارة الشراء (إدارة المشتريات) .

- إدارة المبيعات .

- الادارة الاشرافية .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة 5 - الجزء الثاني) اللوجستك وإدارة الشراء واختيار وتقييم الموردين .
[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالملطه عفانه]

(1) اتخاذ الإجراءات الضرورية عند الشعور بتذبذب الأسعار أو تغيير موعد التوريد . هي من مهمة :
- إدارة الجودة .
- إدارة المخزون .
- إدارة الشراء (إدارة المشتريات) .
- إدارة العمليات .

(2) من الإجراءات الضرورية لإدارة الشراء التي ينبغي إتخاذها عند الشعور بتذبذب الأسعار أو تغيير موعد التوريد :
- متابعة النقل .
- إيجاد المورد البديل .
- التعاون مع المورد لحل هذه المشكلة .
- إعادة جدولة العمليات .
- جميع ما ذكر .

(3) ضمن مسؤولية إدارة الشراء تقع مسؤولية جدولة العمليات على : المسجلة (30:00)
- إدارة المخزون .
- إدارة الشراء .
- إدارة الانتاج .
- إدارة العمليات .

(4) من مهام قسم استلام وقبول المواد :
- فحص المواد .
- التأكد أن المواد مطابقة للمواصفات والكميات المحددة بأمر الشراء .
- التأكد أن المواد خالية من الاضرار .
- جميع ما ذكر .

(5) تجري عملية فحص المواد بالاعتماد على :
- أمر الشراء .
- قائمة الشحن .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(6) تقرير الاستلام بأستلام البضاعة أو المصادقة على استلام البضاعة يجب أن تقترن بمطابقة كلا من :
(المسجلة 22:42)

- قسم الاستلام .
- أمر الشراء .
- قائمة الشحن المرفقة للشحنة .
- جميع ماذكر .

(7) المصادقة على قوائم الشحن وتسديد الفاتورة هي من اختصاص :

- إدارة الشراء .
- إدارة الزبائن .
- إدارة المورد .
- إدارة اللوجستك .

(8) بعد استلام قائمة الشحن من المورد تظهر ثلاثة أمور تتطلب المصادقة عليها لكي يتم تسديد الفاتورة ومنها :

- أمر الشراء .
- تقرير الاستلام .
- قائمة الشحن .
- جميع ماذكر .

(9) المهمة الاولى لادارة الشراء تتمثل في :

- تقرير الاستلام .
- الميزة التنافسية .
- تحديد المواصفات .
- تلبية رغبات وحاجات الزبائن .

(10) المهمة الثانية لادارة الشراء تتمثل في : (المسجلة 25:00)

- تحديد المواصفات .
- البحث عن عملاء جدد .
- اختيار المورد .
- لا شيء مما ذكر .

(11) من الأمور التي ينبغي دراستها بهدف التحديد الدقيق لمواصفات المواد :

- متطلبات الكمية التي تُحدد وفقاً لطلب السوق .
- متطلبات السعر .
- المتطلبات الوظيفية .
- جميع ماذكر .

(12) يتم تحديد الكمية المطلوبة للمواد وفقاً :

- لطلب الزبون .

- لطلب السوق .
- لطلب المورد .
- لطلب الانتاج .

13) العامل المؤثر في تصميم السلعة ، وتحديد مواصفاتها ، وطريقة تصنيعها بالتكلفة الأقل . هو :

- متطلبات السعر .
- المتطلبات الوظيفية .
- المتطلبات الكمية .
- لا شيء مما ذكر .

14) يندرج ضمن متطلبات الكمية كلا من تصميم السلعة ، وتحديد مواصفاتها ، وطريقة تصنيعها بالتكلفة الأقل التي تهدف الى :

- تحقيق الاختيار الأفضل .
- الميزة التنافسية .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

15) تحقيق الاختيار الأفضل والميزة التنافسية لمتطلبات الكمية يتم من خلال :

- إدارة الشراء .
- اقتصاديات الحجم .
- الزبائن .
- السوق .

16) القيمة الاقتصادية التي يضعها المشتري على المفردة يجب أن تتناسب مع :

- القيمة المضافة .
- القيمة الشرائية .
- القيمة الاحصائية .
- القيمة المستخدمة .

17) المتطلبات الوظيفية تمثل الاهمية الاكبر في تحديد المواصفات للمواد من حيث :

- الاستخدام النهائي للمفردة .
- الاداء المتوقع من المفردة .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

18) من اهم خصائص المتطلبات الوظيفية لتحديد المواصفات : (كلمة خصائص تعني المميزات + العيوب)

- تمثل الاهمية الاكبر .
- الاكثر صعوبة في تحديدها .

- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

19) المواصفات التي تلبى اشباع حاجات ورغبات المستخدم يطلق عليها :

- المواصفات الانتاجية .
- المواصفات الوظيفية والجودة .
- المواصفات الشرائية .
- المواصفات الخارجية .

20) من المراحل المستخدمة للوصول إلى مواصفة المستخدم :

- المرحلة الاولى : تخطيط الجودة والمنتج .
- المرحلة الثانية : تصميم الجودة والمنتج .
- المرحلة الثالثة : الجودة والتصنيع .
- المرحلة الرابعة : الجودة والاستخدام .
- جميع ما ذكر .

21) ضمن المراحل المستخدمة للوصول إلى مواصفة المستخدم المرحلة التي تسبق مرحلة الجودة والتصنيع هي مرحلة :

- تصميم الجودة والمنتج .
- الجودة والاستخدام .
- تخطيط الجودة والمنتج .
- لا شيء مما ذكر .

22) تقوم المواصفة الناجحة والنهائية للمنتج على الدراسة الموائمة لكل من :

- الوظيفة ، والجودة .
- الوظيفة ، والجودة ، والخدمة .
- الوظيفة ، والجودة ، والخدمة ، والسعر .
- لا شيء مما ذكر .

23) من طرق توصيف المواصفة الوظيفية :

- التوصيف بواسطة العلامة التجارية .
- التوصيف بحسب المواصفة .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

24) يعتمد المشتري على السمعة والمكانة التي يتمتع بها :

- المنتج .
- الزبون .

- المورد .

- البائع .

(25) يُلجأ المشتري إلى التوصيف بواسطة العلامة التجارية في الحالات التالية :

- المفردة تشمل على براءة اختراع .

- العملية تمتاز بالسرية .

- المورد يمتاز بخبرة لا يمتلكها المشتري .

- الكميات المشتراة صغيرة .

- امتلاك المورد أفضلية إبداعية لقسم معين .

- جميع ما ذكر .

(26) التوصيف بحسب المواصفة تستخدم لتوضيح :

- الخصائص الفيزيائية أو الكيميائية .

- مواد وطرق التصنيع .

- الأداء .

- جميع ما ذكر .

(27) من مصادر المواصفة :

- مواصفات المشتري . (غالية التكلفة وباهظة الثمن)

- المواصفات المعيارية .

- الرسومات الهندسية

- التوصيف بالعينات .

- جميع ما ذكر .

(28) الخطوة التالية لقرار المشتريات والتي تحتل أهمية بالغة . هي :

- أستلام الطلبية . (الخطوة الاولى)

- اختيار المورد .

- خدمة الزبون .

- المتابعة والتوريد .

(29) من مصادر التوريد :

- قاعدة . (يستخدم مصدر واحد فقط والذي يمكن أن يكون احتكارياً)

- متعدد . (يستخدم أكثر من مورد واحد لتوريد المفردة بحكم المنافسة)

- منفرد/ الواحد . (يستخدم عقد شراكة طويلة الأمد مابين المشتري والمورد)

- جميع ما ذكر .

(30) مصدر التوريد الذي يدعوا اليه نظام إدارة الجودة الشاملة. هو :

- مصدر قاعدة .
- مصدر متعدد .
- مصدر المنفرد/ الواحد .
- لا شيء مما سبق .

(31) من عوامل اختيار الموردين :

- المقدرة الفنية .
- القدرات التصنيعية .
- المعولية أو الاعتمادية .
- خدمات ما بعد البيع .
- موقع المورد .
- تسهيلات الدفع والتسليم .
- جميع ما ذكر .

(32) يتم الاختيار النهائي للمورد بالاعتماد على عدة طرق منها :

- التحليل الكمي .
- القيمة النقدية .
- الأوزان المرجحة .
- جميع ما ذكر .

(33) يتم تحديد السعر على أساس :

- الكمية .
- التكلفة الكلية .
- السعر العادل .
- السوق .

(34) من الأسس الهامة لتحديد السعر العادل استخدام أسلوب :

- تحليل الكلف للوصول إلى نقطة التعادل .
- تحليل الكمي .
- تحليل الفيزيائي .
- تحليل النوعي .

(35) نقطة التعادل هي النقطة التي تمثل :

- الربح .
- الخسارة .
- لا ربح و لا خسارة .
- لا شيء مما ذكر .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة 6) الأدوات المساندة في إدارة سلسلة التوريد .
[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالمطلب عفانه]

(1) يتم التركيز على إدارة المرتجعات لأهميتها الخاصة في :

- إدارة سلاسل التوريد (إدارة اللوجستك) .

- إدارة الشراء .

- إدارة المخون .

- إدارة الموارد البشرية .

(2) الإدارة الكفوة للمرتجعات تمكن المنظمة من التعرف على فرص :

- التحسين للإنتاجية واختراق الاسواق .

- عمليات اللوجستك العكسية .

- اتخاذ قرارات تنظيمية سرعة .

- لا شيء مماكر .

(3) تتمثل الخطوة الأولى لعملية استراتيجية المرتجعات بالنظرة العامة للشكل :

- التنظيمي للمنظمة .

- الداخلي للبضاعة .

- البيئي للإدارة الحديثة .

- الهندسي للمنتج .

(4) تتمثل الخطوة الأولى لعملية استراتيجية المرتجعات في :

- فهم القوانين المنظمة للعملية الإنتاجية .

- فهم قوانين الاتفاقيات التجارية .

- تجنب المرتجعات .

- جميع ما ذكر .

(5) المرتجعات التجارية غير المجازة في عمليات اللوجستك العكسية تستوجب التخطيط والتصميم

والبرمجة الجادة عند :

- نقطة الاخراج .

- نقطة التعادل .

- نقطة الادخال .

- نقطة التقاطع .

(6) المرتجعات التجارية غير المجازة في عمليات اللوجستك العكسية تستوجب :

- التخطيط .

- التصميم .

- البرمجة الجادة .
- التخطيط والتصميم و البرمجة الجادة .

(7) المرتجعات التجارية غير المجازة في عمليات اللوجستك العكسية تستوجب التخطيط والتصميم و البرمجة الجادة بهدف :

- تحسين الجودة .
- تقديم الخدمة الأفضل للزبون .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(8) المرتجعات عند نقطة الإدخال في عمليات اللوجستك (التوريد) العكسية تنتقل من : (المسجلة 600)

- الزبون الى المنتج .
- المنتج الى الزبون .
- لزبون الى المورد .
- من المنتج الى المورد .

(9) من الأمور الهامة في إدارة المرتجعات :

- تأسيس فريق متخصص .
- زيادة الانتاجية .
- التخطيط .
- التسويق .

(10) من الأمور الهامة في إدارة المرتجعات تأسيس فريق متخصص يتولى القيام بعدة أمور هامة منها :

- التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي .
- التصرف بالمواد المرتجعة بوضوح .
- اتخاذ قرارات تنظيمية سريعة .
- تفعيل برامج النقل .
- إدارة العلاقة مع الموردين .
- تطوير الإجراءات الخاصة بتحليل نسب المرتجعات .
- جميع ما ذكر .

(11) العمليات التشغيلية للمرتجعات لا بد وأن تُدار أنشطة المرتجعات بطريقة :

- الزبون .
- البيانات .
- أول بأول .
- المورد .

(12) الشخص المسئول عن إعادة المنتج :

- الزبون .
- الموزع .
- تاجر التجزئة .
- جميع ماذكر .

13) عند إجراء عملية المعاينة والفحص والعلاج بالسرعة الممكنة للمرتجعات فإن المبلغ سيعاد إلى :

- المنتج .
- المورد .
- الزبون .
- المؤسس .

14) تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بيانات تلك المرتجعات في :

- تحسين عمليات المنتج .
- تلبية رغبات الزبائن .
- اختراق الاسواق .
- الاستمرار دون تغيير .

15) إدارة العلاقة مع المورد ف يتم الاستفادة منها في :

- تطوير المنتج .
- تطوير دليل تجنب المرتجعات .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

16) العملية الديناميكية للتوافق بين طرفين لكل منهما أهدافاً خاصة ، بحيث يتشاور الطرفان للوصول إلى اتفاق تبادل مقنع بينهما . تشير الى تعريف :

- التعاقد .
- التفاوض .
- الاتفاق .
- المضاربة .

17) من المميزات الشائعة للتفاوض :

- وجود طرفين أو أكثر .
- وجود نزاع ، أو خلاف، أو تباين في الرغبات بين الأطراف .
- الاعتقاد بإمكانية الحصول على مكاسب أفضل تؤخذ طواعيةً من الطرف الآخر .
- تفضيل البحث عن اتفاقية بدلاً من التناحر العلني .
- استخدام مبدأ « خذ وهات » الذي يتطلب التعديل في المطالبات .
- التفاوض الناجح يستخدم إدارة اللاملموس في حل الملموس .

- جميع ماذكر .

(18) تبرز عملية التفاوض في الشراء حول : (المسجلة 15:38)

- المنتج .

- الزبون .

- المورد .

- الاسعار السائدة في السوق .

(19) تعتمد المنظمات عند التفاوض في الشراء على المفاوضين التابعين لها للحصول على :

- الارباح .

- المنتج .

- أفضل الأسعار .

- نسبة الخصم .

(20) تقوم الإدارة الجيدة بتطوير قدرات المفاوضين بغية اتخاذ القرارات المواءمة :

- لطبيعتها .

- لمكانتها السوقية .

- لأهدافها الاستراتيجية .

- لتقليل التكاليف .

(21) تتعدد مجالات التفاوض لتشمل كلا من :

- تحديد الأسعار .

- جداول التسليم .

- الجودة المناسبة .

- طرق التعبئة .

- جميع ماذكر .

(22) تبرز عملية التفاوض بغية تثبيت القيمة في عدة حالات منها :

- حدوث تغيير في تصميم السلعة .

- حدوث مشاكل حول عملية التغليف .

- تغير حالة السوق التي تتطلب تغيير في الكميات والأسعار .

- جميع ماذكر .

(23) تبرز عملية التفاوض في :

- جلب الزبائن .

- زيادة الانتاجية .

- تثبيت القيمة .

- لا شيء مما ذكر .

(24) الخطوات الرئيسية في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض : (التعداد مهم)

- الخطوة الاولى : تحديد الهدف .

- الخطوة الثانية : تحليل موقف المجهز (المورد) التساومي .

- الخطوة الثالثة : تحليل الكلف .

- الخطوة الرابعة : معرفة احتياجات المجهز (مكاسبه) .

- الخطوة الخامسة : تحديد الحالة الفعلية .

- الخطوة السادسة : تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها .

- الخطوة السابعة : توضيح موقف المشتري .

- الخطوة الثامنة : وضع خطة استراتيجية للتفاوض (ترتيب القضايا) .

- الخطوة التاسعة : تسوية سلوكيات المفاوضين .

- الخطوة العاشرة : الهدوء ورباطة الجأش .

- جميع ما ذكر .

(25) في التفاوض عادةً هناك ثلاث نتائج ممكنة تتمثل في :

- رابح رابح .

- رابح خاسر .

- خاسر خاسر .

- جميع ما ذكر .

(26) ضمن نتائج التفاوض والتي يشعر كل طرف بسعادة كبيرة لتغلبه . تمثل هذه النتيجة :

- خاسر - خاسر .

- رابح - خاسر .

- رابح - رابح .

- لا رابح - ولا خاسر .

(27) هناك ثلاثة متطلبات أساسية ينبغي توفرها في الشخص لكي يكون مؤثر في التفاوض ومنها :

- المعرفة .

- الفطنة والذكاء .

- المهارات الشخصية .

- جميع ما ذكر .

(28) المؤهلات والقدرات الشخصية التي تبين ضرورة إلمام المفاوض بشكل جيد لقانون العقود، وقانون

المحاسبة، وقانون الأسعار، ولديه المعرفة الهندسية والقانونية والإدارة . تشير الى :

- المعرفة .

- المهارات الشخصية .

- الفطنة والذكاء .

- لا شيء مما ذكر .

(29) عامل مهم تشتمل المعرفة الشخصية والنفسية للأشخاص والتي تحدد طريقة تفاعلهم مع المجاميع .
يشير الى :

- الفطنة والذكاء .

- المهارات الشخصية .

- الابداع .

- المعرفة .

(30) التكتيك لحل المشكلة الموكلة إلى المفاوض ، والاتصال والاقناع المؤثرين . تشير الى :

- المعرفة .

- الابداع .

- الفطنة والذكاء .

- المهارات الشخصية .

(31) من أهم الخصائص التي يجب أن يتمتع بها المفاوض :

- القدرة على التفكير .

- القدرة على التحليل (التقييم) .

- القدرة على التغيير .

- القيادة .

- الاتزان العاطفي .

- الصبر .

- روح الدعابة والفكاهة .

- جميع ما ذكر .

(32) القدرة على اختراق استراتيجيَّة المفاوض المعارض . تعني :

- السلطة .

- القيادة .

- الاشراف .

- التوجيه .

(33) توجه موضوعات البحث الإجرائية ضمن أنظمة الشراء يهدف الى :

- زيادة الانتاجية .

- لتقليل الكلف .

- تحسين نظام إدارة المشتريات .

- تطوير المنتج .

34) من موضوعات بحوث الشراء والاداء والاخلاقيات :

- الطلبات الشاملة .
- صيغة مؤشر السعر .
- تحليلات الخصومات السعرية .
- تحليل العطاءات (الاسعار) .
- تخطيط المتطلبات المادية (أي استخدام نظام MRP) .
- منحى التعلم .
- الكلف الإجمالية للمالك .
- المدفوعات أو إجراءات الخصم النقدي .
- أنظمة مسارات أو مسالك المورد .
- أنظمة الاستلام .
- إجراءات الطلبات الصغيرة أو العاجلة .
- أنظمة التعاقدات .
- مساهمة أو مشاركة بيانات المجهز (المورد) .
- طريقة تقييم أداء المشتري .
- طريقة تقييم أداء المجهز .
- جميع ما ذكر .

35) قوائم أو بيانات المواد وملفات المخزون عند استخدام نظام MRP (تخطيط المتطلبات المادية) يجب أن تتصف بـ : (المسجلة 28:00)

- مبرمجة آلياً .
- سريعة .
- السيطرة على المخزون أكبر .
- مستويات الخدمة تكون أعلى .
- تخفض حجم المخزون .
- تمنع تجميد راس المال بالمخزون .
- جميع ما ذكر .

36) يستخدم منحى التعلم (الخبرة) لكي يوضح :

- تخفيض السعر عند الإنتاج الأكبر .
- استخدام المعرفة في زيادة الإنتاج .
- تخفيض تكلفة الوحدة الواحدة .
- يعطي قوة أكبر في التفاوض مع الموردين .
- جميع ما ذكر .

37) تتضمن الكلف الإجمالية للمعدات والأصول الثابتة تقديرات لعناصر اخرى ومنها :

- كلف التوقف أو العطل .

- كلف الخردة .
- كلف إعادة العمل .
- جميع ما ذكر .

(38) يقصد بالخصم النقدي اي : (المسجلة 22:33)

- تعجيل الدفع .
- القيام بدفع المستحق قبل حلول موعد الاستحقاق .
- (أ + ب)
- لا شيء مما ذكر .

(39) يستخدم الحاسب من أجل الحصول على :

- دقة أعلى .
- معالجة بارعة .
- إثراء قرار الشراء .
- جميع ما ذكر .

(40) تطوير البرامج الإلكترونية لإدارة الشراء تعتمد على :

- مخرجات دراسة المشتريات .
- إدارة المواد .
- بحوث المشتريات .
- جميع ما ذكر .

(41) من النماذج الإلكترونية المستخدمة في إدارة الشراء :

- نظام اتخاذ القرار إلكترونياً .
- نظام تقييم القرار إلكترونياً .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(42) من الممارسات السيئة لدى البائعين :

- قيام بعض البائعين بعمل خصومات دون تثبيت ذلك الخصم على البرامج المغذية للحاسبات الخارجية .
- الإيحاء للزبائن بوجود الخصم دون القيام به .
- تجهيز قوائم المشتريات الأصلية بأسعار أكبر من الأسعار الحقيقية .
- استقطاع مبالغ أكبر أو أسعار أعلى من تلك المعلنة في الحاسب عند استخدام الفيزا كارد .
- جميع ما ذكر .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة 7) إدارة سلاسل التوريد في ظل العولمة .
[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالمطلب عفانه]

(1) الاعتماد المتبادل في الاقتصاد العالمي أكد على أن أي منظمة تمتلك سلسلة توريد لا بد وأن يكون لها العديد من العلاقات مع جهات متعددة في الداخل والخارج التي تتمثل في : (المسجلة 1:41)

- الحصول على المواد الأولية .
- تأمين المركبات اللازمة للعملية الانتاجية .
- التوزيع .
- النقل .
- التسويق .
- جميع ما ذكر .

(2) شركة IBM ، وشركة G & P ، وشركة كوكا كولا تحصل على إيراداتها السنوية من :

- بيع التجزئة .
- العمليات العالمية .
- مركبات الانتاج .
- العولمة .

(3) لا بد للشركات أن تعمل ضمن نطاق العولمة من أجل :

- المركز التنافسي .
- الاستمرار والبقاء .
- زيادة التكاليف .
- الموظفين .

(4) لا بد للشركات أن تعمل ضمن نطاق العولمة من أجل أحداث ما يسمى بـ :

- التركيز .
- التغيير .
- التطوير .
- التنوع .

(5) في ظل سعي المنظمات لمواكبة التطورات العصرية الحديثة بسبب العولمة وجدت ثلاثة أنواع من الشركات منها :

- الشركات التي تجعل الأشياء تحدث .
- الشركات التي تشاهد الأشياء تحدث .
- الشركات التي تندهش لما حدث .
- جميع ما ذكر .

6) هنالك قوتان هائلتان تحددان خارطة الاقتصاد العالم اليوم هي :

- التقنية والمعرفة .
- العولمة والمعرفة .
- التقنية والعولمة .
- لا شيء مما ذكر .

7) التطورات التي حصلت في مجال الإلكترونيات تشير الى أن الثورة الرقمية.....

- تتسارع .
- تقود العولمة .
- مكلفه .
- لا تتوافق مع نظام الشركات .

8) من منطلق سلاسل التوريد والتسويق والتوزيع تبرز نتائج العولمة كون الفرد :

- لا يشكل أهمية اقتصادية .
- يحتاج الى التدريب .
- يستطيع أن يشتري ما شاء من أي بقعة في العالم .
- يقود العولمة .

9) امتاز العصر الحالي بالتوجه إلى القطاع الخاص وأصبح التغيير مميّزة تنافسية بين الشركات التي اتجهت إلى :

- استقطاب عقول قادرة على التغيير .
- التفاعل مع التغييرات الحديثة .
- إجراء التحسينات التي تؤثر على العملاء والمنافسين والموزعين والموردين .
- جميع ما ذكر .

10) من الاتجاهات الحديثة للربح في ظل العولمة والتغيرات الحديثة الربح عن طريق :

- الجودة العالية .
- خدمة أفضل .
- أسعار أقل .
- نصيب أكبر من السوق .
- تكييف المنتج مع احتياجات العملاء .
- التطور المستمر للمنتج .
- الابتكار في المنتج .
- الدخول إلى الأسواق ذات النمو العالي .
- استباق توقعات العميل . (هذا هو افضل عنصر لضمان الارباح)
- جميع ما ذكر .

- 11) من أهم العوامل والمحددات التي يمكن أن تؤثر على قرار الشركة للدخول في الأسواق 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 .
 - جميع ما ذكر .

- 12) من استراتيجيات دخول الأسواق العالمية :
- التصدير .
 - إذن أو ترخيص حرية العمل .
 - المشاريع المشتركة .
 - التملك / الاستحواذ .
 - الاستيراد .
 - التجارة التبادلية .
 - جميع ما ذكر .

- 13) ترتبط التوجهات المستقبلية لسلاسل التوريد سواء أكانت أنشطة رئيسة أو مساندة أو معلومات بـ :
- التطورات الواسعة والسريعة لأنشطة التسويق .
 - دورة حياة المنتج .
 - المستهلك .
 - اليد العاملة .

- 14) ظهور المنظمات المتخصصة بالتوريد أغنت الشركات عن اتباع المدخل الإنتاجي والتوجه نحو :
- المستهلك .
 - المنتج .
 - المدخل المتكامل الذي يعتبر الزبائن محور الرئيس .
 - الأسواق .

- 15) أجبرت الشركات التقليدية على تطبيق الخطوات الذكية لسلاسل التوريد الحديثة الممثلة في :
- تطوير إنتاجها .
 - الاستفادة من التغذية الراجعة لتصميم منتجاتها .
 - فتح الصفحات الإلكترونية للقيام بالتجارة الإلكترونية .
 - استخدام الانترنت .
 - توفير قاعدة بيانات خاصة بالعملاء للتعرف على احتياجاتهم .

- جميع ماذكر .

(16) تُعد قنوات التوزيع شريكٌ مهمٌ للعمليات :

- التسويقية .

- الانتاجية .

- الترويجية .

- الاعلانية .

(17) اتجهت بعض الشركات لمنح الزبائن خصماً إضافياً عن طرق اشتراك الزبائن ببطاقات يحصلون من خلالها على :

- نسبة أرباح تتناسب مع مشترياتهم اليومية .

- نسبة أرباح تتناسب مع مشترياتهم الاسبوعية .

- نسبة أرباح تتناسب مع مشترياتهم الشهرية .

- نسبة أرباح تتناسب مع مشترياتهم السنوية .

(18) أصبحت إدارة اللوجستك تهدف لإيصال الخدمة بالشكل الذي يحق :

- الميزة التنافسية .

- الربحية .

- قناعة الزبون .

- حاجة السوق .

(19) من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الاستراتيجية العالمية للوجستك وسلاسل التوريد:

- السرعة في تقديم المنتج .

- التركيز على السوق .

- الاستجابة السريعة في التوزيع .

- توفير خدمات منتشرة (كخدمات التعبئة ، والتوصيل)

- استخدام قنوات إبداعية عبر استخدام أدنى الحلقات التوزيعية .

- جميع ماذكر .

(20) يتم استخدام أدنى الحلقات التوزيعية في القنوات الابداعية من اجل :

- الوصول الى الزبائن بأسرع وقت وبتكاليف متواضعة .

- تطوير المنتج .

- الخروج من السوق .

- جني الارباح .

(21) التحديات التي تواجه سلسلة التوريد عالمياً تتطلب :

- زبائن .

- جودة منخفضة .

- معرفة واسعة بالمتغيرات .

- لا شيء مما ذكر .

(22) يقصد بالتحديات التي تواجه سلسلة التوريد عالمياً أي :

- العناصر التي يمكن السيطرة عليها .

- كثرة الزبائن .

- العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها .

- العناصر الانتاجية .

(23) من التحديات التي تواجه سلسلة التوريد عالمياً والتي يمكن السيطرة عليها : (هي عبارة عن الأنشطة المساندة لإدارة الامداد)

- خدمة الزبون .

- المخزون .

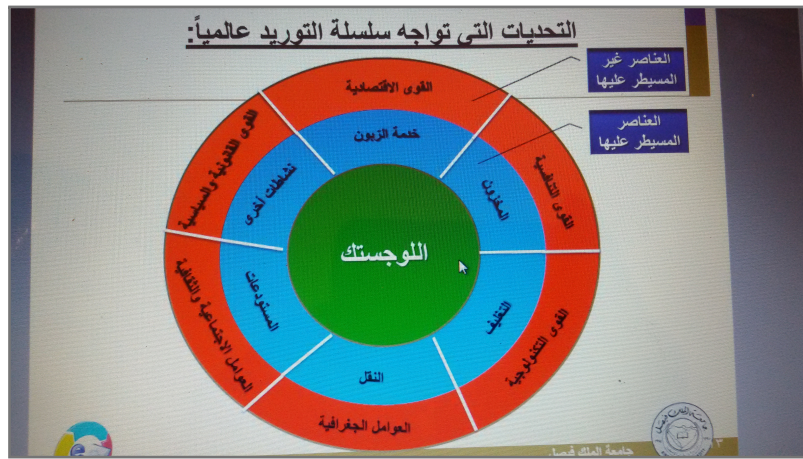
- التغليف .

- النقل .

- المستودعات .

- نشاطات اخرى .

- جميع ما ذكر .



(24) من التحديات التي تواجه سلسلة التوريد عالمياً ولا يمكن السيطرة عليها : (هي عبارة عن مكونات البيئة الخارجية للمنظمة) (المسجلة 24:18)

- العوامل القانونية والسياسية .

- العوامل الاقتصادية .

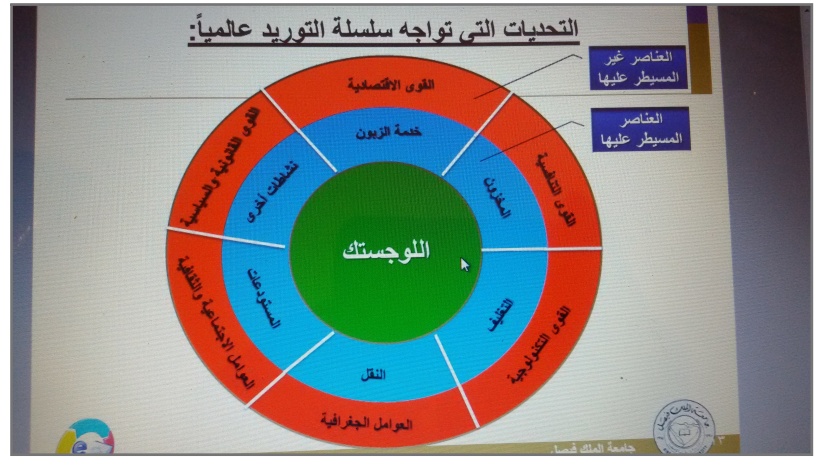
- العوامل التنافسية .

- العوامل التكنولوجية .

- العوامل الجغرافية .

- العوامل الثقافية والاجتماعية .

- جميع ما ذكر .



- (25) ذكر فيليب كوتلر خمس تحديات تواجه التسويق في القرن الحالي ومنها :
- نمو التسويق غير الربحي .
 - العولمة السريعة .
 - الاتساع أو التعاظم السريع لتكنولوجيا المعلومات .
 - التغيرات الاقتصادية العالمية .
 - الدعوات إلى أخلاقيات الأعمال والمسؤوليات الاجتماعية .
 - جميع ما ذكر .

- (26) تمثل سلاسل التوريد العالمية شبكة من العلاقات لشركاء الداخل والخارج وتتطلب :
- تنسيق تام .
 - التطوير .
 - التركيز .
 - التنوع .

- (27) الشركات التي تدخل السوق من خلال آلية تحويل الاسعار هي :
- الشركات المنتظمة .
 - الشركات الربحية .
 - الشركات التصنيعية .
 - الشركات المتخطبة الحدود .

- (28) تستطيع المنظمة أن تقدم إنتاجاً عالمياً إذا كانت تمتلك ميزة :
- الملكية المحدودة .
 - الموقع العالمي المحدد .
 - الذاتية .
 - جميع ما ذكر .

- (29) منفعة تتحقق من خلال بيع المنتجات في الأسواق المفتوحة ، أو إعطاء الامتياز للآخرين . تشير الى :
- الخدمة .

- الذاتية .
- الاعلانات .
- الترويج .

(30) هنالك ثلاثة مستويات تؤثر على أنظمة التوزيع العالمي ومنها :

- الشركة .
- مستوى الشركة / شبكة القيمة .
- المستوى الكلي العالمي والتي تختصر الى (PEST) .
- جميع ماذكر .

(31) المستوى الكلي العالمي يشير الى

- الاحداث المفاجئة .
- الافلاس .
- المتغيرات التي تحدث في البيئة الكلية الخارجية .
- المتغيرات التي تحدث داخل المنظمة .

(32) المتغيرات التي تحدث في البيئة الكلية الخارجية يمكن اختصارها الى PEST والتي تعني :

- سيئة والسياسة القانونية العوامل : P -
- الاقتصادية العوامل : E -
- والاجتماعية الثقافية العوامل : S -
- التكنولوجية العوامل : T -
- جميع ماذكر .

(33) المتغيرات التي تحدث في البيئة الكلية الخارجية يمكن اختصارها الى PEST والحرف (S) يعني :

- العوامل الاقتصادية .
- العوامل الثقافية والاجتماعية .
- العوامل القانونية والسياسية .
- لا شيء مما ذكر .

(34) التصميم التقليدي لتنظيم سلاسل التوريد عالمياً لغرض تحقيق الأهداف التشغيلية يعتمد على :

- التكنولوجياً .
- التسويق .
- التصنيع .
- اللوجستك .
- جميع ماذكر .

(35) التصميم التقليدي لتنظيم سلاسل التوريد عالمياً يستخدم لغرض تحقيق :

- الميزة التنافسية .
- الربحية .
- الأهداف التشغيلية .
- التحليل الاستراتيجي .

(36) الخطوة الأولى في التصميم التقليدي لتنظيم سلاسل التوريد عالمياً تتمثل في :

- أن تعمل بشكل متزامن .
- أن تبرز الشركات المتخطية الحدود .
- أن تؤثر على نظام التوزيع في سلسلة التوريد للمنظمة .
- أن تتماشى مع الخطوات الذكية لسلاسل التوريد الحديثة .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة 8) اللوجستك ومدة التوريد .

[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالملة عفانه]

(1) المؤشرات الأساسية التي تضمن للمنظمات النجاح في سلسلة التوريد تتمثل في :

- التكلفة الأدنى .

- الجودة .

- التكنولوجيا .

- تحقيق المنافسة المعتمدة على الزمن .

- جميع ما ذكر .

(2) اسلوب إدارة التوريد الفعال والمبدع يسعى لتحقيق :

- التكلفة الأدنى .

- تحقيق المنافسة المعتمدة على الزمن .

- الجودة .

- التخفيضات المؤثرة في الدورة الزمنية .

(3) مجموع الزمن المطلوب لإكمال العملية التجارية وتحقيق الميزة التنافسية . يشير الى :

- زمن التصنيع .

- زمن الانتاج .

- زمن الدورة .

- زمن الاختراق .

(4) الزمن المطلوب لانجاز العملية التجارية يقدر بنسبة صغيرة وبحدود :

- 3 - 5 %

- 6 - 10 %

- 5 - 7 %

- 2 - 3 %

(5) الفاعلية والتميز في زمن الدورة لإكمال العملية التجارية تظهر عندما يتم :

- تحديد الفعاليات المستهلكة للزمن .

- تحسين الفعاليات المستهلكة للزمن .

- اختزال الفعاليات المستهلكة للزمن .

- جميع ما ذكر .

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

- الانتظار .

- الفعاليات التي لا تضيف قيمةً وظيفيةً .
- التسلسل أو التوازي في أداء العمليات .
- الفعاليات المتكررة في العملية .
- الشحن بالدفعات .
- السيطرة المحكمة .
- العجز في انسيابية حركة المواد .
- غموض الأهداف .
- التصميم السيء للأساليب والنماذج المستخدمة .
- استخدام التكنولوجيا المتقدمة .
- النقص في المعلومات المتاحة .
- التنسيق المحدود ما بين أعضاء سلسلة التوريد .
- التعاون المحدود لدى الأعضاء في سلسلة التوريد .
- النقص في التدريب .
- جميع ما ذكر .

(7) الفعاليات التي لا تضيف قيمةً وظيفيةً يُتطلب دراستها وتجديدها بهدف :

- تعظيم المنفعة الشاملة .
- تحديد وتحسين الفعاليات المستهلكة للزمن .
- تقليل زمن الانتظار .
- لا شيء مما ذكر .

(8) يمكن اختزال الفعاليات التي لا تضيف قيمةً وظيفيةً من خلال :

- تعظيم المنفعة .
- إطالة زمن الدورة .
- التحليل الوظيفي .
- القيمة المضافة .

(9) معظم فعاليات عملية سلسلة التوريد يجري تنفيذها بشكل متسلسل ومتتابع في آن واحد دون مراعاة : (المسجلة 8:00)

- الزمن .
- السمعة .
- الاسبقية .
- الميزة التنافسية .

(10) الفعاليات المتكررة في العملية تعتبر من مشاكل الجودة وهذا يعني تكرار نفس الخطوة لاحقاً . وهنا لا بد من البحث عن :
- المسببات (المشكلة) .

- الإجراءات الضرورية لحل المشكلة .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

11) يتم طلب المواد في بعض الأحيان على شكل دفعات بسبب :

- الكمية المطلوبة صغيرة .

- حدوث بعض المشاكل في جدولة الشحن .

- مدى توفر المادة لدى المورد .

- جميع ما ذكر .

12) لتفادي مشكلة الشحن بالدفعات علينا البحث عن :

- مورد جديد .

- الوسطاء .

- الدفعات الرشيدة .

- إعادة الهيكلة .

13) يمكن السيطرة على زمن دورة سلسلة التوريد بشكل محكم عن طريق :

- القيام بمتابعة القواعد والتعليمات المتبعة في المنظمات .

- البحث عن الدفعات الرشيدة المراد شحنها .

- استقطاب العملاء .

- تدريب العاملين .

14) لابد من تحقيق الانسيابية والتدفق الصحيح الذي يؤمن ورود الكميات المطلوبة في :

- المكان المحدد .

- الزمن المحدد .

- المكان والزمن المحدد معاً .

- لا شيء مما ذكر .

15) عندما تكون أهداف المنظمة غامضة فبتأكيد سينعكس هذا الغموض على : (المسجلة 11:50)

- أهداف سلسلة التوريد .

- مقدار مساهمتها في إنجاز السلسلة .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

16) التصميم السيء للأساليب والنماذج المستخدمة في سلاسل التوريد تتمثل في :

- العمل الروتيني .

- التكرار .

- (+ ب) .

- لا شيء مما ذكر .

(17) من معايير قياس الفجوة الزمنية في دورة التوريد :

- الابتكار .

- التسويق .

- الترويج .

- تقليل زمن دورة التوريد .

(18) حتى تمتلك المنظمات القدرة التنافسية في سلسلة التوريد عليها البحث عن أماكن تقليل زمن دورة السلسلة استناداً إلى :

- أسس داخلية للمنظمة .

- أسس داخلية وخارجية للمنظمة .

- أسس داخلية أو خارجية للمنظمة .

- أسس خارجية للمنظمة .

(19) لكي تتمكن المنظمات من تقليل زمن دورة التوريد وبلوغها هذا الهدف لا بد من القيام بـ :

(المسجلة 16:00)

- الشحن بالدفعات .

- الدعاية والاعلان .

- التحليل الشامل .

- العمل الروتيني .

(20) فعاليات سلسلة التوريد تشمل على : (المسجلة 16:50)

- تخطيط وجدولة المواد .

- دورة إصدار أمر الشراء .

- النقل الداخل والخارجي .

- استلام وفحص المواد .

- فعاليات مراجعة المواد .

- العمليات التصنيعية .

- عمليات تنفيذ استلام أوامر الطلب الواردة من الزبائن .

- عمليات التخزين .

- عمليات إعادة المواد .

- جميع ما ذكر .

(21) تقليل الفجوة الزمنية في عمليات سلسلة التوريد يتم من خلال :

- فحص أزمنة عمليات سلسلة التوريد .

- تحسين أزمنة عمليات سلسلة التوريد .

- فهم أزمنة عمليات سلسلة التوريد .
- تقليل أزمنة عمليات سلسلة التوريد .

(22) من الخطوات المستخدمة في تقليل الفجوة الزمنية في عمليات سلسلة التوريد :

- تأسيس فريق مختص . (يطلق عليه فريق متعدد الوظائف) .
- تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي .
- تحديد فرص تقليل زمن الدورة .
- تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة إلى تقليل زمن الدورة .
- قياس أداء عملية زمن الدورة .
- تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن دورة العملية .
- جميع ما ذكر .

(23) تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة عبر ما يسمى بـ :

- الفجوة .
- الانحراف المعياري .
- خارطة العملية .
- العمل الابداعي .

(24) تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة يتمثل في :

- رسم مخطط التدفق (خارطة العملية) .
- وجود مقاييس لقياس متوسط زمن الدورة والزمن الأقصر والزمن الأطول .
- إيجاد الانحراف المعياري لتلك الأزمنة .
- جميع ما ذكر .

(25) الخطوة التي ينصب التركيز فيها على أجزاء العملية التي يستغرق انجازها الزمن الأطول في متوسط أزمنة الدورة . تشير الى :

- تأسيس فريق مختص .
- تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي .
- تحديد فرص تقليل زمن الدورة .
- تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة إلى تقليل زمن الدورة .

(26) تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة إلى تقليل زمن الدورة تتمثل في : (المسجلة 21:00)

- العمل الابداعي .
- التغيير .
- الديناميكية .
- الفعالية .

(27) قياس أداء عملية زمن الدورة . يهتم بـ :

- تحديدُ الفوائدِ الناجمة عن التغيير .

- تطوير المنتج .

- زيادة الانتاجية .

- لا شيء مما ذكر .

(28) من الفوائد الناجمة عن التغيير في أداء الزمن الفعل لدورة سلسلة التوريد :

- تحسين الأداء .

- تنفيذ المقترحات والتوصيات .

- تقليل متوسط أزمدة دورة العملية .

- تأسيس فريق مختص .

(29) عملية تقليل زمن الدورة ليس بالحدث الذي ينفذ لمرة واحدة فقط ، وإنما تمتاز هذه العملية بـ :

- الديناميكية .

- الفعالية .

- التحسين المستمر .

- جميع ما ذكر .

(30) من عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد :

- مساندة الإدارة العليا .

- الالتزام التام بأهداف تقليل زمن الدورة .

- استخدام الفرق متعددة الوظائف .

- تطبيقات إدارة الجودة الشاملة .

- تدريب الافراد العاملين على طرق تقليل زمن الدورة .

- تأسيس الرقابة وتقديم التقارير المستمرة حول معايير قياس زمن الدورة .

- تطبيق نظام المعلومات الفعال والتكنولوجيا الحديثة .

- التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد .

- جميع ما ذكر .

(31) معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد تتمثل في :

- استخدام بطاقة الأداء المتوازن .

- معيار الطلب المثالي أو الكامل .

- معيار التكلفة الكلية .

- جميع ما ذكر .

(32) المعيار الذي يعكس قياس الأداء المالي والعمليّاتي في جميع مستويات سلسلة التوريد هو معيار :

- معيار التكلفة الكلية .

- معيار الطلب المثالي أو الكامل

- استخدام بطاقة الأداء المتوازن .

- معيار الجودة .

(33) من مكونات (مساحات الاداء) بطاقة الأداء المتوازن : (المسجلة 27:15)

- البعد المالي

- بُعد الزبون .

- بُعد العمليات .

- بُعد التعلم والنمو .

- جميع ما ذكر .

(34) عند استخدام بطاقة الأداء المتوازن يجب ان يراعى :

- الافضلية .

- المثالية .

- التسلسل .

- الهرمية .

(35) في بطاقة الاداء المتوازن يتم مراعاة استخدام الهرمية التي تبدأ من : (المسجلة 27:50)

- المنتج الى المستهلك .

- بعد التعلم والنمو الى البعد المالي .

- القاع الى القمة .

- كلاً من (ب + ج) .

(36) معايير القياس عند استخدام بطاقة الأداء المتوازن في إدارة سلسلة التوريد تشمل على :

- رضا الزبون والجودة .

- سرعة التوريد .

- الكلف .

- الموجودات .

- جميع ما ذكر .

(37) قدرة سلسلة التوريد على تحقيق 100 % من الطلب في التوقيت المحدد ، بالإضافة إلى خلو عملية تنفيذ الطلبات من الأخطاء . تشير الى :

- معيار الطلب الجيد .

- معيار الطلب الافضل .

- معيار الطلب العادل .

- معيار الطلب المثالي .

(38) يمكن وصف مفردات (وحدات) الطلب المثالي بالآتي : (المسجلة 29:55)

- سرعة تلبية الشحنات المطلوبة في الوقت المحدد من قبل الزبون .

- توريد الشحنات بالكامل دون تجزئتها إلى أجزاء .
- دقة قوائم الشحن .
- سلامة الشحنات .
- جميع ماذكر .

(39) الكلف التي تبرز نتيجة الطلبات الغير كاملة ذات الصلة بعملية توريد الشحنات تشتمل على :

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

(40) لاضافة قيمة جديدة للتوريد حتى يمكن اعتماد وتنفيذ نظام القيمة يتحتم علينا : (المسجلة 33:00)

- فهم سلاسل التوريد الجارية أو القائمة .
- فهم العمليات ذات الصلة بها .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(41) من خصائص سلاسل التوريد المتعددة أنها تمتلك : (المسجلة 34:03)

- موردين كثر وزبائن كثر .
- العديد من المنتجات والخدمات .
- شراء المواد والاجزاء التكميلية .
- جميع ماذكر .

(42) يستوجب على المنظمة تركيز جهود إدارة سلسلة التوريد العائدة لها على العمليات التي تصب تجاه تحقيق :

- رضا الزبون .
- الربح .
- الميزة التنافسية للمنظمة .
- القيمة العادلة .

(43) الأساس في فهم سلاسل التوريد يعتمد على :

- خارطة العمليات .
- المدخلات .
- المخرجات .
- شحن الدفعات .

(44) "سلسلة منطقية من الإجراءات ذات الصلة التي تحوّل المدخلات إلى نتائج أو مخرجات . هو تعريف :

- خارطة العمليات .

- سلسلة التوريد .

- عملية الاعمال .

- لا شيء مما ذكر .

(45) سلسلة من الفعاليات المنطقية المتكررة المترابطة بعضها مع البعض الآخر، والتي تحقق الانتفاع من الموارد المتاحة بالمنظمة بهدف تحويل الشيء الملموس وغير الملموس إلى نتائج محددة قابلة للقياس (أو مخرجات) للزبائن الداخليين و الخارجيين على حدٍ سواء . هو تعريف :

- خارطة العمليات .

- سلاسل التوريد المتعددة .

- عملية الأعمال .

- زمن الدورة .

(46) الخطوة الأولى في فعاليات التحسين التي تقوم بها المنظمة . تتمثل في :

- عملية الأعمال .

- خارطة العمليات .

- توثيق العملية .

- لا شيء مما ذكر .

(47) الجزء المحوري في عملية توثيق العملية هو تطوير ما سُمى بـ :

- خارطة العملية .

- تدفق الموارد .

- المنتج الجديد .

- لا شيء مما ذكر .

(48) خارطة العملية تهدف إلى تحقيق :

- الفهم الشائع لمحتوى العملية وفعاليتها .

- تحديد وتوضيح مدى العملية .

- تحديد القاعدة التي تستخدم في قياس التحسينات المتحققة والمتوقعة للمستقبل .

- جميع ما ذكر .

(49) تمتد خارطة العملية من :

- الزبون الى المستهلك .

- المشتري الى البائع .

- المورد إلى الزبون .

- الزبون الى المورد .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة 9) إدارة سلسلة التوريد والشراكة .

[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالمطلب عفانه]

1) اسندت بعض الشركات عملية التوزيع والتعبئة والتغليف والشحن والنقل للمنتجات وإعداد كشوفات الرواتب أو العلاقات العامة أو نقل موظف الشركة الى :

- الموردبين .
- الحكومة .
- شركات خارجية (شركات اللوجيستك) .
- أصحاب المصالح .

2) تحويل جزء من المهام الموجودة داخل الدولة الى جهات خارجية لكي تقوم بتنفيذها بعض الشركات العملاقة . تعني : (المسجلة 3:00)

- التخصصية .
- التركيز .
- التنوع .
- التغيير .

3) أحد الأهداف المهمة الدافعة بالمنظمات إلى التعاقد الخارجي هو :

- الربحية .
- الميزة التنافسية .
- تحقيق رضا الزبائن .
- استقطاب المنافسين .

4) تحقيق رضا الزبائن عن طريق رفع مستوى الخدمة ، وخفض كلف التشغيل ينعكس إيجاباً على :

- حجم الطلبية .
- التنبؤ الدقيق بالطلب المرغوب .
- تخفيض حجم المخزون .
- جميع ما ذكر .

5) عمدت بعض الشركات إلى إيجاد مراكز توزيع لها قريبة من الأسواق المستهلكة للاستفادة من :

- وقت التوريد .
- زيادة الطلب .
- امتيازات المناطق الحرة في العالم .
- كثرة الزبائن .

6) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الاستقرار السعري عن طريق :

- المخازن والنقل .

- الموردین .
- التسويق .
- الزبائن .

7) وظيفة التخزين والنقل في الادارة اللوجستية تعمل على خلق :

- الاستقرار السعري .
- التوازن السوقي .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

8) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي في :

- رضا الزبون .
- تلبية الطلبات بالسرعة والدقة المناسبة .
- الجودة .
- التسويق .

9) الاستجابة للطلب في انظمة التوزيع المادي تعتمد على :

- تلبية الطلبات بالسرعة والدقة المناسبة .
- التطورات التكنولوجية .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

10) إن جميع إجراءات الطلب ودفع الائتمان والإبلاغات باختلاف الأماكن والأزمنة تتم من خلال :

- الزبون .
- وسائل التواصل الاجتماعي .
- المنتج .
- الكمبيوتر .

11) سهلت شبكات الانترنت والاتصالات إجراءات الطلب ، وخفض العمل المكتبي الروتيني بين :

- المنتجين أنفسهم .
- المنتجين والزبائن والعكس .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

12) من أنواع شبكات الانترنت التي تخدم العمليات التسويقية :

- شبكات المناطق المحلية (LANs) .
- شبكات المناطق المركزية (MANs) .

- شبكات المناطق الواسعة (WANS) .
- جميع ماذكر .

- (13) من اهم خصائص شبكات المناطق المحلية (LANs) :
- تربط بين أجهزة الحاسب الشخصية ومحطات العمل المحدودة .
 - ذات مساحات جغرافية محددة .
 - مساحة تغطيتها لا تزيد عن ميل أو ميلين فقط .
 - جميع ماذكر

- (14) من اهم خصائص شبكات المناطق المركزية (MANs) :
- شبكات ذات سرعات عالية .
 - صممت لربط اثنين أو أكثر من LANs .
 - ذات إقليم جغرافي محدد .
 - جميع ماذكر .

- (15) من اهم خصائص شبكات المناطق الواسعة (WANS) :
- تمتد لمساحة جغرافية كبيرة .
 - تربط المئات من أجهزة الكمبيوتر .
 - ذات انتشار واسع لشبكات الهاتف .
 - جميع ماذكر .

- (16) تمثل المواد المخزونة استثمار مالي كبير ، فلا بد من مراقبة حجمه وتكوينه بهدف :
- جدولة الإنتاج لإرضاء الزبائن .
 - التوقعات المستقبلية للتقلبات السعرة .
 - (أ + ب) .
 - لا شيء مما ذكر .

- (17) تساهم الجدولة الزمنية لأولوية الطلبات في : (المسجلة 13:27)
- تحديد حجم المخزون .
 - تحديد فترة النفاذ والامداد .
 - (أ + ب) .
 - لا شيء مما ذكر .

- (18) القصور في تنفيذ الطلبات يؤدي الى :
- ضياع الزبائن .
 - فقدان الصفقة .
 - تشويه سمعة الشركة .
 - جميع ماذكر .

19) يَكْمُن الحل الأمثل للاستجابة الفعالة للزبائن بتطبيق نظام :

- الخصخصة .
- التبادل .
- الجدولة الفورية (JIT) .
- التسعير .

20) يَهْدَف نظام الجدولة الفورية (JIT) إلى :

- تخفيض التالف .
- تخفيض الضائع .
- تخفيض الفائض .
- تخفيض التالف أو الضائع أو الفائض .

21) نظام سلاسل التوريد واللوجستك تتطلب :

- التطوير .
- التكنولوجيا .
- التنسيق التام .
- الزبائن .

22) تعتبر الاستجابة السريعة لطلب الزبون (QR) إستراتيجية تتبعها : (المسجلة : 16:25)

- الشركات العملاقة .
- المورد .
- قطاع التجزئة .
- أسواق الجملة .

23) إستراتيجية قطاع التجزئة تضم عدداً من التكتيكات منها :

- تحسين إدارة المخزون .
- رفع كفاءة المخزون .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

24) تحتاج الشركات إلى تطوير العلاقات مع زبائنها على الأمد البعيد للاستفادة من :

- بعض المنافع المادية وغير المادية .
- منحى التعلم والخبرة .
- اقتصاديات الحجم والتي تعتبر ميزة تنافسية .
- جميع ما ذكر .

25) العلاقة بين الموردين والزبائن (الشركات) يمكن أن توجد بعض المنافع المادية وغير المادية نتيجة

استخدام استراتيجيّة العدد المحدود من :

- المواد المصنعة .
- الزبائن .
- الموردین .
- العاملين .

(26) العلاقة بين الموردین والزبائن قد تُثمر من حيث :

- توقيع عقود تنفيذ سياسة الجدولة الفورية (JIT) .
- الاستفادة من الخبرات التكنولوجية .
- تدعيم الثقة المتبادلة .
- جميع ما ذكر .

(27) قيام شركات السيارات باعتماد عقود إنتاج تمتد طول مدة بقاء الموديل ساهم في :

- جعل الموردین شركاء مع شركات التصنيع .
- زيادة قوة الشركات في السوق .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(28) تعتمد العديد من الشركات الإنتاجية وتجارة التجزئة على نظام :

- سلاسل التوريد واللوجستك .
- الخصخصة .
- الجدولة الفورية (JIT) .
- التنبؤ بحجم المبيعات .

(29) من اهداف التنبؤ والتطبيق :

- التنبؤ بحجم المبيعات .
- تجنب المبالغة في حجم المشتريات .
- أن نتائج التنبؤ لا تُعد حاسمة .
- جميع ما ذكر .

(30) عملية التنبؤ تعتمد إلى حد كبير على :

- درجة الثقة الممنوحة لمصادر المعلومات .
- حجم المبيعات .
- استراتيجية العدد المحدود .
- سياسة الجدولة الفورية (JIT) .

(31) تتعدد فوائد التنبؤ الدقيق ومنها : (المسجلة 26:00)

- خفض المخزون .
- تجنب احتمالية نفاذ المخزون .
- تلبية الطلبات في موعدها .
- زيادة العوائد .
- زيادة الحصة السوقية .
- زيادة الارباح .
- جذب زبائن جدد .
- أضعاف استراتيجيات المنافسين .
- جميع ما ذكر .

(32) لا بد من التوافق التام بين الشركات المنتجة والشركات الموزعة لنفس المنتج بهدف :

- وضع مقاييس وبرامج مشتركة .
- العمل وفق نظام متكامل دقيق .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(33) الاتصال وزيادة التقنية وظهور التقنية الحديثة في الاتصال بالكمبيوتر والانترنت . تشير الى : (المسجلة 32:50)

- التكنولوجيا .
- التقنية .
- الثورة الصناعية .
- لاشيء مما ذكر .

(34) الآلة الحديثة التي لعبت دوراً مهماً في التسويق بشكل خاص . هي :

- السفن التجارية .
- وسائل النقل .
- الكمبيوتر .
- التجارة الالكترونية .

(35) المنظمات التي ساهمت في تنظيم التجارة الالكترونية تتمثل في :

- منظمة GATT .
- منظمة WTO .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(36) مع ظهور التجارة الالكترونية ظهرت منظمات GATT ، و WTO التي ساهمت في :

- أزدیاد حجم الأسواق .

- تعدد المنتجات .
- اختصار الزمن والمسافات بين المشتري والبائع .
- جميع ماذكر .

(37) برز الانترنت في السبعينات الذي سهّل :

- ربط العالم لجعله قرية صغيرة .
- فتح صفحات .
- أوجدت الأدلة الألكترونية ومحركات البحث .
- أوجدت بوابات التصفح ، وأنظمة تبادل المعلومات الكترونياً .
- أوجدت إمكانية الشراء المباشر .
- جميع ماذكر .

(38) أصبحت الشركات لا تحتاج إلى مساحات شاسعة لتُقيم عليها معارضها بل صارت تقدّم منتجاتها وتتعامل مع زبائنها من خلال :

- الدعاية والاعلان .
- الترويج .
- البيع بالتجزئة .
- الشبكة العنكبوتية .

(39) من فوائد التجارة الإلكترونية والانترنت :

- تخفيض تكاليف التشغيل .
- تعتبر وسيلة مريحة في البيع والشراء .
- اختصار الزمن والمسافات بين المشتري والبائع .
- سهولة الوصول إلى الأسواق العالمية .
- جميع ماذكر .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة 10) اللوجستك وتقييم وقياس المخزون .

[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالملة عفانه]

(1) أدارة المسؤولة عن القيام برصد تدفق المواد داخل المنظمة من خلال جملة من الاساليب والمبادئ التي تستخدم . تشير الى : (المسجلة 1:55)

- إدارة المشتريات .
- إدارة العمليات .
- إدارة اللوجستك .
- إدارة المخزون .

(2) السيطرة على المخزون وإدامته من المسائل المشتركة والشائعة في جميع :

- المنظمات .
- المؤسسات الاقتصادية .
- الشركات الحكومية .
- سلاسل التوريد .

(3) مخزون السلع والأصول الذي يتم إدامته لأغراض مختلفة منها إعادة البيع، والاستخدام في العمليات التجارية، وقطع الغيار، والمواد والأصول الضرورية لإدامة العمليات التشغيلية في المنظمة . تشير الى تعريف :

- إدارة المخزون .
- المخزون .
- المبيعات .
- المعلومات .

(4) جميع الأبعاد التي تمارسها إدارة المخزون والتوزيع . تشير الى .

- المخزون .
- إدارة المخزون .
- سياسة المخزون .
- أنماط المخزون .

(5) إدارة المخزون الشاملة تشتمل على : (المسجلة 4:15 تفهم ولا تحفظ)

- تدفق المخزون .
- أنماط الطلب والتوريد .
- وظائف المخزون .
- أهداف إدارة المخزون .
- الكلف ذات الصلة بالمخزون .

- جميع ماذكر .

(6) يتوجب على إدارة المخزون تأسيس قواعد للقرارات التي تتخذها حول :
- المخزون .

- إدارة المخزون .

- المفردات المخزونة .

- تدفق المخزون .

(7) من القواعد المخزنية الرئيسية لإدارة المخزون :

- تحديد المفردات المخزنية الأكثر أهمية .

- تحديد كيفية السيطرة على المفردات المخزونة .

- تحديد كمية الشراء في الدورة الواحدة .

- تحديد توقيت إطلاق أمر الشراء .

- جميع ماذكر .

(8) من أنواع المخزون المستخدمة في المنظمة :

- المواد التموينية .

- المواد الأولية والخامات .

- السلع الجاهزة .

- قطع الغيار والمواد الاحتياطية .

- جميع ماذكر .

(9) ضمن أنواع المخزون المواد التي تستهلك من خلال وظائف المنظمة، وليست جزء من السلع الجاهزة .
تشير الى :

- المواد الأولية .

- الخدمات .

- المواد التموينية .

- قطع الغيار .

(10) العلاقة بين استراتيجيَّة المخزون والاستراتيجيات الوظيفية في المنظمة هي :

- علاقة طردية .

- علاقة عكسية .

- علاقة تبادلية .

- علاقة تكاملية .

(11) أهداف ووظائف المخزون تصب تجاه : (المسجلة 9:50)

- الموائمة .

- الانسجام .

- المناسبة .
- جميع ماذكر .

12) تصب أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمة بين :

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

13) من أهم أنماط/ أقسام المخزون :

- مخزون الأمان .
- المخزون بالدفعات الكبيرة .
- المخزون المنقول .
- المخزون الواسع .
- جميع ماذكر .

14) المخزون الذي يهدف إلى تغطية التذبذبات والانحرافات غير المتوقعة في التوريد والطلب ، واختلالات عملية التصنيع . هو :

- المخزون بالدفعات الكبيرة .
- المخزون الواسع .
- المخزون المنقول .
- مخزون الأمان .

15) المخزون بالدفعات الكبيرة يهدف الى الاستفادة من :

- خصم الكمية .
- تقليل كلف الشحن والنقل .
- تقليل الأعمال الورقية .
- جميع ماذكر .

16) إذا توقع المشتري حدوث زيادة في الأسعار عندما تكون الأسعار منخفضة فإنه يلجأ إلى :

- بيع المخزون الواسع .
- شراء المخزون الضيق .
- شراء المخزون الواسع .
- بيع المخزون الضيق .

17) من أهداف إدارة المخزون :

- تحقيق الخدمة العالية للزبون (الداخلي والخارجي) .
- اختيار الكمية الاقتصادية للمخزون .
- تقليل تكلفة الاحتفاظ بالمخزون .
- الاستثمار الأمثل لرأس المال .
- تجنب حالات التقادم والحريق والسرقة .
- تحقيق التكلفة الأقل للعمليات .
- جميع ماذكر .

(18) من طرق تقييم المخزون : (ذكرت كعنوان ولم تذكر بالمحتوى شريحة 10)

- طريقة الوارد أولاً صادر أولاً .
- طريقة الوارد أخيراً صادر أولاً .
- طريقة المتوسط المرجح للتكلفة .
- جميع ماذكر .

(19) تعتمد طرق تدفق الموجودات على الأسلوب الذي بموجبه يتم :

- الإضافة .
- السحب .
- الإضافة أو السحب .
- الإضافة و السحب .

(20) طرق تدفق الكلف للموجودات اربعة ومنها :

- قاعدة مايدخل أولاً يخرج أولاً .
- قاعدة مايدخل أخيراً يخرج أولاً .
- طريقة متوسط (معدل) التكلفة .
- طريقة التكلفة المحددة .
- جميع ماذكر .

(21) من أهم خصائص قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً :

- بساطة في التطبيق .
- استخدام للأغراض المحاسبية الداخلية .
- تستخدم لصرف المواد والمنتجات المخزونة .
- يتم احتساب تكلفة تخزينها بموجب قوائم التكلفة السابقة في حساب الاستاذ العام .
- تستخدم في الأنظمة الدورية للسيطرة على المخزون .
- جميع ماذكر .

(22) من أهم خصائص قاعدة مايدخل أخيراً يخرج أولاً :

- بيع السلع يتم بالاسعار الجارية .

- يتم تقييم الوحدات بآخر سعر تم بموجبه شراء الكميات الأخيرة .
- تهدف إلى تطابق العوائد الجارية مع الأسعار أو الكلف الجارية .
- جميع ماذكر .

(23) من اهم خصائص طريقة متوسط التكلفة :

- تستخدم لمطابقة الرصيد الحقيقي في نهاية المدة وبين تكلفة السلع المباعة .
- تهتم بتحديد متوسط التكلفة لكل مفردة مخزونة خلال الفترة الزمنية المحددة .
- تستخدم عادة ثلاثة أنواع من متوسط الكلف .
- جميع ماذكر .

(24) طريقة متوسط التكلفة تستخدم عادة ثلاثة أنواع من متوسط الكلف وهي :

- المتوسط البسيط .
- المتوسط الموزون .
- المتوسط المتحرك .
- جميع ماذكر .

(25) من اهم خصائص طريقة التكلفة المحددة :

- تعتبر من أفضل الطرق في إبراز القيمة الحقيقية للمخزون في آخر المدة .
- تعتبر من أفضل الطرق في إبراز كلف السلع المباعة .
- تقوم على ترقيم الوحدات المخزونة .
- تقرأ لكل وحدة التكلفة الحقيقية لها .
- تؤدي إلى تساوي التكلفة والتدفق المادي (الفعلي) للمخزون .
- جميع ماذكر .

(26) السيطرة المحكمة على المخزون تساعد في :

- نظام الترميز الجيد للمخزون .
- نظام مبسط لتوثيق الإجراءات .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(27) من إجراءات/خطوات توثيق صرف المواد التي تتعلق بحركة المواد من مستودع الى اخر : (المسجلة 24:34)

- الخطوة الاولى : تعريف وتحديد المفردة .
- الخطوة الثانية : التحقق من الكمية .
- الخطوة الثالثة : تسجيل قيود العملية الإجرائية .
- الخطوة الرابعة : التنفيذ الفعلي للعملية الإجرائية (إجراء عملية النقل) .
- جميع ماذكر .

28) للاحتفاظ بالمخزون يتوجب علينا :

- الاحتفاظ بالمخزون بصورة سليمة في أماكن آمنة .
- لا يسمح لغير الأشخاص المخولين بالدخول إليها .
- تخصيص العاملين من ذوي التدريب والخبرة في المستودعات .
- جميع ماذكر .

29) تعتمد الدقة في قيود المخزون على :

- عدد العاملين .
- مقدار ودرجة الدقة المتوخاة في تسجيل هذه القيود .
- وفرة الموردين .
- لا شيء مما ذكر .

30) الدقة في قيود المخزون تعتبر الأساس في تحديد :

- صافي المتطلبات للمفردة الواحدة .
- نوع المخزون .
- كثافة المخزون .
- لا شيء مما ذكر .

31) لا بد من توفر ثلاث مفردات من المعلومات الدقيقة لتحقيق الدقة في المخزون ومنها :

- توصيف المفردة .
- تحديد الكمية .
- تحديد الموقع .
- جميع ماذكر .

32) تساعد قيود التخزين الدقيقة المنظمة على :

- التشغيل الكفؤ لنظام إدارة المواد .
- إدامة مستوى مقبول من الخدمة .
- التشغيل الفعال والكفء .
- تحليل المخزون .
- جميع ماذكر .

33) تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة عند استخدامها إلى:

- فقدان المبيعات .
- العجز بالمخزون .
- المخزون الخطأ .
- انخفاض الإنتاجية .
- الأداء الضعيف وغير الكفء في توريد المواد .

- المتابعة الزائدة .

- جميع ماذكر .

(34) من الاساليب التي تسبب حدث الأخطاء في قيود المخزون :

- السحب غير المخول للمواد المخزونة .

- قلة التدريب للعاملين .

- ضعف نظام تسجيل القيود .

- ضعف جوانب التخزين الأمنية .

- القيود الإجرائية غير الدقيقة .

- القصور في قدرات التدقيق .

- جميع ماذكر .

(35) يجب تحديد مستوى التفاوت المسموح به لكل مفردة على اساس :

- القيمة .

- طبيعة الأهمية الحرجة للمفردة .

- درجة توفرها ومدة توريدها

- أهميتها بالنسبة للعمليات الأساسية .

- مسائل الأمان .

- الصعوبة في الوصول إلى مقياس دقيق للمفردة .

- جميع ماذكر .

(36) المخزون والمستودعات ذات صلة وثيقة ومتبادلة فيما بينها ، فهما متناظران من حيث :

- الاداء .

- القيمة .

- الوظائف .

- المهمة .

(37) تهدف إدارة المستودعات الى :

- تقليل الكلف .

- تعظيم خدمة المستهلك .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

(38) تسعى إدارة المستودعات الى تقليل الكلف وتعظيم خدمة المستهلك من خلال :

- خدمة المستهلك (الزبون) بالسرعة المطلوبة .

- المحافظة على مسار الترميز للمفردات .

- تقليل الجهد العضلي والمادي والكلف .

- تأمين قنوات الاتصال مع المستهلكين.

- جميع ماذكر .

(39) كلف تشغيل المستودعات تنقسم الى :

- كلف رأسمالية : ذات صلة بالمساحات المخزنية ، وبمعدات المناولة ، والنقل .

- كلف تشغيلية : تحتل كلف العمالة الجزء الأكبر بها .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

(40) من اهم فعاليات واعمال تشغيل المستودعات :

- استلام المنتجات .

- توزيع المنتجات .

- سحب ونقل المنتجات .

- تحديد وتعريف وترميز المنتجات .

- الاحتفاظ بالمخزون .

- توزيع الشحنات .

- إدارة وتشغيل نظام المعلومات .

- جميع ماذكر .

(41) من الأمور الواجب القيام بها من قبل إدارة المستودعات لغرض زيادة الإنتاجية وتقليل التكاليف :

- تعظيم استخدام المساحات المخزنية .

- الاستخدام الكفؤ للعمالة والمعدات .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

(42) للاستخدام الكفؤ للعمالة والمعدات تحتاج إدارة المستودعات الى :

- اختيار المزيج الأنسب من العمالة والمعدات .

- تأمين الوصول السهل إلى مواقع خزن كافة المفردات .

- نقل ومناولة المفردات بصورة كفؤة .

- جميع ماذكر .

(43) من العوامل المؤثرة على اختيار مواقع المستودعات :

- العوامل الطبيعية .

- الخصائص السكانية .

- الضرائب والتجارة .

- خدمات النقل .

- المستهلكون .

- وفرة المواد والطاقة .
- التدفق السلعي .
- جميع ماذكر .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة 11) نموذج المخزون الاقتصادي .

[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالمطلب عفانه]

1) تحتاج المنظمات باختلاف أنواعها إلى الإدارة الكفؤة لعدة أسباب منها :

- السيطرة على المخزون .
- الاستثمار المالي الكبير .
- تؤثر مستويات المخزون عادةً على جميع أبعاد العمليات اليومية للمنظمة .
- المخزون سلاح تنافسي .
- المخزون من أكثر المسائل أهمية التي ينبغي السيطرة عليها .
- جميع ما ذكر .

2) تحتاج إدارة المخزون إلى استخدام بعض الطرق من أجل :

- الرقابة
- السيطرة على الموجودات المخزنية .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

3) يقاس المخزون عادةً بثلاث طرق منها :

- متوسط (معدل) القيمة الكلية للمخزون = (مخزون أول المدة + مخزون آخر المدة) / 2
- فترة البيع = متوسط القيمة الكلية للمخزون / (تكلفة المبيعات خلال الفترة / عدد الاسابيع)
- دوران المخزون = المبيعات السنوية / متوسط القيمة الكلية للمخزون .
- جميع ما ذكر .

4) يقاس المخزون بفترة البيع وتقاس فترة البيع بـ :

- الايام .
- الاسابيع .
- الشهور .
- السنة .

5) من أهم وظائف إدارة المخزون :

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

- الاستفادة من خصم كمية الشراء .

- جميع ماذكر .

(6) من كلف المخزون :

- تكلفة أمر الشراء .

- تكلفة الاحتفاظ بالمخزون .

- كلف نفاذ المخزون .

- جميع ماذكر .

(7) تكلفة أمر الشراء تتعلق بطلب شراء المخزون ونفقات استلامه وتشمل :

- تثبيت الطلبية .

- إصدار أمر الشراء .

- الشحن والفحص .

- التأمين والاستلام .

- جميع ماذكر .

(8) تكلفة الاحتفاظ بالمخزون هي الكلف التي ترتبط بالمفردات المخزونة في المستودعات وتشمل :

- التأمين والضرائب .

- الاندثارات والتقاعد .

- الاتلاف والتخريب .

- الاضرار وكلف الفرص البديلة .

- جميع ماذكر .

(9) الكلف الناجمة عن الحالات التي يزيد فيها الطلب عن الكمية المخزونة الفعلية في المستودعات . هي :

- كلف نفاذ المخزون .

- تكلفة أمر الشراء .

- تكلفة الاحتفاظ بالمخزون .

- التكلفة الاجمالية .

(10) كلف نفاذ المخزون تشمل تكلفة :

- فقدان فرص البيع (فقدان العائد المتوقع) .

- فقدان الزبون .

- الغرامات .

- فقدان المبيعات المستقبلية .

- جميع ماذكر .

(11) المفتاح الرئيسي في عملية تخطيط المخزون والسيطرة عليه . هو :

- حجم الطلب .
- كمية الطلب .
- نوع الطلب .
- شكل الطلب .

12) المواد الأولية ، أو الأجزاء التكميلية، أو الوحدات النصف مصنعة والتي تستخدم في إنتاج المنتجات النهائية . تمثل :

- الطلب المعتمد .
- الطلب المستقل .
- الطلب الثابت .
- الطلب الروتيني .

13) الأجزاء أو المواد أو المنتجات النهائية التي يجري شحنها على أساس كونها منتجاً نهائياً إلى الزبائن . تمثل :

- الطلب الثابت .
- الطلب المعتمد .
- الطلب المستقل .
- الطلب المشترك .

14) تستخدم أنظمة الطلب المستقل في حالة التأكد لغرض :

- معرفة التكلفة الاجمالية للمخزون .
- رصد حركة المخزون .
- تحديد السياسة المثلى للمخزون .
- تأمين المتوفرات من المخزون .

15) لغرض تحديد السياسة المثلى للمخزون لا بد من توفر المعلومات والبيانات الكافية حول :

- معدلات الطلب .
- كلف المخزون المناسبة .
- فترات التوريد ومددها .
- جميع ما ذكر .

16) إن الهدف من نظام السيطرة على المخزون هو تقليل الكلف الكلية لنظام المخزون عبر تحقيق :

- الميزة التنافسية .
- رضا الزبائن .
- التكلفة الكلية الدنيا لكل دورة .
- السياسة المثلى للمخزون .

17) الهدف الرئيسي لسلسلة التوريد يكمن في : (المسجلة 21:15)

- تخفيض التكلفة .
- الحفاظ على مستوى الجودة .
- زيادة الارباح .
- جميع ما ذكر .

(18) يمكن تحديد حالة المخزون في نظام كمية الطلب الثابت عن طريق المعادلة :

- كمية الشراء - الكمية المرتدة + كمية الطلب الفعلي .
- كمية الطلب الفعلي + كمية الشراء - الكمية المرتدة .
- الكمية المرتدة + كمية الطلب الفعلي - كمية الشراء
- كمية الطلب الفعلي - كمية الشراء + الكمية المرتدة .

(19) في نظام كمية الطلب الثابت عندما يكون المخزون يساوي أو أقل من نقطة إعادة الطلب فإنه يتم :

- السيطرة على المخزون .
- سحب المفردات المخزونة .
- إطلاق أمر الشراء .
- تحديد السياسة المثلى للمخزون .

(20) في نظام كمية الطلب الثابت عندما يكون المخزون اعلى من نقطة إعادة الطلب فإنه يتم :

- تحديد السياسة المثلى للمخزون .
- رفض أمر الشراء .
- سحب المفردات المخزونة .
- لا شيء مما ذكر .

(21) كمية الطلب المتعلقة بنقطة التعادل لكل من كلف الاحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء . تشير الى :

- معدلات الطلب .
- الموائمة المزدوجة .
- الكمية الاقتصادية للمخزون (EOQ) .
- لا شيء مما ذكر .

(22) الكمية الاقتصادية للمخزون (EOQ) هي التي تحقق : (المسجلة 20:25) الكمية الاقتصادية للمخزون

: عند عليها نحصل (EOQ)

- تكلفة امر الشراء وتكلفة نفاذ المخزون .
- تكلفة دوران المخزون وتكلفة الاحتفاظ بالمخزون .
- التعادل بين تكلفة الاحتفاظ بالمخزون وتكلفة أمر الشراء بحدودهما الدنيا .
- تكلفة دوران المخزون وتكلفة أمر الشراء .

(23) لمعرفة حالات نفاذ المخزون وتحديد مخزون الأمان لا بد من معرفة بعض الأمور الهامة منها :

- نقطة إعادة الطلب .

- مخزون الأمان .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(24) ذلك المستوى من المخزون الذي يجب عند الوصول إليه القيام بإطلاق أمر الشراء . يشير الى :

- مخزون الأمان .
- المخزون الاقتصادي .
- كمية الطلب الثابت .
- نقطة إعادة الطلب .

(25) يستخدم عادةً لتلاف حالات نفاذ المخزون ، حيث تقوم الشركة بالاحتفاظ بكميات احتياطية تلافياً لذبذبة مدة التوريد . الذي يمثل بالاساس :

- دوران المخزون .
- مخزون الأمان .
- قيمة المخزون .
- تكلفة أمر الشراء .

(26) من اهم خصائص كلف نفاذ المخزون :

- معقدة .
- صعبة التحديد .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(27) تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيداً ومن أصعبها تحديداً بسبب :

- الطلبات المرتدة .
- فقدان المبيعات .
- احتواءها على حالة عدم التأكد .
- عدم الرضا لدى الزبائن حول حجم الطلب المتوقع أو المستقبلي .
- جميع ما ذكر .

(28) من حالات كلف نفاذ المخزون : (تنبيه : المسجلة 40:10 غير مطالبين ببقية الحالات المذكورة بشريحة رقم 17) .

- الحالة الاولى : حالة ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد .
- الحالة الثانية : حالة الطلب متغير مع ثبات فترة التوريد .
- الحالة الثالثة : حالة الطلب المرتد .
- جميع ما ذكر .

(29) من اهم خصائص حالة ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد :

- تتخذ القرارات المتعلقة بالمخزون تحت ظروف التأكد (أو اليقين)

- أاحتفاظ بمخزون الأمان.

- نقطة إعادة الطلب = معدل الطلب X مدة التوريد .

- كمية المخزون تصل إلى الصفر عند وصول المفردات المطلوبة إلى المخازن .

- عادةً ما تكون هذه الفرضية غير واقعية .

- جميع ما ذكر .

(30) من السهولة السيطرة على مدة التوريد عندما يكون التوريد أو التجهيز من :

- مصدر خارجي .

- مصدر داخلي .

- مصدر داخلي ومصدر خارجي .

- مصدر داخلي أو مصدر خارجي .

(31) في ظل بيانات التوزيع التاريخي لسلوك الطلب يصبح بالإمكان تحديد :

- فترة التوريد .

- حالات نفاذ المخزون .

- كمية المخزون الاحتياطي (مخزون الأمان) .

- قيمة المخزون .

(32) بالإمكان تحديد كمية المخزون الاحتياطي (مخزون الأمان) بواسطة :

- نقطة إعادة الطلب .

- اختيار مستوى ذلك المخزون .

- قانون الكمية الاقتصادية .

- تقليل الكلف الكلية لنظام المخزون .

(33) كلما ارتفع المخزون الاحتياطي (مخزون الأمان) زادت كلف الاحتفاظ بالمخزون ، وتنخفض كلف نفاذ

المخزون والعكس صحيح . وهذا ما سُمى بالأهداف :

- الاقتصادية .

- الكمية .

- المتعكسة أو المتضادة .

- التسويقية .

(34) المقصود بحالة الطلب المرتد هو :

- انتظار الزبون .

- قبول الزبون بالانتظار .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

35) ضمن حالات كلف نفاذ المخزون الحالة التي لا تعني فقدان المبيعات، وينبغي القيام بإعادة احتساب مخزون الأمان عبر طرق رياضية مختصة. هي حالة :

- الطلب المرتد .
- الطلب الثابت .
- الطلب المتغير .
- لا شيء مما ذكر .

36) تجهل الشركات في معظم الأحيان معرفة :

- الزبون .
- سلاسل التوريد .
- كلف نفاذ المخزون .
- أنظمة الطلب المستقل في حالات عدم اليقين .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة 12) أنواع الطلب وأنظمة الشراء .

[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالمطلب عفانه]

(1) التأخير في إصدار طلبية الشراء يزيد من احتمالية : (المسجلة 1:25)

- تراكم المخزون .
- تساوي كمية الشراء مع المخزون .
- ثبات كمية الشراء .
- نفاذ المخزون .

(2) التعجيل في إصدار طلبية الشراء يزيد من احتمالية . (المسجلة 1:29)

- نفاذ المخزون .
- تراكم المخزون (زيادة المخزون)
- ثبات كمية الشراء .
- تساوي كمية الشراء مع المخزون .

(3) شراء المواد المخزونة قبل ظهور الحاجة إليها سوف يؤدي إلى :

- ثبات كمية الشراء .
- نفاذ المخزون .
- تراكم المخزون
- لا شيء مما ذكر .

(4) التأخير في إصدار طلبات الشراء تُظهر حالات نفاذ المخزون مما يؤدي إلى :

- الموازنة بين كلف الاحتفاظ بالمخزون وبين كلف نفاذ المخزون .
- خسارة كبيرة في خدمة المستهلك .
- تراكم المخزون الإضافي .
- لا شيء مما ذكر .

(5) لتجنب حالات نفاذ المخزون وتراكم المخزون الإضافي لا بد من :

- الموازنة بين كلف الاحتفاظ بالمخزون وبين كلف نفاذ المخزون .
- ثبات كمية الشراء .
- التغذية الراجعة .
- لا شيء مما ذكر .

(6) تحديد توقيت إطلاق أمر الشراء يعتمد على عدة أنظمة منها :

- نظام نقطة إعادة الطلب .
- نظام المراجعة الدورية .

- تخطيطاً المتطلبات المادية .

- جميع ماذكر .

(7) يجري عادة احتساب كمية الطلب على أسس :

- الكمية الاقتصادية للشراء .

- ثبات كمية الشراء .

- إعادة الطلب .

- لا شيء مما ذكر .

(8) يجب إطلاق أمر الشراء عندما يكون المخزون المتاح بكمية :

- عالية .

- منخفضة .

- كافية تلبي الطلب من لحظة إطلاق أمر الشراء وحتى ورود الكمية المطلوبة .

- متوازنة .

(9) فترة إطلاق أمر الشراء عندما يكون المخزون المتاح بكمية كافية تسمى :

- فترة الركوند .

- فترة النفاذ .

- فترة الشراء .

- فترة التوريد .

(10) يستخدم المخزون الاحتياطي (مخزون الامان) في :

- تأمين جزء من الحماية .

- الوقاية من حالات نفاذ المخزون .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

(11) مستويات المخزون ثلاثة ومنها :

- الحد الاعلى (المستوى المستهدف) .

- نقطة إعادة الطلب .

- الحد الادنى (مخزون الامان) .

- جميع ماذكر .

(12) مستويات المخزون يمكن الاشارة لها في شكل : (المسجلة 4:14)

- وعاء .

- الحرف U .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

13) تقوم نقطة إعادة الطلب على عدة فرضيات منها :

- ثبات كمية الشراء .

- احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد .

- أن الفاصل الزمن ما بين حالات إعادة الطلب ثابت .

- جميع ما ذكر .

14) الفاصل الزمني ما بين حالات إعادة الطلب الثابت تتغير على أساس :

- معدل المخزون .

- نقطة إعادة الطلب .

- الطلب الفعلي خلال دورة الشراء .

- المخزون المتاح بكمية كافية .

15) لغرض تحديد مخزون الأمان (الحد الأدنى) لا بد من معرفة : (المسجلة 13:00)

- نقطة إعادة الطلب .

- مدة التوريد .

- نفاذ المخزون .

- المخزون الاحتياطي .

- جميع ما ذكر .

16) عدم كفاية الكمية المخزونة لتلبية الطلب خلال مدة التوريد . تعني :

- مدة التوريد .

- ثبات كمية الشراء .

- نفاذ المخزون .

- مخزون الامان .

17) عادةً المخزون الاحتياطي (مخزون الامان) يقدر بـ :

- الخبرة .

- سلوك احتمالية التوزيع الزمن لفترة التوريد .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

18) من حالات عدم اليقين :

- عدم اليقين في الكميات .

- عدم اليقين في المواقيت .

- (أ + ب) .

- لا شيء مما ذكر .

19) في حالة عدم اليقين في الكمية يتبين لنا ان هناك :

- تساوي الطلب الفعلي مع الطلب المتوقع .
- اختلاف الطلب الفعلي عن الطلب المتوقع .
- تشابه الطلب الفعلي مع الطلب المتوقع .
- اختلاف الزمن الفعلي عن الطلب المتوقع .

20) في حالة عدم اليقين في المواقيت يتبين لنا ان هناك :

- اختلاف الزمن الفعلي عن الطلب المتوقع .
- تساوي الطلب الفعلي مع الطلب المتوقع .
- اختلاف الزمن الفعل عن الزمن المتوقع للاستخدام .
- لا شيء مما ذكر .

21) يمكن الوقاية من حالات عدم اليقين عن طريق :

- الاحتفاظ بمخزون زائد .
- الشراء المبكر (مدة التوريد الآمنة) .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

22) من حالات عدم اليقين الاحتفاظ بمخزون زائد الذي يستخدم من اجل :

- الحماية من كميات عدم اليقين .
- التباين في الطلب خلال مدة التوريد .
- اطلاق أمر الشراء .
- استلام الشحنة .

23) من حالات عدم اليقين الشراء المبكر (مدة التوريد الآمنة) الذي يستخدم من اجل :

- الحماية من المواقيت غير المؤكدة في اطلاق أمر الشراء واستلام الشحنة .
- التباين في الطلب خلال مدة التوريد .
- الحماية من كميات عدم اليقين .
- لا شيء مما ذكر .

24) من العوامل التي يجب مراعاتها عند تحديد مستوى المخزون الآمن :

- التباين في الطلب خلال مدة التوريد . (التباين : تعني الاختلاف)
- تذبذب عملية إعادة الطلب .
- مستوى الخدمة المطلوبة .
- طول مدة التوريد .
- جميع ما ذكر .

- (25) يتباين (يختلف) الطلب الفعل عن الطلب المتوقع بسبب :
- الخطأ أو الفشل في التنبؤات بمعدل الطلب .
 - التباينات العشوائية بالطلب حول معدله (تباين الطلب حول المعدل) .
 - (أ + ب) .
 - لا شيء مما ذكر .

- (26) تباين معدلات الطلب الفعلي حول معدله . يشير الى :
- التوافق .
 - التشتيت .
 - الاختلاف .
 - عدم اليقين .

- (27) يمكن قياس التشتيت بعدة طرق ومنها : (المسجلة 20:20)
- متوسط الطلب .
 - الانحراف المعياري . (وهو جذر التباين)
 - معدل المخزون .
 - نقطة إعادة الطلب .

- (28) مستوى الخدمة ذو علاقة مباشرة بعدد الانحرافات المعيارية التي تستخدم بمثابة مخزون الأمان والتي تسمى :
- معامل الامان .
 - نقطة إعادة الطلب .
 - فترة التوريد .
 - الخطأ أو الفشل .

- (29) باستخدام نظام المراجعة الدورية فإن كمية المخزون الفعلية لأي مفردة معينة تحدد :
- بمعامل الامان .
 - كما هي (أي خلال فواصل زمنية ثابتة) .
 - بالانحراف المعياري .
 - بالتشتيت .

- (30) من اهم خصائص فترة المراجعة الدورية :
- فترة المراجعة ثابتة .
 - فترة المراجعة غير متساوية في الكمية .
 - (أ + ب) .
 - لا شيء مما ذكر .

- (31) توزيع مواقع المخزون يهدف الى :

- تحقيقُ القرب من الزبون .
- تقليلُ تكلفة النقل .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(32) أهداف إدارة توزيع المخزون تشمل :

- تحقيقُ المستوى اللازم لخدمة الزبون .
- تقليلُ كلف النقل .
- تقليلُ كلف المناولة .
- التعاون مع الموردين .
- جميع ما ذكر .

(33) يتم تحقيقُ المستوى اللازم لخدمة الزبون ، من خلال :

- تقليلُ كلف النقل .
- تقليلُ كلف المناولة .
- التعاون مع الموردين .
- القرب من الزبون .

(34) تسعى إدارة توزيع المخزون الى التعاون مع الموردين من اجل :

- القرب من الزبون .
- تقليلُ كلف المناولة .
- تقليلُ وحل مشاكل الجدولة .
- لا شيء مما ذكر .

(35) تعتمد الطلبات إلى المصنع أساساً على الوقت الذي يقوم فيه المورد المركزي بـ :

- تقليلُ كلف النقل .
- إطلاق أمر الشراء .
- تحقيقُ القرب من الزبون .
- توريدُ الطلب الى المصنع .

(36) يقوم كل مركز توزيع بتحديد مدى احتياجاته ومتى يتوجب توريدها ، وذلك بشكل مستقل عن مراكز التوزيع الأخرى ، وبغض النظر عن :

- مقدار المخزون المتاح لدى المورد الرئيس .
- جدولة إنتاج المورد .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(37) كل مراكز التوزيع اللامركزية بمقدورها تشغيل عملياتها لوحدها مما يؤدي إلى :

- تقليل كلف الاتصال والتنسيق .
- تقليل كلف النقل .
- الخلل الذي يمكن أن يحدث في التنسيق .
- لا شيء مما ذكر .

(38) من عيوب أنظمة التوزيع اللامركزية الخلل الذي يمكن أن يحدث في التنسيق مما يؤثر على :

- كميات المخزون .
- خدمة الزبائن .
- جدولة الإنتاج والتوريد .
- جميع ما ذكر .

(39) توجهت معظم المنظمات في الآونة الأخيرة إلى تطبيق النظام المركزي في :

- الإدارة والتشغيل .
- خدمة الزبون .
- إعادة طلب امر الشراء .
- المخزون والتوزيع .

(40) في أنظمة التوزيع المركزية يجري اتخاذ جميع القرارات المتعلقة بتنبؤات الشراء والخرن والتوزيع بشكل :

- روتيني .
- قانوني .
- قياسي .
- مركزي .

(41) من أهم مزايا أنظمة التوزيع المركزية :

- لا تمتلك أية اعتراضات فيما يخص المفردات وكمياتها التي ترد إليها .
- تعزيز المخزون الذي تم بيعه أو استخدامه .
- مواجهة الحالات الخاصة (الموسمية أو خصومات الكمية) .
- الموازنة بين المخزون المتاح وبين حاجات كل من مراكز التوزيع .
- التنسيق بين الجهات .
- جميع ما ذكر .

(42) يكمن عيب أنظمة التوزيع المركزية في :

- عدم القدرة على التفاعل مع الطلبات المحلية .
- تدهور مستوى خدمة الزبون .
- (ا + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

43) النظام الذي يتنبأ بوقت الطلبات المختلفة التي سوف يجري إطلاقها وإرسالها إلى المورد المركزي من قبل النظام . يشير الى مفهوم :

- الطلبات المحلية .
- المورد المركزي .
- تخطيط متطلبات التوزيع .
- مخزون الامان .

44) مسؤولية تخطيط متطلبات التوزيع وإعداد خطة المنتجات والتفاعل مع طلبات الزبائن ومع خطة التنسيق والسيطرة تقع على عاتق :

- المورد المركزي .
- المصنع .
- المورد المركزي و المصنع .
- المورد المركزي أو المصنع .

45) تعتبر الأوامر التي يجري إطلاقها والواردة من المورد المركزي بمثابة :

- مدخلات لتنبؤات الطلب .
- مخرجات لتنبؤات الطلب .
- عمليات لتنبؤات الطلب .
- معلومات لتنبؤات الطلب .

46) عند إعداد الجدولة الرئيسة للإنتاج في المصنع يتم الاعتماد على :

- الموازنة .
- الزبون .
- مدخلات تنبؤات الطلب .
- أنظمة التوزيع المركزية .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة 13) نظام الجدولة الفورية (JIT) .

[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد - د. جهاد عبدالمطلب عفانه]

(1) من معايير تحقيق الميزة التنافسية في الماضي :

- الإنتاج الواسع .
- الاستفادة من اقتصاديات الحجم .
- زيادة الحصة السوقية .
- جميع ما ذكر .

(2) من معايير تحقيق الميزة التنافسية في الحاضر (اليوم) :

- الزمن .
- المرونة العالية .
- نظام الجدولة الفورية (Time - in - Just)
- جميع ما ذكر .

(3) أوجد التقدم التكنولوجي المرونة العالية في العمليات والأنشطة المختلفة للمنظمات بالاستفادة من الزمن وتطبيق نظام :

- سلاسل التوريد .
- توزيع المخزون اللامركزي .
- الجدولة الفورية (Time - in - Just) .
- لا شيء مما ذكر .

(4) تقوم فلسفة مفهوم وأهمية نظام الجدولة الفورية على :

- تقليل (أو تقليص) الضائع أو الفاقد .
- تقليل الأخطاء .
- التحسين المستمر .
- المشاركة الجماعية .
- تقليل مستويات المخزون .
- تقليص الزمن غير المنتج .
- جميع ما ذكر .

(5) بالرغم من بساطة هدف نظام الجدولة الفورية إلا أنه ليس سهلاً بالتطبيق حيث يتركز هدف النظام في :

- توفير الكمية المطلوبة فقط .
- تحقيق المخزون الصفري في غدارة المخزون .
- بناء علاقة قوية مبنية على الثقة العالية بين المنتج (المشتري) والمورد .
- جميع ما ذكر .

- 6) إن ضعف أو عدم التعاون في مجال التوريد الفوري يجلب معه الكثير من المشاكل المعقدة بالنسبة لـ :
- المورد .
 - المنتج (المشتري) .
 - (أ + ب) .
 - لا شيء مما ذكر .

- 7) من اهم المسائل المتعلقة بالتوريد الفوري :
- الموردون .
 - النقل .
 - الجودة .
 - الاتصالات .
 - الجدولة .
 - جميع ما ذكر .

- 8) من اهم الخدمات التي يقدمها لنا المورد : (المسجلة 7:47)
- اختزال ضجيج المواد بنقلها في حاويات .
 - تقليل التلف أو الأضرار .
 - التغليف الجيد للمادة .
 - تسهيل عملية المناولة والتفريغ .
 - جميع ما ذكر .

- 9) يتم تطبيق نظام المعيب الصفري على :
- المخزون .
 - المورد .
 - المنتج 0 (المشتري) .
 - الجودة .

- 10) الجدولة المبكرة التي تحتاج إلى زمن قصير لإنجاز عملية التهيئة والنصب وتحقيق الجودة العالية .
- تشير الى :
- الجودة .
 - الميزة التنافسية .
 - الجدولة .
 - المخزون .

- 11) يمكن تبسيط مفهوم نظام الجدولة الفورية للإنتاج على أنه :
- إنتاج وتوريد المنتجات النهائية والسلع الجاهزة .
 - تجميع المفردات نصف المجمعة .

- تصنيع الأجزاء في الزمن المحدد .
- شراء المواد والأجزاء التكميلية .
- جميع ماذكر .

12) يهدف نظام الجدولة الفورية للإنتاج إلى :

- تراكم المخزون .
- الزيادة في كمية الإنتاج .
- تقليل واختزال الضائع .
- تجميع المفردات نصف المجمعة .

13) تقليل واختزال الضائع يحدث بسبب :

- الزيادة في كمية الإنتاج .
- زمن الانتظار .
- النقل .
- تراكم المخزون .
- الخلل في أداء العمليات .
- الإنسان .
- الإنتاج المعيب أو التالف (الخردة) .
- جميع ماذكر .

14) يركز تطبيق نظام الجدولة الفورية على :

- العملاء .
- المنتج .
- مدخل السحب (شد السوق) .
- الجودة .

15) نظام صناعي يقوم على تصنيع المنتج المطلوب من قبل المستهلكين فقط . يشير الى :

- المعدات الصناعية .
- البرنامج الصناعي .
- مدخل السحب (شد السوق) .
- الشركات الصناعية .

16) تمكنت العديد من الشركات الصناعية ومن بينها الشركات اليابانية عبر تبني :

- إعادة الطلب .
- الجدولة الفورية لتحقيق الميزة التنافسية .
- الجودة .
- شراء المواد والأجزاء التكميلية .

17) الشركات الصناعية اليابانية تركز على مبدئين أساسيين أحدهما هو :

- تقليص الفاقد .
- استخدام القدرات البشرية للعاملين والعمل على تدريبهم بما يحقق أهداف المنظمة .
- (ا + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

18) الاستجابة السريعة لاحتياجات المستهلك تمثل :

- مدخل السحب .
- مفتاح الميزة التنافسية للمنظمة .
- المخزون الصفري
- لا شيء مما ذكر .

19) الاستجابة السريعة لاحتياجات المستهلك تأتي من خلال :

- تقليص زمن التصنيع الكلي بالتركيز على استخدام الجدولة الفورية .
- الزيادة في كمية الإنتاج .
- تراكم المخزون .
- تجميع المفردات نصف المجموعة .

20) من أهم فوائد نظام الجدولة الفورية :

- تقليل المخزون .
- تحسين الجودة .
- تقليل الكلف .
- تقليص المساحات المخصصة للتخزين .
- تقليص المهل الزمنية للتصنيع .
- زيادة الإنتاجية .
- المرونة .
- جميع ما ذكر .

21) تتكون الجدولة الفورية من :

- الجدولة الفورية للشراء .
- التركيز على المؤسسة .
- تقليص زمن تهيئة ونصب المكائن والمعدات عند التحول من منتج إلى آخر .
- تكنولوجيا المجاميع .
- بناء نظام الصيانة المنتجة .
- قيام الفرد بأداء وظائف متعددة .
- تماثل عبء العمل .
- استخدام نظام البطاقة .

- السيطرة الشاملة على الجودة .
- حلقات الجودة .
- جميع ماذكر .

(22) الجدولة الفورية للشراء تقوم على بناء علاقة وثيقة مع الموردين بهدف زيادة جودة الطلبات المستلمة من خلال :

- تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية .
- التدريب .
- تقليص عدد الموردين .
- استقرار الإنتاج وثباته .

(23) محاولة تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية. تعني :

- التركيز على المؤسسة .
- التركيز على المنتج .
- التركيز على العملاء .
- التركيز على الجودة .

(24) تكنولوجيا المجاميع تهدف الى :

- زيادة الانتاجية .
- تقليص عدد الموردين .
- زيادة المرونة .
- التركيز على المؤسسة .

(25) تماثل عبء العمل يتم من خلال :

- تقليص عدد الموردين .
- زيادة المرونة .
- استقرار الإنتاج وثباته .
- لا شيء مما ذكر .

(26) استخدام نظام البطاقة يحتوي على معلومات حول :

- رقم الجزء .
- مكونات الجزء .
- الأسبقيات .
- جميع ماذكر .

(27) الأسبقية الأولى لأهداف المنظمة تتمثل في :

- الميزة التنافسية .
- زيادة الانتاج .

- الجودة .

- خدمة الزبون .

(28) يأتي التحسين المستمر في أداء المؤسسات عبر استخدام نظام الجدولة الفورية من خلال :

- الاستجابة السريعة لإحتياجات المستهلكين،

- تقليص مستويات المخزون .

- تقليص زمن المخزون .

- تقليص الأنشطة التي لا تضيف قيمة للمنتج .

- الترابط الأفقي لأجزاء التنظيم .

- إحداث تغييرات شاملة ، وترتيب داخلي ، وتدريب ، وصيانة .

- جميع ماذكر .

(29) يأتي التحسين المستمر في أداء المؤسسات عبر استخدام نظام :

- التحسين المستمر .

- هات وخذ .

- الجدولة الفورية .

- التوريد المباشر .

(30) من أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمة باستخدام نظام الجدولة الفورية :

- تحسين مؤشرات الإنتاجية .

- تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الإنتاجية .

- تقليل الكلف .

- جميع ماذكر .

(31) عملية تحسين مؤشرات الإنتاجية يتم من خلال :

- انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل .

- تقليل الزمن المستغرق لتهيئة ونصب المكائن والمعدات .

- تقليص المخزون في محطات العمل .

- جميع ماذكر .

(32) عملية تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الإنتاجية يتم من خلال .

- تقليص المخزون .

- زيادة الزبائن .

- تخفيض الانتاجية .

- تقليص المساحة المخزنية .

(33) عملية تقليل الكلف يتم من خلال .

- خفض كلف المخزون .
- الاستثمار في المخزون .
- خفض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون .
- جميع ماذكر .

(34) نظام تجهيز المتطلبات المادية في الوقت الصحيح وبالكميات الصحيحة ، مما يؤدي لتقليص الفاقد في العمليات الإنتاجية والسيطرة على مستوى مناسب من المخزون . تشير الى :

- الجدولة الفورية للمشتريات .
- الجدولة الفورية للمبيعات .
- الجدولة الفورية للمنتج (المشتري) .
- الجدولة الفورية للمكائن والمعدات .

(35) من اهم خصائص الجدولة الفورية للمشتريات :

- تقليص الفاقد في العمليات الإنتاجية .
- السيطرة على مستوى مناسب من المخزون .
- عملية لربط الأقسام داخل المنظمة .
- بناء علاقات قوية مع الموردين لضمان التدفق المنتظم للمواد .
- جميع ماذكر .

(36) من العوامل المؤثرة على نظام الجدولة الفورية :

- التأثير المباشر .
- التأثير غير المباشر .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(37) كان دور المشتري في الماضي يكمن في :

- تقليص الفاقد في العمليات الإنتاجية .
- الاحتفاظ بكميات كبيرة من المخزون .
- تقليص المساحة المخزنية .
- لا شيء مما ذكر .

(38) دور المشتري اليوم يكمن في :

- تبادل المعلومات .
- الاعتماد على عدد قليل من الموردين .
- خلق الولاء التام .
- جميع ماذكر .

(39) التغييرات على مستوى العمليات جراء تطبيق (JIT) يؤثر بشكل غير مباشر على :

- الانتاجية .
- القيمة المخزنية .
- المستهلك .
- المشتري الصناعي .

(40) دور المشتري الصناعي يكمن في :

- تقليص عمليات الفحص .
- التركيز على التدفقات وليس على المخزون .
- مرونة التخطيط .
- سهولة الاتصال مع الموردين .
- جميع ما ذكر .

(41) تطبيق الجدولة الفورية في ظل الفلسفة القديمة للمشتري سيواجه العديد من المشاكل أبرزها :

- تقديم طلبات الشراء بحدود (5 - 6) مرات في السنة .
- المفاوضات الطويلة بين المشتري والمورد حول الاسعار .
- الاحتفاظ بكميات كبيرة من المخزون .
- التغير في أوقات التسليم .
- جميع ما ذكر .

(42) تقديم طلبات الشراء بحدود 5 - 6 مرات في السنة ، يؤدي إلى :

- تقليص عمليات الفحص .
- سهولة الاتصال مع الموردين .
- زيادة كلف إصدار أمر الشراء .
- مرونة التخطيط .

(43) من ضمن الاختلافات ما بين عمليات الشراء التقليدية وبين نظام الجدولة الفورية للمشتريات أن

عمليات الشراء التقليدية تتصف بـ :

- حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة .
- يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبياً .
- التعامل مع العديد من الموردين .
- عقود شراء قصيرة الأجل .
- حجم المخزون كبير نسبياً .
- جميع ما ذكر .

(44) من ضمن الاختلافات ما بين عمليات الشراء التقليدية وبين نظام الجدولة الفورية للمشتريات أن نظام

الجدولة الفورية للمشتريات تتصف بـ :

- حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات .

- وصول الشحنات بناءً على مواعيد جدولة العمليات .
- التعامل مع عدد قليل من الموردين ، وقد يكون مع مورد واحد .
- عقود شراء طويلة الأجل .
- حجم المخزون صغير .
- جميع ماذكر .

(45) يحتاج تطبيق نظام الجدولة الفورية إلى إحداث تغييرات جذرية في المنظمة ومن بينها :

- التركيز على التخطيط .
- التركيز على الترتيب الداخلي للمصنع .
- التركيز على العمليات الإنتاجية .
- التركيز على طرق السيطرة على الإنتاج .
- التركيز على العلاقات مع الموردين .
- جميع ماذكر .

(46) أثرت الجدولة الفورية على استراتيجية المنظمة من خلال التركيز على :

- أسبقيات التنافس (كالتكلفة ، والجودة العالية) .
- الموقع الإستراتيجي .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(47) المنظمات بدأت تُعطي الزمن بعداً استراتيجياً من أجل :

- تقليل الكلف .
- زيادة حصتها السوقية .
- السيطرة على الإنتاج .
- تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الإنتاجية .

(48) تطبيق نظم الجدولة الفورية في المنظمات الخدمية لا يختلف كثيراً عن المطبق في المنظمات الصناعية ، فالهدف واحد وهو :

- تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الإنتاجية .
- زيادة حصتها السوقية .
- التحسين المستمر من خلال اعتماد الزمن كميزة تنافسية .
- لا شيء مما ذكر .

(49) من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية :

- العديد من المنظمات لا تتصف بالمرونة العالية .
- العقلية الرافضة للتغيير في تطبيق JIT .
- العائق المالي .

- وجود تناقض بين أهداف كلا الطرفين المشتري والبائع .
- يتطلب استثماراً عالياً وخبرة متراكمة .
- جميع ماذكر .

بسم الله الرحمن الرحيم

مبادئ التوريد (المحاضرة 14) إدارة النقل .

[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - مبادئ التوريد . - د. جهاد عبدالله عفانه]

(1) حجر الأساس في إدارة اللوجستك أو إدارة سلاسل التوريد هو :

- الزبائن .
- المورد .
- النقل .
- السوق .

(2) يعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك أو إدارة سلاسل التوريد ، حيث يشكّل الجزء الأكبر من :

- كلف عناصر اللوجستك .
- الخدمات الانتاجية .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

(3) يضيف النقل كلف أخرى إلى المنتج أو قيمة مضافة يمكن إرجاعها إلى :

- المنفعة المكانية .
- المنفعة الزمانية .
- المورد .
- المخزون .

(4) يعتبر النقل عامل مهم في :

- خلق المنفعة الزمانية .
- المنظمات الإنتاجية والخدمية على حد سواء .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .

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

- الكثافة .
- التخزين .
- سهولة أو صعوبة المناولة .
- المسؤولية القانونية .
- جميع ما ذكر .

(6) تخزين المنتج يعتمد على :

- الحجم .

- الشكل .
- درجة الهشاشة .
- جميع ماذكر .

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

- درجة المنافسة الداخلية والخارجية .
- موقع الأسواق .
- طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل .
- توازن أو عدم توازن أجور النقل داخل وخارج السوق .
- موسمية نقل المنتج .
- ما إذا كان المنتج نقل محلي أو عالمي
- جميع ماذكر .

(8) من أهم مميزات النقل التي تؤثر على مستوى خدمة الزبون :

- الاعتمادية .
- زمن النقل بالعبور .
- تغطية السوق والقدرة على توفير الخدمة .
- المرونة في المناولة .
- خسارة الأداء وتكلفة الأضرار .
- قدرة الناقل .
- جميع ماذكر .

(9) يمكن أن يقسم النقل إلى ثلاثة مكونات أساسية ومنها :

- البنية التحتية للنقل .
- الأشكال أو النماذج المتاحة .
- اختيار الأشكال أو النماذج .
- جميع ماذكر .

(10) الطرق أو المسالك لقنوات النقل يجب أن :

- يتفق عليها .
- تُحدد مسبقاً
- تخدم الزبون .
- تكون مشتركة .

(11) من الأشكال أو النماذج المتاحة للنقل :

- النقل البحري .
- النقل الجوي .

- النقل البري .
- جميع ماذكر .

12) وسيلة النقل التي تشكّل الجزء الأكبر من إجمال النقل خاصة وأن أربعة أخماس التجارة الدولية مقاسة بأوزان البضائع . هي :

- النقل البري .
- النقل الجوي .
- النقل البحري .
- لا شيء مما ذكر .

13) قامت المنظمة البحرية العالمية بتصنيف شحن النقل البحري إلى عدة أنواع منها :

- الناقلات ، وحاملات الغاز الطبيعي .
- حاملات غاز البترول المسيل ، وسفن نقل .
- الحمولات الجافة ، والسفن التقليدية للبضائع العامة ، وسفن الحاويات .
- جميع ماذكر .

14) شحنة النقل إذا كانت عالية الكثافة أو ثقيلة بالنسبة للحجم فإنه يتم نقلها :

- برأ
- بحرأ
- جوأ
- لا شيء مما ذكر .

15) اختيار الأشكال أو النماذج المتاحة للنقل تتم وفقاً لعدة ابعاد منها :

- وقت الانتقال .
- قابلية التنبؤ .
- الكلف .
- جميع ماذكر .

16) الوقت المحصور بين المغادرة والوصول للشحنات يمثل :

- وقت الانتقال .
- وقت الانتظار .
- وقت الوصول .
- وقت المغادرة .

17) طول وقت الانتظار للشحنات اثناء عملية الانتقال له تاثير كبير على :

- المخزون .
- مجمل عمليات المنظمة .
- المورد .

- الاستثمار .

(18) يلعب وقت الانتقال للشحنات دوراً رئيساً في :

- يخفّض المخزون .
- التخلص من المخزون .
- تقليص فترة تجميد رأس المال .
- زيادة فاعلية رأس المال عن طرق استغلال الفرص الأخرى للاستثمار .
- حالات الطوارئ .
- تقدير وصول الشحنات الموسمية .
- جميع ما ذكر .

(19) وقت وصول الشحنات عبر الجو يمكن التنبؤ بها بشكل أكبر ويساهم ذلك في :

- يقل مخزون الأمان إلى الحد الأدنى .
- القدرة على إعطاء مواعيد دقيقة للزباين .
- (أ + ب)
- لا شيء مما ذكر .

(20) النقل الجوي والبحري لهما طبيعة تجعل من :

- السهل التنبؤ بهما .
- الصعب التنبؤ بهما .
- السهل اختيار الأشكال أو النماذج المتاحة للنقل .
- لا شيء مما ذكر .

(21) من مزايا النقل الجوي :

- أسرع وسيلة نقل وأكثرها سلامة .
- أقلها ضرراً أو فقدان للبضاعة .
- انخفاض العناية الفائقة في المناولة .
- أقل تكلفة في التغليف الحمائي .
- سرعة إدخال البضاعة إلى السوق .
- جميع ما ذكر .

(22) أسعار الشحن الجوي غالباً ما تعتمد على :

- التغليف الوقائي .
- نسبة وزن وحجم المنتج .
- قيمة الخدمة المقدمة .
- المنتجات ذات القيمة العالية .

(23) التكاليفُ العاليةُ للشحن الجوي يمكن تبريرها أو تنظيمها كجزء عن طريق :

- خدمات السفن النظامية .
- التغليفُ الحمائي .
- التنبؤ .
- المسوقين الدوليين .

(24) المسوقين الدوليين يجب أن يحددوا فيما إذا التكاليفُ العاليةُ للشحن الجوي يمكن تبريرها أو تنظيمها كجزء ، وهذا يعتمد على :

- صفة البضاعة المنقولة .
- خاصية البضاعة المنقولة .
- صفة البضاعة المنقولة و خاصية البضاعة المنقولة .
- صفة البضاعة المنقولة أو خاصية البضاعة المنقولة .

(25) خدمات السفن النظامية تعتمد على :

- الكلف .
- طاقة التشغيل .
- (أ + ب) .
- لا شيء مما ذكر .