

## المحاضرة الأولى

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

- |   |   |
|---|---|
| <p>( 4 ) إدارة خدمة الزبون (5) إنجاز أو تنفيذ الطلب (6) إدارة مسار تدفق التصنيع</p> <p>(7) إدامة التوريد (8) تطوير المنتج والمتاجرة</p> | <p>(1) إدارة الطلب</p> <p>(2) إدارة المرتجعات</p> <p>(3) إدارة علاقات الزبون</p> <p>(4) جميع ما ذكر</p> |
|---|---|

واحدة من التالي ليست من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك وهي :

- |  |   |
|--|---|
| <p>لو لاحظتو مكرر الأسئلة لكن جاب من نفس الجزئية مرة جاب أنشطة اساسية ومرة مساندة وأنا حأكتبها كاملة علشان ماترجعو للمحتوى</p> | <p>(1) إدارة المخزون</p> <p>(2) تدفق المعلومات</p> <p>(3) المستودعات</p> <p>(4) النقل</p> |
|--|---|

من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك :

- |   |   |
|---|---|
| <p>الأنشطة الأساسية (1) إدارة المخزون (2) تدفق المعلومات</p> <p>(3) النقل (4) معايير خدمة المستهلك بالتعاون مع التسويق</p> <p>الأنشطة المساندة (1) المستودعات (2) مناولة المواد (3) الشراء</p> <p>(4) التغليف الوقائي (5) التعاون مع الانتاج / العمليات</p> <p>(6) ادامة وتحديث المعلومات</p> | <p>(1) مناولة المواد</p> <p>(2) تدفق المعلومات</p> <p>(3) التغليف الوقائي</p> <p>(4) المستودعات</p> |
|---|---|

من الأنشطة المساندة لإدارة العمليات اللوجستية :

- (1) تدفق المعلومات
- (2) مناولة المواد
- (3) إدارة المخزون
- (4) النقل

من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية :

- (1) مناولة المواد
- (2) التغليف الوقائي
- (3) النقل
- (4) المستودعات

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

- |   |   |
|---|---|
| <p>النقل غير المنتظم ( كميات مختلفة وظروف استثنائية ويمكن تطبيق أحد او مجموعة من هذه الأنظمة في المصنع الواحد</p> <p>النقل شبه المنتظم ( مزيج من النقل المنتظم وغير منتظم</p> <p>النقل المنتظم من أشكاله ( الأجزمة الناقلة – النقل الدائري بين الأقسام – الخطوط المنتظمة بمراعاة أوقات التوقف )</p> <p>وقد تتضاعف الكلفة بسبب استخدام وسيلة النقل باتجاه واحد (الاستغلال ناقص )</p> | <p>(1) النقل غير المنتظم</p> <p>(2) النقل شبه المنتظم</p> <p>(3) النقل المنتظم</p> <p>(4) أ + ب</p> |
|---|---|

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

- (1) الزبائن والمنافسين
- (2) الزبائن والشركة ( التركيز على قيادة القيمة )
- (3) المنافسين والشركة
- (4) أ + ب

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

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

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

- (1) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادلة للمنتجات ✓
- (2) سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية وتعويض الأرفف ✓
- (3) يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع ✓
- (4) لا يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ( يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال )

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

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

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

- (1) يعمل الرمز متعدد الأبعاد علي إظهار الناحية الجمالية للعبوة ✓
- (2) يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع ✓
- (3) 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)
- (4) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادلة للمنتجات ✓

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

- (1) سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية ، وترصيد السجلات المخزنية
- (2) يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع
- (3) يظهر نظام الترميز السلعي الاصناف التي اقتربت من مخزون الامان لتأمين تدفقها
- (4) يزيد الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادلة للمنتجات

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

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

- (1) ينصب التركيز على قيادة الكلفة في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- (2) **تفقد ميزة القيمة إلى حصة سوقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة (العبارة الصحيحة تفقد الميزة الإنتاجية إلى حصة سوقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة )**
- (3) يحقق النقل المنتظم الجدوى الإقتصادية في ظل وجود حركة نقل كافية
- (4) تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة إذ أن ازديادها يشكل تحدي لإدارة اللوجستك

جميع العبارات التالية صحيحة حول اللوجستك عدا واحدة خاطئة وهي :

- (1) تفقد الميزة الإنتاجية إلى حصة تسويقية أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة
- (2) يبلغ الترميز السلعي ( BC ) الكترولونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال
- (3) ينصب التركيز على قيادة القيمة في العلاقة بين الزبائن والشركة لتحقيق النجاح السوقي
- (4) **يزيد الترميز السلعي ( BC ) من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادلة للمنتجات**

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

- (1) **تعتبر مناولة المواد من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية. ( تعتبر مناولة المواد من الأنشطة المساندة )**
- (2) تفقد الميزة القيمة إلى إضافة قيمة تفاضلية للمنتج اعتماداً على مدخل تجزئة السوق.
- (3) تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة.
- (4) تعتبر " مرونة التسعير " من العوامل التي تبرز أهمية إدارة المواد ضمن سلسلة التوريد.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

- (1) يمتد تأثير عناصر التوريد بشكل واسع الي استراتيجية المنافسة استنادا الي سلامة انسيابية البيانات
- (2) تمتد أنشطة العمليات اللوجستية الي التخلص من النفايات واعادة التصنيع
- (3) ينصب التركيز علي " قيادة التكلفة في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- (4) **تفقد " ميزة القيمة " الي حصة سوقية أكبر بحجم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة نتيجة لمنحنى التعلم**

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك ، وهي

- (1) **لا تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة**
- (2) تمتد أنشطة العمليات اللوجستية إلى التخلص من النفايات واعادة التصنيع
- (3) ينصب التركيز على " قيادة التكلفة " في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- (4) 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

- (1) كونها العامل الرئيس في تنظيم وسائل الإنتاج
- (2) تعمل على تخفيض كلف الإنتاج
- (3) تساهم برفع كفاءة العملية التصنيعية
- (4) **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 :

- (1) كونها العامل الرئيس في تنظيم وسائل الإنتاج
- (2) تعمل على تخفيض كلف الإنتاج
- (3) تساهم برفع كفاءة العملية التصنيعية
- (4) **عدم الوصول الي مرونة التسعير**

## المحاضرة الثانية

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

- 1) شروط الإنتمان
- 2) تجانس ممثلي المبيعات
- 3) تركيب المنتج
- 4) جميع ما ذكر

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

- 1- شروط مالية وشروط الإنتمان
- 2- تجانس ممثلي المبيعات
- 3- تركيب المنتج
- 4- ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
- 5- الصيانة المقنعة والمواد الاحتياطية للإصلاح

تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة منها :

- 1) عدم تجانس ممثلي المبيعات
- 2) عدم التعامل بالإنتمان
- 3) تركيب المنتج
- 4) جميع ما ذكر

تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديدة منها :

- 1) ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
- 2) عدم التعامل بالإنتمان
- 3) عدم تجانس ممثلي المبيعات
- 4) جميع ما ذكر

واحد من التالي ليست من أشكال خدمة الزبون :

- 1) تجانس ممثلي المبيعات
- 2) عدم التعامل بالإنتمان
- 3) ضمان التسليم ضمن فتره زمنيه معينه
- 4) الصيانه المقنعه

أحد أبعاد اللوجستك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون والتي تقوم على إدراك المتطلبات المختلفة للزبان والعمل على تلبيتها إستنادا لرغباتهم أو حجم مشترياتهم هي :

- 1) الإتصالات
- 2) الملائمة
- 3) الإعتماديه
- 4) شحن الطلب

أبعاد اللوجيستك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون أربعة وهي

- 1- الوقت ويشمل على أربعة عناصر :-وقت تنفيذ الطلب و معالجة الطلب وتهيئة الطلب و شحن الطلب
- 2- الإعتمادية ويجب مراعاة :- فترة التوريد و التسليم السليم و الطلبات الصحيحة
- 3- الإتصالات
- 4- الملائمة

"العملية التي تشمل شيك الزبون و تحويل المعلومات الى سجلات المبيعات و تحضير مستندات الشحن" مفهوم ل احد عناصر الوقت ضمن ابعاد اللوجستك الاساسيه المرتبطة بخدمة الزبون وهو:

- 1) تهيئة الطلب
- 2) شحن الطلب
- 3) معالجة الطلب
- 4) وقت تنفيذ الطلب

أبعاد اللوجيستك الأساسية الموجهة لخدمة الزبون أربعة وهي

- 1- 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)
- شحن الطلب الوقت الممتد من تهيئة البائع المواد للنقل حتى تفريغها لدى المشتري

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

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

- 1) خدمة الزبون كمقياس أداء
- 2) خدمة الزبون كفلسفه
- 3) خدمة الزبون كنشاط
- 4) مود إجراءات خدمة الزبائن

إحدى قواعد خدمة الزبون التي تعتبر خدمة الزبون مهمه محدده ينبغي القيام بها لتلبية حاجات الزبون مثل معالجة الطلبات ، وإدارة المرتجات وتوثيق القوائم .. هي :

- 1) خدمة الزبون كمقياس أداء
- 2) خدمة الزبون كفلسفه
- 3) خدمة الزبون كنشاط
- 4) تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات

القواعد الثلاثة لخدمة الزبون

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

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

- 1) قناعة الزبون
- 2) إدراك الزبون للقيمه
- 3) ولاء الزبون
- 4) جميع ما ذكر

حفظ العوامل الثلاثة التي تحدد استيراتيحية إدارة خدمة الزبون

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

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

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

- 1) تقوم قاعدة " خدمة الزبون كفلسفه " على بناء قناعة الزبون بأعلى المستويات ✓
- 2) تشير " الإعتماديه " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسيه إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها(تشير " الملائمة ")
- 3) يعتبر ولاء الزبون أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استيراتيحية إدارة خدمة الزبون ✓
- 4) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك ✓

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

- 1) تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله ✓
- 2) تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول إلى ربحية مستقله لكل منهما
- 3) تشير " الملائمه " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسيه إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها ✓
- 4) يعتبر إدراك الزبون للقيمه أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استيراتيحية إدارة خدمة الزبون ✓

واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي:

- 1) يعتبر تجانس ممثلي المبيعات أحد أشكال خدمة الزبون. ✓
- 2) تقوم قاعدة "خدمة الزبون "كنشاط" على تعهد واسع لتوفير قناعة الزبون بأعلى المستويات.(خدمة الزبون كفلسفه )
- 3) يعتبر "ولاء الزبون" أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل إستيراتيحية إدارة خدمة الزبون. ✓
- 4) تعتبر خدمة الزبون مقياس أداء لمدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله ✓

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي:

- (1) يعمل الإفراط في سياسات مستوي خدمة الزبون علي إعاقه مدير اللوجستك عن تحقيق الإداء الأمثل ✓
- (2) تهدف العلاقة بين اللوجستك والتسويق للوصول الي ربحية مشتركة ملائمة ✓
- (3) **تشير " الاعتمادية" كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية الي إدراك متطلبات الزبائن والعمل علي تلبيتها**
- (4) تعتبر " شروط الائتمان" أحد أشكال خدمة الزبون ✓

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

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

- (1) ربحية مستقلة
- (2) جهود منفردة
- (3) **قناعة الزبون**
- (4) جميع ما ذكر

العلاقة بين اللوجستك والتسويق تهدف الى 3 عناصر وهي :-  
 1- قناعة المستهلك (الزبون)  
 2- جهود متكاملة (طريق النظم)  
 3- ربحية مشتركة ملائمة

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

- (1) ثبات أنظمة وإجراءات المنظمة وعدم تغييرها
- (2) **التزام الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج**
- (3) إهمال النواحي الثقافية تجاه البرنامج
- (4) أ + ب

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

- (1) عدم تدخل الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج
- (2) **التغييرات الثقافية لدى العاملين**
- (3) اتصاف الأنظمة والإجراءات بالثبات وعدم التغيير
- (4) جميع ما ذكر صحيح

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

- (1) عدم تدخل الإدارة العليا في المنظمة تجاه البرنامج
- (2) **خطه رئيسية تبين التغييرات الداخلية للنهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون**
- (3) ثبات أنظمة وإجراءات المنظمة وعدم تغييرها
- (4) أ + ب

## المحاضرة الثالثة

من أنماط كلف التزويد :

- (1) تكاليف معالجة الطلب
- (2) تكاليف المناولة
- (3) تكاليف المخازن
- (4) **جميع ما ذكر**

من أنماط كلف التزويد :

- (1) تكاليف الطلب والإتصال
- (2) تكاليف النقل
- (3) تكاليف المخازن
- (4) **جميع ما ذكر**

أنماط كلف التزويد  
 1- تكلفة الطلب والاتصال  
 2- تكاليف مناولة أو نقل المخزون  
 3- تكاليف النقل  
 4- تكاليف المخازن  
 5- تكاليف معالجة الطلب والمعلومات

يقود الإمداد المنتظم والمستمر عبر التوزيع المادي إلى :

السؤال جا في جميع النماذج  
يقود الامداد المنتظم والمستمر الى توازن الطلب ثم استقرار نسبي في الأسعار  
وفي هذه الحالة لايسود سوق البائع أو المشتري بالشكل المطلق  
الرسمه ص 21 من ملخص بوسي كات

- (1) توازن الطلب
- (2) ارتفاع كبير في الأسعار
- (3) سيادة سوق المشتري بشكل مطلق
- (4) سيادة سوق البائع بشكل مطلق

يؤدي الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

- (1) سيادة سوق المشتري بشكل مطلق
- (2) سيادة سوق البائع بشكل مطلق
- (3) استقرار نسبي في الأسعار
- (4) اختلافات كبيره في الطلب

يقود الإمداد المنتظم عبر التوزيع المادي إلى :

- (1) تحقيق انخفاض كبير في الأسعار
- (2) عدم توازن الطلب
- (3) عدم سيادة سوق البائع أو المشتري بشكل مطلق
- (4) جميع ما ذكر صحيح

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

- (1) زيادة كلف التوزيع
- (2) توليد المنافع الزمانيه دون المكانيه
- (3) توليد المنافع المكانيه دون الزمانيه
- (4) التأثير على قرارات القنوات التوزيعيه

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال :

- (1) خفض كلف التوزيع
- (2) توليد المنافع المكانيه دون الزمانيه
- (3) سيادة سوق البائع بشكل مطلق
- (4) أ + ب

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط منها :

- (1) السيطرة على كلف الشحن
- (2) زيادة كلف التوزيع
- (3) توليد المنافع المكانيه دون الزمانيه
- (4) أ + ب

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط هي:

- (1) خفض كلف التوزيع.
- (2) التأثير على قرارات القنوات التوزيعيه.
- (3) توليد المنافع المكانيه دون الزمانيه.
- (4) أ + ب.

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

- (1) توازن الأسعار وثباتها
- (2) عدم التفاوض حول كلف الشحن
- (3) توليد المنافع الزمانيه دون المكانيه
- (4) أ + ب

من النقاط التي تبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي :

- (1) عدم التركيز على كلف الشحن
- (2) توليد المنافع الزمانية دون المكانية
- (3) **التأثير على قرارات القنوات التوزيعية**
- (4) زيادة كلف التوزيع

**جميع العبارات التالية المتعلقة باللوجستك صحيحة عدا واحدة خاطئة وهي :**

- (1) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة
- (2) تعتبر السيطره على كلف الشحن أحد الأدوار الإستراتيجيه للتوزيع المادي
- (3) **من الأفضل إسناد مسؤولية الإمداد لبعض وحدات المنظمه المختلفه (ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمه المتخصصه)**
- (4) يشكل تدفق المواد الركيزه الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك

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

- (1) ينبغي عدم إسناد مسؤولية التوزيع لبعض وحدات المنظمه المختلفه
- (2) **تشكل المستودعات الركيزه الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك (يشكل تدفق المواد الركيزه الأساسيه الأولى)**
- (3) يشكل المنظور الشامل لنظام التوزيع جزءا أساسيا من سلاسل التوريد
- (4) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة

**واحد من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي:**

- (1) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية الى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة
- (2) يعتبر التوثيق احدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستك
- (3) **تشكل المستودعات الركيزه الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك**
- (4) أن أسناد بعض وظائف التوريد لجهات خارجية يسمح للشركة الام بالتفرغ لمهام أخرى مهمة

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

- (1) يشكل تدفق المواد الركيزه الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك
- (2) يعتبر " التوثيق " إحدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستك
- (3) **يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى زيادة المخزون المركزي لدى الشركة (يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون)**
- (4) ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمه المتخصصه

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي :**

- (1) **من الأفضل إسناد مسؤولية التوزيع المادي لبعض وحدات المنظمه المختلفه. ( ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمه المتخصصه)**
- (2) يشكل تدفق المواد الركيزه الأساسيه الأولى ضمن كلف اللوجستك.
- (3) إن إسناد بعض وظائف الإمداد لجهات خارجية يسمح للشركة الأم بالتفرغ لمهام أخرى مهمة.
- (4) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة.

**واحدة من العبارات التالية خاطئة حول التوزيع المادي وهي**

- (1) يعتبر " التحقق من الرصيد الدائن " إحدى الصعوبات التي تؤثر علي إجمالي كلف اللوجستك **الرسمه ص 19**
- (2) **يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية الي زيادة المخزون المركزي لدي الشركة**
- (3) لا ينبغي إسناد مسؤولية التوزيع المادي الي وحدات المنظمه المختلفه
- (4) يشكل تدفق المواد الركيزه الأولى ضمن كلف اللوجستك



## المحاضرة الرابعة

تقوم فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة على العديد من المبادئ الأساسية منها :

- (1) التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
- (2) الجهود الفردية في العمل
- (3) التحسينات المفاجئة والمتقطعة
- (4) أ + ب

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

تعتمد فلسفة إدارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها :

- (1) عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
- (2) الجهود الجماعية في العمل او المساهمة الجماعية
- (3) التحسينات المنقطعة والمفاجئة
- (4) جميع ما ذكر

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

- (1) الجودة الفردية في العمل.
- (2) التحسينات المستمرة.
- (3) عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات.
- (4) أ + ب.

من المبادئ التي تقوم عليها فلسفة نظام إدارة الجودة الشاملة

- (1) التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
- (2) الجهود الفردية في العمل
- (3) التحسينات المتقطعة والمفاجئة
- (4) جميع ما سبق

تعتمد فلسفة ادارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها

- (1) التحسينات المتقطعة والمفاجئة
- (2) الجهود الفردية في العمل
- (3) عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
- (4) فرق العمل

تعتبر " المفردات المساعدة " إحدى تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار :

- (1) معدلات الطلب
- (2) الأهمية
- (3) قيمة المخزون
- (4) المساحة المخزنية

أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهمية :

- (1) مفردات ذات طلب عالي
- (2) المفردات الإحتياطية
- (3) المجموعه B

تعتبر المجموعة " C " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار :

- (1) المساحة المخزنية.
- (2) الأهمية.
- (3) معدلات الطلب.
- (4) قيمة المخزون.

يصنف المخزون وفقاً لعدة معايير

- 1- التصنيف من حيث الأهمية وينقسم الى ثلاثة اقسام
  - المفردات الحيوية
  - المفردات الاحتياطية
  - المفردات المساعدة
- 2- التصنيف من حيث معدلات الطلب
  - مفردات ذات معدلات طلب عالي
  - مفردات ذات معدلات طلب منخفض
- 3- التصنيف من حيث قيمة المخزون
  - مجموعة A
  - مجموعة B
  - مجموعة C

تعتبر " المفردات الاحتياطية " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار

- (1) معدلات الطلب
- (2) قيمة المخزون
- (3) الأهمية
- (4) المساحة المخزنية

أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار الأهمية :

- (1) المجموعة سي
- (2) مفردات ذات طلب عالي
- (3) المفردات المساعدة
- (4) مفردات ذات طلب منخفض

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

- (1) المجموعة A
- (2) المفردات الحيوية
- (3) مفردات ذات معدلات طلب عالي
- (4) المفردات الاحتياطية

حأكتبكم جميع التعاريف في حال غير الدكتور الاجابات  
المفردات الحيوية :يؤدي فقدانها الى توقف عمل الآلة بالكامل  
المفردات المساعدة :- مثل المواد الاحتياطية وقطع الغيار  
المجموعة A :- مفردات باهظة الثمن ، وبأعداد قليلة وتشكل وتشكل من 60-70 %  
من مجموع القيمة الكلية للمخزون  
المجموعة B :- مفردات متوسطة الثمن ، وبأعداد متوسطة ، وتشكل من 20-30 %  
من مجموع القيمة الكلية للمخزون.  
المجموعة C :- مفردات رخيصة الثمن ، وبأعداد كبيرة ، وتشكل من 10 – 20 %  
من مجموع القيمة الكلية للمخزون.

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

- (1) المجموعة A
- (2) المفردات المساعده
- (3) المفردات الحيوية
- (4) المفردات الاحتياطية

واحد من العبارات التاليه ليست من سمات المصادر الإستراتيجية لمعلومات التوريد :

سمات المصادر الاستراتيجية لمعلومات  
التوريد  
- يتعلق بالادارة العليا في المنظمة  
- استخدامها في صنع القرارات على المدى  
البعيد  
- ارتباطها بنقاط الإختناقات في سلسلة  
التوريد  
- أهميتها عند صياغة قرارات الصنع أم  
الشراء  
- أهميتها عند اتخاذ قرارات الشركه مع  
الموردين  
- أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة  
بالجدارات المحورية  
- تتعلق بالمفردات ذات الربحيه الأقل  
والمخاطره العاليه

- (1) استخدامها في صنع القرارات على المدى البعيد
- (2) أهميتها عند صياغة قرارات الصنع أم الشراء
- (3) ارتباطها بالمستويات الدنيا في المنظمه
- (4) ارتباطها بنقاط الإختناقات في سلسلة التوريد

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

- (1) بروز أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحوريه
- (2) تتعلق بالمفردات ذات الربحيه العاليه والمخاطره المنخفضه
- (3) ارتباطها بنقاط الإختناقات في سلسلة التوريد
- (4) أهميتها عند اتخاذ قرارات الشركه مع الموردين

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

- (1) لا ترتبط بنقاط الإختناقات في سلسلة التوريد.
- (2) دورها الفاعل عند إتخاذ قرارات الشركه مع الموردين.
- (3) بروز أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالصنع أم الشراء.
- (4) أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية.

**تشمل عناصر نظام إدارة الجوده الشامله :**

- (1) التكنولوجيا
- (2) الأفراد
- (3) الهيكل التنظيمي
- (4) جميع ما ذكر

نظام ادارة الجودة الشاملة الرسمة ص 26  
- عملية الجودة - التكنولوجيا - الهيكل التنظيمي - الأفراد  
- الأعمال (الوظائف)

**تشمل إجراءات التنفيذ لإدارة الجوده الشامله :**

- (1) التنظيم
- (2) التزام الإدارة العليا دون غيرها
- (3) عدم التغيير الثقافي
- (4) أ + ب

اجراءات التنفيذ لادارة الجودة الشاملة  
1- التنظيم 2- الالتزام الاداري ويشمل الادارة العليا ويمتد الى جميع العاملين في المنظمة  
3- تغيير الثقافة

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

- (1) اتفاقية السعر
- (2) المستوى الاستراتيجي لمعلومات التوريد
- (3) موقع المنتج في دورة حياته
- (4) تحليل السعر

اتفاقية السعر  
تعتبر عملية التفاوض من أجل الحصول على السعر المناسب من أهم وظائف إدارة الشراء في البحث عن الموردين الكفؤين.  
الأمر التي تجري مناقشتها من قبل المورد عند التفاوض بغية عقد الصفقة :-  
1 -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.  
6 -القيمة الاقتصادية للمشتري في الأمد الطويل (ديمومة الطلب ، وتسهيلات الدفع) ...  
7 -موقع المنتج في دورة حياته.

**جميع العبارات التالية المتعلقة بإدارة الجوده صحيحه عدا واحده خاطئه وهي : ( سؤال واجب )**

- (1) تعتبر إدارة الجوده ركناً أساسياً في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
- (2) تهدف إدارة الجوده الشامله لمعالجة المشكلات بعد وقوعها
- (3) الجوده ليست بالعلاج الناجح لجميع أمراض ومشاكل الإنتاجية
- (4) يتطلب تنفيذ إدارة الجوده الشامله إحداث تغيير ثقافي لدى العاملين

دا السؤال نفس الإجابة للسؤالين  
القادمين لكن الخيارات الصحيحة تختلف

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

- (1) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجوده الشامله إحداث ثوره ثقافيه لدى العاملين
- (2) يتطلب إدارة الجوده ركناً أساسياً في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
- (3) يتحدد هدف إدارة الجوده الشامله بمعالجة المشكلات بعد وقوعها (تقوم إدارة الجوده الشامله على التشخيص المبكر للانحرافات)
- (4) يتطلب نظام إدارة الجوده الشامله جهوداً كبيره على المدى الطويل

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

- (1) يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهوداً كبيرة على المدى الطويل.
- (2) لا تعتبر إدارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجية , بل أنها تقدم أنماط التغيير الضرورية.
- (3) يتحدد هدف إدارة الجودة الشاملة بمعالجة المشاكل مباشرة بعد وقوعها.
- (4) يعتبر التغيير الثقافي من ضمن إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة.

**واحدة من العبارات التالية خاطئه حول ادارة الجودة الشاملة وهي:**

- (1) يعتبر التغيير الثقافي احد اجراءات التنفيذ لادارة الجودة الشاملة
- (2) يتحدد هدف ادارة الجودة الشاملة بمعالجة المشاكل مباشرة بعد وقوعها
- (3) يتطلب التنفيذ الناجح لادارة الجودة الشاملة شمول خطة الجودة كافة مرافق المنظم
- (4) 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 واحدة خاطئة وهي : ( سؤال واجب )

دا السؤال نفس الإجابة للسؤال القادم  
لكن الخيارات الصحيحة تختلف

- 1) يعتبر " الهيكل التنظيمي " أحد عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة
- 2) لا يتطلب عملية تنفيذ إدارة الجودة الشاملة إحداث تغيير ثقافي لدى العاملين
- 3) تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للانحرافات
- 4) يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهودا كبيرا على المدى الطويل

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

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

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة وهي :

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

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

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

## المحاضرة الخامسة

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

- 1) استلام طلبات الشراء (المرحلة الأولى )
- 2) تحديد السعر المناسب (المرحلة الثالثة )
- 3) اختيار الموردين
- 4) إطلاق أمر الشراء (المرحلة الرابعة )

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

- 1- استلام طلبات الشراء.
- 2- اختيار الموردين.
- 3- تحديد السعر المناسب.
- 4- إطلاق أو إصدار أمر الشراء
- 5- المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد الاستلام.
- 6 - استلام المواد وقبولها.
- 7 - المصادقة على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة

طبعا باقي المرحلة الخامسة والسادسة ©

تتمثل الخطوه الثالثه لدورة المشتريات بـ :

- 1) اختيار الموردين
- 2) استلام طلبات الشراء
- 3) إطلاق أمر الشراء
- 4) تحديد السعر المناسب

تنتهي دورة المشتريات بـ : (سؤال واجب أيضا )

- 1) استلام المواد وقبولها (المرحلة السادسة )
- 2) اختيار الموردين
- 3) المصادقة على قوائم الشحن (المرحلة السابعة )
- 4) المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم

**تبدأ دورة المشتريات بـ :**

- (1) تحديد السعر المناسب.
- (2) إختيار الموردين.
- (3) إطلاق أمر الشراء.
- (4) **إستلام طلبات الشراء.**

**تتمثل الخطوة الرابعة لدورة المشتريات**

- (1) تحديد السعر المناسب
- (2) استلام المواد وقبولها
- (3) المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم **(المرحلة الخامسة)**
- (4) **إطلاق امر الشراء**

**من مزايا المعدات الرأسمالية :**

- (1) **تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والعماله**
- (2) تحتاج إلى تمويل قصير الأمد
- (3) تعتبر جزء من المنتج النهائي
- (4) لا تخضع إلى معايير ضريبية خاصه

التي باللون البني لسة ماجات في الاختبار  
مزايا المعدات الرأسمالية

- 1- **باهظة الثمن.**
- 2- **تستخدم في الانتاج وليست جزء من المنتج النهائي.**
- 3- **تمويل بعيد الأمد.**
- 4- **تخضع إلى معايير ضريبية خاصة.**
- 5- **تقوم الحكومة عادة في المساعدة بتمويل وشراء مثل هذه المفردات.**
- 6- **تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات والعماله**

**من مزايا المعدات الرأسمالية :**

- (1) **تخضع لمعايير ضريبية خاصه**
- (2) لا تساعد الحكومه عادة في تمويلها وشرائها
- (3) تعتبر جزء من المنتج النهائي
- (4) لا يرتبط قرار شراؤها بالمبيعات والمخرجات

**من مزايا المعدات الرأسمالية :**

- (1) **لا تعتبر جزء من المنتج النهائي.**
- (2) لا تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات.
- (3) لا تخضع لمعايير ضريبية خاصة.
- (4) لا تقوم الحكومة عادة بالمساعدة في تمويلها وشرائها.

**تمتاز المعدات الرأسمالية بكونها:**

- (1) تعتبر جزء من المنتج النهائي
- (2) لا تحتاج الي تمويل طويل الأجل
- (3) لا تخضع الي معايير ضريبية خاصة
- (4) **تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات والمخرجات**

**من الأهداف التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :**

- (1) **الحصول على أفضل خدمة ممكنه للتوريد**
- (2) الإحتفاظ بالموردين وعدم تغييرهم
- (3) تفضيل الكميه المناسبه على السعر المناسب
- (4) جميع ما ذكر

**أهداف المشتريات**

- 1- **الحصول على السلع والخدمات بالكمية والجودة المطلوبة.**
- 2- **الحصول على السلع والخدمات بالأسعار المناسبة.**
- 3- **الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد من قبل المورد.**
- 4- **تطوير وإدامة العلاقات مع الموردين ، بحث عن الموردين الذي يتمتعون بالقدرات المناسبة.**

من الأهداف الأساسية التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

- (1) تفضيل السعر المناسب على الكمية المطلوبه
- (2) تطوير وإدامة العلاقات مع الموردين
- (3) الحصول على أقل خدمه ممكنه للتوريد
- (4) جميع ما ذكر

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامه التجاريه عندما تكون :

- (1) الكميات المشتراه كبيره
- (2) خبرة المشتري تفوق خبرة المورد
- (3) المفرده تشمل على براءة اختراع
- (4) عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من الزبائن

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامه التجاريه عندما يكون :

- (1) خبرة المورد تفوق خبرة المشتري
- (2) العمليه لا تمتاز بالسريه
- (3) الكميات المشتراه كبيره
- (4) عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من المشتريين

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامه التجاريه في حاله

- (1) كون العمليه لا تمتاز بالسريه
- (2) كون المفردهلا تشمل علي براءة اختراع
- (3) عدم امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من المشتريين
- (4) كون الكميات المشتراه صغيره

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامه التجاريه في حاله:

- (1) كون المفرده لا تشمل على براءه اختراع
- (2) كون الكميات المشتراه كبيره
- (3) كون العمليه لا تمتاز بالسريه
- (4) امتلاك المورد أفضليه ابداعيه لقسم معين من المشتريين

جميع العبارات التاليه المتعلقة بإدارة المشتريات صحيحه عدا واحده خاطئه وهي :

- (1) تحتل المتطلبات الوظيفيه الأهميه الأكبر بغية التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبه
- (2) تشارك كافة دوائر وأقسام المنظمه في عمليات الشراء بصوره فاعله
- (3) يتم تأمين المفردات الروتينييه عادة من خلال البحث عن موردين جدد(يتم تأمين المفردات الروتينييه عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين )
- (4) يقوم المصدر المنفرد للتوريد على عقد شراكه طويله الأمد مابين المشتري والمورد

جميع العبارات التاليه المتعلقة بإدارة المشتريات صحيحه ما عدا واحده خاطئه هي :

- (1) يتم تأمين المفردات الروتينييه عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين
- (2) تمثل المواصفات المعياريه نتائج للدراسات والجهود المبذوله من قبل الجهات الحكوميه والمراكز البحثيه
- (3) يدعو نظام إدارة الجوده الشامله إلى مصدر التوريد المنفرد
- (4) تمثل متطلبات الكمية الأهميه الأكبر عند التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبه (الصحيح المتطلبات الوظيفيه )

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المشتريات وهي :

- (1) يعتبر تحديد المتطلبات الوظيفيه الأكثر صعوبه بُغية التحديد الدقيق للمواصفات
- (2) يلجأ المشتري للتوصيف بالعلامه التجاريه عندما تكون الكمية المشتراه كبيره ( عندما تكون الكميات صغيره )
- (3) تتمثل المرحله الأولى للوصول إلى مواصفه المستخدم بتخطيط الجوده والمنتج
- (4) من أهداف إدارة الشراء تطوير وإداة العلاقات مع الموردين

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

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

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

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

- (1) المواصفات المعيارية
- (2) الرسومات الهندسية (التي تأتي بهدف الوصول إلى الشكل الدقيق والمضبوط للأجزاء والوحدات التجميعية مع مراعاة نسبة التفاوتات المسموحة )
- (3) التوصيف بالعينات
- (4) المصدر المنفرد (مصدر للتوريد وليس للتوصيف )

مصادر التوصيف بحسب المواصفة أربعة وهي

- 1-المواصفات المعيارية
- 2- الرسومات الهندسية
- 3- مواصفات المشتري : وعادة ما تكون غالية التكلفة وباهظة الثمن
- 4- الطرق الأخرى : مثل التوصيف بالعينات وغيرها

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

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

إذا كانت الثابته السنويه لأحد الجديده \$ 8000 وأن سعر بيع الوحدة هو \$ 25 والتكلفه المتغيره للوحده \$9.5 . فإن نقطة التعادل لهذا المنتج هي:

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

- (1) 320 وحدة
- (2) 516 وحدة
- (3) 232 وحدة
- (4) 842 وحدة

شركة صناعية ترغب بتقديم منتج جديد فإذا علمت بأن التكلفة المتغيرة للوحده \$9 وأن سعر البيع للوحده هو \$25 وفي ظل كون التكاليف الثابته السنويه \$7600 فإن نقطة التعادل لهذا المنتج :

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية  
X 25 = 7600 + X 9  
7600 = X 9 - X 25  
7600 = X 16  
X = 7600 / 16 = 475 وحدة

- أ- 304 وحدة .
- ب- 475 وحدة .
- ج- 847.2 وحدة .
- د- 844.4 وحدة .

شركة صناعية ترغب بتقديم منتج جديد ، فإذا علمت بأن التكلفة المتغيرة للوحده \$ 12 وأن سعر البيع للوحده هو \$ 30 وفي ظل كون التكاليف الثابتة السنوية \$ 9000 فإن نقطة التعادل لهذا المنتج:

$$\begin{aligned} \text{نقطة التعادل} &= \text{الإيرادات الكلية} = \text{التكاليف الكلية} \\ X 12 + 9000 &= X 30 \\ 9000 &= X 12 - X 30 \\ 9000 &= X 18 \\ 500 &= 18 / 9000 = X \end{aligned}$$

- (1) 300 وحدة  
(2) 753 وحدة  
(3) **500 وحدة**  
(4) 750 وحدة

شركة صناعية ترغب بتقديم منتج جديد فإذا علمت بان التكاليف الثابتة السنوية 8800 و ان التكلفة المتغيرة للوحده 8 وفي ظل كون سعر البيع للوحده هو 24 فان نقطة التعادل لهذا المنتج:

$$\begin{aligned} \text{نقطة التعادل} &= \text{الإيرادات الكلية} = \text{التكاليف الكلية} \\ X 8 + 8800 &= X 24 \\ 8800 &= X 8 - X 24 \\ 8800 &= X 16 \\ 550 &= 16 / 8800 = X \end{aligned}$$

- (1) **550 وحدة**  
(2) 1100 وحدة  
(3) 367 وحدة  
(4) 1105 وحدة

في ظل البيع لأحد المنتجات \$ 30 والتكلفة الثابتة السنوية \$ 9500 ، التكلفة المتغيرة للوحده \$12.5 فإن العائد المنتظر من

تصنيع 900 وحدة هو :

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

- (1) \$ 15750  
(2) **\$ 6250**  
(3) \$ 17500  
(4) \$ 17488

إذا كان سعر البيع لأحد المنتجات \$ 37 والتكلفة المتغيرة للوحده \$ 14.5 والتكلفة الثابتة السنوية \$ 11200 فإن العائد المنتظر

من تصنيع 970 وحدة هو :

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

- (1) \$23720  
(2) \$24690  
(3) **\$10625**  
(4) \$ 24676

إذا كانت التكلفة المتغيرة للوحده \$ 16.5 والتكلفة الثابتة السنوية \$ 13600 ، وفي ظل كون سعر البيع للمنتج هو \$42 فإن العائد

المنتظر من تصنيع 1020 وحدة هو:

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

- (1) \$ 29224  
(2) **\$ 12410**  
(3) \$ 29240  
(4) \$ 28280

إذا كان سعر البيع للمنتج هو \$46 والتكلفة الثابتة السنوية \$14800 وفي ظل كون التكلفة المتغيرة للوحده \$18.5 فإن العائد المنتظر

من تصنيع 1160 وحدة هو

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

- (1) 38542\$  
(2) 17082\$  
(3) **17100\$**  
(4) 38560\$



## المحاضرة السادسة

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

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

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

- 1) منحى التعلم.
- 2) **تخطيط المتطلبات المادية (MRP)**
- 3) صيغة مؤشر السعر.
- 4) أنظمة مسارات المورد

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

- 1) تخطيط المتطلبات المادية (MRP)
- 2) **منحى التعلم**
- 3) تحليل الخصومات السعريه
- 4) صيغة مؤشر السعر (أي دراسة مزيج السعر الفعلي المدفوع للمشتريات أو مزيج أسعار السوق الفعلية والقابلة للمقارنة كونها أحد عناصر تقييم أداء قسم المشتريات).

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

- 1) صيغة مؤشر السعر
- 2) أنظمة مسارات المورد
- 3) منحى التعلم
- 4) **تخطيط المتطلبات المادية (MRP)**

الموضوعات المحدده للبحث ضمن إدارة الشراء

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

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

- 1) **منحى التعلم**
- 2) صيغة مؤشر السعر
- 3) تخطيط المتطلبات المادية (MRP)
- 4) أنظمة مسارات أو مسالك المورد (مع مراعاة طريقة الشحن والنقل).

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

- (1) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض (تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض)
- (2) تحليل موقف المجهز التساومي
- (3) تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة
- (4) محاولة التعرف على احتياجات المجهز ( مكاسبه )

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

- (1) تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض
- (2) تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصلة
- (3) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها فقط
- (4) توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة

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

- (1) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها
- (2) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها
- (3) تطوير هدف محدد للتفاوض
- (4) تجنب تحليل موقف المجهز التساومي

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

- (1) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.
- (2) تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصلة.
- (3) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض.
- (4) أ + ب.

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

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

- (1) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها
- (2) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها
- (3) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض
- (4) أ + ب

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

- (1) تطوير العديد من الأهداف العامة للتفاوض
- (2) تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها.
- (3) تحليل الكلف من خلال جميع المعلومات ذات الصلة.
- (4) توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة المرتجعات وهي :

- (1) لا تستوجب الخطوه النهائيه لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج (تستوجب الخطوة النهائية )
- (2) لا بد من تأسيس فريق متخصص يتولى التبريد الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي
- (3) تستوجب الإدارة الكفاء للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعه الممكنه
- (4) يجب أن تدار أنشطة المرتجعات أول بأول بغية تحديد مسار المنتج المرتجع

جميع العبارات التالية صحيحة حول إدارة المرتجعات عدا واحده خاطئه وهي :

- 1) لا يفترض التوبيخ الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات ( يفترض التوبيخ الصحيح ضمان .... )
- 2) تستوجب الخطوه النهائيه لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج
- 3) لا بد من إجراء عملية المعاينه والفحص بالسرعه الممكنه حتى لا تهبط قيمة المنتج
- 4) تتمثل الخطوه الأولى لإدارة المرتجعات بالنظره العامه للشكل البيئي للإداره الحديثه

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي :

- 1) تستوجب الخطوه النهائيه لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج
- 2) يفترض التوبيخ الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات
- 3) تستوجب الإداره الكفؤه للمرتجعات إجراء عملية المعاينه والفحص ببطء شديد لضمان الدقه (لا بد من إجراء عملية المعاينه والفحص بالسرعه الممكنه حتى لا تهبط قيمة المنتج)
- 4) تستوجب المرتجعات التجاريه غير المجازه مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجيه

واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي :

- 1) لا تستوجب المرتجعات التجاريه غير المجازه مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجيه. ( تستوجب المرتجعات .... )
- 2) تستوجب الخطوه النهائيه لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج.
- 3) تتطلب الإداره الكفؤه للمرتجعات إجراء عملية المعاينه والفحص بالسرعه الممكنه.
- 4) تتحقق انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات من خلال التوبيخ الصحيح.

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي

- 1) يتم الاستفادة من ادارة العلاقة مع المورد في تطوير دليل المرتجعات
- 2) لابد من تأسيس فريق متخصص يتولي التوبيخ الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي
- 3) لا تتطلب الإداره الكفؤه للمرتجعات السرعة في إجراء عملية المعاينه والفحص للمنتجات
- 4) تتمثل الخطوه الأولى لإدارة المرتجعات بالنظره العامه للشكل البيئي للإداره الحديثه

## المحاضرة السابعة

جميع ما يلي من العوامل التي يجب أن تبنى عليها الإستراتيجيه العالميه للوجستيك عدا واحده وهي :

- |  |   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1- السرعة في تقديم المنتج. 2- التركيز على السوق.</li> <li>3- الاستجابة السريعة في التوزيع. 4- خدمات منتشرة</li> <li>5- قنوات ابداعية ( عبر استخدام حلقات توزيعية قصيرة )</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1) خدمات منتشرة</li> <li>2) حلقات توزيعيه طويله (قصيرة )</li> <li>3) التركيز على السوق</li> <li>4) الإستجاباه السريعه</li> </ol> |
|--|---|

واحد من الآتي ليست العوامل التي يجب أن تبنى عليها الإستراتيجيه العالميه لسلاسل التوريد وهي:

- 1) السرعة في تقديم المنتج
- 2) التركيز على السوق
- 3) خدمات محدوده ( خدمات منتشرة )
- 4) حلقات توزيعيه قصيره

من العوامل التي يجب أن تبنى عليها الإستراتيجيه العالميه للوجستيك وسلاسل التوريد :

- 1) حلقات توزيعيه طويله ( حلقات توزيعية قصيرة )
- 2) خدمات محدوده ( خدمات منتشرة )
- 3) السرعة في تقديم المنتج
- 4) جميع ما ذكر صحيح

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

- 1) خدمات محدودة.
- 2) **حلقات توزيعية قصيرة.**
- 3) التركيز على الإنتاج أكثر من السوق. (التركيز على السوق)
- 4) البطء في تقديم المنتج. (السرعة في تقديم المنتج وبأقل تكاليف ممكنة)

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

- 1) خدمات محدودة.
- 2) البطء في تقديم المنتج.
- 3) **استخدام أدنى الحلقات التوزيعية.**
- 4) التركيز على الإنتاج أكثر من السوق.

واحدة من التالي ليست من العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الاستراتيجية العالمية للوجيستك وسلاسل التوريد وهي

- 1) خدمات منتشرة
- 2) الاستجابة السريعة في التوزيع
- 3) **قنوات توزيعية طويلة**
- 4) السرعة في تقديم المنتج

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

- 1) المستودعات
- 2) خدمة الزبون
- 3) **القوى التكنولوجية**
- 4) النقل

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

- 1) **العوامل التنافسيه**
- 2) المستودعات
- 3) التغليف
- 4) خدمة الزبون

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

- 1) خدمة الزبون.
- 2) طرق النقل.
- 3) إجراءات التغليف.
- 4) **مستوى تكنولوجيا التوزيع.**

من العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا

- 1) اجراءات المستودعات
- 2) خدمة الزبون
- 3) **العوامل التنافسية**
- 4) اجراءات التغليف

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

- 1) طاقة الإنتاج
- 2) التنوع الجغرافي
- 3) قدرة أو طاقة السوق
- 4) **جميع ما ذكر**

العناصر(العوامل) التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد للمنظمات العالميه

- 1- الأنظمة القانونية والسياسة للأسواق الأجنبية(القوى القانونية والسياسية)
- 2- الأنظمة الاقتصادية
- 3- درجة المنافسة في السوق ( القوى التنافسية)
- 4- مستوى تكنولوجيا التوزيع المتوفرة أو التي يمكن توفيرها.( القوى التكنولوجية)
- 5- التركيب الجغرافي للأسواق الأجنبية.(العوامل الجغرافية)
- 6- المعايير والقواعد الثقافية والاجتماعية للأسواق المستهدفة الأخرى.( العوامل الاجتماعية والثقافية)

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.

- 1) طاقة السوق
- 2) دورة حياة المنتج
- 3) طاقة الإنتاج
- 4) **جميع ما ذكر**

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

هذه ترتيب الثلاث مستويات والأسئلة القادمة تعرف كل واحد فيهم

- 1) شبكة القيمة - المستوى الكلي العالمين - الشركة
- 2) شبكة القيمة - الشركة - المستوى الكلي العالمي
- 3) **الشركة - شبكة القيمة - المستوى الكلي العالمي**
- 4) الشركة - المستوى الكلي العالمي - شبكة القيمة

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

" التركيز على العامل المهم الذي يضم المنافسين و المجهزين و الشركاء مفهوم يشير لاحد المستويات المؤثره على أنظمة التوزيع العالمي وهو:

- 1) المستوى الكلي العالمي
- 2) الشركة (حيث يجب فهم وتحليل الوضع الداخلي للشركة أولا)
- 3) **شبكة القيمة**
- 4) المستوى المحلي

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

- 1) **المستوى الكلي العالمي**
- 2) شبكة القيمة
- 3) مستوى التقديم
- 4) الشركة (حيث يجب فهم وتحليل الوضع الداخلي للشركة أولا).

من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية :

الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية

- 1- التصدير.
- 2- إذن أو ترخيص حرية العمل.
- 3- المشاريع المشتركة.
- 4- التملك / الاستحواذ.
- 5- الاستيراد.
- 6- التجارة المتبادلة

- 1) المشاريع المشتركة
- 2) التصدير
- 3) التملك / الإستحواذ
- 4) **جميع ما ذكر**

من الإستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الأسواق العالمية:

- 1) التملك/الإستحواذ.
- 2) المشاريع المشتركة.
- 3) التجارة التبادلية.
- 4) **جميع ما ذكر.**

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

- 1) تراجع التسويق غير الربحي
- 2) العولمة السريعة
- 3) تراجع أهمية المسؤولية الإجتماعيه في العمل
- 4) محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات

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

- 1) تراجع أهمية أخلاقيات الأعمال
- 2) نمو التسويق غير الربحي
- 3) تراجع ظاهرة العولمة
- 4) محدودية انتشار تكنولوجيا المعلومات

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

- 1) بروز موضوع المسؤولية الإجتماعية.
- 2) تراجع ظاهرة العولمة.
- 3) إختفاء التسويق غير الربحي.
- 4) إنحصار دور تكنولوجيا المعلومات

تستطيع المنظمه أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :

- 1) الذاتية
- 2) ميزة الملكيه غير المحدوده
- 3) ميزة الموقع المحلي المحدد
- 4) أ + ب

تستطيع المنظمه أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :

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

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

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

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

- 1) تعتبر "المشاريع المشتركه" احد استراتيجيات دخول الاسواق العالميه
- 2) ظهور المنظمات المتخصصة بالتوريد جعلت الشركات تتوجه نحو المدخل الانتاجي (أغنت الشركات عن اتباع المدخل الانتاجي)
- 3) تعتبر "المعايير الثقافيه" من العناصر التي لا يمكن السيطرةه عليها ضمن سلسله التوريد عالميا
- 4) تعتبر "دورة حياة المنتج" من العوامل التي يمكن ان تؤثر على قرار دخول الشركه الى الاسواق العالميه

## المحاضرة الثامنة

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

- 1) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه
- 2) **الفعاليات المتكرره في العمليه**
- 3) انسيابية حركة المواد
- 4) وضوح الأهداف

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

- 1) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه (التي لا تضيف)
- 2) وجود انسيابيه في حركة المواد (عدم وجود انسيابية )
- 3) **الشحن بالدفعات**
- 4) استخدام التكنولوجيا المتقدمه (التكنولوجيا المتقدمة )

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

- 1) استخدام التكنولوجيا المتقدمه
- 2) الفعاليات غير المتكرره في العمليه
- 3) **التسلسل أو التوازي في أداء العمليات**
- 4) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه

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

- 1) الفعاليات غير المتكرره في العمليه
- 2) **الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفيه**
- 3) استخدام التكنولوجيا المتقدمه
- 4) زيادة مستوي التنسيق بين اعضاء السلسلة

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

- 1) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه.
- 2) **غموض الأهداف.**
- 3) وجود انسيابية في حركة المواد.
- 4) استخدام التكنولوجيا المتقدمه

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

- 1) **تطوير وتنفيذ المقترحات الهادقه لتقليل زمن الدورة**
- 2) تطوير الفهم الكامل لعمليه سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة
- 3) قياس أداء عمليه زمن الدورة
- 4) تحديد فرص تقليل زمن الدورة

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

- 1) تطبيقات إدارة الجوده الشامله
- 2) **تجنب استخدام الفرق متعددة الوظائف**
- 3) تدريب العاملين على طرق تقليل زمن الدورة
- 4) مساندة الإدارة العليا

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

- 1) **عدم تدخل الإدارة العليا أو إبعاد تدخل الإدارة العليا**
- 2) تطبيق نظام المعلومات الفعاله والتكنولوجيا الحديثه
- 3) التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد
- 4) استخدام الفرق متعددة الوظائف

أسباب إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد

- 1- الانتظار
- 2- الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفيه
- 3- التسلسل أو التوازي في أداء العمليات
- 4- الفعاليات المتكرره في العمليه
- 5- الشحن بالدفعات
- 6- السيطرة المحكمه فلا بد من معرفة الزمن الضائع
- 7- العجز في انسيابية حركة المواد
- 8- غموض الأهداف
- 9- التصميم السيء للأساليب والنماذج المستخدمه
- 10- استخدام التكنولوجيا المتقدمه.
- 11- النقص في المعلومات المتاحة
- 12- التنسيق المحدود ما بين أعضاء سلسلة التوريد.
- 13- التعاون المحدود لدى الأعضاء في السلسله.
- 14- النقص في التدريب

عوامل النجاح الحرجه لتقليل زمن الدورة

- 1- مساندة الإدارة العليا.
- 2- الالتزام التام بأهداف تقليل زمن الدورة.
- 3- استخدام الفرق متعددة الوظائف.
- 4- تطبيقات إدارة الجوده الشامله.
- 5- تدريب الأفراد العاملين على طرق تقليل زمن الدورة.
- 6- تأسيس الرقابة وتقديم التقارير المستمره حول معايير قياس زمن الدورة.
- 7- تطبيق نظام المعلومات الفعال والتكنولوجيا الحديثه.
- 8- التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد.

### من عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد :

- 1) تجنب الرقابة على العاملين بخصوص معايير قياس زمن الدورة
- 2) عدم اللجوء إلى تطبيقات إدارة الجودة الشاملة
- 3) عدم تدخل الإدارة العليا
- 4) استخدام الفرق متعددة الوظائف

أحد معايير قياس أداء سلسلة التوريد والذي يشمل على عدة مساحات أداء أساسية منها البعد المالي وبعد العمليات وبعد الزبون مفهوم يشير إلى :

- معايير قياس أداء سلسلة التوريد ثلاثة :-  
 1- معيار بطاقة الأداء المتوازن  
 2- معيار الطلب الكامل  
 3- معيار التكلفة الكلية

- 1) معيار الطلب المثالي / أو الكامل
- 2) معيار التكلفة الكلية
- 3) معيار بطاقة الأداء المتوازن
- 4) معيار التفاوض

أحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد الذي يشير لمقدرة السلسلة على تحقيق 100% من الطلب في التوقيت المحدد هو :

- 1) التفاوض
- 2) معيار التكلفة الكلية (تعني التكلفة الكلية لنظام التزويد الشامل).
- 3) معيار الطلب الكامل
- 4) 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:

- 1) معيار التكلفة الكلية
- 2) معيار عملية الاعمال
- 3) معيار الطلب الكامل
- 4) معيار بطاقة الأداء المتوازن

أحد معايير قياس الاداء في سلسلة التوريد الذي يقوم علي التوريد الدقيق للشحنات بالوقت والكمية المحددة بالإضافة لدقة قوائم الشحن وسلامة عملية النقل ,هو

- 1) معيار بطاقة الاداء المتوازن
- 2) معيار الطلب الكامل
- 3) معيار التكلفة الكلية
- 4) بعد التعلم والنمو

سلسلة منطقية من الإجراءات ذات الصلة التي تحول المدخلات إلى مخرجات كما وتعتبر الأساس في فهم سلاسل التوريد مفهوم يشير إلى :

- 1) خارطة العمليات
- 2) التفاوض
- 3) الطلب المثالي
- 4) بعد التعلم والنمو

الأداة الأساس في فهم سلاسل التوريد والتي تشير " لسلسلة منطقية من الإجراءات ذات الصلة التي تحول المدخلات الي مخرجات " هي

- 1) بعد الزبون
- 2) سلاسل التوريد المتعددة
- 3) معيار التكلفة الكلية
- 4) خارطة العمليات



" سلسلة التوريد من الفعاليات المتكررة والمتباطئة التي تحقق الإنتفاع من الموارد المتاحة عبر تحويل الشئ الملموس إلى نتائج محدده قابله للقياس " مفهوم يشير إلى :

- (1) النقل المنتظم
- (2) **عملية الأعمال**
- (3) الطلب المثالي
- (4) بعد التعلم والنمو

يحدث التركيز على أجزاء العملية التي يستغرق إنجازها الزمن الأطول في متوسط أزمناة الدوره 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 أزمناة الدورة وهي :

- خطوات طرق تقليل الفجوه الزمنية في سلسلة التوريد
  - 1- تأسيس الفريق المختص بتقليل زمن الدورة
  - 2- تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة
  - 3- تحديد فرص تقليل زمن الدورة
  - 4- تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة إلى تقليل زمن الدورة
  - 5- قياس أداء عملية زمن الدورة
  - 6- تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن دورة العملية
- يمكن تقرنو الشروحات لكل نقطة ص 43-44

- (1) تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن الدوره
- (2) **تحديد فرص تقليل زمن الدوره**
- (3) قياس أداء عملية زمن الدوره
- (4) تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدوره

## المحاضرة التاسعة

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول الإستجابيه الفاعله للزبائن وهي : (سؤال الواجب )

- (1) يعتبر رضا الزبائن من الأهداف الدافعه بالمنظمات إلى التعاقد الخارجي
- (2) تعمل الإداره اللوجستيه على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها
- (3) تتمثل الخطوه الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعه والدقه
- (4) **لا تساهم الجدوله الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد (تساهم الجدولة الزمنية )**

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

- (1) يعتبر رضا الزبائن من الأسباب الدافعه بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي
- (2) تعمل الإداره اللوجستيه على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها
- (3) يمكن الحل الأمثل للإستجابيه الفاعله للزبون بتطبيق نظام الجدوله الفوريه ( JIT )
- (4) **لا تساهم الجدوله الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد (تساهم الجدولة الزمنية )**

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول تحقيق الإستجابيه الفاعله للزبون وهي :

- (1) تتمثل الخطوه الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعه والدقه
- (2) يكمن الحل الأمثل للإستجابيه الفاعله للزبون بتطبيق نظام الجدوله الفوريه ( JIT )
- (3) تساهم الجدوله الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد
- (4) **تعمل الإداره اللوجستيه للوصول إلى حالة من عدم الإستقرار السعري عن طريق مخازنها (تعمل على خلق التوازن السعري )**

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول سلاسل التوريد والإستجابيه الفاعله للزبائن وهي :

- (1) تخدم شبكة المناطق المحليه ( LANS ) العمليات التسويقيه بمساحة جغرافيه محدده لا تزيد عن ميلين
- (2) تساهم الجدوله الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد
- (3) تعمل الإداره اللوجستيه على خلق الإستقرار السعري عن طريق مخازنها
- (4) **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 والاستجابة الفاعلة للزبائن وهي:

- (1) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الإستقرار السعري عن طريق مخازنها.
- (2) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة.
- (3) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد حجم المخزون.
- (4) **تخدم شبكة المناطق المحلية ( LANs ) العمليات التسويقية بمساحة جغرافية كبيرة تشمل عموم البلد. ( بمساحة جغرافية محدده لا تزيد عن ميلين )**

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

- (1) يعتبر رضا الزبائن من الاهداف الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي
- (2) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والامداد
- (3) **تتمثل الخطوة الاولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون**
- (4) يكمن الحل الامثل للاستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية

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

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

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

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

- (1) شبكة المناطق الركبزيه ( MANs )
- (2) شبكة المناطق الواسعه ( WANs )
- (3) **شبكة المناطق المحليه ( LANs )**
- (4) لا توجد إجابته صحيحه

أحد أنواع شبكات الإنترنت التي تخدم العمليات التسويقية والتي تمتد لمساحة جغرافية كبيرة بحيث تربط المنات من اجهزة الحاسب والهواتف لتشمل عموم البلد هي

- (1) شبكة المناطق المركزيه ( MANs )
- (2) **شبكة المناطق الواسعه ( WANs )**
- (3) شبكة المناطق المحليه ( LANs )
- (4) لا توجد إجابته صحيحه

واحد من التالي ليست من سمات تجاره الإلكترونيه :

- (1) معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين
- (2) **زيادة التكاليف التشغيليه للشركه**
- (3) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم
- (4) اختصار الزمن والمسافات

جميع ما يلي من سمات تجاره الإلكترونيه عدا واحد وهو :

- (1) تخفيض التكاليف التشغيليه للشركات
- (2) الشراء المباشر من الموقع
- (3) **حاجات الشركات لرأس مال ضخم**
- (4) معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين

من سمات تجاره الإلكترونيه  
 1- معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين  
 2- تخفيض التكاليف التشغيليه  
 3- عدم حاجة الشركات الى رأس مال ضخم  
 4- اختصار الزمن والمسافات  
 5- الشراء المباشر من الموقع  
 6- عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض للشركه  
 7- زيادة الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.

واحدة من التالي ليست من سمات التجاره الإلكترونية وهي :

- (1) تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات
- (2) قل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون
- (3) عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض الشركه
- (4) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم

واحدة من التالي ليست من سمات التجارة الإلكترونية وهي :

- (1) عدم حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم.
- (2) عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض الشركة.
- (3) زيادة التكاليف التشغيلية للشركات.
- (4) زيادة الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.

من سمات التجارة الإلكترونية

- (1) تقليل الضغط علي الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون
- (2) زيادة التكاليف التشغيلية للشركات
- (3) حاجة الشركات لمساحات شاسعة للإقامة معارضها
- (4) عدم حاجة الشركات الي رأس مال ضخم

من سمات التجارة الإلكترونية :-

- (1) قل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون
- (2) تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات
- (3) حاجة الشركات لمساحة شاسعة لإقامة معارضها
- (4) حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم .

## المحاضرة العاشرة

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

- (1) مخزون الأمان
- (2) 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 )
- (3) نقطة إعادة الطلب
- (4) المخزون الواسع

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

- أنماط (أقسام ) المخزون
- 1-المخزون الواسع
  - 2-مخزون الأمان
  - 3- المخزون بالدفعات الكبيرة
  - 4- المخزون المنقول (وذلك إلى مواقع أخرى للمنظمة ، أو مراكز توزيع أخرى

(1) المخزون الواسع

(2) مخزون الأمان

(3) نقطة إعادة الطلب

(4) المخزون الفوري

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

(1) المخزون بالدفعات الكبيره

(2) نقطة إعادة الطلب

(3) المخزون الواسع

(4) مخزون الأمان

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

(1) نقطة إعادة الطلب.

(2) **مخزون الأمان.**

(3) المخزون بالدفعات الكبيرة.

(4) المخزون الواسع.

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

(1) المخزون الواسع

(2) مخزون الأمان

(3) زيادة فرص البيع

(4) **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

1- قاعدة ما يدخل أولاً يتفضل يخرج أولاً ☺

2- قاعدة ما يخرج أخيراً يابخته يخرج أولاً ☺

3- طريقة متوسط التكلفة

4- طريقة التكلفة المحددة

(1) طريقة التكلفة المحددة

(2) طريقة متوسط التكلفة

(3) **قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً**

(4) قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً

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

(1) طريقة متوسط ( معدل ) التكلفة (وتهتم هذه الطريقة بتحديد متوسط التكلفة لكل مفردة مخزونة خلال الفترة الزمنية المحددة

(2) **طريقة التكلفة المحددة**

(3) قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً

(4) قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً

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

(1) طريقة التكلفة المحددة

(2) طريقة متوسط ( معدل ) التكلفة

(3) **قاعدة ما يدخل أولاً يخرج أولاً**

(4) قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولاً

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

(1) **التحقق من الكمية**

(2) تسجيل قيود العملية الاجرائية (الخطوة الثانية )

(3) إجراء عملية النقل (الخطوة الرابعة )

(4) تعريف المفردة (الخطوة الأولى )

من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقه :

(1) المتابعه الزائده بسبب ردود فعل الزبائن

(2) حدوث عجز في المخزون بما يؤدي إلى تشويش الجدوله

(3) زيادة المبيعات

(4) **أ + ب**

النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقه

1- فقدان المبيعات

2- حدوث حالات ( العجز ) بالمخزون مما يؤدي إلى تشويش الجدولة.

3- حدوث ( المخزون الخاطئ

4- انخفاض في مؤشرات الانتاجية

5- الأداء الضعيف وغير الكفاء في توريد المواد المطلوبة من المستهلكين.

6- المتابعة الزائده بسبب ردود فعل الزبائن

تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى :

- (1) زيادة فرص البيع
- (2) المتابعة الزائده
- (3) ارتفاع مؤشرات الإنتاجيه
- (4) إدامة مستوى مقبول من الخدمه

تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى:

من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة :-

- (1) تشويش الجدولة.
- (2) زيادة فرص البيع.
- (3) المتابعة القليلة.
- (4) زيادة في مؤشرات الإنتاجية.

من النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة:

- (1) زيادة في مؤشرات الانتاجية
- (2) المتابعة الزائده
- (3) زيادة المبيعات
- (4) عدم تشويش الجدولة

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

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

- 1- تعظيم استخدام المساحات المخزنية.
- 2- الاستخدام الكفو للعمالة والمعدات

- (1) الزيادة الكبيره في حجم العماله
- (2) تعظيم استخدام المساحات المخزنيه
- (3) الاحتفاظ بعدد كبير من المعدلات الإحتياطييه
- (4) جميع ما ذكر

تصب أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمه بين :

- (1) التوريد والطلب
- (2) المنتجات الجاهزه ومكوناتها
- (3) متطلبات العمليات والمخرجات من العمليه السابقه
- (4) جميع ما ذكر

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

- (1) تحقيق الخدمه العاليه للزبون
- (2) اختيار الكميه الإقتصادييه للمخزون
- (3) تجميد جزء كبير من رأس المال في المخزون
- (4) تجنب حالات التقادم

من أبرز أهداف إدارة المخزون :

- (1) تقليل تكلفة الإحتفاظ بالمخزون
- (2) توفير المخزون بكميات كبيره بإستمرار
- (3) تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون
- (4) جميع ما ذكر

من أبرز أهداف إدارة المخزون :

من الأهداف البارزه لإدارة المخزون:

- (1) تجنب حالات التقادم
- (2) الإحتفاظ بالمخزون بكميات كبيره بإستمرار
- (3) تجميد حجم كبير من رأس المال في المخزون
- (4) تحقيق الخدمه العاليه للزبون الخارجي دون الداخلي

أهداف ووظائف المخزون تجاه الموائمه

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

أبرز أهداف إدارة المخزون

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

من الأهداف البارزة لإدارة المخزون:

- (1) تحقيق التكلفة الأقل للعمليات.
- (2) الإحتفاظ المستمر بكميات كبيرة من المخزون.
- (3) إستثمار الجزء الأكبر من رأس المال في المخزون.
- (4) جميع ما ذكر.

واحدة من التالي ليست من النقاط الهامة لبلوغ أهداف إدارة المستودعات :

- (1) تعظيم استخدام المساحات المخزنية
- (2) زيادة الجهد المادي الخاص بنقل المواد إلى داخل وخارج المستودعات (تقليل الجهد العضلي والمادي والكلف .....)
- (3) المحافظه على مسار الترميز للمفردات
- (4) تأمين قنوات الإتصال مع المستهلكين

## المحاضرة الحادية عشر

تحتاج المنظمات باختلاف أنواعها إلى الإدارة الكفوه للسيطره على المخزون لكون المخزون :

لكون المخزون  
- استثمارا كبيرا في الموارد المالية  
- يؤثر على جميع أبعاد العمليات اليومية للمنظمة .  
- سلاح تنافسي قوي لدى المنظمات  
- ويعتبر أكثر المسائل أهمية ويجب السيطرة عليها

- (1) يمثل استثمارا ماليا صغيرا
- (2) لا يمثل سلاح تنافسي قوي لدى المنظمات
- (3) يؤثر عادة على جميع العمليات اليومية للمنظمة
- (4) ليس ذي أهمية في حياة المنظمات

جميع ما يلي من صور كلف نفاذ المخزون عدا واحده هي :

صور كلف نفاذ المخزون  
- تكلفة فقدان فرص البيع ( فقدان العائد المتوقع  
- تكلفة فقدان الزبون - فقدان المبيعات المستقبلية  
- والغرامات التي تدفعها المنظمة بموجب الإخلال بالعقود المبرمة

- (1) انخفاض الطلبات المرتده
- (2) فقدان المبيعات المستقبليه
- (3) فقدان الزبون
- (4) الغرامات بسبب الإخلال في العقود المبرمه

جميع العبارات التاليه صحيحه حول المخزون عدا واحده خاطئه وهي :

- (1) تعتبر كلف نفاذ المخزون أكثر كلف المخزون تعقيدا أو من أصعبها تحديدا
- (2) يمكن الهدف من نظام السيطرة على المخزون بتقليل الكلف الكليه لنظام المخزون
- (3) عند زيادة مستوى المخزون تزداد كلف نفاذ المخزون (عند ارتفاع مستوى المخزون تتخفف كلف نفاذ المخزون)
- (4) تشير الكميه الإقتصادي للمخزون إلى نقطة تعادل كلف الإحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء

جميع العبارات التاليه صحيحه حول المخزون عدا واحده خاطئه وهي :

- (1) عند ارتفاع مستوى المخزون تتخفف كلف نفاذ المخزون
- (2) تعتبر الطلبات المرتده إحدى صور كلف نفاذ المخزون
- (3) تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تبسيطا ومن أسهلها تحديدا (تعتبر كلف نفاذ المخزون أكثر كلف المخزون تعقيدا أو من أصعبها تحديدا)
- (4) عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهوله السيطرة على مدة التوريد

جميع العبارات التاليه صحيحه حول المخزون عدا واحده خاطئه وهي :

- (1) تؤدي الكميه الإقتصادي للمخزون لإبقاء التكلفة الكليه للإحتفاظ بالمخزون بحدودها الدنيا
- (2) تعتبر كلف نفاذ المخزون من أكثر كلف المخزون تعقيدا ومن أصعبها تحديدا
- (3) عند انخفاض مستوى مخزون الأمان تزداد كلف نفاذ المخزون
- (4) 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 :

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

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئة وهي

- (1) تشمل "كلف الإحتفاظ بالمخزون" - كلف الاندثار والتقدم والفرص البديلة
- (2) عند انخفاض مستوى مخزون الأمان تقل كلف نفاذ المخزون (عند ارتفاع مستوى المخزون تقل كلف نفاذ المخزون)
- (3) عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد
- (4) يشير "الطلب المعتمد" الي 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 :

- (1) حالة الطلب المرتد
- (2) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (3) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (4) 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 :

- (1) حالات الطلب المرتد
- (2) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (3) ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد
- (4) 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:

- (1) حالة الطلب المرتد.
- (2) ثبات الطلب مع تغير فترة التوريد.
- (3) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد.
- (4) 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

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

- (1) ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (2) تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (3) حالة الطلب المرتد
- (4) ظروف التأكد ( او اليقين)

يشير مفهوم " الكمية الاقتصادية للمخزون " إلى :

- (1) كمية الطلب المتعلقة بنقطة التعادل لكل من كلف الإحتفاظ بالمخزون و كلف أمر الشراء
- (2) كمية الطلب المتعلقة بزيادة كلف الإحتفاظ بالمخزون عن كلف أمر الشراء
- (3) كمية الطلب المتعلقة بزيادة كلف أمر الشراء عن كلف الإحتفاظ بالمخزون
- (4) بلوغ كلف الإحتفاظ بالمخزون حدودها العليا

من أهم وظائف إدارة المخزون :

- 1) تحقيق الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع
- 2) تجنب حدوث انسيابية مستلزمات الإنتاج
- 3) عدم السعي وراء الحصول على خصم الكمية
- 4) أ + ب

من أهم وظائف إدارة المخزون:

- 1) تأمين الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الإنتاج
- 2) تجنب الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع
- 3) عدم السعي وراء الحصول على خصم كمية الشراء
- 4) جميع ما ذكر

وظائف ادارة المخزون:

- الاحتفاظ بالمخزون لمواجهة الطلب الغير المتوقع.
- تأمين الانسيابية المنتظمة ( التدفق المنتظم ) لمستلزمات الإنتاج.
- تحقيق الموائمة 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

من أبرز وظائف إدارة المخزون:

- 1) تجنب الموائمة المزدوجة بين أنظمة الإنتاج وأنظمة التوزيع.
- 2) البُعد عن الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الإنتاج.
- 3) تحقيق الميزة في دورات الطلب.
- 4) عدم الاهتمام بحالات نفاذ المخزون

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

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

أنواع كلف المخزون

- 1) تكلفة الإحتفاظ بالمخزون
- 2) تكلفة أمر الشراء
- 3) تكلفة نفاذ المخزون

1) تكلفة نفاذ المخزون

- 2) تكلفة الإحتفاظ بالمخزون
- 3) تكلفة أمر الشراء
- 4) تكلفة إعادة الطلب

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

- 1) تكلفة أمر الشراء. ( التكلفة التي تتعلق بطلب شراء المخزون ونفقات استلامه والتي تشمل كلف تثبيت الطلبية وإصدار أمر الشراء والشحن والفحص والتأمين والاستلام.)
- 2) تكلفة نفاذ المخزون.
- 3) تكلفة الإحتفاظ بالمخزون.
- 4) تكلفة إعادة الطلب

إذا كانت قيمة المخزون في نهاية عام 2010 ( 6370 ) مليون دولار وقيمته في نهاية عام 2011 ( 7250 ) مليون دولار والمبيعات لعام 2011 ( 98489 ) مليون دولار فإن دوران المخزون هو :

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \frac{\text{المبيعات السنوية}}{\text{متوسط القيمة الكلية للمخزون}} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= \frac{\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}}{2} \\ &= \frac{6370 + 7250}{2} = 6810 \\ \text{دوران المخزون} &= \frac{98489}{6810} = 14.46 \text{ مرة بالتقريب} = 14.5 \end{aligned}$$

- 1) 15.5 مره
- 2) 14.5 مره
- 3) 13.5 مره
- 4) 3.6 مرة

إذا كانت قيمة المخزون في نهاية عام 2012 ( 6332 ) مليون دولار ، والمبيعات لعام 2012 ( 87420 ) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام 2011 ( 5560 ) مليون دولار فإن دوران المخزون :

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \frac{\text{المبيعات السنوية}}{\text{متوسط القيمة الكلية للمخزون}} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= \frac{\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}}{2} \\ &= \frac{6332 + 5560}{2} = 5946 \\ \text{دوران المخزون} &= \frac{87420}{5946} = 14.7 \text{ مرة} \end{aligned}$$

- 1) 15.7 مره
- 2) 7.4 مره
- 3) 14.7 مره
- 4) 13.8 مره



إذا كانت قيمة المبيعات لعام 2013 ( 96460 ) مليون دولار وقيمتها في نهاية عام 2012 (6820) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام 2013 ( 7480 ) مليون دولار فإن دوران المخزون :

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / 2 \\ &= (7480 + 6820) / 2 = 7150 \\ \text{دوران المخزون} &= 96460 / 7150 = 13.49 \approx 13.5 \text{ مرة} \end{aligned}$$

- (1) 13.5 مرة.  
(2) 14.1 مرة.  
(3) 4.9 مرة.  
(4) 12.9 مرة

إذا كانت قيمة المبيعات لعام 2014 ( 98480 ) مليون دولار وقيمتها في نهاية عام 2013 (6370) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام 2014 ( 7250 ) مليون دولار فإن دوران المخزون :

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / 2 \\ &= (7250 + 6370) / 2 = 6810 \\ \text{دوران المخزون} &= 98480 / 6810 = 14.46 \approx 14.5 \text{ مرة} \end{aligned}$$

- (1) 14.5 مرة.  
(2) 14.1 مرة.  
(3) 4.9 مرة.  
(4) 12.9 مرة

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

$$\begin{aligned} \text{نقطة إعادة الطلب} &= \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد}) \\ &= (7 \times 360) + 820 = \\ &= 2520 + 820 = 3340 \end{aligned}$$

- (1) 3340 وحدة  
(2) 1700 وحدة  
(3) 6100 وحدة  
(4) 5380 وحدة

إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل 470 وحدة يومياً وأن مخزون الأمان يساوي 1150 وحدة . وفي ظل كون المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد من الموردين هي ( تسعة أيام ) فإن نقطة إعادة الطلب :

$$\begin{aligned} \text{نقطة إعادة الطلب} &= \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد}) \\ &= (9 \times 470) + 1150 = \\ &= 4230 + 1150 = 5380 \end{aligned}$$

- (1) 10820 وحدة  
(2) 9880 وحدة  
(3) 5380 وحدة  
(4) 3080 وحدة

إذا علمت بأن مخزون الأمان يساوي 1350 وحدة ، وأن معدل الطلب على المواد يعادل 510 وحدة يومياً . وفي كون المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد من الموردين ثمانية أيام ، فإن نقطة إعادة الطلب :

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

- (1) 2730 وحدة  
(2) 5430 وحدة  
(3) 10290 وحدة  
(4) 11310 وحدة

إذا علمت بأن معدل الطلب على المواد يعادل 615 وحدة يومياً وان المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد من الموردين هي تسعة أيام وفي ظل كون مخزون الأمان يساوي 1410 وحدة فإن نقطة إعادة الطلب :

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

- (1) 4125 وحدة  
(2) 12075 وحدة  
(3) 13305 وحدة  
(4) 6945 وحدة

إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل 580 وحدة يوميا ، وأن المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد بين الموردین هي ثمانية أيام وأن مخزون الأمان يساوي 915 وحدة فإن نقطة إعادة الطلب :

نقطة إعادة الطلب = مخزون الأمان + (حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد)	(1) 3340 وحدة
$= 915 + (8 \times 580)$	(2) 1700 وحدة
$= 5555 = 4640 + 915$	(3) <b>5555 وحدة</b>
	(4) 5380 وحدة

## المحاضرة الثانية عشر

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

- (1) احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
- (2) عدم النقطة الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
- (3) عدم ثبات كمية الشراء
- (4) جميع ما ذكر

من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب  
1- ثبات كمية الشراء.

2- احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد.  
3- أن الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب ثابت ، إلا أن هذه الحالات تتغير على أساس الطلب الفعلي في دورة الشراء

من الفروض التي تقوم عليه نقطة إعادة الطلب :

- (1) عدم ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب
- (2) **ثبات كمية الشراء**
- (3) عدم احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
- (4) لا توجد إجابته صحيحة

من الفروض التي تقوم عليها نقطة إعادة الطلب :

- (1) عدم احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد
- (2) **ثبات الفاصل الزمني بين حالات إعادة الطلب**
- (3) عدم ثبات كمية الشراء
- (4) جميع ما ذكر صحيح

من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

- (1) تقليل كلف النقل
- (2) تقليل كلف المناولة
- (3) عدم التعاون مع الموردین بخصوص عملية الجدوله
- (4) **أ + ب**

الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون  
1- تحقيق ( المستوى اللازم لخدمة الزبون ) ، من خلال القرب من الزبون.  
2- تقليل كلف النقل  
3- تقليل كلف المناولة  
4- (التعاون مع الموردین ) لتقليل وحل مشاكل الجدولة.

من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

- (1) **تقليل كلف النقل**
- (2) زيادة كلف المناولة
- (3) عدم التعاون مع الموردین بخصوص مشاكل الجدوله
- (4) البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى اللازم من الخدمة

من الأهداف الكامنه وراء إدارة توزيع المخزون :

- (1) عدم التعاون مع الموردین بخصوص مشاكل الجدولة.
- (2) **تقليل كلف النقل.**
- (3) زيادة كلف المناولة.
- (4) أ + ب

من الاهداف الكامنة وراء ادارة توزيع المخزون:

- (1) التعاون مع الموردين لحل مشاكل الجدولة
- (2) البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوي الملائم من الخدمة
- (3) تخفيض كلف النقل بدلا من كلف المناولة
- (4) جميع ما سبق

من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون:

- (1) عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة.
- (2) تحقيق المستوى اللازم لخدمة الزبون.
- (3) تخفيض كلف النقل بدلا من كلف المناولة.
- (4) البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوي الملائم من الخدمة.

من الطرق المستخدمة للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون :

- (1) الشراء المبكر
- (2) عدم الاحتفاظ بمخزون زائد
- (3) تخفيض مستوى المخزون
- (4) إطالة مدة التوريد

من الطرق المستخدمة للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون :

- (1) الشراء عند الحاجة
- (2) الاحتفاظ بمخزون زائد
- (3) إطالة مدة التوريد
- (4) تخفيض مستوى المخزون

طرق للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون  
1- الاحتفاظ بمخزون زائد  
2- الشراء المبكر

من الملامح المميزه لأنظمة التوزيع اللامركزيه :

- (1) إمكانية تقليل كلف الإتصال والتنسيق
- (2) مواجهة الحالات الخاصه مثل الموسمي (أنظمة التوزيع المركزية)
- (3) محاولة الموازنه بين المخزون المتاح وبين حاجة مراكز التوزيع (أنظمة التوزيع المركزية)
- (4) أ + ب

لغرض تحديد مخزون الأمان لابد من معرفة :

- (1) مدة التوريد
- (2) نقطة إعادة الطلب
- (3) المنتجات البديله
- (4) أ + ب

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول المخزون وهي :

- (1) يجب إطلاق أمر الشراء عندما يكون المخزون متاح بكمية كافيه خلال فترة التوريد
- (2) تتصف أنظمة التوزيع اللامركزيه لمواقع المخزون بتقليل كلف الإتصال والتنسيق
- (3) من عيوب أنظمة التوزيع اللامركزيه لمواقع المخزون عدم قدره على التفاعل مع الطلبات المحليه (عيوب الأنظمة اللامركزيه الخلل الذي يمكن أن يحدث في التنسيق مما قد يؤثر على كميات المخزون وخدمة الزبائن وكذلك جدولة الإنتاج والتوريد)
- (4) يعتبر الشراء المبكر من الطرق المستخدمه للوقايه من حالات عدم اليقين في مدة التوريد

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول توزيع مواقع المخزون وهي :

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

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

- (1) الطلب في وحدة الزمن ( مخزون الأمان × مدة التوريد ) × فترة المراجعة الدوريه
- (2) **المستوى المستهدف - المخزون الفعلي**
- (3) معدل الإستهلاك اليومي × مخزون الأمان
- (4) الطلب في وحدة الزمن ( مدة المراجعة الدوريه + مدة التوريد ) + مخزون الأمان.

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

- (1) ( كمية الشراء / 2 ) + مخزون الأمان
- (2) كمية الطلب - المخزون الفعلي
- (3) **الطلب في وحدة الزمن ( مدة المراجعة + مدة التوريد ) + مخزون الأمان**
- (4) مخزون الأمان + ( حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد )

يمكن احتساب نقطة إعادة الطلب وفقاً للمعادلة:

- (1) الطلب في وحدة الزمن ( مدة المراجعة الدوريه + مدة التوريد ) + مخزون الأمان.
- (2) **مخزون الامان + ( حجم الطلب في وحدة الزمن × مدة التوريد )**
- (3) مخزون الامان + ( حجم الطلب في وحدة الزمن + مدة التوريد )
- (4) الطلب المتوقع خلال فترة التوريد - مخزون الامان

بافتراض أن الإنحراف المعياري يبلغ 325 وحده وفي ظل الرغبة في الحصول على مستوى الخدمة يبلغ عند معامل أمان ( 1.68 ) فإن مخزون الأمان :

<p>أسهل تمرين بالتطبيق المباشر يطلع الحل مخزون الأمان = الانحراف المعياري × معامل الأمان <math>546 = 1.68 \times 325 =</math></p>
---

- (1) **546 وحده**
- (2) 315 وحده
- (3) 871 وحده
- (4) 530 وحده

## المحاضرة الثالثة عشر

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

- (1) زيادة المهل الزمنيه للتصنيع
- (2) زيادة المساحات المخصصه للتخزين
- (3) **تخفيض المخزون**
- (4) جميع ماذكر

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

- (1) **تقليل مستويات المخزون**
- (2) البعد عن المرونه في العمل
- (3) زيادة المساحات المخصصة للتخزين
- (4) زيادة المهل الزمنيه للتصنيع

- |   |
|---|
| <p>الفوائد الناجمة عن نظام الجدوله الفوريه</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1-تقليل المخزون.</li> <li>2-تحسين الجودة.</li> <li>3-تقليل الكلف.</li> <li>4-تقليل المساحات المخصصة للتخزين.</li> <li>5-تقليل المهل الزمنيه للتصنيع.</li> <li>6-زيادة الانتاجية والمرونة</li> </ol> |
|---|

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

- 1) زيادة مستويات المخزون
- 2) زيادة المهل الزمني للتصنيع
- 3) **تقليص المساحات المخصصة للتخزين**
- 4) جميع ما ذكر

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

- 1) **تقليص المهل الزمني للتصنيع**
- 2) زيادة المساحات المخصصة للتخزين
- 3) زيادة مستويات المخزون
- 4) تجنب المرونة في العمل

**مؤشرات التحسين المستمر في أداء المنظمة جراء استخدام نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) :**

- 1) وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولته
- 2) زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون
- 3) **انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل**
- 4) زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكان

**مجالات التحسين المستمر**  
 1- تحسين مؤشرات الإنتاجية من خلال :- انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل - وتقليل الزمن المستغرق لتهيئة - نصب المكان والمعدات - تقليص المخزون في محطات العمل.  
 2- تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الانتاجية 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 جراء استخدام نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) :**

- 1) عدم انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل
- 2) زيادة المساحات المخزنية
- 3) زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكان
- 4) **انخفاض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون**

**من أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمة جراء استخدام نظام الجدولة الفورية ( JIT ) :**

- 1) زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون.
- 2) عدم انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل.
- 3) **تخفيض حجم رأس المال المستثمر في المخزون.**
- 4) زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكان

**من مميزات نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) مقارنة بعمليات الشراء التقليديه :**

- 1) **وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات**
- 2) حجم دفعات كبيره بفترات زمنية كبيره (الشراء التقليدي )
- 3) التعامل مع العديد من الموردين (الشراء التقليدي )
- 4) عقود شراء قصيرة الأجل (الشراء التقليدي )

**مميزات الجدولة الفورية**  
 1- حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات  
 2- وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات  
 3- التعامل مع عدد قليل من الموردين، وقد يكون مع مورد واحد  
 4- عقود شراء طويلة الأجل  
 5- حجم المخزون صغير

**من سمات نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) مقارنة بعمليات الشراء التقليديه :**

- 1) يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبيا (الشراء التقليدي )
- 2) **حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات**
- 3) حجم المخزون كبير نسبيا (الشراء التقليدي )
- 4) التعامل مع عدد كبير من الموردين

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

- (1) عقود شراء طويلة الأجل
- (2) وصول الشحنات بناء على مواعيد جدول العمليات
- (3) **حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة**
- (4) التعامل مع عدد قليل من الموردين

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

- (1) وصول الشحنات بناءً على مواعيد جدول العمليات
- (2) حجم دفعات صغيره بحسب الإحتياجات الفعلية للعمليات
- (3) انخفاض كلف المخزون
- (4) **التعامل مع العديد من الموردين**

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

- (1) **التعامل مع عدد قليل من الموردين.**
- (2) يستغرق وصول الشحنات وقتاً طويلاً نسبياً.
- (3) حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة.
- (4) عقود شراء قصيرة الأجل.

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفوريه :

- (1) العقلية الراغبه بالتغيير
- (2) توافق أهداف المشتري والبائع
- (3) **الحاجه إلى استثمار عال وخبره متراكمه**
- (4) المرونه العاليه في عمليات المنظمه التشغيليه

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) :

- (1) توافق أهداف المشتري والبائع
- (2) الحاجه إلى استثمار قليل وخبره بسيطه
- (3) **العقلية الراضه للتغيير**
- (4) اتصاف المنظمه بالمرونه العاليه

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) :

- (1) **كون تطبيق النظام لا يعطي نتائج على الأمد القصير**
- (2) العقلية الراغبه بالتغيير
- (3) التحديث المستمر في العمليات التشغيليه للمنظمه
- (4) التقاء أهداف المشتري والبائع

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

- (1) أسبقيات التنافس (كالتكلفة ، والجودة العاليه)
- (2) الموقع الإستراتيجي (لضمان تتابع وتسلسل العمليات وتأمين تدفق المواد بما يقلل المهل الزمنية للتصنيع)
- (3) الإختلاف مع أهداف الموردين
- (4) **أ + ب**

إحدى مكونات نظام الجدولة الفوريه ( JIT ) والتي تشير لمحاولة تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية هي محاولة تقليل واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية - مفهوم يشير لاحدى مكونات نظام الجدول الفوري ( JIT ) ، وهي:

- 1) التركيز على المؤسسه
- 2) استخدام نظام البطاقه
- 3) الجدوله الفوريه للشراء
- 4) بناء نظام الصيانه المنتجه

مكونات الجدولة الفورية

- 1- الجدولة الفورية للشراء : التي تقوم على بناء علاقة وثيقة مع الموردين بهدف زيادة جودة الطلبات المستلمة من خلال تقليص عدد الموردين.
- 2- التركيز على المؤسسة : تعني محاولة تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية.
- 3- تقليص زمن تهيئة ونصب الماكائن والمعدات عند التحول من منتج إلى آخر.
- 4- تكنولوجيا المجاميع : بهدف زيادة المرونة.
- 5- بناء نظام الصيانة المنتجة : تطبيق أنظمة الصيانة الوقائية عبر زيادة الخبرات
- 6- قيام الفرد بأداء وظائف متعددة : من خلال التدريب.
- 7- تماثل عبء العمل : من خلال استقرار الإنتاج وثباته بين مختلف محطات العمل.
- 8- استخدام نظام البطاقة : تحتوي معلومات حول رقم الجزء ومكوناته والأسبقيات.
- 9- السيطرة الشاملة على الجودة : عبر جعل الجودة الأسبقية الأولى لأهداف المنظمة.
- 10- حلقات الجودة.

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

- 1) بناء نظام الصيانة المنتجة
- 2) استخدام نظام البطاقة
- 3) تماثل عبء العمل
- 4) التركيز على المؤسسة

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

- 1) زيادة وقت تهيئة و نصب الماكائن عند التحول من منتج الى اخر
- 2) تماثل عبء العمل
- 3) التركيز على المؤسسة
- 4) قيام الفرد بأداء وظائف متعدده

واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول نظام الجدولة الفوريه (JIT)

- 1) يهدف نظام الجدولة الفوريه في المخزون الى تحقيق المخزون الصفري
- 2) يشتمل مفهوم نظام الجدولة الفوريه للانتاج على تجميع المفردات نصف المجمعه في الزمن المحدد
- 3) يركز تطبيق نظام الجدولة الفوريه على المدخل الانتاجي (يركز على مدخل السحب ( شد السوق) )
- 4) يهدف نظام الجدولة الفوريه للانتاج الى تقليل و اختزال الضائع الذي يحدث بسبب الانتاج المعيب

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

- 1- الزيادة في كمية الإنتاج.
- 2- زمن الانتظار.
- 3- النقل.
- 4- تراكم المخزن.
- 5- الخلل في أداء العمليات.
- 6- الإنسان.
- 7- الإنتاج المعيب أو التالف ( الخردة )

- 1) زمن الانتظار
- 2) الانتاج المعيب او التالف
- 3) الخلل في أداء العمليات
- 4) جميع ما ذكر

## المحاضرة الرابعة عشر

جميع ما يلي من مزايا النقل الجوي عدا واحده وهي :

- (1) سرعة إدخال البضاعة إلى السوق
- (2) أقل تكلفة في التغليف الحمائي
- (3) الحاجة الكبيرة إلى العناية الفائقة في المناولة
- (4) أقل ضرر للبضاعة

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

- (1) المساهمة في تخفيض تكاليف التخزين
- (2) أقل تكلفه في التغليف الحمائي
- (3) زيادة العناية الفائقة في المناولة
- (4) أقل ضرر للبضاعة

واحدة من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي :

- (1) المساهمة في تخفيض تكاليف التقادم والتلف.
- (2) أكبر تكلفة في التغليف الحمائي.
- (3) محافظة أكبر على سلامة البضاعة المنقولة.
- (4) انخفاض العناية الفائقة في المناولة.

واحد من التالي ليست من مزايا النقل الجوي وهي

- (1) زيادة العناية الفائقة في المناولة
- (2) عدم حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين
- (3) أقل تكلفة في التغليف الحمائي
- (4) أقل وسائل النقل ضررا أو فقداناً للبضاعة

واحد من التالي ليس من مزايا النقل الجوي وهي

- (1) أقل تكلفة في التغليف الحمائي
- (2) حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين
- (3) انخفاض العناية الفائقة في المناولة
- (4) أقل وسيلة ضررا للبضاعة

من مزايا النقل الجوي :

- (1) حاجة البضاعة لوقت كبير في التخزين
- (2) أقل تكلفه في التغليف الحمائي
- (3) زياده العناية الفائقة في المناولة
- (4) اكثر وسيله نقل ضررا للبضاعة

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

(1) التخزين

- (2) موسمية نقل المنتج
- (3) طبيعة ومدى القوانين الحكوميه للناقل
- (4) درجة المنافسه الداخليه والخارجيه

العوامل المؤثره على كلف النقل والتسعير قسمين

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



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

- (1) موسمية نقل المنتج.
- (2) التخزين. (تعود على المنتج )
- (3) الكثافة (تعود على المنتج )
- (4) سهولة أو صعوبة المناولة. (تعود على المنتج )

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى المنتج

- (1) موسمية نقل المنتج (تعود على السوق )
- (2) موقع الأسواق التي تحدد المسافة للبضاعة المنقولة (السوق)
- (3) درجة المناقسه الداخليه والخارجيه (تعود على السوق )
- (4) سهولة أو صعوبة المناولة

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود الي المنتج

- (1) توازن او عدم توازن اجور النقل داخل وخارج السوق(تعود على السوق )
- (2) موسمية نقل المنتج(تعود على السوق )
- (3) إذا ما كان نقل محلي أو عالمي (تعود على السوق )
- (4) الكثافة

جميع العبارات المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحده خاطئه وهي :

- (1) ينبغي تحديد طرق أو مسالك النقل بشكل مسبق
- (2) يعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
- (3) يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل
- (4) لا يضيف النقل قيمة مضافه للمنتج (يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج )

جميع العبارات التاليه المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحده خاطئه وهي :

- (1) يضيف النقل قيمه مضافه للمنتج
- (2) يتطلب النقل الجوي تكلفه أكبر في التغليف الحماني (يتطلب النقل الجوي تكلفة أقل في التغليف الحماني )
- (3) يشكل النقل الجزء الأكبر ضمن كلف عناصر اللوجستك
- (4) يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل

واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول النقل وهي :

- (1) يشكل النقل الجزء الأكبر من كلف عناصر اللوجستك.
- (2) يُضيف النقل قيمة مضافة للمنتج.
- (3) ينبغي تحديد طرق ومسالك النقل بشكل مسبق.
- (4) يشكل النقل الجوي الجزء الأكبر من إجمالي النقل. (النقل البحري يشكل الجزء الأكبر )

تم بفضل الله وتوفيقه إضافة أسئلة الترم الأول لعام 1437 هـ

سائلة المولى التوفيق والنجاح للجميع ☺