

المحاضرة الأولى

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

٤) إدارة خدمة الزبون (٥) إنجاز أو تنفيذ الطلب
٦) إدارة مسار تدفق التصنيع
٧) إدامة التوريد (٨) تطوير المنتج والمناجزة

١. إدارة الطلب
٢. إدارة المرتجعات
٣. إدارة علاقات الزبون
٤. جميع ما ذكر

❖ واحده من التالي ليست من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك وهي:

لولا حظتو مأكبر الأسئلة لكن جاب من نفس الجزئية مرة جاب أنشطة اساسية ومرة مساندة وأنا حأكتها كاملة علشان ماترجعو للمحتوى

١. إدارة المخزون
٢. تدفق المعلومات
٣. المستودعات
٤. النقل

❖ من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك:

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

١. مناولة المواد
٢. تدفق المعلومات
٣. التغليف الوقائي
٤. المستودعات

❖ من الأنشطة المساندة لإدارة العمليات اللوجستية:

١. تدفق المعلومات
٢. مناولة المواد
٣. إدارة المخزون
٤. النقل

❖ من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية:

١. مناولة المواد
٢. التغليف الوقائي
٣. النقل
٤. المستودعات

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

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

١. النقل غير المنتظم
٢. النقل شبه المنتظم
٣. النقل المنتظم
٤. أ + ب

❖ **ينصب التركيز على قيادة تكلفه لتحقيق النجاح السوقي في علاقه بين:**

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

❖ **جميع العبارات التاليه صحيحه حول الترميز السلعي (BC) عدا واحده خاطئه وهي :**

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

❖ **جميع العبارات التاليه صحيحه حول الترميز السلعي (BC) عدا واحده خاطئه وهي :**

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

❖ **جميع العبارات التاليه صحيحه حول الترميز السلعي (BC) عد واحدة خاطئة وهي :**

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

❖ **جميع العبارات التاليه صحيحه حول الترميز السلعي (BC) عدا واحده خاطئة وهي :**

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

❖ **جميع العبارات التاليه صحيحه حول الترميز السلعي (BC) عدا واحدة خاطئة وهي**

١. سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العمليه البيعيه ، وترصيد السجلات المخزنه
٢. يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع
٣. يظهر نظام الترميز السلعي الاصناف التي اقتربت من مخزون الامان لتامين تدفقها
٤. يزيد الترميز السلعي من الاخطاء عند التسلم والاستلام والمبادله للمنتجات

- لواظتو الأسئلة مكررة بالنص لكن الخيارات مختلفة وراح أجمعلكم جميع النقاط اللي ماجات حول الترميز السلي لوذاكرتوها مع النقاط الصحيحة في الأسئلة السابقة راح تجاوبون شاء الله اي خيارات يجيبها الدكتور
- ١- تظهر أهميته في العمليات التسويقية والتخزينية وأعمال اللوجستيك الأخرى
 - ٢- امتد الترميز السلي الى مختلف ميادين العمل ولقد لعب دورا في التقدم التكنولوجي وانتقال المعلومات كما ساهم في استلام النقود وتسريع عملية محاسبة الزبائن.
 - ٣- تتميز المنتجات بين الدول بترميز سلمي مختلف حيث يمكن تفسير الخطوط السوداء على السلع بواسطة جهاز السكانر
 - ٤- يسهل عملية التصيد والترحيل والمراقبة في المخازن والمعارض الخارجية
 - ٥- يسهل الاستدلال على موقع البضائع (الحاويات) في الموانئ ومتابعة اجراءات التسليم
 - ٦- من المهم للمستخدم تحديث الأجهزة واستخدام المعرفة الحديثة لأهميته في زيادة الطاقة الإنتاجية وكسب ميزة تنافسية .

❖ واحده من العبارات التالية خاطئه حول اللوجستيك وهي:

١. ينصب التركيز على قيادة الكلفه في العلاقه بين الشركه والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
٢. **تقود ميزة قيمه إلى حصة سوقيه أكبر بحكم انخفاض تكلفه الواحده (العبارة الصحيحه تقود الميزه الإنتاجيه إلى حصة سوقيه أكبر بحكم انخفاض تكلفه الواحده)**
٣. يحقق النقل المنتظم الجدوى الإقتصادي في ظل وجود حركه نقل كافيه
٤. تعتبر القوه المتساويه من وسائل قيمه المضافه في الخدمه إذ أن ازديادها يشكّل تحدي لإدارة اللوجستك

❖ جميع العبارات التاليه صحيحه حول اللوجستك عدا واحده خاطئه وهي :

١. تقود الميزه الإنتاجيه إلى حصة تسويقيه أكبر بحكم انخفاض تكلفه الواحده
٢. يبلغ الترميز السلي (BC) الكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال
٣. ينصب التركيز على قيادة قيمه في العلاقه بين الزبائن والشركه لتحقيق النجاح السوقي
٤. **يزيد الترميز السلي (BC) من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادله للمنتجات**

❖ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وهي :

١. **تعتبر مناولة المواد من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية.** (تعتبر مناولة المواد من الأنشطة المساندة)
٢. تقود الميزه القيمه إلى إضافة قيمة تفاضليه للمنتج إعتقاداً على مدخل تجزئة السوق.
٣. تعتبر القوه المتساويه من وسائل قيمه المضافه في الخدمه.
٤. تعتبر "مرونة التسعير" من العوامل التي تُبرز أهمية إدارة المواد ضمن سلسله التوريد.

❖ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وهي :

١. يمتد تأثير عناصر التوريد بشكل واسع الى استراتيجيه المنافسه استنادا الى سلامة انسيابية البيانات
٢. تمتد أنشطة العمليات اللوجستية الى التخلص من النفايات واعادة التصنيع
٣. ينصب التركيز علي " قيادة التكلفة في العلاقه بين الشركه والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
٤. **تقود " ميزه القيمه " الى حصة سوقيه أكبر بحجم انخفاض تكلفه الواحده نتيجة لمنحني التعلم**

الأسئلة عبارة عن مواضيع شاملة للمحاضرة ككل حول اللوجستك الرجاء فهم العبارات والتركيز على كل جزئية واحتمال إنها تبي كعبارة خاطئة في الأسئلة القادمة ومذاكرة نفس الجزئية من المحتوى .

❖ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك ، وهي :

١. لا تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة
٢. تمتد أنشطة العمليات اللوجستية إلى التخلص من النفايات وإعادة التصنيع
٣. ينصب التركيز على " قيادة التكلفة " في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
٤. تفقد " الميزة الإنتاجية " إلى حصة تسويقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة وحده الواحدة نتيجة لمنحنى التعلم

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

هذه النقاط الأربعة هي أهمية إدارة المواد

١. كونها العامل الرئيس في تنظيم وسائل الإنتاج
٢. تعمل على تخفيض كلف الإنتاج
٣. تساهم برفع كفاءة العملية التصنيعية
٤. البعد عن مرونة التسعير (العبارة الصحيحة مرونة التسعير كأداة تنافسية)

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

١. كونها العامل الرئيس في تنظيم وسائل الإنتاج
٢. تعمل على تخفيض كلف الإنتاج
٣. تساهم برفع كفاءة العملية التصنيعية
٤. عدم الوصول إلى مرونة التسعير

المحاضرة الثانية

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

١. شروط الإئتمان
٢. تجانس ممثلي المبيعات
٣. تركيب المنتج
٤. جميع ما ذكر

❖ تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة منها :

١. عدم تجانس ممثلي المبيعات
٢. عدم التعامل بالإئتمان
٣. تركيب المنتج
٤. جميع ما ذكر

❖ تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة منها :

١. ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
٢. عدم التعامل بالإئتمان
٣. عدم تجانس ممثلي المبيعات
٤. جميع ما ذكر

❖ واحدة من التالي ليست من أشكال خدمة الزبون :

١. تجانس ممثلي المبيعات
٢. عدم التعامل بالإئتمان
٣. ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه

السؤال كل سنة يجي بخيار مختلف لذلك نذاكر أشكال أو أنواع

خدمة الزبون وهي :-

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

❖ أحد أبعاد اللوجستك الأساسية الموجهه لخدمة الزبون والتي تقوم على إدراك المتطلبات المختلفه للزبائن والعمل على تلبيتها

إستنادا لرغباتهم أو حجم مشترياتهم هي :

١. الإتصالات

٢. الملائمة

٣. الإعتماديه

٤. شحن الطلب

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

❖ "العملية التي تشمل شيك الزبون و تحويل المعلومات الى سجلات المبيعات و تحضير مستندات الشحن" مفهوم لاحد عناصر

الوقت ضمن ابعاد اللوجستك الاساسيه المرتبطة بخدمة الزبون وهو:

١. تهيئة الطلب

٢. شحن الطلب

٣. معالجة الطلب

٤. وقت تنفيذ الطلب

أبعاد اللوجيستك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون أربعة وهي

١- الوقت ويشمل على أربعة عناصر:-

- وقت تنفيذ الطلب هو الوقت الذي ينجز فيه الطلب من بدايته إلى نهايته اعتمادا على وسيلة الاتصال المستخدمة.

- معالجة الطلب وقت معالجة الطلب من قبل البائع لجعل طلب الزبون جاهز للشحن ، هذه العملية التي تشمل شيك الزبون ، وتحويل المعلومات إلى سجلات المبيعات وتحويل الطلب إلى ساحة المخزون و تحضير سندات الشحن - تهيئة الطلب والذي يشمل وقت التعبئة ، والتغليف للشحن ، والتغليف الحمائي ، والمناولة المخزنية بأشكالها المختلفة (اليدوية ، أو الميكانيكية ، أو الإلكترونية)

❖ إحدى قواعد خدمات الزبون التي تهدف لبناء بأعلى المستويات والتي تتفق مع المنظمات المعاصره المركز على إدارة الجوده

الشامله هي : (سؤال واجب أيضا)

❖ إحدى قواعد خدمة الزبون التي تتفق مع المنظمات المعاصره التي تركز على ادارة الجودة الشاملة والتي تهدف لتحقيق قناعه

الزبون بأعلى المستويات هي:

١. خدمة الزبون كمقياس أداء

٢. خدمة الزبون كفلسفه

٣. خدمة الزبون كنشاط

٤. مود إجراءات خدمة الزبائن

القواعد الثلاثة لخدمة الزبون

١- خدمة الزبون كنشاط وتعريفه مذكور في السؤال

٢- خدمة الزبون كفلسفه وتعريفه موجود في السؤال السابق

٣- خدمة الزبون كمقياس أداء وهنا يتم قياس الخدمة من خلال مقاييس أداء محددة

مثل نسبة مئوية لتسليم الطلبات في وقتها أو عدد الطلبات المعالجة بحدود قبولها

❖ إحدى قواعد خدمة الزبون التي تعتبر خدمة الزبون مهمه محددده ينبغي القيام بها لتلبية حاجات الزبون مثل معالجة الطلبات

وإدارة المرتجعات وتوثيق القوائم .. هي :

١. خدمة الزبون كمقياس أداء

٢. خدمة الزبون كفلسفه

٣. خدمة الزبون كنشاط

٤. تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات

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

١. قناعة الزبون

٢. إدراك الزبون للقيمه

٣. ولاء الزبون

٤. جميع ما ذكر

حفظ العوامل الثلاثة التي تحدد استراتيجيه ادارة خدمة الزبون

❖ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

١. تعتبر خدمة الزبون مقياس مدى فاعلية نظام اللوجستك
٢. تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى جهود فردية وربحية مستقلة لكل منهما (تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مشتركة ملائمة)
٣. تقوم الرؤيا العملية لخدمة الزبون بإيجاد قيمة مضافة ذات أهمية في سلاسل التوريد
٤. يمكن السيطرة على العديد من عناصر خدمة الزبون من خلال إدارة سلاسل التوريد والتسويق

❖ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

١. تقوم قاعدة " خدمة الزبون كفلسفه " على بناء قناعة الزبون بأعلى المستويات
٢. تشير " الإعتماديه " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيةها (تشير "الملائمة "
٣. يعتبر ولاء الزبون أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استراتيجيه إدارة خدمة الزبون
٤. تعتبر خدمة الزبون مقياس مدى فاعلية نظام اللوجستك

❖ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

١. تعتبر خدمة الزبون مقياس مدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله
٢. تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مستقلة لكل منهما
٣. تشير " الملائمه " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيةها
٤. يعتبر إدراك الزبون للقيمة أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استراتيجيه إدارة خدمة الزبون

❖ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

١. يعتبر تجانس ممثلي المبيعات أحد أشكال خدمة الزبون.
٢. تقوم قاعدة "خدمة الزبون" كمنشاط" على تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات. (خدمة الزبون كفلسفة)
٣. يعتبر "ولاء الزبون" أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل إستراتيجية إدارة خدمة الزبون.
٤. تعتبر خدمة الزبون مقياس أداء مدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله

❖ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

١. يعمل الإفراط في سياسات مستوي خدمة الزبون علي إعاقة مدير اللوجستك عن تحقيق الإداء الأمثل
٢. تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مشتركة ملائمة
٣. تشير " الإعتماديه " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيةها
٤. تعتبر " شروط الائتمان " أحد أشكال خدمة الزبون

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

١. ربحية مستقلة
٢. جهود منفردة
٣. قناعة الزبون
٤. جميع ما ذكر

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

١. ثبات أنظمة وإجراءات المنظمه وعدم تغييرها
٢. التزام الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج
٣. إهمال النواحي الثقافيه تجاه البرنامج
٤. أ + ب

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

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

- جا منها ٣ عوامل خلال أربعة نماذج
- ١-التغييرات الثقافيه لدى العاملين
 - ٢-تعهد من الادارة العليا في المنظمة نحو البرنامج
 - ٣- خطة رئيسية تبين التغييرات الداخلية للنهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون
 - ٤- تطوير المهارات الشخصية بغية التنفيذ الدقيق لتوقعات الزبون
 - ٥- الأنظمة والإجراءات التي تضمن تقديم خدمات جيدة

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

١. عدم تدخل الإدارة العليا في المنظمه تجاه البرنامج

٢. التغييرات الثقافية لدى العاملين

٣. اتصاف الأنظمه والإجراءات بالثبات وعدم التغيير

٤. جميع ما ذكر صحيح

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

١. عدم تدخل الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج

٢. خطه رئيسية تبين التغييرات الداخلية للنهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون

٣. ثبات أنظمة وإجراءات المنظمة وعدم تغييرها

٤. أ + ب

المحاضرة الثالثة

❖ من أنماط كلف التزويد :

١. تكاليف معالجة الطلب

٢. تكاليف المناولة

٣. تكاليف المخازن

٤. جميع ما ذكر

❖ من أنماط كلف التزويد :

١. تكاليف الطلب والاتصال

٢. تكاليف النقل

٣. تكاليف المخازن

٤. جميع ما ذكر

❖ يقود الإمداد المنتظم والمستمر عبر التوزيع المادي إلى :

١. توازن الطلب

٢. ارتفاع كبير في الأسعار

٣. سيادة سوق المشتري بشكل مطلق

٤. سيادة سوق البائع بشكل مطلق

❖ يؤدي الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

١. سيادة سوق المشتري بشكل مطلق

٢. سيادة سوق البائع بشكل مطلق

٣. استقرار نسبي في الأسعار

٤. اختلافات كبيره في الطلب

❖ يقود الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

١. تحقيق انخفاض كبير في الأسعار

٢. عدم توازن الطلب

٣. عدم سيادة سوق البائع أو المشتري بشكل مطلق

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

السؤال جا في جميع النماذج
يقود الامداد المنتظم والمستمر الى توازن الطلب ثم استقرار نسبي في الأسعار
وفي هذه الحالة لايسود سوق البائع أو المشتري بالشكل المطلق
الرسمة ص ٢١ من ملخص بوسي كات

٤. جميع ما ذكر صحيح

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

١. زيادة كلف التوزيع

٢. توليد المنافع الزمانيه دون المكانية

٣. توليد المنافع المكانية دون الزمانيه

٤. التأثير على قرارات القنوات التوزيعيه

❖ يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال :

١. خفض كلف التوزيع

٢. توليد المنافع المكانية دون الزمانيه

٣. سيادة سوق البائع بشكل مطلق

٤. أ + ب

❖ يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط منها :

١. السيطره على كلف الشحن

٢. زيادة كلف التوزيع

٣. توليد المنافع المكانية دون الزمانيه

٤. أ + ب

❖ يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط هي:

١. خفض كلف التوزيع.

٢. التأثير على قرارات القنوات التوزيعيه.

٣. توليد المنافع المكانية دون الزمانيه.

٤. أ + ب.

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

١. توازن الأسعار وثباتها

٢. عدم التفاوض حول كلف الشحن

٣. توليد المنافع الزمانيه دون المكانية

٤. أ + ب

❖ من النقاط التي تبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي :

١. عدم التركيز على كلف الشحن

٢. توليد المنافع الزمانيه دون المكانية

٣. التاثير على قرارات القنوات التوزيعيه

٤. زيادة كلف التوزيع

❖ جميع العبارات التاليه المتعلقه باللوجستك صحيحه عدا واحده خاطئه وهي :

١. يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركه

٢. تعتبر السيطره على كلف الشحن أحد الأدوار الأستراتيجيه للتوزيع المادي

٣. من الأفضل إسناد مسؤولية الإمداد لبعض وحدات المنظمه المختلفه (ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمه

المتخصصه)

٤. يشكّل تدفق المواد الركيزة الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك

❖ **واحدة من العبارات التالية خاطئه حول التوزيع وهي :**

١. ينبغي عدم إسناد مسؤولية التوزيع لبعض وحدات المنظمه المختلفه
٢. **تشكّل المستودعات الركيزة الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك (يشكّل تدفق المواد الركيزة الأساسيه الأولى)**
٣. يشكّل المنظور الشامل لنظام التوزيع جزءاً أساسياً من سلاسل التوريد
٤. يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركه

❖ **واحد من العبارات التالية خاطئه حو التوزيع المادي وهي:**

١. يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركه
٢. يعتبر التوثيق احدى الصعوبات التي تؤثر على اجمالي كلف اللوجستك
٣. **تشكّل المستودعات الركيزة الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك**
٤. أن أسناد بعض وظائف التوريد لجهات خارجية يسمح للشركه الام بالتفرغ لمهام اخرى مهمه

❖ **واحدة من العبارات التالية خاطئه حول التوزيع المادي وهي :**

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

❖ **واحدة من العبارات التالية خاطئه حول التوزيع المادي وهي :**

١. **من الأفضل إسناد مسؤولية التوزيع المادي لبعض وحدات المنظمه المختلفه. (ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمه المتخصصه)**
٢. يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك.
٣. إن إسناد بعض وظائف الإمداد لجهات خارجية يسمح للشركه الأم بالتفرغ لمهام اخرى مهمه.
٤. يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركه.

❖ **واحدة من العبارات التالية خاطئه حول التوزيع المادي وهي**

١. يعتبر " التحقق من الرصيد الدائن " إحدى الصعوبات التي تؤثر على اجمالي كلف اللوجستك الرسمه ص ١٩
٢. **يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعيه إلى زيادة المخزون المركزي لدى الشركه**
٣. لا ينبغي إسناد مسؤولية التوزيع المادي إلى وحدات المنظمه المختلفه
٤. يشكل تدفق المواد الركيزة الأولى ضمن كلف اللوجستك

المحاضرة الرابعة

❖ **تقوم فلسفة نظام إدارة الجوده الشامله على العديد من المبادئ الأساسيه منها :**

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

❖ **تعتمد فلسفة إدارة الجوده الشامله على عدة مبادئ أساسيه منها :**

١. عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات

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

٢. الجهود الجماعية في العمل أو المساهمة الجماعية

٣. التحسينات المنقطعة والمفاجئة
٤. جميع ما ذكر

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

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

* من المبادئ التي تقوم عليها فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة

١. التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
٢. الجهود الفردية في العمل
٣. التحسينات المتقطعة والمفاجئة
٤. جميع ما سبق

* تعتمد فلسفة ادارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها

١. التحسينات المتقطعة والمفاجئة
٢. الجهود الفردية في العمل
٣. عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
٤. فرق العمل

* تعتبر " المفردات المساعدة " إحدى تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار:

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

* أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهمية :

١. مفردات ذات طلب عالي
٢. المفردات الاحتياطية
٣. المجموعة B

* تعتبر المجموعة " C " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار:

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

* تعتبر " المفردات الاحتياطية " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار

١. معدلات الطلب
٢. قيمة المخزون
٣. الأهمية

يصنف المخزون وفقاً لعدة معايير

١- التصنيف من حيث الأهمية وينقسم الى ثلاثة اقسام

• المفردات الحيوية

• المفردات الاحتياطية

• المفردات المساعدة

٢- التصنيف من حيث معدلات الطلب

• مفردات ذات معدلات طلب عالي

• مفردات ذات معدلات طلب منخفض

٣- التصنيف من حيث قيمة المخزون

• مجموعة A

• مجموعة B

• مجموعة C

❖ أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهمية :

١. المجموعة سي
٢. مفردات ذات طلب عالي
٣. **المفردات المساعدة**
٤. مفردات ذات طلب منخفض

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

<p>١. المجموعة A</p> <p>٢. المفردات الحيوية</p> <p>٣. مفردات ذات معدلات طلب عالي</p> <p>٤. المفردات الإحتياطية</p>	<p>حأكتبلكم جميع التعاريف في حال غير الدكتور الاجابات</p> <p>المفردات الحيوية :-يؤدي فقدانها الى توقف عمل الآلة بالكامل</p> <p>المفردات المساعدة :- مثل المواد الاحتياطية وقطع الغيار</p> <p>المجموعة A :- مفردات باهظة الثمن ، وبأعداد قليلة وتشكل وتشكل من ٦٠-٧٠ % من مجموع القيمة الكلية للمخزون</p> <p>المجموعة B :- مفردات متوسطة الثمن ، وبأعداد متوسطة ، وتشكل من ٢٠-٣٠ % من مجموع القيمة الكلية للمخزون.</p> <p>المجموعة C :- مفردات رخيصة الثمن ، وبأعداد كبيرة ، وتشكل من ١٠ - ٢٠ % من مجموع القيمة الكلية للمخزون.</p>
---	---

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

١. المجموعة A
٢. المفردات المساعدة
٣. **المفردات الحيوية**
٤. المفردات الإحتياطية

❖ واحده من العبارات التاليه ليست من سمات المصادر الإستراتيجية لمعلومات التوريد :

<p>١. استخدامها في صنع القرارات على المدى البعيد</p> <p>٢. أهميتها عند صياغة قرارات الصنع أم الشراء</p> <p>٣. ارتباطها بالمستويات الدنيا في المنظمه</p> <p>٤. ارتباطها بنقاط الإختناقات في سلسلة التوريد</p>	<p>سمات المصادر الاستراتيجية لمعلومات التوريد</p> <p>- يتعلق بالادارة العليا في المنظمة</p> <p>- استخدامها في صنع القرارات على المدى البعيد</p> <p>- ارتباطها بنقاط الإختناقات في سلسلة التوريد</p> <p>- أهميتها عند صياغة قرارات الصنع أم الشراء</p> <p>- أهميتها عند اتخاذ قرارات الشركاه مع الموردين</p> <p>- أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية</p> <p>- تتعلق بالمفردات ذات الربحيه الأقل والمخاطره العاليه</p>
---	--

١. استخدامها في صنع القرارات على المدى البعيد
 ٢. أهميتها عند صياغة قرارات الصنع أم الشراء
 ٣. **ارتباطها بالمستويات الدنيا في المنظمه**
 ٤. ارتباطها بنقاط الإختناقات في سلسلة التوريد
- ❖ جميع ما يلي من سمات المصادر الإستراتيجية لمعلومات التوريد عدا واحده وهي :

١. بروز أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية
٢. **تتعلق بالمفردات ذات الربحيه العاليه والمخاطره المنخفضه**
٣. ارتباطها بنقاط الإختناقات في سلسلة التوريد
٤. أهميتها عند اتخاذ قرارات الشركاه مع الموردين

❖ واحده من التالي ليست من سمات المصادر الإستراتيجية لمعلومات التوريد وهي :

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

❖ تشمل عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة :

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

١. التكنولوجيا
٢. الأفراد
٣. الهيكل التنظيمي
٤. جميع ما ذكر

❖ تشمل إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة :

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

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

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

اتفاقية السعر
تعتبر عملية التفاوض من أجل الحصول على السعر المناسب من أهم وظائف إدارة الشراء في البحث عن الموردين الكفؤين.
الأمور التي تجري مناقشتها من قبل المورد عند التفاوض بغية عقد الصفقة :-
١- الموقف في السوق. 2- طبيعة الطلب من المنتج (درجة المرونة).
3- مستوى السوق (سوق المشتري أم البائع). 4- أسعار المنافسين.
5- حاجة المورد إلى العرض. ٦- موقع المنتج في دورة حياته.
٧- القيمة الاقتصادية للمشتري في الأمد الطويل (ديمومة الطلب ، وتسهيلات الدفع) ...

- ١- اتفاقية السعر
- ٢- المستوى الاستراتيجي لمعلومات التوريد
- ٣- موقع المنتج في دورة حياته
- ٤- تحليل السعر

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

دا السؤال نفس الإجابة للسؤالين القادمين لكن الخيارات الصحيحة تختلف

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

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

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

❖ واحدة من العبارات التالية خاطئه حول إدارة الجودة الشاملة وهي : (نفس سؤال الواجب بعبارات مختلفة)

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

❖ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول ادارة الجودة الشاملة وهي:

١. يعتبر التغيير الثقافي احد اجراءات التنفيذ لادارة الجودة الشاملة
٢. يتحدد هدف ادارة الجودة الشاملة بمعالجة المشاكل مباشرة بعد وقوعها
٣. يتطلب التنفيذ الناجح لادارة الجودة الشاملة شمول خطة الجودة كافة مرافق المنظم
٤. لا تعتبر ادارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع مشاكل الانتاجية بل انها تقوم انماط التغيير الضرورية

❖ جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة الجودة الشاملة عدا واحده خاطئه وهي : (سؤال واجب)

١. يعتبر " الهيكل التنظيمي " أحد عناصر نظام إدارة الجوده الشامله
٢. لا يتطلب عملية تنفيذ إدارة الجوده الشامله احداث تغيير ثقافي لدى العاملين
٣. تقوم إدارة الجوده الشامله على التشخيص المبكر للانحرافات
٤. يتطلب نظام إدارة الجوده الشامله جهودا كبيره على المدى الطويل

دا السؤال نفس الإجابة للسؤال القادم
لكن الخيارات الصحيحة تختلف

❖ جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة الجوده الشامله عدا واحده خاطئه هي : (سؤال واجب بخيارات مختلفة)

١. لا تعتبر إدارة الجوده الشامله العلاج الناجح لجميع أمراض او مشاكل الإنتاجيه
٢. تقوم إدارة الجوده الشامله على التشخيص المبكر للانحرافات
٣. يعتبر تأمين التدفق المنتظم للمواد من العوامل المؤديه إلى تحسين الجوده
٤. لا يتطلب نظام إدارة الجوده الشامله تحقيق ثورة ثقافيه لدى العاملين (يتطلب تغيير ثقافي) .

❖ واحده من العبارات التالية خاطئه حول إدارة الجوده الشامله وهي :

١. يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجوده الشامله شمول خطة الجوده كافه مرافق المنظمه
٢. تتطلب إدارة الجوده الشامله إجراء تحسينات متقطعه ومفاجئه (يتطلب اجراء تحسينات مستمرة)
٣. تقدم إدارة الجوده الشامله أنماط التغيير الضرورية وهي ليست بالعلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجيه
٤. يعتبر " الهيكل التنظيمي " أحد عناصر نظام إدارة الجوده الشامله

❖ جميع العبارات التالية صحيحة حول ادارة الجودة الشاملة عدا واحده خاطئة وهي

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

المحاضرة الخامسة

❖ تتمثل الخطوه الثانيه لدوره المشتريات ب: (سؤال واجب أيضا)

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

❖ تتمثل الخطوه الثالثه لدوره المشتريات ب:

١. اختيار الموردين
٢. استلام طلبات الشراء

دا سؤال جا في كل النماذج كل مرة مرحلة وهي سبع مراحل
نحفظها بالترتيب
١- استلام طلبات الشراء.
٢- اختيار الموردين.
٣- تحديد السعر المناسب.
٤- إطلاق أو إصدار أمر الشراء
٥- المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد الاستلام.
٦- استلام المواد وقبولها.
٧- المصادقة على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة
طبعا باقي المرحلة الخامسة والسادسة 😊

٣. إطلاق أمر الشراء

٤. تحديد السعر المناسب

❖ **تنتهي دورة المشتريات بـ: (سؤال واجب أيضا)**

١. استلام المواد وقبولها (المرحلة السادسة)

٢. اختيار الموردين

٣. المصادقة على قوائم الشحن (المرحلة السابعة)

٤. المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم

❖ **تبدأ دورة المشتريات بـ:**

١. تحديد السعر المناسب.

٢. اختيار الموردين.

٣. إطلاق أمر الشراء.

٤. استلام طلبات الشراء.

❖ **تتمثل الخطوة الرابعة لدورة المشتريات**

١. تحديد السعر المناسب

٢. استلام المواد وقبولها

٣. المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم (المرحلة الخامسة)

٤. إطلاق أمر الشراء

❖ **من مزايا المعدات الرأسمالية :**

١. تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والعماله

٢. تحتاج إلى تمويل قصير الأمد

٣. تعتبر جزء من المنتج النهائي

٤. لا تخضع إلى معايير ضريبية خاصة

❖ **من مزايا المعدات الرأسمالية :**

١. تخضع لمعايير ضريبية خاصة

٢. لا تساعد الحكومة عادةً في تمويلها وشراؤها

٣. تعتبر جزء من المنتج النهائي

٤. لا يرتبط قرار شراؤها بالمبيعات والمخرجات

❖ **من مزايا المعدات الرأسمالية :**

١. لا تعتبر جزء من المنتج النهائي.

٢. لا تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات.

٣. لا تخضع لمعايير ضريبية خاصة.

٤. لا تقوم الحكومة عادةً بالمساعدة في تمويلها وشراؤها.

❖ **تمتاز المعدات الرأسمالية بكونها:**

١. تعتبر جزء من المنتج النهائي

٢. لا تحتاج الي تمويل طويل الأجل

٣. لا تخضع الي معايير ضريبية خاصة

اللي باللون البني لسة ماجات في الاختبار

مزايا المعدات الرأسمالية

١- باهظة الثمن.

٢- تستخدم في الانتاج وليست جزء من المنتج النهائي.

٣- تمويل بعيد الأمد.

٤- تخضع إلى معايير ضريبية خاصة.

٥- تقوم الحكومة عادة في المساعدة بتمويل وشراء مثل هذه المفردات.

٦- تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات والعماله

٤. تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات

❖ من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

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

❖ من الأهداف الأساسية التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

١. تفضيل السعر المناسب على الكمية المطلوبه
٢. تطوير وإدامة العلاقات مع الموردين
٣. الحصول على أقل خدمة ممكنه للتوريد
٤. جميع ما ذكر

❖ يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما تكون :

١. الكميات المشتراه كبيره
٢. خبرة المشتري تفوق خبرة المورد
٣. المفرده تشمل على براءة اختراع
٤. عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من الزبائن

❖ يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما يكون :

١. خبرة المورد تفوق خبرة المشتري
٢. العمليه لا تمتاز بالسريه
٣. الكميات المشتراه كبيره
٤. عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من المشتريين

❖ يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية في حاله

١. كون العمليه لا تمتاز بالسريه
٢. كون المفردهلا تشمل على براءة اختراع
٣. عدم امتلاك المورد أفضليه إبداعيه لقسم معين من المشتريين
٤. كون الكميات المشتراه صغيره

❖ يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية في حاله:

١. كون المفرده لا تشمل على براءه اختراع
٢. كون الكميات المشتراه كبيره
٣. كون العمليه لا تمتاز بالسريه
٤. امتلاك المورد افضليه ابداعيه لقسم معين من المشتريين

❖ جميع العبارات التاليه المتعلقه بإدارة المشتريات صحيحه عدا واحده خاطئه وهي :

١. تحتل المتطلبات الوظيفيه الأهميه الأكبر بغية التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبه
٢. تشارك كافة دوائر وأقسام المنظمه في عمليات الشراء بصوره فاعله
٣. يتم تأمين المفردات الروتينييه عادة من خلال البحث عن موردين جدد(يتم تأمين المفردات الروتينييه عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين)

أهداف المشتريات

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

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

- كون المفردة تشمل على براءة اختراع ، أو أن العمليه تمتاز بالسريه.
- كون المورد يمتاز بخبرة لا يمتلكها المشتري.
- كون الكميات المشتراه صغيره.
- امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من الزبائن أو المشتريين أو التوصيف بحسب المواصفة :-
- الخصائص الفيزيائية أو الكيمائية مثل المنتجات النفطية والمواد الصيدلانية.
- مواد وطرق التصنيع: مثل تصنيع الحديد بطريقة الكبس البارد أو الحار.
- 3-الأداء :وهنا يشترك المشتري مباشرة بتحديد متطلبات المنتج.

٤. يقوم المصدر المنفرد للتوريد على عقد شراكة طويلة الأمد مابين المشتري والمورد

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

١. يتم تأمين المفردات الروتينية عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين
٢. تمثل المواصفات المعيارية نتائج للدراسات والجهود المبذولة من قبل الجهات الحكوميه والمراكز البحثيه
٣. يدعو نظام إدارة الجوده الشامله إلى مصدر التوريد المنفرد
٤. تمثل متطلبات الكميه الأهميه الأكبر عند التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبه (الصحيح المتطلبات الوظيفية)

❖ واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المشتريات وهي :

١. يعتبر تحديد المتطلبات الوظيفيه الأكثر صعوبه بُغية التحديد الدقيق للمواصفات
٢. بلجأ المشتري للتوصيف بالعلامه التجاريه عندما تكون الكميه المشتراه كبيره (عندما تكون الكميات صغيرة)
٣. تتمثل المرحله الأولى للوصول إلى مواصفه المستخدم بتخطيط الجوده والمنتج
٤. من أهداف إدارة الشراء تطوير وإداة العلاقات مع الموردين

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

١. المصدر القاعده (مصدر واحد فقط والذي يمكن أن يكون احتكاريا بسبب الإختراع أو الموقع)

٢. المصدر المنفرد

٣. المصدر المتعدد (استخدام أكثر من مورد واحد لتوريد المفردة بحكم المنافسة بين مصادر التوريد)

٤. المصدر الخارجي (لا يوجد مصدر خارجي هي فقط ثلاثة مصادر للتوريد المذكورة في الخيارات السابقة)

❖ إحدى مصادر التوصيف بحسب المواصفه التي تمثل نتائج الدراسات والجهود المبذولة من قبل الحكومات ومراكز البحث والتطوير هي:-

❖ نتائج الدراسات والجهود المكثفه المبذولة من قبل الحكومات ومراكز البحث والتطوير، مفهوم لإحد مصادر التوصيف بحسب المواصفه هي:

مصادر التوصيف بحسب المواصفه أربعة وهي

١- المواصفات المعيارية

٢- الرسومات الهندسية

٣- مواصفات المشتري : وعادة ما تكون غالية التكلفة وباهظة الثمن

٤- الطرق الأخرى : مثل التوصيف بالعينات وغيرها

١. المواصفات المعيارية

٢. الرسومات الهندسية (التي تأتي بهدف الوصول إلى الشكل الدقيق

والمضبوط للأجزاء والوحدات التجميعية مع مراعاة نسبة التفاوتات المسموحة)

٣. التوصيف بالعينات

٤. المصدر المنفرد (مصدر للتوريد وليس للتوصيف)

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

١. متطلبات السعر.(حيث أن القيمة الاقتصادية التي يرضعها المشتري على المفردة يجب أن تتناسب مع القيمة الاستخدامية لها)

٢. متطلبات الكميه.(التي (تحدد وفقا لطلب السوق) وهي العامل المؤثر في تصميم السلعة وتحديد مواصفاتها وطريقة تصنيعها بالتكلفة الأقل بغية تحقيق الاختيار الأفضل ، والميزة التنافسية من خلال اقتصاديات الحجم)

٣. المتطلبات الوظيفية.

٤. متطلبات الوقت. (لا يوجد متطلبات للوقت هي فقط ثلاث متطلبات التي ذكرت في الخيارات السابقة)

* إذا كانت الثابتة السنوية لأحد الجديده \$ ٨٠٠٠ وأن سعر بيع الوحدة هو \$ ٢٥ والتكلفه المتغيره للوحده \$ ٩,٥ . فإن نقطة

التعادل لهذا المنتج هي:

١. ٣٢٠ وحدة
٢. ٥١٦ وحدة
٣. ٢٣٢ وحدة
٤. ٨٤٢ وحدة

دائما نبدأ الحل بكتابة القانون والتعويض

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية

الإيرادات الكلية = سعر بيع الوحدة × عدد الوحدات = ٢٥ × X

X لأنه عدد الوحدات مجهول

التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة = ٨٠٠٠ + ٩,٥ × X

طبعا نعوض في معادلة نقطة التعادل = الإيرادات = التكاليف

$$X \ ٢٥ = ٨٠٠٠ + ٩,٥ \times X$$

$$٨٠٠٠ = X \ ٩,٥ - X \ ٢٥$$

$$٨٠٠٠ = X \ ١٥,٥$$

$$X = ١٥,٥ / ٨٠٠٠ = ٥١٦ \text{ وحدة}$$

* شركة صناعية ترغب بتقديم منتج جديد فإذا علمت بأن التكلفة المتغيرة للوحدة \$ ٩ وأن سعر البيع للوحدة هو \$ ٢٥ وفي ظل

كون التكاليف الثابتة السنوية \$ ٧٦٠٠ فإن نقطة التعادل لهذا المنتج :

أ- ٣٠٤ وحدة .

ب- ٤٧٥ وحدة .

ج- ٨٤٧,٢ وحدة .

د- ٨٤٤,٤ وحدة .

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية

$$X \ ٢٥ = ٧٦٠٠ + ٩ \times X$$

$$٧٦٠٠ = X \ ٩ - X \ ٢٥$$

$$٧٦٠٠ = X \ ١٦$$

$$X = ٧٦٠٠ / ١٦ = ٤٧٥ \text{ وحدة}$$

* شركه صناعيه ترغب بتقديم منتج جديد ، فإذا علمت بأن التكلفه المتغيره للوحده \$ ١٢ وأن سعر البيع للوحده هو \$ ٣٠ وفي

ظل كون التكاليف الثابتة السنويه \$ ٩٠٠٠ فإن نقطة التعادل لهذا المنتج:

١. ٣٠٠ وحدة

٢. ٧٥٣ وحدة

٣. ٥٠٠ وحدة

٤. ٧٥٠ وحدة

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية

$$X \ ٣٠ = ٩٠٠٠ + ١٢ \times X$$

$$٩٠٠٠ = X \ ١٢ - X \ ٣٠$$

$$٩٠٠٠ = X \ ١٨$$

$$X = ١٨ / ٩٠٠٠ = ٥٠٠ \text{ وحدة}$$

* شركة صناعيه ترغب بتقديم منتج جديد فاذا علمت بان التكاليف الثابتة السنويه ٨٨٠٠ وان التكلفه المتغيره للوحده ٨ وفي

ظل كون سعر البيع للوحده هو ٢٤ فان نقطة التعادل لهذا المنتج:

١. ٥٥٠ وحدة

٢. ١١٠٠ وحدة

٣. ٣٦٧ وحدة

٤. ١١٠٥ وحدة

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية

$$X \ ٢٤ = ٨٨٠٠ + ٨ \times X$$

$$٨٨٠٠ = X \ ٨ - X \ ٢٤$$

$$٨٨٠٠ = X \ ١٦$$

$$X = ١٦ / ٨٨٠٠ = ٥٥٠ \text{ وحدة}$$

* في ظل البيع لأحد المنتجات \$ ٣٠ والتكلفه الثابتة السنويه \$ ٩٥٠٠ ، التكلفه المتغيره للوحده \$ ١٢,٥ فإن العائد المنتظر من

تصنيع ٩٠٠ وحده هو:

١. \$ ١٥٧٥٠

٢. \$ ٦٢٥٠

٣. \$ ١٧٥٠٠

٤. \$ ١٧٤٨٨

العائد من تصنيع ٩٠٠ = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

الإيرادات الكلية = سعر البيع × عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = ٣٠ × ٩٠٠

$$= ٢٧٠٠٠$$

التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة

$$= ٩٥٠٠ + ١٢,٥ \times ٩٠٠ = ٢٠٧٥٠$$

■ أسئلة / ١ ٣٤ ■ أسئلة / ٢ ٣٤ ■ أسئلة / ١ ٣٥ ■ أسئلة / ٢ ٣٥ ■ أسئلة / ١ ٣٦ ■ أسئلة / ٢ ٣٦ ■ أسئلة / ١ ٣٧

❖ إذا كان سعر البيع لاجد المنتجات ٣٧ \$ والتكلفه المتغيره للوحده ١٤,٥ \$ والتكلفه الثابته السنويه ١١٢٠٠ \$ فإن العائد

المنتظر من تصنيع ٩٧٠ وحده هو :

١. \$ ٢٣٧٢٠
٢. \$ ٢٤٦٩٠
٣. \$ ١.٦٢٥
٤. \$ ٢٤٦٧٦

العائد من تصنيع ٩٧٠ = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

الإيرادات الكلية = سعر البيع × عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = ٣٧ × ٩٧٠ = ٣٥٨٩٠

التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة

$$= ١١٢٠٠ + ١٤,٥ \times ٩٧٠ = ٢٥٢٦٥$$

$$\text{العائد المنتظر} = ٢٥٢٦٥ - ٣٥٨٩٠ = ١٠٦٢٥$$

❖ إذا كانت التكلفة المتغيرة للوحدة ١٦,٥ \$ والتكلفة الثابتة السنوية ١٣٦٠٠ \$ ، وفي ظل كون سعر البيع للمنتج هو ٤٢ \$ فإن

العائد المنتظر من تصنيع ١٠٢٠ وحده هو:

١. \$ ٢٩٢٢٤
٢. \$ ١٢٤١٠
٣. \$ ٢٩٢٤٠
٤. \$ ٢٨٢٨٠

العائد من تصنيع ١٠٢٠ = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

الإيرادات الكلية = سعر البيع × عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = ٤٢ × ١٠٢٠ = ٤٢٨٤٠

التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة

$$= ١٣٦٠٠ + ١٦,٥ \times ١٠٢٠ = ٣٠٤٣٠$$

$$\text{العائد المنتظر} = ٣٠٤٣٠ - ٤٢٨٤٠ = ١٢٤١٠$$

❖ إذا كان سعر البيع للمنتج هو ٤٦ \$ والتكلفة الثابتة السنوية ١٤٨٠٠ \$ وفي ظل كون التكلفة المتغيرة للوحدة ١٨,٥ \$ فإن العائد

المنتظر من تصنيع ١١٦٠ وحده هو

١. \$ ٣٨٥٤٢
٢. \$ ١٧٠٨٢
٣. \$ ١٧١٠٠
٤. \$ ٣٨٥٦٠

العائد من تصنيع ١١٦٠ = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

الإيرادات الكلية = سعر البيع × عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = ٤٦ × ١١٦٠ = ٥٣٣٦٠

التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة

$$= ١٤٨٠٠ + ١٨,٥ \times ١١٦٠ = ٣٦٢٦٠$$

$$\text{العائد المنتظر} = ٣٦٢٦٠ - ٥٣٣٦٠ = ١٧١٠٠$$

المحاضرة السادسة

❖ إحدى مساحات الموضوعات المحدده للبحث ضمن إدارة الشراء والتي تتطلب بأن تكون قوائم بيانات المواد وملفات المخزون

مبرمجه ألياً هي :

١. تحليل الخصومات السعريه (بهدف الحصول على المنافع المرتبطة بتوفير الكمية وخصومات الدفع).

٢. منحى التعلم

٣. تخطيط المتطلبات الماديه

٤. الكلف الإجماليه للمالك (مثل كلف البناء و كلف الإدارة و كلف التملك و يجب أن تتضمن الكلف الإجماليه للمعدات

والأصول الثابته تقديرات لعناصر أخرى ككلف التوقف والعطل و كلف الخردة و كلف إعادة العمل).

❖ إحدى الموضوعات المحدده للبحث ضمن إدارة الشراء التي تتطلب بأن تكون قوائم المواد وملفات المخزون مبرمجه ألياً بهدف

سرعة التعامل مع الموردين والضغط عليهم لتقديم أفضل خدمة هي:

١. منحى التعلم.

٢. تخطيط المتطلبات الماديه (MRP)

٣. صيغة مؤشر السعر.

٤. أنظمة مسارات المورد

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

١. تخطيط المتطلبات المادية (MRP)

٢. منحنى التعلم

٣. تحليل الخصومات السعريه

٤. صيغة مؤشر السعر (أي دراسة مزيج السعر الفعلي المدفوع للمشتريات أو مزيج أسعار السوق الفعلية والقابلة للمقارنة كونها أحد عناصر تقييم أداء قسم المشتريات).

❖ إحدى الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء والتي تحقق سرعة التعامل مع الموردين والضغط عليهم لتقديم أفضل

الخدمات ، في ظل البرمجة الآليه لملفات المخزون هي :

١. صيغة مؤشر السعر

٢. أنظمة مسارات المورد

٣. منحنى التعلم

٤. تخطيط المتطلبات المادية (MRP)

الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء
- تحليل الخصومات السعريه - منحنى التعلم
- تخطيط المتطلبات المادية (MRP) ركزوا عليها
- صيغة مؤشر السعر
- أنظمة مسارات المورد - طلبات شاملة
- تحليل العطاءات(الأسعار) - الكلف الإجمالية للمالك

❖ إحدى الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء التي تعطي مساحة

أكبر في تخفيض السعر عند الانتاج الأكبر بحكم زيادة الخبرة وبالتالي وجود قوة أكبر في التفاوض مع الموردين هي

١. منحنى التعلم

٢. صيغة مؤشر السعر

٣. تخطيط المتطلبات المادية (MRP)

٤. أنظمة مسارات أو مسالك المورد (مع مراعاة طريقة الشحن والنقل).

❖ واحده من التالي ليست من الخطوات الرئيسييه في تنمية أو تطوير استراتيجيه التفاوض في الشراء :

١. تطوير العديد من الأهداف العامه للتفاوض (تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض)

٢. تحليل موقف المجهز التساوي

٣. تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصله

٤. محاولة التعرف على احتياجات المجهز (مكاسبه)

❖ واحده من التالي ليست من الخطوات الرئيسييه في تنمية أو تطوير استراتيجيه التفاوض في الشراء :

١. تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض

٢. تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصله

٣. تحديد الحاله الفعلية التي يتوقع الموافقه عليها فقط

٤. توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمه

❖ ليست من الخطوات الرئيسييه في تنمية أو تطوير استراتيجيه التفاوض في الشراء :

١. تحديد الحاله الفعلية التي يتوقع الموافقه عليها

٢. تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقه عليها

٣. تطوير هدف محدد للتفاوض

٤. تجنب تحليل موقف المجهز التساوي

❖ من الخطوات الرئيسييه في تنمية أو تطوير استراتيجيه التفاوض في الشراء :

١. تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.

٢. تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصلة.
٣. تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض.
٤. **أ + ب.**

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

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

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

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

١. **تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض**
٢. تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.
٣. تحليل الكلف من خلال جميع المعلومات ذات الصلة.
٤. توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة

* واحدة من العبارات التالية خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي :

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

* جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة المرتجعات عدا واحدة خاطئه وهي :

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

* واحدة من العبارات التالية خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي :

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

* واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي :

١. **لا تستوجب المرتجعات التجارية غير المجازة مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجة. (تستوجب المرتجعات)**
٢. تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج.

٣. تتطلب الإدارة الكفؤة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة.
٤. تتحقق إنسيابية التدفق العكسي للمرتجعات من خلال التبويب الصحيح.

❖ واحده من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي

١. يتم الاستفادة من ادارة العلاقة مع المورد في تطوير دليل المرتجعات
٢. لابد من تأسيس فريق متخصص يتولي التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي
٣. لا تتطلب الإدارة الكفؤة للمرتجعات السرعة في اجراء عملية المعاينة والفحص للمنتجات
٤. تتمثل الخطوة الأولى لإدارة المرتجعات بالنظرة العامة للشكل البيئي للإدارة الحديثة

المحاضرة السابعة

❖ جميع ما يلي من العوامل التي يجب أن تبني عليها الإستراتيجيه العالميه للوجستك عدا واحده وهي :

العوامل التي يجب أن تبني عليها الإستراتيجيه العالميه لسلاسل التوريد

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

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

❖ واحده من الآتي ليست العوامل التي يجب أن تبني عليها الإستراتيجيه العالميه لسلاسل التوريد وهي:

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

❖ من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الإستراتيجيه العالميه للوجستك وسلاسل التوريد :

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

❖ من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الإستراتيجيه العالميه للوجستك وسلاسل التوريد:

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

❖ من العوامل التي يجب أن تبني عليها الاستراتيجيه العالميه للوجيستك وسلاسل التوريد:

١. خدمات محدودة.
٢. البطء في تقديم المنتج.
٣. استخدام أدنى الحلقات التوزيعيه.
٤. التركيز على الإنتاج أكثر من السوق.

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

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

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

١. المستودعات
٢. خدمة الزبون
٣. القوى التكنولوجيه
٤. النقل

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

- العناصر(العوامل) التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد للمنظمات العالميه
- ١- الأنظمة القانونية والسياسة للأسواق الأجنبية(القوى القانونية والسياسية)
 - ٢- الأنظمة الاقتصادية
 - ٣- درجة المنافسة في السوق (القوى التنافسية)
 - ٤- مستوى تكنولوجيا التوزيع المتوفرة أو التي يمكن توفيرها.
 - ٥- التركيب الجغرافي للأسواق الأجنبية.(العوامل الجغرافية
 - ٦- المعايير والقواعد الثقافية والاجتماعية للأسواق المستهدفة الأخرى.(العوامل الاجتماعية والثقافية)

١. العوامل التنافسيه

٢. المستودعات
٣. التغليف
٤. خدمة الزبون

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

١. خدمة الزبون.
٢. طرق النقل.
٣. إجراءات التغليف.
٤. مستوى تكنولوجيا التوزيع.

* من العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا

١. اجراءات المستودعات
٢. خدمة الزبون
٣. العوامل التنافسيه
٤. اجراءات التغليف

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

١. طاقة الإنتاج
٢. التنوع الجغرافي
٣. قدرة أو طاقة السوق
٤. جميع ما ذكر

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

- العوامل التي يمكن ان تؤثر علي قرار الشركة للدخول الي الاسواق العالمية
- قدرة أو طاقة السوق. - التنوع الجغرافي.
 - طاقة الإنتاج. - دورة حياة المنتج.
 - مصدر المنتجات والأشكال الجديدة.
 - المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية.
 - مدى توفر المواد الأولية.

١. طاقة السوق
٢. دورة حياة المنتج
٣. طاقة الانتاج
٤. جميع ما ذكر

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

هذه ترتيب الثلاث مستويات والأسئلة القادمة تعرف كل واحد فيهم

١. شبكة القيمة - المستوى الكلي العالمين - الشركة
٢. شبكة القيمة - الشركة - المستوى الكلي العالمي
٣. الشركة - شبكة القيمة - المستوى الكلي العالمي
٤. الشركة - المستوى الكلي العالمي - شبكة القيمة

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

❖ " التركيز على العامل المهم الذي يضم المنافسين والمجهزين والشركاء مفهوم يشير لاحد المستويات المؤثرة على أنظمة التوزيع العالمي وهو:

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

❖ أحد المستويات المؤثرة على أنظمة التوزيع العالمي الذي يشير إلى المتغيرات التي تحدث في البيئه الخارجيه الكليه كالمغيرات القانونية ، الإقتصادييه هو :

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

❖ من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالميه :

الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالميه

- ١- التصدير.
- ٢- إذن أو ترخيص حرية العمل.
- ٣- المشاريع المشتركة.
- ٤- التملك / الاستحواذ.
- ٥- الاستيراد.
- ٦- التجارة المتبادلة

١. المشاريع المشتركة
٢. التصدير
٣. التملك / الإستحواذ
٤. جميع ما ذكر

❖ من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية:

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

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

١. تراجع التسويق غير الربحي
٢. العولمه السريعه
٣. تراجع أهمية المسؤوليه الإجتماعيه في العمل
٤. محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات

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

١. تراجع أهمية أخلاقيات الأعمال

٢. **نمو التسويق غير الربحي**

٣. تراجع ظاهرة العولمة

٤. محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات

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

١. **بروز موضوع المسؤولية الإجتماعية.**

٢. تراجع ظاهرة العولمة.

٣. إختفاء التسويق غير الربحي.

٤. إنحصار دور تكنولوجيا المعلومات

❖ تستطيع المنظمه أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :

١. **الذاتية**

٢. ميزة المملكيه غير المحدوده

٣. ميزة الموقع المحلي المحدد

٤. أ + ب

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

١. تعتبر " دورة حياة المنتج " من العوامل التي يمكن أن تؤثر على قرار دخول الشركه إلى الأسواق العالميه

٢. **ظهور المنظمات المتخصصة بالتوريد أغنت الشركات عن اتباع المدخل المتكامل (أغنت الشركات عن اتباع المدخل**

الانتاجي) والتوجه نحو المدخل المتكامل .

٣. تعتبر " المعايير الإجتماعيه " من العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسله التوريد عالميا

٤. يعتبر " التملك / الإستحواذ " أحد استراتيجيات دخول الأسواق العالميه

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

١. تعتبر "المشاريع المشتركه" احد استراتيجيات دخول الاسواق العالميه

٢. **ظهور المنظمات المتخصصة بالتوريد جعلت الشركات تتوجه نحو المخل الانتاجي (أغنت الشركات عن اتباع المدخل**

الانتاجي)

٣. تعتبر "المعايير الثقافيه" من العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسله التوريد عالميا

٤. تعتبر "دورة حياة المنتج" من العوامل التي يمكن ان تؤثر على قرار دخول الشركة الى الاسواق العالميه

أسباب إطالة زمن الدوره في سلاسل التوريد

١- الانتظار ٢- الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية

٣- التسلسل أو التوازي في أداء العمليات

٤- الفعاليات المتكررة في العملية ٥- الشحن بالدفعات

٦- السيطرة المحكمة فلابد من معرفة الزمن الضائع

٧- العجز في انسيابية حركة المواد ٨- غموض الأهداف

٩- التصميم السيء للأساليب والنماذج المستخدمة

١٠- استخدام التكنولوجيا المتقدمة.

١١- النقص في المعلومات المتاحة

١٢- التنسيق المحدود ما بين أعضاء سلسله التوريد.

١٣- التعاون المحدود لدى الأعضاء في السلسله.

١٤- النقص في التدريب

المحاضرة الثامنة

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

١. الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه

٢. **الفعاليات المتكرره في العمليه**

٣. انسيابية حركة المواد

٤. وضوح الأهداف

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

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

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

١. استخدام التكنولوجيا المتقدمه
٢. الفعاليات غير المتكرره في العمليه
٣. التسلسل أو التوازي في أداء العمليات
٤. الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه

❖ يرجع إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد الي عدة اسباب منها (سؤال واجب أيضا) :-

١. الفعاليات غير المتكررة في العملية
٢. الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية
٣. استخدام التكنولوجيا المتقدمة
٤. زيادة مستوي التنسيق بين اعضاء السلسلة

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

١. الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية.
٢. غموض الأهداف.
٣. وجود انسيابية في حركة المواد.
٤. استخدام التكنولوجيا المتقدمة

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

١. تطوير وتنفيذ المقترحات الهادقه لتقليل زمن الدورة
٢. تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة
٣. قياس أداء عملية زمن الدورة
٤. تحديد فرص تقليل زمن الدورة

❖ واحده من التالي ليست من عوامل النجاح الحرجه لتقليل زمن الدورة في سلسلة التوريد :

١. تطبيقات إدارة الجوده الشامله
٢. تجنب استخدام الفرق متعددة الوظائف
٣. تدريب العاملين على طرق تقليل زمن الدورة
٤. مساندة الإدارة العليا

❖ واحده من التالي ليست من عوامل النجاح الحرجه لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد :

١. عدم تدخل الإدارة العليا أو إبعاد تدخل الإدارة العليا
٢. تطبيق نظام المعلومات الفعاله والتكنولوجيا الحديثه
٣. التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد
٤. استخدام الفرق متعددة الوظائف

- عوامل النجاح الحرجه لتقليل زمن دوره
- ١- مساندة الإدارة العليا.
 - ٢- الالتزام التام بأهداف تقليل زمن الدورة.
 - ٣- استخدام الفرق متعددة الوظائف.
 - ٤- تطبيقات إدارة الجودة الشاملة.
 - ٥- تدريب الأفراد العاملين على طرق تقليل زمن الدورة.
 - ٦- تأسيس الرقابة وتقديم التقارير المستمرة حول معايير قياس زمن الدورة.
 - ٧- تطبيق نظام المعلومات الفعال والتكنولوجيا الحديثة.
 - ٨- التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد.

❖ من عوامل النجاح الحرجه لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد :

١. تجنب الرقابه على العاملين بخصوص معايير قياس زمن دوره
٢. عدم اللجوء إلى تطبيقات إدارة الجوده الشامله
٣. عدم تدخل الإداره العليا
٤. استخدام الفرق متعددة الوظائف

❖ أحد معايير قياس أداء سلسلة التوريد والذي يشمل على عدة مساحات أداء أساسيه منها البعد المالي وبعد العمليات وبعد

الزبون مفهوم يشير إلى :

معايير قياس أداء سلسلة التوريد ثلاثة :-

- ١- معيار بطاقة الأداء المتوازن
- ٢- معيار الطلب الكامل
- ٣- معيار التكلفة الكلية

١. معيار الطلب المثالي / أو الكامل
٢. معيار التكلفة الكلية
٣. معيار بطاقة الأداء المتوازن
٤. معيار التفاوض

❖ أحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد الذي يشير لمقدرة السلسله على تحقيق %١٠٠ من الطلب في التوقيت المحدد هو :

١. التفاوض
٢. معيار التكلفة الكلية (تعني التكلفة الكلية لنظام التزويد الشامل).
٣. معيار الطلب الكامل
٤. بعد الزبون

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

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

١. معيار التكلفة الكلية
٢. معيار عملية الاعمال
٣. معيار الطلب الكامل

٤. معيار بطاقة الأداء المتوازن

❖ احد معايير قياس الاداء في سلسلة التوريد الذي يقوم علي التوريد الدقيق للشحنات بالوقت والكمية المحددة بالإضافة

لدقة قوائم الشحن وسلامة عملية النقل ، هو

١. معيار بطاقة الاداء المتوازن
٢. معيار الطلب الكامل
٣. معيار التكلفة الكلية
٤. بعد التعلم والنمو

❖ سلسلة منطقيه من الإجراءات ذات الصله التي تحول المدخلات إلى مخرجات كما وتعتبر الأساس في فهم سلاسل التوريد

مفهوم يشير إلى :

١. خارطة العمليات
٢. التفاوض
٣. الطلب المثالي
٤. بعد التعلم والنمو

❖ الاداة الاساس في فهم سلاسل التوريد والتي تشير " لسلسلة منطقية من الاجراءات ذات الصلة التي تحول المدخلات الي مخرجات " هي

١. بعد الزبون
٢. سلاسل التوريد المتعددة
٣. معيار التكلفة الكلية

٤. خارطة العمليات

❖ " سلسلة التوريد من الفعاليات المتكرره والمترابطه التي تحقق الإنتفاع من الموارد المتاحة عبر تحويل الشئ الملموس إلى نتائج محده قابله للقياس " مفهوم يشير إلى :

١. النقل المنتظم
٢. عملية الأعمال
٣. الطلب المثالي
٤. بعد التعلم والنمو

❖ يحدث التركيز على أجزاء العمليه التي يستغرق إنجازها الزمن الأطول في متوسط أزمنة دوره وذلك ضمن إحدى خطوات طرق تقليل الفجوه الزمنية في سلسلة التوريد وهي :

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

١. تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن الدورة
٢. تحديد فرص تقليل زمن الدورة
٣. قياس أداء عملية زمن الدورة
٤. تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة

خطوات طرق تقليل الفجوه الزمنية في سلسلة التوريد

- ١- تأسيس الفريق المختص بتقليل زمن الدورة
- ٢- تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة
- ٣- تحديد فرص تقليل زمن الدورة
- ٤- تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة إلى تقليل زمن الدورة
- ٥- قياس أداء عملية زمن الدورة
- ٦- تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن دورة العملية

يمكن تقرأ الشروحات لكل نقطة ص ٤٣-٤٤

المحاضرة التاسعة

❖ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول الإستجابة الفاعله للزبائن وهي : (سؤال الواجب)

١. يعتبر رضا الزبائن من الأهداف الدافعه بالمنظمات إلى التعاقد الخارجي
٢. تعمل الإدارة اللوجستيه على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها
٣. تتمثل الخطوه الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعه والدقه

٤. لا تساهم الجدوله الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد (تساهم الجدولة الزمنية)

❖ واحد من العبارات التاليه خاطئه حول تحقيق الإستجابة الفاعله للزبائن وهي : (نفس سؤال الواجب بخيارات مختلفة)

١. يعتبر رضا الزبائن من الأسباب الدافعه بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي
٢. تعمل الإدارة اللوجستيه على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها
٣. يمكن الحل الأمثل للإستجابة الفاعله للزبون بتطبيق نظام الجدوله الفوريه (JIT)

٤. لا تساهم الجدوله الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد (تساهم الجدولة الزمنية)

❖ **واحدة من العبارات التالية خاطئة حول تحقيق الإستجابة الفاعله للزبون وهي :**

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

❖ **واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والإستجابة الفاعله للزبائن وهي :**

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

❖ **واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والإستجابة الفاعله للزبائن وهي:**

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

❖ **واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والاستجابة الفاعله للزبائن. وهي**

١. يعتبر رضا الزبائن من الاهداف الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي
 ٢. تساهم الجدوله الزمنية لألويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والامداد
 ٣. **تتمثل الخطوه الاولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون**
 ٤. يكمن الحل الامثل للاستجابة الفاعله للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية
- ❖ **أحد أنواع شبكات الإنترنت التي تخدم العمليات التسويقيه والتي تمد لمساحة جغرافيه كبيره بحيث تربط الحاسب والهواتف لتشمل عموم البلد وهي :**

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

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

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

١. شبكة المناطق المركزيه (MANs)
٢. شبكة المناطق الواسعه (WANs)
٣. **شبكة المناطق المحليه (LANs)**
٤. لا توجد إجابته صحيحه

❖ أحد أنواع شبكات الانترنت التي تخدم العمليات التسويقية والتي تمتد لمساحة جغرافية كبيرة بحيث تربط المئات من اجهزة

الحاسب والهواتف لتشمل عموم البلد هي

١. شبكة المناطق المركزية (MANs)

٢. شبكة المناطق الواسعة (WANs)

٣. شبكة المناطق المحلية (LANs)

٤. لا توجد اجابة صحيحة

❖ واحده من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية :

١. معرفة أفضل بالبايعين والمنتجين

٢. زيادة التكاليف التشغيلية للشركة

٣. عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم

٤. اختصار الزمن والمسافات

❖ جميع ما يلي من سمات التجارة الإلكترونية عدا واحده وهي :

١. تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات

٢. الشراء المباشر من الموقع

٣. حاجات الشركات لرأس مال ضخم

٤. معرفة أفضل بالبايعين والمنتجين

❖ واحده من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية وهي :

١. تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات

٢. قل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون

٣. عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض الشركة

٤. عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم

❖ واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية وهي :

١. عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم.

٢. عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض الشركة.

٣. زيادة التكاليف التشغيلية للشركات.

٤. زيادة الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.

❖ من سمات التجارة الإلكترونية

١. تقليل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون

٢. زيادة التكاليف التشغيلية للشركات

٣. حاجة الشركات لمساحات شاسعة لإقامة معارضها

٤. عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم

❖ من سمات التجارة الإلكترونية :-

١. قل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون

٢. تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات

٣. حاجة الشركات لمساحة شاسعة لإقامة معارضها

٤. حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم .

المحاضرة العاشرة

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

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

❖ نمط المخزون الملائم لبعض المنتجات في سوق التجاره الدوليه مثل الحبوب والمعادن الثمينه التي تتذبذب أسعارها في ضوء العرض والطلب العالميين هو: (سؤال واجب أيضا)

١. المخزون الواسع

٢. مخزون الأمان
٣. نقطة إعادة الطلب
٤. المخزون الفوري

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

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

١. المخزون بالدفعات الكبيره
٢. نقطة إعادة الطلب
٣. المخزون الواسع
٤. مخزون الأمان

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

١. نقطة إعادة الطلب.
٢. مخزون الأمان:
٣. المخزون بالدفعات الكبيرة.
٤. المخزون الواسع.

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

١. المخزون الواسع
٢. مخزون الأمان
٣. زيادة فرص البيع
٤. المخزون بالدفعات الكبيرة

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

- طرق تقييم المخزون
- ١- قاعدة ما يدخل أولا يتفضل يخرج أولا ☺
 - ٢- قاعدة ما يخرج أخيرا يابخته حيخرج أولا ☺
 - ٣- طريقة متوسط التكلفة
 - ٤- طريقة التكلفة المحددة

١. طريقة التكلفة المحدده
٢. طريقة متوسط التكلفة
٣. قاعدة ما يدخل أخيرا يخرج أولا
٤. قاعدة ما يدخل أولا يخرج أولا

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

١. طريقة متوسط (معدل) التكلفة (وتهمت هذه الطريقة بتحديد متوسط التكلفة لكل مفردة مخزونة خلال الفترة الزمنية المحددة

٢. طريقة التكلفة المحدده

٣. قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً

٤. قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً

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

١. طريقة التكلفة المحدده

٢. طريقة متوسط (معدل) التكلفة

٣. قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً

٤. قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً

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

١. التحقق من الكمية

٢. تسجيل قيود العملية الاجرائية (الخطوة الثانية)

٣. إجراء عملية النقل (الخطوة الرابعة)

٤. تعريف المفردة (الخطوة الأولى)

❖ من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقه :

١. المتابعه الزائده بسبب ردود فعل الزبائن

٢. حدوث عجز في المخزون بما يؤدي إلى تشويش الجدوله

٣. زيادة المبيعات

٤. أ + ب

❖ تؤدي قيود التخزين غير الدقيقه إلى :

١. زيادة فرص البيع

٢. المتابعه الزائده

٣. ارتفاع مؤشرات الإنتاجيه

٤. إدامة مستوى مقبول من الخدمه

❖ تؤدي قيود التخزين غير الدقيقه إلى:

❖ من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقه :-

١. تشويش الجدوله.

٢. زيادة فرص البيع.

٣. المتابعه القليلة.

٤. زيادة في مؤشرات الإنتاجيه.

النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقه

١- فقدان المبيعات

٢- حدوث حالات (العجز) بالمخزون مما يؤدي إلى تشويش الجدوله.

٣- حدوث (المخزون الخطأ

٤- انخفاض في مؤشرات الإنتاجيه

٥- الأداء الضعيف وغير الكفاء في توريد المواد المطلوبه من المستهلكين.

٦- المتابعه الزائده بسبب ردود فعل الزبائن

❖ من النتائج المترتبة علي قيود التخزين غير الدقيقة:

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

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

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

- ١- تعظيم استخدام المساحات المخزنية.
- ٢- الاستخدام الكفؤ للعمالة والمعدات

١. الزيادة الكبيره في حجم العماله
٢. تعظيم استخدام المساحات المخزنيه
٣. الإحتفاظ بعدد كبير من المعدلات الإحتياطيه
٤. جميع ما ذكر

❖ تصب أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمه بين :

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

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

١. تحقيق الخدمه العاليه للزبون
٢. اختيار الكميه الإقتصاديه للمخزون
٣. تجميد جزء كبير من رأس المال في المخزون
٤. تجنب حالات التقادم

❖ من أبرز أهداف إدارة المخزون :

١. تقليل تكلفة الإحتفاظ بالمخزون
٢. توفير المخزون بكميات كبيره بإستمرار
٣. تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون
٤. جميع ما ذكر

❖ من أبرز أهداف إدارة المخزون :

❖ من الأهداف البارزه لإدارة المخزون:

١. تجنب حالات التقادم
٢. الإحتفاظ بالمخزون بكميات كبيره بإستمرار
٣. تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون
٤. تحقيق الخدمه العاليه للزبون الخارجي دون الداخلي

❖ من الأهداف البارزه لإدارة المخزون:

١. تحقيق التكلفة الأقل للعمليات.
٢. الإحتفاظ المستمر بكميات كبيره من المخزون.
٣. إستثمار الجزء الأكبر من رأس المال في المخزون.
٤. جميع ما ذكر.

أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمه

- التوريد والطلب.
- طلب المستهلكين والمنتجات الجاهزة.
- المنتجات الجاهزة وتوفير مكوناتها وأجزاءها.
- متطلبات العمليات والمخرجات من العمليه السابقه.
- الأجزاء والمواد اللازمة لبدء عمليات الإنتاج وتوريد المواد مع

أبرز أهداف إدارة المخزون

- تحقيق الخدمه العالميه للزبون (الداخلي والخارجي)
- اختيار الكميه الإقتصاديه للمخزون.
- تقليل تكلفة الإحتفاظ بالمخزون.
- الاستثمار الأمثل لرأس المال.
- تجنب حالات التقادم.
- تحقيق التكلفة الأقل للعمليات.

❖ واحده من التالي ليست من النقاط الهامة لبلوغ أهداف إدارة المستودعات :

١. تعظيم استخدام المساحات المخزنية
٢. **زيادة الجهد المادي الخاص بنقل المواد إلى داخل وخارج المستودعات** (تقليل الجهد العضلي والمادي والكلف)
٣. المحافظه على مسار الترميز للمفردات
٤. تأمين قنوات الإتصال مع المستهلكين

المحاضرة الحادية عشر

❖ تحتاج المنظمات باختلاف أنواعها إلى الإدارة الكفؤه للسيطره على المخزون لكون المخزون :

<p>لكون المخزون</p> <ul style="list-style-type: none"> - استثمارا كبيرا في الموارد المالية - يؤثر على جميع أبعاد العمليات اليومية للمنظمة . - سلاح تنافسي قوي لدى المنظمات - ويعتبر أكثر المسائل أهمية ويجب السيطرة عليها

<p>صور كلف نفاذ المخزون</p> <ul style="list-style-type: none"> - تكلفة فقدان فرص البيع (فقدان العائد المتوقع - تكلفة فقدان الزبون - فقدان المبيعات المستقبلية - والغرامات التي تدفعها المنظمة بموجب الإخلال بالعقود المبرمة

١. يمثل استثمارا ماليا صغيرا
 ٢. لا يمثل سلاح تنافسي قوي لدى المنظمات
 ٣. **يؤثر عادة على جميع العمليات اليومية للمنظمه**
 ٤. ليس ذي أهمية في حياة المنظمات
- ❖ جميع ما يلي من صور كلف نفاذ المخزون عدا واحده هي :

١. **انخفاض الطلبات المرتده**
٢. فقدان المبيعات المستقبلية
٣. فقدان الزبون
٤. الغرامات بسبب الإخلال في العقود المبرمه

❖ جميع العبارات التاليه صحيحه حول المخزون عدا واحده خاطئه وهي :

١. تعتبر كلف نفاذ المخزون أكثر كلف المخزون تعقيدا أو من أصعبها تحديدا
٢. يمكن الهدف من نظام السيطرة على المخزون بتقليل الكلف الكليه لنظام المخزون
٣. **عند زيادة مستوى المخزون تزداد كلف نفاذ المخزون** (عند ارتفاع مستوى المخزون تنخفض كلف نفاذ المخزون)
٤. تشير الكميه الإقتصاديّه للمخزون إلى نقطة تعادل كلف الإحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء

❖ جميع العبارات التاليه صحيحه حول المخزون عدا واحده خاطئه وهي :

١. عند ارتفاع مستوى المخزون تنخفض كلف نفاذ المخزون
٢. تعتبر الطلبات المرتده إحدى صور كلف نفاذ المخزون
٣. **تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تسيطا ومن أسهلها تحديدا** (تعتبر كلف نفاذ المخزون أكثر كلف المخزون تعقيدا أو من أصعبها تحديدا)
٤. عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهوله السيطرة على مدة التوريد

❖ جميع العبارات التاليه صحيحه حول المخزون عدا واحده خاطئه وهي :

١. تؤدي الكميه الإقتصاديّه للمخزون لإبقاء التكلفه الكليه للإحتفاظ بالمخزون بحدودها الدنيا
٢. تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيدا ومن أصعبها تحديدا
٣. عند انخفاض مستوى مخزون الأمان تزداد كلف نفاذ المخزون
٤. **يشير الطلب المستقل إلى المواد الأوليه والأجزاء التكميليه التي ستستخدم في إنتاج المنتجات النهائيه** (الطلب المعتمد)

❖ جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي :

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

❖ جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي

١. تشمل "كلف الإحتفاظ بالمخزون" - كلف الاندثار والتقادم والفرص البديلة
٢. عند انخفاض مستوى مخزون الامان تقل كلف نفاذ المخزون (عند ارتفاع مستوى المخزون تقل كلف نفاذ المخزون)
٣. عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد
٤. يشير "الطلب المعتمد" الى المواد الاولية والاجزاء التكميلية التي تستخدم في انتاج المنتجات النهائية

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

١. حالة الطلب المرتد
٢. تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد
٣. ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
٤. ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد

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

١. حالات الطلب المرتد
٢. ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
٣. ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد
٤. تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد

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

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

١. حالة الطلب المرتد.
٢. ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد.
٣. ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.
٤. تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد.

❖ إحدى حالات كلف نفاذ المخزون التي تقتضي القيام بإعادة احتساب مخزون الامان عبر طرق رياضية مختصه بهدف سرعة

توفير طلب الزبون هي

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

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

❖ يشير مفهوم " الكمية الإقتصادية للمخزون " إلى :

١. كمية الطلب المتعلقة بنقطة التعادل لكل من كلف الإحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء
٢. كمية الطلب المتعلقة بزيادة كلف الإحتفاظ بالمخزون عن كلف أمر الشراء
٣. كمية الطلب المتعلقة بزيادة كلف أمر الشراء عن كلف الإحتفاظ بالمخزون
٤. بلوغ كلف الإحتفاظ بالمخزون حدودها العليا

❖ من أهم وظائف إدارة المخزون :

١. تحقيق الموازنة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع

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

❖ من أهم وظائف إدارة المخزون:

١. تأمين الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الإنتاج
٢. تجنب الموازنة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع
٣. عدم السعي وراء الحصول على خصم كمية الشراء
٤. جميع ما ذكر

❖ من أبرز وظائف إدارة المخزون:

١. تجنب الموازنة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع.
٢. البُعد عن الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الإنتاج.
٣. تحقيق الميزة في دورات الطلب.
٤. عدم الاهتمام بحالات نفاذ المخزون

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

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

١. تكلفة نفاذ المخزون

٢. تكلفة الإحتفاظ بالمخزون
٣. تكلفة أمر الشراء
٤. تكلفة إعادة الطلب

❖ أحد أنواع كلف المخزون التي تشمل كلف الإندثار، والتقدم، والتخريب، وكلف الفرص البديلة ... هي:

١. تكلفة أمر الشراء. (التكلفة التي تتعلق بطلب شراء المخزون ونفقات استلامه والتي تشمل كلف تثبيت الطلبية وإصدار أمر الشراء والشحن والفحص والتأمين والاستلام).
٢. تكلفة نفاذ المخزون.
٣. تكلفة الإحتفاظ بالمخزون.
٤. تكلفة إعادة الطلب

وظائف ادارة المخزون:

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

أنواع كلف المخزون

- (١) تكلفة الإحتفاظ بالمخزون
- (٢) تكلفة أمر الشراء
- (٣) تكلفة نفاذ المخزون

❖ إذا كانت قيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١٠ (٦٣٧٠) مليون دولار وقيمته في نهاية عام ٢٠١١ (٧٢٥٠) مليون دولار والمبيعات لعام

٢٠١١ (٩٨٤٨٩) مليون دولار فإن دوران المخزون هو:

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / ٢ \\ ٦٨١٠ &= ٢ / (٧٢٥٠ + ٦٣٧٠) = ١٣٦٢٠ / ٢ \\ \text{دوران المخزون} &= ٩٨٤٨٩ / ٦٨١٠ = ١٤,٤٦ = \text{مرة بالتقريب} = ١٤,٥ \end{aligned}$$

١. ١٥,٥ مره
٢. ١٤,٥ مره
٣. ١٣,٥ مره
٤. مرة

❖ إذا كانت قيمة المخزون في نهاية عام ٢٠١٢ (٦٣٣٢) مليون دولار، والمبيعات لعام ٢٠١٢ (٨٧٤٢٠) مليون دولار وقيمة المخزون

في نهاية عام ٢٠١١ (٥٥٦٠) مليون دولار فإن دوران المخزون:

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / ٢ \\ ٥٩٤٦ &= ٢ / (٦٣٣٢ + ٥٥٦٠) = ١١٨٩٢ / ٢ \\ \text{دوران المخزون} &= ٨٧٤٢٠ / ٥٩٤٦ = ١٤,٧ = \text{مرة} \end{aligned}$$

١. ١٥,٧ مره
٢. ٧,٤ مره
٣. ١٤,٧ مره
٤. ١٣,٨ مره

❖ إذا كانت قيمة المبيعات لعام ٢٠١٣ (٩٦٤٦٠) مليون دولار وقيمته في نهاية عام ٢٠١٢ (٦٨٢٠) مليون دولار وقيمة المخزون في

نهاية عام ٢٠١٣ (٧٤٨٠) مليون دولار فإن دوران المخزون:

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / ٢ \\ ٧١٥٠ &= ٢ / (٧٤٨٠ + ٦٨٢٠) = ١٤٣٠٠ / ٢ \\ \text{دوران المخزون} &= ٩٦٤٦٠ / ٧١٥٠ = ١٣,٤٩ = \text{مرة بالتقريب} = ١٣,٥ \end{aligned}$$

١. ١٣,٥ مرة.
٢. ١٤,١ مرة.
٣. مرة.
٤. ١٢,٩ مرة

❖ إذا كانت قيمة المبيعات لعام ٢٠١٤ (٩٨٤٨٠) مليون دولار وقيمته في نهاية عام ٢٠١٣ (٦٣٧٠) مليون دولار وقيمة المخزون في

نهاية عام ٢٠١٤ (٧٢٥٠) مليون دولار فإن دوران المخزون:

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / ٢ \\ ٦٨١٠ &= ٢ / (٧٢٥٠ + ٦٣٧٠) = ١٣٦٢٠ / ٢ \\ \text{دوران المخزون} &= ٩٨٤٨٠ / ٦٨١٠ = ١٤,٤٦ = \text{مرة بالتقريب} = ١٤,٥ \end{aligned}$$

١. ١٤,٥ مرة.
٢. ١٤,١ مرة.
٣. مرة.
٤. ١٢,٩ مرة

❖ إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل ٣٦٠ وحده يوميا ، وأن المده الزمنية اللازمه لوصول المواد بين الموردين هي

سبعة أيام وأن مخزون الأمان يساوي ٨٢٠ وحده فإن نقطة إعادة الطلب :

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

٥. ٣٣٤٠ وحده
٦. ١٧٠٠ وحده
٧. ٦١٠٠ وحده
٨. ٥٣٨٠ وحده

❖ إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل ٤٧٠ وحده يوميا وأن مخزون الأمان يساوي ١١٥٠ وحده . وفي ظل كون المده

الزمنية اللازمه لوصول المواد من الموردين هي (تسعة أيام) فإن نقطة إعادة الطلب :

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

١. ١٠٨٢٠ وحده
٢. ٩٨٨٠ وحده
٣. ٥٣٨٠ وحده
٤. ٣٠٨٠ وحده

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

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

١. ٢٧٣٠ وحدة
٢. **٥٤٣٠ وحدة**
٣. ١٠٢٩٠ وحدة
٤. ١١٣١٠ وحدة

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

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

١. ٤١٢٥ وحدة
٢. ١٢٠٧٥ وحدة
٣. ١٣٣٠٥ وحدة
٤. **٦٩٤٥ وحدة**

❖ إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل ٥٨٠ وحدة يومياً ، وأن المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد بين المورد هي ثمانية أيام وأن مخزون الأمان يساوي ٩١٥ وحدة فإن نقطة إعادة الطلب :

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

١. ٣٣٤٠ وحدة
٢. ١٧٠٠ وحدة
٣. **٥٥٥٥ وحدة**
٤. ٥٣٨٠ وحدة

المحاضرة الثانية عشر

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

١. احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد

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

❖ من الفروض التي تقوم عليه نقطة إعادة الطلب :

١. عدم ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
٢. **ثبات كمية الشراء**
٣. عدم احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
٤. لا توجد إجابته صحيحه

❖ من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب :

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

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

الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون

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

❖ من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

١. تقليل كلف النقل
٢. تقليل كلف المناوله
٣. عدم التعاون مع الموردين بخصوص عملية الجدوله
٤. أ + ب

❖ من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

١. تقليل كلف النقل
٢. زيادة كلف المناوله
٣. عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدوله
٤. البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمه

❖ من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

١. عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة.
٢. تقليل كلف النقل.
٣. زيادة كلف المناولة.
٤. أ + ب

❖ من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون:

١. التعاون مع الموردين لحل مشاكل الجدولة
٢. البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمة
٣. تخفيض كلف النقل بدلا من كلف المناولة
٤. جميع ما سبق

❖ من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون:

١. عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة.
٢. تحقيق المستوى اللازم لخدمة الزبون.
٣. تخفيض كلف النقل بدلا من كلف المناولة.
٤. البُعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمة.

❖ من الطرق المستخدمه للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون :

١. الشراء المبكر
٢. عدم الإحتفاظ بمخزون زائد
٣. تخفيض مستوى المخزون
٤. إطالة مدة التوريد

❖ من الطرق المستخدمه للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون :

١. الشراء عند الحاجة
٢. الإحتفاظ بمخزون زائد
٣. إطالة مدة التوريد
٤. تخفيض مستوى المخزون

طرق للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون

- ١- الإحتفاظ بمخزون زائد
- ٢- الشراء المبكر

❖ من الملامح المميزه لأنظمة التوزيع اللامركزيه :

١. إمكانية تقليل كلف الإتصال والتنسيق
٢. مواجهة الحالات الخاصه مثل الموسمي (أنظمة التوزيع المركزية)
٣. محاولة الموازنه بين المخزون المتاح وبين حاجة مراكز التوزيع (أنظمة التوزيع المركزية)
٤. أ + ب

❖ لغرض تحديد مخزون الأمان لا بد من معرفة :

١. مدة التوريد
٢. نقطة إعادة الطلب
٣. المنتجات البديله
٤. أ + ب

❖ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول المخزون وهي :

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

❖ واحده من العبارات التاليه خاطئه حول توزيع مواقع المخزون وهي :

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

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

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

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

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

❖ يمكن احتساب نقطة إعادة الطلب وفقاً للمعادله:

١. الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعته الدوريه + مدة التوريد) + مخزون الأمان.

٢. مخزون الأمان+ (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)

٣. مخزون الأمان+ (حجم الطلب في وحدة الزمن + مدة التوريد)

٤. الطلب المتوقع خلال فترة التوريد - مخزون الأمان

* بإفتراض أن الإنحراف المعياري يبلغ ٣٢٥ وحده وفي ظل الرغبة في الحصول على مستوى الخدمة يبلغ عند معامل أمان (١,٦٨) فإن مخزون الأمان :

١. ٥٤٦ وحده

٢. ٣١٥ وحده

٣. ٨٧١ وحده

٤. ٥٣٠ وحده

أسهل تمرين بالتطبيق المباشر يطالع الحل
مخزون الأمان = الانحراف المعياري × معامل الأمان
 $٥٤٦ = ١,٦٨ \times ٣٢٥ =$

المحاضرة الثالثة عشر

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

الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفوريه

1-تقليص المخزون.

2-تحسين الجودة.

3-تقليل الكلف.

4-تقليص المساحات المخصصة للتخزين.

5-تقليص المهل الزمنية للتصنيع.

6-زيادة الانتاجية والمرونة

١. زيادة المهل الزمنية للتصنيع

٢. زيادة المساحات المخصصة للتخزين

٣. تخفيض المخزون

٤. جميع ما ذكر

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

١. تقليل مستويات المخزون

٢. البعد عن المرونة في العمل

٣. زيادة المساحات المخصصة للتخزين

٤. زيادة المهل الزمنية للتصنيع

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

١. زيادة مستويات المخزون

٢. زيادة المهل الزمنية للتصنيع

٣. تقليص المساحات المخصصة للتخزين

٤. جميع ما ذكر

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

١. تقليص المهل الزمنية للتصنيع

٢. زيادة المساحات المخصصة للتخزين

٣. زيادة مستويات المخزون

٤. تجنب المرونة في العمل

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

١. وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولته

٢. زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون

٣. انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل

٤. زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكائن

مجالات التحسين المستمر

١- تحسين مؤشرات الإنتاجية من خلال :-انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل -وتقليل

الزمن المستغرق لتهيئة - نصب المكائن والمعدات- تقليص المخزون في محطات العمل.

٢- تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الإنتاجية من خلال تقليص المساحة المخزنية.

3-تقليل الكلف من خلال :-

خفض كلف المخزون والاستثمار فيه وخفض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون

❖ من أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمة جزاء استخدام نظام الجدوله الفوريه (JIT) :

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

❖ من أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمة جزاء إستخدام نظام الجدولة الفورية (JIT) :

١. زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون.
٢. عدم إنسيابية الأجزاء عبر محطات العمل.
٣. تخفيض حجم رأس المال المستثمر في المخزون.
٤. زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكائن

❖ من مميزات نظام الجدوله الفوريه (JIT) مقارنة بعمليات الشراء التقليديه :

١. وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات
٢. حجم دفعات كبيره بفترات زمنيه كبيره (الشراء التقليدي)
٣. التعامل مع العديد من الموردين (الشراء التقليدي)
٤. عقود شراء قصيرة الأجل (الشراء التقليدي)

❖ من سمات نظام الجدوله الفوريه (JIT) مقارنة بعمليات الشراء التقليديه :

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

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

١. عقود شراء طويلة الأجل
٢. وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات
٣. حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة
٤. التعامل مع عدد قليل من الموردين

❖ من سمات عمليات الشراء التقليديه مقارنة بنظام الجدوله الفوريه (JIT) :

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

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

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

مميزات الجدولة الفورية

١- حجم دفعات صغير بحسب الإحتياجات الفعلية للعمليات

٢- وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات

٣- التعامل مع عدد قليل من الموردين، وقد يكون مع مورد واحد

٤- عقود شراء طويلة الأجل

٥- حجم المخزون صغير

❖ من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفوريه :

١. العقلية الراغبه بالتغيير
٢. توافق أهداف المشتري والبائع
٣. الحاجه إلى استثمار عال وخبره متراكمه
٤. المرونه العاليه في عمليات المنظمه التشغيليه

❖ من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفوريه (JIT) :

١. توافق أهداف المشتري والبائع
٢. الحاجه إلى استثمار قليل وخبره بسيطه
٣. العقلية الراضيه للتغير
٤. اتصاف المنظمه بالمرونه العاليه

❖ من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفوريه (JIT) :

١. كون تطبيق النظام لا يعطي نتائج على الأمد القصير
٢. العقلية الراغبه بالتغيير
٣. التحديث المستمر في العمليات التشغيليه للمنظمه
٤. التقاء أهداف المشتري والبائع

❖ أثرت الجدوله الفوريه (JIT) على استراتيجيه المنظمه من خلال التركيز على :

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

❖ إحدى مكونات نظام الجدوله الفوريه (JIT) والتي تشير لمحاولة تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحوليه هي :

❖ محاوله تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحوليه - مفهوم يشير لا حدى مكونات نظام الجدول الفوري (JIT) ، وهي:

١. التركيز على المؤسسه
٢. استخدام نظام البطاقه
٣. الجدوله الفوريه للشراء
٤. بناء نظام الصيانه المنتجه

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

١. بناء نظام الصيانه المنتجه
٢. استخدام نظام البطاقه
٣. تمائل عبء العمل
٤. التركيز علي المؤسسه

❖ واحدة من التالي ليست من مكونات نظام الجدوله الفوريه (JIT) وهي:

١. زيادة وقت تهيئة و نصب المكائن عند التحول من منتج الى اخر
٢. تماثل عبء العمل
٣. التركيز على المؤسسه
٤. قيام الفرد باداء وظائف متعدده

من معوقات تطبيق نظام الجدوله الفوريه
 ١- كون العديد من المنظمات لا تتصف بالمرونه العاليه
 ٢- العقلية الراضيه للتغير في تطبيق JIT
 ٣- العائق المالي فتطبيق هذا النظام لا يعطي نتائج على الأمد القصير كما وأن كلف التطبيق تكون عادة في بدايته عاليه نتيجة لبناء علاقات طويله الأمد مع الموردين.
 ٤- وجود تناقض بين أهداف كلا الطرفين المشتري والبائع.
 ٥- كون النظام يتطلب استثمارا عاليا وخبره متراكمه قد لا تتوفر لدى المنظمات .

مكونات الجدولة الفورية

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

* واحده من العبارات التاليه خاطئه حول نظام الجدوله الفوريه (JIT)

١. يهدف نظام الجدوله الفوريه في المخزون الى تحقيق المخزون الصفري
٢. يشتمل مفهوم نظام الجدوله الفوريه للانتاج على جميع المفردات نصف المجمعه في الزمن المحدد
٣. **يركز تطبيق نظام الجدوله الفوريه على المدخل الانتاجي (يركز على مدخل السحب (شد السوق))**
٤. يهدف نظام الجدوله الفوريه للانتاج الى تقليل واختزال الضائع الذي يحدث بسبب الانتاج المعيب

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

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

١. زمن الانتظار
٢. الانتاج المعيب او التالف
٣. الخلل في أداء العمليات
٤. **جميع ما ذكر**

المحاضرة الرابعة عشر

مزايا النقل الجوي :-

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

* جميع ما يلي من مزايا النقل الجوي عدا واحده وهي :

١. سرعة إدخال البضاعة إلى السوق
٢. أقل تكلفة في التغليف الحمائي
٣. **الحاجه الكبيره إلى العناية الفائقه في المناوله**
٤. أقل ضرر للبضاعة

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

١. المساهمة في تخفيض تكاليف التخزين
٢. أقل تكلفه في التغليف الحمائي
٣. **زيادة العناية الفائقه في المناوله**
٤. أقل ضرر للبضاعة

* واحده من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي :

١. المساهمة في تخفيض تكاليف التقدم والتلف.
٢. **أكبر تكلفة في التغليف الحمائي.**
٣. محافظة أكبر على سلامة البضاعة المنقولة.
٤. إنخفاض العناية الفائقة في المناولة.

❖ واحده من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي

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

❖ واحد من التالي ليس من مزايا النقل الجوي وهي

١. أقل تكلفة في التغليف الحمائي
٢. حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين
٣. انخفاض العناية الفائقة في المناولة
٤. أقل وسيلة ضرار للبضاعة

❖ من مزايا النقل الجوي:

١. حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين
٢. اقل تكلفه في التغليف الحمائي
٣. زياده العناية الفائقه في المناوله
٤. اكثر وسيله نقل ضررا للبضاعة

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

١. التخزين
٢. موسمية نقل المنتج
٣. طبيعة ومدى القوانين الحكوميه للناقل
٤. درجة المنافسه الداخليه والخارجيه

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

١. موسمية نقل المنتج.
٢. التخزين. (تعود على المنتج)
٣. الكثافة (تعود على المنتج)
٤. سهوله أو صعوبه المناولة. (تعود على المنتج)

❖ من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى المنتج

١. موسمية نقل المنتج (تعود على السوق)
٢. موقع الأسواق التي تحدد المسافه للبضاعه المنقوله (السوق)
٣. درجة المنافسه الداخليه والخارجيه (تعود على السوق)
٤. سهولة أو صعوبة المناولة

❖ من العوامل المؤثرة علي كلف النقل والتسعير والتي تعود الي المنتج

١. توازن او عدم توازن اجور النقل داخل وخارج السوق (تعود على السوق)
٢. موسمية نقل المنتج (تعود على السوق)
٣. إذا ما كان نقل محلي أو عالمي (تعود على السوق)
٤. الكثافة

العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير قسمين

- ١- عوامل تعود على المنتج وهي التخزين - الكثافة - سهولة أو صعوبة المناولة - المسؤولية القانونية
- ٢- عوامل تعود على السوق ركزوا عليها يمكن هي اللي تجينا
 - درجة المنافسه الداخليه والخارجيه.
 - موقع الأسواق التي تحدد المسافة للبضاعة المنقوله.
 - طبيعة ومدى القوانين الحكوميه للناقل.
 - توازن أو عدم توازن أجور النقل داخل وخارج السوق.
 - موسمية نقل المنتج.

❖ جميع العبارات المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحده خاطئه وهي :

١. ينبغي تحديد طرق أو مسالك النقل بشكل مسبق
٢. يعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
٣. يشكّل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل
٤. لا يضيف النقل قيمة مضافه للمنتج (يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج)

❖ جميع العبارات التالية المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحده خاطئه وهي :

١. يضيف النقل قيمه مضافه للمنتج
٢. يتطلب النقل الجوي تكلفه أكبر في التغليف الجمائي (يتطلب النقل الجوي تكلفة أقل في التغليف الجمائي)
٣. يشكّل النقل الجزء الأكبر ضمن كلف عناصر اللوجستك
٤. يشكّل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل

❖ واحدة من العبارات التالية خاطئة حول النقل وهي :

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

تم بفضل الله وتوفيقه إضافة أسئلة الترم الأول لعام ١٤٣٧ هـ
سائلة المولى التوفيق والنجاح للجميع ☺

إعادة تنسيق وترتيب :

✿ ريشة العلم ✿ // ★*СМ НАИДИ*★