

المحاضرة الأولى

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

- (4) إدارة خدمة الزبون (5) إنجاز أو تنفيذ الطلب (6) إدارة مسار تدفق التصنيع
(7) إدامة التوريد (8) تطوير المنتج والمتاجرة

- (1) إدارة الطلب
- (2) إدارة المرتجات
- (3) إدارة علاقات الزبون
- (4) جميع ما ذكر

واحد من التالي ليست من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك وهي :

لو لاحظتو مكرر الأسئلة لكن جاب من نفس الجزئية مرة جاب أنشطة اساسية ومرة مساندة وأنا حأكتبها كاملة علشان ماترجعو للمحتوى

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

من الأنشطة الأساسية لإدارة اللوجستك :

الأنشطة الأساسية (1) إدارة المخزون (2) تدفق المعلومات
(3) النقل (4) معايير خدمة المستهلك بالتعاون مع التسويق
الأنشطة المساندة (1) المستودعات (2) مناولة المواد (3) الشراء
(4) التغليف الوقائي (5) التعاون مع الإنتاج / العمليات
(6) إدامة وتحديث المعلومات

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

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 :

النقل غير المنتظم (كميات مختلفة وظروف استثنائية ويمكن تطبيق أحد او مجموعة من هذه الأنظمة في المصنع الواحد

النقل شبه المنتظم (مزيج من النقل المنتظم والغير منتظم

النقل المنتظم من أشكاله (الأحزمة الناقلة - النقل الدائري بين الأقسام - الخطوط المنتظمة بمراعاة أوقات التوقف)
وقد تتضاعف الكلفة بسبب استخدام وسيلة النقل باتجاه واحد (الاستغلال الناقص)

- (1) النقل غير المنتظم
- (2) النقل شبه المنتظم
- (3) النقل المنتظم
- (4) أ + ب

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

- (1) الزبائن والمنافسين
- (2) الزبائن والشركه
- (3) المنافسين والشركه
- (4) أ + ب

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

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

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

- (1) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادله للمنتجات
- (2) سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العمليه البيعيه 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

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

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

جميع العبارات التاليه صحيحه حول الترميز السلعي (BC) عدا واحده خاطئه 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
- (4) يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادله للمنتجات

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

- (1) سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العمليه البيعيه ، 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 الاخطاء عند التسلم والاستلام والمبادله للمنتجات

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

- (1) - سهل الترميز السلعي على المتاجر عملهم لإتمام العمليه البيعيه وتعويض الأرفف
- (2) - تشترط بعض الدول تثبيت الترميز السلعي على مشترياتها الدولية
- (3) - يعتبر الترميز السلعي أحد وسائل الاتصال الحديثه التي تظهر أهميتها في أعمال اللوجستك
- (4) - يعتبر الترميز السعري صعب التمييز بين الكم الهائل من السلع

نوع النقل الذي يحقق الجدوى الاقتصادية والذي يستخدم عند وجود حركة نقل كافية سواء في حالة الاستخدام أو الاستغلال هو :

- (1) النقل الاستثنائي
- (2) النقل المنتظم
- (3) النقل الغير منتظم
- (4) النقل شبه المنتظم

لو لاحظتو الأسئلة مكررة بالنص لكن الخيارات مختلفة وراح أجمعكم جميع النقاط اللي ماجات حول الترميز السلعي لو ذكروها 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 الترسيد والترحيل 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 .

واحد من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

- (1) ينصب التركيز على قيادة الكلفة في علاقه بين الشركه والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- (2) تفقد ميزة القيمة إلى حصة سوقيه أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحده
- (3) يحقق النقل المنتظم الجدوى الإقتصادية في ظل وجود حركة نقل كافيه
- (4) تعتبر القوة المتساويه من وسائل القيمة المضافه في الخدمه إذ أن ازديادها يشكّل تحدي لإدارة اللوجستك

جميع العبارات التالية صحيحة حول اللوجستك عدا واحد خاطئه وهي :

- (1) تفقد الميزه الإنتاجيه إلى حصة تسويقيه أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحده
- (2) يبلغ الترميز السلعي (BC) الكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال
- (3) ينصب التركيز على قيادة القيمة في علاقه بين الزبائن والشركه لتحقيق النجاح السوقي
- (4) يزيد الترميز السلعي (BC) من الأخطاء عند التسليم والإستلام والمبادل للمنتجات

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

- (1) تعتبر مناولة المواد من الأنشطة الأساسية لإدارة العمليات اللوجستية.
- (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 تُبرز أهمية إدارة المواد ضمن سلسلة التوريد.

واحد من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وهي :

- (1) يمتد تأثير عناصر التوريد بشكل واسع الي استراتيجيه المنافسة استنادا الي سلامة انسيابية البيانات
- (2) تمتد أنشطة العمليات اللوجستية الي التخلص من النفايات واعادة التصنيع
- (3) ينصب التركيز علي " قيادة التكلفة في علاقه بين الشركه والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- (4) تفقد " ميزة القيمة " الي حصة سوقيه أكبر بحجم انخفاض تكلفة الوحدة الواحده نتيجة لمنحني 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) تمتد أنشطة العمليات اللوجستية إلى التخلص من النفايات وإعادة التصنيع
- 2) ينصب التركيز على " قيادة التكلفة " في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي
- 3) -يشير مفهوم " ميزة القيمة " إلى تحقيق حصة تسويقية أكبر بحكم الإنتاجية الأكبر بالتكلفة أقل نتيجة لمنحنى التعلم
- 4) تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي:

- 1) يعتبر " شروط الانتمان " أحد أشكال خدمة الزبون
- 2) يعتبر "ولاء الزبون" أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل إستراتيجية إدارة خدمة الزبون
- 3) يعمل الإفراط في سياسات مستوى خدمة الزبون علي إعاقة مدير اللوجستك عن تحقيق الإداء الأمثل
- 4) تعتبر خدمة الزبون مقياس أداء لمدى فاعلية نظام اللوجستك

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 وإعادة 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

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 الى 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 عديده منها :

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

تأخذ خدمة الزبون أشكالاً عديده 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 الموجهه لخدمة الزبون والتي تقوم على إدراك المتطلبات المختلفه للزبائن 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 ومعالجة الطلب وتهيئة الطلب و شحن الطلب
- 2- الاعتمادية 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) تهنية 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 وتحضير سندات الشحن
- تهيئة الطلب والذي يشمل وقت التعبئة ، والتغليف للشحن ، والتغليف الحماني ، والمناولة المخزنية بأشكالها المختلفة(اليدوية ، أو الميكانيكية ، أو الإلكترونية)
- شحن الطلب الوقت الممتد من تهيئة البائع للمواد للنقل حتى تفريغها لدى المشتري

أسئلة / 2 / 37 ■

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 محددہ ينبغي القيام بها لتلبية حاجات الزبون مثل معالجة الطلبات ، وإدارة المرتجعات وتوثيق القوائم .. هي :

- 1) خدمة الزبون كمقياس أداء
- 2) خدمة الزبون كفلسفه
- 3) خدمة الزبون كنشاط
- 4) تعهد واسع لتوفير قناعه 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 استيراتيجية إدارة خدمة الزبون لتشمل :

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

حفظ العوامل الثلاثة التي تحدد استيراتيجية ادارة خدمة الزبون

واحدہ 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
- 3) تقوم الرؤيا العمليه لخدمة الزبون إيجاد قيمة مضافه ذات أهمية في سلاسل التوريد
- 4) يمكن السيطرة على العديد من عناصر خدمة الزبون من خلال إدارة سلاسل التوريد والتسويق

واحدہ من العبارات التاليه خاطئه حول اللوجستك وخدمة الزبون وهي :

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

واحدہ 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 " الملائمہ " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسيه إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها
- 4) يعتبر إدراك الزبون للقيمه أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استيراتيجية 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 قناعه الزبون بأعلى المستويات.
- 3) يعتبر "ولاء الزبون" أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل إستيراتيجية 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 إعاقة 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 المنظمه 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 ربط توقعات الزبون بخطط رئيسية للتغيير داخل المنظمة
- (2) - عدم إجراء تغيير ثقافي لدى العاملين
- (3) -التزام الإدارة العليا والإجراءات بالثبات وعدم التغيير
- (4) - اتصاف الأنظمة والإجراءات بالثبات وعدم التغيير

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

إدراك متطلبات الزبائن المختلفة والعمل على تلبيتها استناداً لرغباتهم أو حجم مشترياتهم ، مفهوم يشير لأحد أبعاد اللوجستك الأساسية المرتبطة بخدمة الزبون ، وهي :

- (1) - الملائمة
- (2) - الاعتمادية
- (3) - شحن الطلب
- (4) - فترة التوريد

المحاضرة الثالثة

من أنماط كلف التوريد :

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

من أنماط كلف التوريد :

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

يقود الإمداد المنتظم والمستمر عبر التوزيع المادي إلى :

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

يقود 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

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

السؤال جا في جميع النماذج
يقود الإمداد 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

الدور الاستراتيجي للتوزيع :-
1- تحسين خدمة الزبائن
2- خفض كلف التوزيع
3- توليد المنافع المكانيه والزمانيه
4- توازن الأسعار وثباتها
5- التأثير على قرارات القنوات التوزيعيه
6- السيطرة على كلف الشحن

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط منها :

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

يبرز الدور الإستراتيجي للتوزيع المادي من خلال عدة نقاط هي:

- (1) خفض كلف التوزيع.
- (2) التأثير على قرارات القنوات التوزيعية.
- (3) توليد المنافع المكانية دون الزمانية.
- (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 الزمانية دون المكانية
- (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 واحده خاطئه وهي :

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

واحد 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
- (3) يشكل المنظور الشامل لنظام التوزيع جزءا أساسيا من سلاسل التوريد
- (4) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركه

واحد من العبارات التالية خاطئة حو التوزيع المادي وهي:

- (1) يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية الى تقليص المخزون المركزي لدى الشركه
- (2) يعتبر التوثيق احدى الصعوبات التي تؤثر على اجمالي كلف اللوجستك
- (3) تشكل المستودعات الركيزه الاساسية الاولى ضمن كلف اللوجستك
- (4) أن أسناد بعض وظائف التوريد لجهات خارجية يسمح للشركه الام بالتفرغ لمهام اخرى مهمة

واحد 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 الشركه
- (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 المنظمة المختلفة.
- (2) يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية 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 على 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 المنظمة المختلفة
- (4) يشكل تدفق المواد الركيزة 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 الفرديه في العمل
- (3) التحسينات المفاجاه والمتقطعه
- (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 أساسيه منها :

- (1) عدم التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات
- (2) الجهود الجماعيه في العمل او المساهمة الجماعية
- (3) التحسينات المنقطعه والمفاجنه
- (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 المنقطعة والمفاجنة
- (4) جميع ما سبق

تعتمد فلسفة ادارة الجودة الشاملة على عدة مبادئ أساسية منها

- (1) التحسينات المنقطعة والمفاجنة
- (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) المجموعة B
- (4) جميع ماذكر

تعتبر المجموعة " C " أحد تصنيفات المخزون وفقاً لمعيار :

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

تعتبر " المفردات الإحتياطية " 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 الإحتياطية

حأكتبلكم جميع التعاريف في حال غير الدكتور الاجابات
المفردات الحيوية :يؤدي فقدانها الى توقف عمل الآلة بالكامل
المفردات المساعدة :- مثل المواد الإحتياطية 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 المساعدة
- (3) المفردات الحيوية
- (4) المفردات الإحتياطية

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

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

- (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 واحده وهي :

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

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

- (1) لا ترتبط بنقاط الإختناقات في سلسلة التوريد.
- (2) دورها الفاعل عند إتخاذ قرارات الشركاء 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.
الأمور 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 الإنتاجيه
- (4) يتطلب تنفيذ إدارة الجوده الشامله إحداث تغير ثقافي لدى العاملين

دا السؤال نفس الإجابة للسؤالين القادمين لكن الخيارات الصحيحة تختلف

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

- 1) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة إحداث ثوره ثقافيه لدى العاملين
- 2) يتطلب إدارة الجودة ركنا أساسيا في إدارة اللوجستك وسلاسل التوريد
- 3) يتحدد هدف إدارة الجودة الشاملة بمعالجة المشكلات بعد وقوعها
- 4) يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهودا كبيره على المدى الطويل

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

- 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 كبيره على المدى الطويل

دا السؤال نفس الإجابة للسؤال القادم
لكن الخيارات الصحيحة تختلف

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 ثقافيه لدى العاملين.

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة وهي :

- 1) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة شمول خطة الجودة كافة مرافق المنظمه
- 2) تتطلب إدارة الجودة الشاملة إجراء تحسينات متقطعه ومفاجئه
- 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 إدارة 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
- 4) تقدم إدارة الجودة الشاملة أنماط التغيير الضرورية وهي ليست بالعلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجية

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول إدارة الجودة الشاملة وهي

- 1) يعتبر " التكنولوجيا " أحد العناصر نظام إدارة الجودة الشاملة
- 2) تقدم إدارة الجودة الشاملة أنماط التغيير الضرورية وهي ليست بالعلاج الناجح لجميع مشاكل الإنتاجية
- 3) يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة شمول خطة الجودة كافة مرافق المنظمه
- 4) مع تطور مفهوم الجودة أصبح التركيز ينصب على جودة العملية

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

- (1) ارتباطها بنقاط الإختناقات في سلسلة التوريد
- (2) أهميتها عند اتخاذ قرارات الشراكة مع الموردين
- (3) بروز أهميتها عند صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية
- (4) تتعلق بالمفردات ذات الربحية العاليه والمخاطره المنخفضه في آن واحد

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

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

المحاضرة الخامسة

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 الثانيه لدورة المشتريات بـ : (سؤال واجب أيضا)

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

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
- (2) اختيار الموردين
- (3) المصادقة على قوائم الشحن
- (4) المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد التسليم

تبدأ دورة المشتريات بـ :

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

تتمثل الخطوة الرابعة لدورة المشتريات :

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

من مزايا المعدات الرأسمالية :

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

التي باللون البني لسة ماجات في الاختبار
مزايا المعدات الرأسمالية

- 1- باهظة الثمن.
- 2- تستخدم في الإنتاج 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 والعمالة

من مزايا المعدات الرأسمالية :

- 1) تخضع لمعايير ضريبية خاصة
- 2) لا تساعد الحكومة عادة في تمويلها وشراؤها
- 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 وشراؤها.

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 علي أسس المبيعات والمخرجات

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 التي تسعى إدارة المشتريات لتحقيقها :

- 1) الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد
- 2) الإحتفاظ بالموردين وعدم تغييرهم
- 3) تفضيل الكمية المناسبة على السعر المناسب
- 4) جميع ما ذكر

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 خدمة ممكنة للتوريد
- 4) جميع ما ذكر

يلجأ المشتري للتوصيف بواسطة العلامة التجارية عندما تكون :

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

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

- كون المفردة تشمل على براءة اختراع ، أو أن العملية تمتاز بالسرية.
- كون المورد يمتاز بخبرة لا يمتلكها المشتري.
- كون الكميات المشتراة صغيرة.
- امتلاك المورد أفضلية ابداعية لقسم معين من الزبائن أو المشتريين

أو التوصيف بحسب المواصفة :-

- الخصائص الفيزيائية أو الكيميائية مثل المنتجات النفطية والمواد الصيدلانية.
- مواد وطرق التصنيع :مثل تصنيع الحديد بطريقة الكبس الجارد أو الحار.

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

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

- (1) المصدر القاعده
- (2) المصدر المنفرد
- (3) المصدر المتعدد
- (4) المصدر الخارجي

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
- (3) التوصيف بالعينات
- (4) المصدر المنفرد

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 بغية التحديد الدقيق للمواصفات والتي تمثل الأهمية الأكبر بين المتطلبات ، كما وتعتبر الأكثر صعوبة في التحديد ، هي :

- (1) متطلبات السعر
- (2) متطلبات الكمية
- (3) المتطلبات الوظيفية.
- (4) متطلبات الوقت

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

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

دائما نبدأ الحل بكتابة القانون والتعويض
 نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية
 الإيرادات الكلية = سعر بيع الوحده × عدد الوحدات = X 25
 لأنه عدد الوحدات مجهول
 التكاليف الكلية = التكلفة الثابته + التكلفة المتغيرة = 8000 + X9.5
 طبعاً نعوض في معادلة نقطة التعادل = الإيرادات = التكاليف

$$X 25 = 8000 + X 9.5$$

$$8000 = X 9.5 - X 25$$

$$8000 = X 15.5$$

$$X = 8000 / 15.5 = 516 \text{ وحدة}$$

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

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية

$$X 25 = 7600 + X 9$$

$$7600 = X 9 - X 25$$

$$7600 = X 16$$

$$X = 7600 / 16 = 475 \text{ وحدة}$$

- 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 للوحدة \$ 12 وأن سعر البيع للوحدة هو \$ 30 وفي ظل كون التكاليف الثابتة السنوية \$ 9000 فإن نقطة التعادل لهذا المنتج:

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية	(1) 300 وحدة
$X 12 + 9000 = X 30$	(2) 753 وحدة
$9000 = X 12 - X 30$	(3) 500 وحدة
$9000 = X 18$	(4) 750 وحدة
$500 = 18 / 9000 = X$	

شركة صناعية ترغب بتقديم منتج جديد فإذا علمت بأن التكاليف الثابتة السنوية \$ 8800 و ان التكلفة المتغيرة للوحدة 8 وفي ظل كون سعر البيع للوحدة هو 24 فإن نقطة التعادل لهذا المنتج:

نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية	(1) 550 وحدة
$X 8 + 8800 = X 24$	(2) 1100 وحدة
$8800 = X 8 - X 24$	(3) 367 وحدة
$8800 = X 16$	(4) 1105 وحدة
$550 = 16 / 8800 = X$	

في ظل البيع لأحد المنتجات \$ 30 والتكلفة الثابتة السنوية \$ 9500 ، التكلفة المتغيرة للوحدة \$ 12.5 فإن العائد المنتظر من تصنيع 900 وحدة هو :

العائد من تصنيع 900 = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية	(1) \$ 15750
الإيرادات الكلية = سعر البيع × عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = $27000 = 900 \times 30$	(2) \$ 6250
التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة	(3) \$ 17500
$20750 = 900 \times 12.5 + 9500 =$	(4) \$ 17488
العائد المنتظر = $20750 - 27000 = 6250$ ريال	

إذا كان سعر البيع لأحد المنتجات \$ 37 والتكلفة المتغيرة للوحدة \$ 14.5 والتكلفة الثابتة السنوية \$ 11200 فإن العائد المنتظر من تصنيع 970 وحدة هو :

العائد من تصنيع 970 = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية	(1) \$ 23720
الإيرادات الكلية = سعر البيع × عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = $35890 = 970 \times 37$	(2) \$ 24690
التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة	(3) \$ 10625
$25265 = 970 \times 14.5 + 11200 =$	(4) \$ 24676
العائد المنتظر = $25265 - 35890 = 10625$	

إذا كانت التكلفة المتغيرة للوحدة \$ 16.5 والتكلفة الثابتة السنوية \$ 13600 ، وفي ظل كون سعر البيع للمنتج هو \$ 42 فإن العائد المنتظر من تصنيع 1020 وحدة هو:

العائد من تصنيع 1020 = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية	(1) \$ 29224
الإيرادات الكلية = سعر البيع × عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = $42840 = 1020 \times 42$	(2) \$ 12410
التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة	(3) \$ 29240
$30430 = 1020 \times 16.5 + 13600 =$	(4) \$ 28280
العائد المنتظر = $30430 - 42840 = 12410$	

إذا كان سعر البيع للمنتج هو \$ 46 والتكلفة الثابتة السنوية \$ 14800 وفي ظل كون التكلفة المتغيرة للوحدة \$ 18.5 فإن العائد المنتظر من تصنيع 1160 وحدة هو

العائد من تصنيع 1160 = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية	(1) \$ 38542
الإيرادات الكلية = سعر البيع × عدد الوحدات المباعة أو المنتجة = $53360 = 1160 \times 46$	(2) \$ 17082
التكاليف الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة	(3) \$ 17100
$36260 = 1160 \times 18.5 + 14800 =$	(4) \$ 38560
العائد المنتظر = $36260 - 53360 = 17100$	

إذا كان سعر بيع المنتج هو \$30 والتكلفة المتغيرة للوحدة \$12.5 وفي ظل كون التكلفة الثابتة السنوية \$9500 فإن العائد المنتظر من تصنيع 900 وحدة هو :

نفس خطوات المثال السابق لكن أختلفت الأرقام وبتطبيق القانون نجد الناتج مطابق للاختيار

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

المحاضرة السادسة

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

- (1) تحليل الخصومات السعريه
- (2) منحى التعلم
- (3) تخطيط المتطلبات الماديه
- (4) الكلف الإجماليه للمالك

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

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

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

- (1) تخطيط المتطلبات الماديه (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 المحددة 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 الماديه (MRP)

الموضوعات المحدده للبحث ضمن إدارة الشراء
- تحليل الخصومات السعريه
- منحى التعلم
- تخطيط المتطلبات الماديه (MRP) ركزوا عليها
- صيغة مؤشر السعر
- أنظمة مسارات المورد
- طلبات شاملة
- تحليل العطاءات (الأسعار)
- الكلف الإجماليه للمالك

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

- (1) منحني التعلم
- (2) صيغة مؤشر السعر
- (3) تخطيط المتطلبات المادية (MRP)
- (4) أنظمة مسارات أو مسالك المورد

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

- (1) تطوير العديد من الأهداف العامه للتفاوض
- (2) تحليل موقف المجهز التساومي
- (3) تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصله
- (4) محاولة التعرف على احتياجات المجهز (مكاسبه)

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

- (1) تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض
- (2) تحليل الكلف من خلال جمع المعلومات ذات الصله
- (3) تحديد الحاله الفعليه التي يتوقع الموافقه عليها فقط
- (4) توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمه

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

- (1) تحديد الحاله الفعليه التي يتوقع الموافقه عليها
- (2) تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقه عليها
- (3) تطوير هدف محدد للتفاوض
- (4) تجنب تحليل موقف المجهز التساومي

من الخطوات الرئيسة في تنمية أو تطوير إستراتيجيه 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 استراتيجيه التفاوض

- الخطوات الرئيسية في تنمية وتطوير استراتيجيه 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 الحاله الفعليه التي يتوقع الموافقه عليها.
 - تحديد القضايا التي يتوقع عدم الموافقة عليها.
 - توضيح موقف المشتري ، والبيانات الداعمه.
 - وضع خطة استراتيجيه للتفاوض (ترتيب القضايا)
 - تسوية سلوكيات المفاوضين.
 - الهدوء ورباطة الجأش.

- (1) تحديد الحاله الفعليه 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
- (2) لا بد من تأسيس فريق متخصص يتولى التبويب 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 التاليه صحيحه حول إدارة المرتجعات عدا واحده خاطئه وهي :

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

واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي :

- (1) تستوجب الخطوه النهائيه لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج
- (2) يفترض التبويب الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات
- (3) تستوجب الإدارة الكفوه للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص ببطء شديد لضمان الدقه
- (4) تستوجب المرتجعات التجاريه غير المجازه مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجه

واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي :

- (1) لا تستوجب المرتجعات التجاريه غير المجازه مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجه
- (2) تستوجب الخطوه النهائيه لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج.
- (3) تتطلب الإدارة الكفوة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعه الممكنة.
- (4) تتحقق إنسيابية التدفق العكسي للمرتجعات من خلال التبويب الصحيح

واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول إدارة المرتجعات وهي :

- (1) يتم الاستفادة من ادارة العلاقة مع المورد في تطوير دليل المرتجعات
- (2) لا بد من تأسيس فريق متخصص يتولى التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي
- (3) لا تتطلب الإدارة الكفوة للمرتجعات السرعة في اجراء عملية المعاينة والفحص للمنتجات
- (4) تتمثل الخطوه الأولى لإدارة المرتجعات بالنظره العامه للشكل البيئي للإدارة الحديثه

المحاضرة السابعة

جميع ما يلي من العوامل التي يجب أن تبني عليها الإستراتيجية العالمية للوجستيك عدا واحد وهي :

العوامل التي يجب أن تبني عليها الإستراتيجية العالمية لسلاسل التوريد
1- السرعة في تقديم المنتج. 2- التركيز على السوق.
3- الاستجابة السريعة في التوزيع. 4- خدمات منتشرة
5- قنوات ابداعية (عبر استخدام حلقات توزيعية قصيرة)

- 1) خدمات منتشرة
- 2) حلقات توزيعيه طويله
- 3) التركيز على السوق
- 4) الإستجاباه السريعه

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

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

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

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

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

- 1) خدمات محدوده.
- 2) حلقات توزيعية قصيرة.
- 3) التركيز على الإنتاج أكثر من السوق.
- 4) البطء في تقديم المنتج

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

- 1) خدمات محدوده.
- 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 تبني عليها الاستراتيجية العالمية للوجستك 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 التكنولوجيه
- 4) النقل

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

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

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

- 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 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 عالمياً

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

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

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

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

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

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

- 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 التالية:

هذه ترتيب الثلاث مستويات والأسئلة القادمة تعرف كل واحد فيهم

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

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

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

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

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

- 1) المستوى الكلي العالمي
- 2) شبكة القيمة
- 3) مستوى التقديم
- 4) الشركة

المتغيرات التي تحدث في البيئة الخارجية الكلية كالمغيرات القانونية ، والاقتصادية .. مفهوم يشير لأحد المستويات المؤثرة على أنظمة التوزيع العالمي هو :

- 1) - الشركة
- 2) - شبكة القيمة
- 3) - مستوى التقديم
- 4) المستوى الكلي العالمي

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 :

- أبرز التحديات
- 1 - نمو التسويق غير الربحي.
 - 2 -العولمة السريعة.
 - 3- الاتساع أو التعاظم السريع لتكنولوجيا المعلومات ، وخاصة الانترنت.
 - 4 -التغيرات الاقتصادية العالمية.
 - 5- الدعوات إلى أخلاقيات ومسؤوليات اجتماعية أكثر

- 1) تراجع التسويق غير الربحي
- 2) العولمة السريعة
- 3) تراجع أهمية المسؤولية الإجتماعية 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 المختصون بهذا المجال (فيليب كوتلر):

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

تستطيع المنظمة 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.

تستطيع المنظمة أن تقدم إنتاجا عالميا إذا ملكت :

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

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

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

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

- 1) تعتبر "المشاريع المشتركة" احد استراتيجيات دخول الاسواق العالميه
- 2) ظهور المنظمات المتخصصة بالتوريد جعلت الشركات تتوجه نحو المدخل الانتاجي
- 3) تعتبر "المعايير الثقافيه" من العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا
- 4) تعتبر "دورة حياة المنتج" من العوامل التي يمكن ان تؤثر على قرار دخول الشركة الى الاسواق العالميه

المحاضرة الثامنة

أسباب إطالة زمن الدوره في سلاسل التوريد

- 1- الانتظار
- 2- الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية
- 3-التسلسل أو التوازي في أداء العمليات
- 4- الفعاليات المتكررة في العملية
- 5- الشحن بالدفعات
- 6- السيطرة المحكمة فلايد من معرفة الزمن الضائع
- 7- العجز في انسيابية حركة المواد
- 8- غموض الأهداف
- 9- التصميم السيء للأساليب والنماذج المستخدمة
- 10- استخدام التكنولوجيا المتقدمة.
- 11-النقص في المعلومات المتاحة
- 12-التنسيق المحدود ما بين أعضاء سلسلة التوريد.
- 13-التعاون المحدود لدى الأعضاء في السلسلة.
- 14-النقص في التدريب

ترجع أسباب إطالة زمن الدوره 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 الدوره في سلاسل التوريد :

- 1) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفيه
- 2) وجود انسيابيه في حركة المواد
- 3) الشحن بالدفعات
- 4) استخدام التكنولوجيا المتقدمه

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

- 1) الفعاليات غير المتكررة في العملية
- 2) الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية
- 3) استخدام التكنولوجيا المتقدمة
- 4) زيادة مستوي التنسيق بين اعضاء السلسلة

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

- (1) الفعاليات التي تضيف قيمة وظيفية.
- (2) غموض الأهداف.
- (3) وجود انسيابية في حركة المواد.
- (4) استخدام التكنولوجيا المتقدمة

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

- (1) تطوير وتنفيذ المقترحات الهادفة لتقليل زمن الدورة
- (2) تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد والأداء الحالي لزمن الدورة
- (3) قياس أداء عملية زمن الدورة
- (4) تحديد فرص تقليل زمن الدورة

واحدة من التالي ليست من عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن الدورة في سلسلة التوريد :

- (1) تطبيقات إدارة الجودة الشاملة
- (2) تجنب استخدام الفرق متعددة الوظائف
- (3) تدريب العاملين على طرق تقليل زمن الدورة
- (4) مساندة الإدارة العليا

واحدة من التالي ليست من عوامل النجاح الحرجة 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

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

واحدة من التالي ليست من عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن الدورة في سلسلة التوريد

- (1) - تدريب العاملين على طرق تقليل زمن الدورة
- (2) -عدم التقيد التام بأهداف تقليل زمن الدورة
- (3) -تقديم التقارير المستمرة حول معايير قياس زمن الدورة
- (4) - مساندة الإدارة العليا

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

مفهوم يشير إلى :

معايير قياس أداء سلسلة التوريد ثلاثة :-

- 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
- (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

احد 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

الإداة الاساس في فهم سلاسل التوريد والتي تشير " لسلسلة منطقية من الاجراءات 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 المتكرره والمترابطه التي تحقق الإنتفاع من الموارد المتاحة عبر تحويل الشئ الملموس إلى نتائج محده 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 أزمته دوره وذلك ضمن إحدى خطوات طرق تقليل الفجوه الزمنية في سلسلة التوريد وهي :

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

- 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

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

ممكن تقرنو الشروحات لكل نقطة ص 43-44

المحاضرة التاسعة

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول الإستجابة الفاعلة للزبانن وهي : (سؤال الواجب)

- 1) يعتبر رضا الزبانن من الأهداف الدافعة بالمنظمات إلى التعاقد الخارجي
- 2) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها
- 3) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة
- 4) لا تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد

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

- 1) يعتبر رضا الزبانن من الأسباب الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي
- 2) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها
- 3) يمكن الحل الأمثل للإستجابة الفاعلة للزبانن بتطبيق نظام الجدولة الفوريه (JIT)
- 4) لا تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول تحقيق الإستجابة الفاعلة للزبانن وهي :

- 1) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة
- 2) يمكن الحل الأمثل للإستجابة الفاعلة للزبانن بتطبيق نظام الجدولة الفوريه (JIT)
- 3) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد
- 4) تعمل الإدارة اللوجستية للوصول إلى حالة من عدم الإستقرار السعري عن طريق مخازنها

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والإستجابة الفاعلة للزبانن وهي :

- 1) تخدم شبكة المناطق المحلية (LANs) العمليات التسويقية بمساحة جغرافية محددة لا تزيد عن ميلين
- 2) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد
- 3) تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الإستقرار السعري عن طريق مخازنها
- 4) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول الإستجابة الفاعلة للزبانن وهي

- 1) - تخدم شبكة المناطق الواسعة (wans) العمليات التسويقية بمساحة جغرافية تشمل عموم البلد
- 2) - تفقد الجدولة الزمنية لأولويات الطلب لتحدد فترة النفاذ والإمداد
- 3) - تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة
- 4) - تسعى الإدارة اللوجستية من خلال مخازنها لإيجاد حالة من عدم الاستقرار السعري

واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والإستجابة الفاعلة للزبانن 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

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

- 1) يعتبر رضا الزبانن من الأهداف الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي
- 2) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد
- 3) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون
- 4) يمكن الحل الأمثل للإستجابة الفاعلة للزبانن بتطبيق نظام الجدولة الفورية

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

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

- (1) شبكة المناطق الواسعة (WANs)
- (2) شبكة المناطق المركزية (MANs)
- (3) شبكة المناطق المحلية (LANs)
- (4) جميع ما ذكر

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 المركزيه (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 المئات من اجهزة الحاسب والهواتف لتشمل عموم البلد هي

- (1) شبكة المناطق المركزية (MANs)
- (2) شبكة المناطق الواسعة (WANs)
- (3) شبكة المناطق المحلية (LANs)
- (4) لا توجد اجابة صحيحة

من سمات التجاره الإلكترونيه
1- معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين
2- تخفيض التكاليف التشغيلية

- 3- عدم حاجة الشركات الى رأس مال ضخم
- 4- اختصار الزمن والمسافات
- 5- الشراء المباشر من الموقع
- 6- عدم الحاجة لمساحات شاسعة لإقامة معارض للشركة
- 7- زيادة الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.

واحد من التالي ليست من سمات التجاره الإلكترونيه :

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

جميع ما يلي من سمات التجاره الإلكترونيه عدا واحد وهي :

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

واحد من التالي ليست من سمات التجاره الإلكترونيه 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 الشركة
- (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 أبرز أهداف إدارة المخزون :

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

من أبرز أهداف إدارة المخزون :

من الأهداف البارزة لإدارة المخزون:

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

من الأهداف البارزة لإدارة المخزون:

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

من الأهداف البارزة لإدارة المخزون:

- 1) تحقيق الخدمة العاليه للزبون الخارجي دون الداخلي
- 2) استثمار الجزء الأكبر من رأس المال في المخزون
- 3) اختيار الكمية الاقتصادية للمخزون
- 4) الإحتفاظ بالمخزون بكميات كبيره باستمرار

واحد من التالي ليست من النقاط الهامه لبلوغ أهداف إدارة المستودعات :

- 1) تعظيم استخدام المساحات المخزنيه
- 2) زيادة الجهد المادي الخاص بنقل المواد إلى داخل وخارج المستودعات
- 3) المحافظه على مسار الترميز للمفردات
- 4) تأمين قنوات الإتصال مع المستهلكين

المحاضرة الحادية عشر

تحتاج المنظمات باختلاف أنواعها إلى إداره 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 واحد 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 التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة 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 الكلية لنظام المخزون
- 3) عند زيادة مستوى المخزون تزداد كلف نفاذ المخزون
- 4) تشير الكمية الإقتصادية للمخزون إلى نقطة تعادل كلف الاحتفاظ بالمخزون و كلف أمر الشراء

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئه وهي :

- 1) عند ارتفاع مستوى المخزون تنخفض 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
- 4) عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد

جميع العبارات التالية صحيحة حول المخزون عدا واحدة خاطئه وهي :

- 1) تؤدي الكمية الإقتصادية للمخزون لإبقاء التكلفة الكلية 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 الأولية والأجزاء التكميلية التي ستستخدم في إنتاج المنتجات النهائية

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 الإقتصادية 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 والتقاعد والفرص البديلة
- 2) عند انخفاض مستوى مخزون الامان تقل كلف نفاذ المخزون
- 3) عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة علي مدة التوريد
- 4) يشير " الطلب المعتمد" الي المواد الاولية والاجزاء التكميلية التي تستخدم في انتاج المنتجات النهائية

إحدى حالات الكلف نفاذ المخزون التي غالبا 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

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

- (1) تكلفة أمر الشراء
- (2) تكلفة نفاذ المخزون.
- (3) تكلفة الاحتفاظ 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 :

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / 2 \\ &= (6370 + 7250) / 2 = 13620 / 2 = 6810 \\ \text{دوران المخزون} &= 98489 / 6810 = 14.46 \text{ مرة بالتقريب} = 14.5 \end{aligned}$$

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

إذا كانت المبيعات لعام 2014 (92150) مليون دولار ، وقيمة المخزون في نهاية عام 2013 (6670) مليون دولار ، وقيمته في نهاية عام 2014 (7226) مليون دولار فإن دوران المخزون هو :

- (1) 12.8 - مره
- (2) 13.3 - مره
- (3) 6.6 - مره
- (4) 13.8 - مره

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 :

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / 2 \\ &= (6332 + 5560) / 2 = 11892 / 2 = 5946 \\ \text{دوران المخزون} &= 87420 / 5946 = 14.7 \text{ مره} \end{aligned}$$

- (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 وقيمته في نهاية عام 2012 (6820) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام 2013 (7480) مليون دولار فإن دوران المخزون :

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / 2 \\ &= (7480 + 6820) / 2 = 14300 / 2 = 7150 \\ \text{دوران المخزون} &= 96460 / 7150 = 13.49 \text{ مرة بالتقريب} = 13.5 \text{ مرة} \end{aligned}$$

- (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 وقيمته في نهاية عام 2013 (6370) مليون دولار وقيمة المخزون في نهاية عام 2014 (7250) مليون دولار فإن دوران المخزون :

$$\begin{aligned} \text{دوران المخزون} &= \text{المبيعات السنوية} / \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} \\ \text{متوسط القيمة الكلية للمخزون} &= (\text{مخزون اول المدة} + \text{مخزون اخر المدة}) / 2 \\ &= (7250 + 6370) / 2 = 13620 / 2 = 6810 \\ \text{دوران المخزون} &= 98480 / 6810 = 14.46 \text{ مرة بالتقريب} = 14.5 \text{ مرة} \end{aligned}$$

- (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 :

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

- (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 :

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

- (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:

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

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

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

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

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

إذا كان الطلب على المواد يعادل 400 وحدة يومياً والمدة الزمنية اللازمة لوصول المواد من الموردين هي خمسة أيام ومخزون الأمان يساوي 500 وحدة فإن نقطة إعادة الطلب هي :

$$\begin{aligned} \text{نقطة إعادة الطلب} &= \text{مخزون الأمان} + (\text{حجم الطلب في وحدة الزمن} \times \text{مدة التوريد}) \\ &= (5 \times 400) + 500 = \\ &= 2500 = 2000 + 500 = \end{aligned}$$

- (1) 1500 وحدة
- (2) 200 وحدة
- (3) 2500 وحدة
- (4) 1200 وحدة

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

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

- (1) 3340 وحدة
- (2) 1700 وحدة
- (3) 5555 وحدة
- (4) 5380 وحدة

إذا علمت أن معدل الطلب على المواد يعادل 510 وحده يوميًا ، وأن المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد بين الموردین هي ستة أيام وفي ظل كون مخزون الأمان يساوي 1020 وحدة فإن نقطة إعادة الطلب :

- (1) - 6630 وحدة
- (2) - 2040 وحدة
- (3) - 4080 وحدة
- (4) - 5610 وحدة

أحدی حالات كلف نفاذ المخزون التي تقتض القيام بإعادة احتساب مخزون الأمان عبر طرق رياضية مختصة بهدف سرعة توفير طلب الزبون هي :

- (5) - تغير الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (6) - ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد
- (7) - ظروف التأكد (اليقين)
- (8) - حالة الطلب المرتد

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 الجدولة
- (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 الجدولة
- (4) البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمة

من الأهداف الكامنة وراء إدارة توزيع المخزون :

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

من الأهداف 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 بدلاً من كلف المناولة
- (4) جميع ما سبق

من اهداف إدارة توزيع المخزون :

- (1) - عدم التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة
- (2) - القرب من الزبون لتحقيق المستوى الملائم من الخدمة
- (3) - تخفيض كلف المناولة بدلاً من كلف النقل
- (4) - تخفيض كلف النقل بدلاً من كلف المناولة

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 بدلاً من كلف المناولة.
- (4) البعد عن الزبون لإمكانية تحقيق المستوى الملائم من الخدمة.

من الطرق المستخدمة للوقايه من حالات عدم اليقين في المخزون : والتي تستخدم للحماية من المواقيت غير المؤكدة في

إطلاق أمر الشراء واستلام الشحنة : هي

- (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 :

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

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

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 لآبد من معرفة :

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

واحدة من التالي ليست ضرورية لتحديد مخزون الامان :

- (1) نقطة إعادة الطلب
- (2) مدة التوريد
- (3) نفاذ المخزون
- (4) المخزون الفائض

واحد من العبارات التالية 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 القدره على التفاعل مع الطلبات المحليه
- (4) يعتبر الشراء المبكر من الطرق المستخدمه للوقايه من حالات عدم اليقين في مدة التوريد

جميع العبارات التاليه صحيحه حول المخزون عدا واحد خاطئه وهي :

- (1) - تعتبر الطلبات المرتده إحدى صور كلف نفاذ المخزون
- (2) - عند ارتفاع مستوى المخزون تزداد كلف نفاذ المخزون
- (3) - يشير الطلبات المتعمده إلى المواد الأوليه والأجزاء التكميليه التي ستستخدم في إنتاج المنتجات النهائيه
- (4) - عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهوله السيطرة على مدة التوريد

واحد من العبارات التاليه خاطئه حول توزيع مواقع المخزون وهي :

- (1) من عيوب أنظمة التوزيع المركزيه عدم القدره على التفاعل مع الطلبات المحليه
- (2) تتصف أنظمة التوزيع اللامركزيه بارتفاع كلف الإتصال والتنسيق على مستوى مراكز التوزيع
- (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 المراجعه الدوريه للمخزون وفقا للمعادله :

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

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

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

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

- (1) - حجم الطلب في وحدة الزمن + (مخزون الأمان * مدة التوريد)
- (2) - كمية الطلب - المخزون الفعلي
- (3) - الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعه + مدة التوريد) + مخزون الأمان

(4) - الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعة الدورية + مدة التوريد) + مخزون الأمان.

يمكن احتساب نقطة إعادة الطلب وفقاً للمعادلة:

- 1) الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعة الدورية + 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 الانحراف المعياري يبلغ 325 وحده وفي ظل الرغبة في الحصول على مستوى الخدمة يبلغ عند معامل أمان (1.68)
(فإن مخزون الأمان :

$$\begin{aligned} & \text{أسهل تمرين بالتطبيق المباشر يطلع الحل} \\ & \text{مخزون الأمان} = \text{الانحراف المعياري} \times \text{معامل الأمان} \\ & 546 = 1.68 \times 325 = \end{aligned}$$

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

المحاضرة الثالثة عشر

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

- 1) زيادة المهل الزمنية للتصنيع
- 2) زيادة المساحات المخصصة للتخزين
- 3) تخفيض المخزون
- 4) جميع ماذكر

الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفوريه

- 1-تقليل المخزون.
- 2-تحسين الجودة.
- 3-تقليل الكلف.
- 4-تقليل المساحات المخصصة للتخزين.
- 5-تقليل المهل الزمنية للتصنيع.
- 6-زيادة الانتاجية والمرونة

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

- 1) تقليل مستويات المخزون
- 2) البعد عن المرونة في العمل
- 3) زيادة المساحات المخصصة للتخزين
- 4) زيادة المهل الزمنية للتصني

من الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفوريه (JIT) :

- 1) زيادة مستويات المخزون
- 2) زيادة المهل الزمنية للتصنيع
- 3) تقليل المساحات المخصصة للتخزين
- 4) جميع ما ذكر

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

- 1) تقليل المهل الزمنية للتصنيع
- 2) زيادة المساحات المخصصة للتخزين
- 3) زيادة مستويات المخزون
- 4) تجنب المرونة في العمل

من الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفوريه (JIT)

- 1) - تقليل المساحات المخصصة للتخزين
- 2) - البعد عن المرونة في العمل
- 3) - زيادة المهل الزمنية للتصنيع

(4) - زيادة مستوى المخزون

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

- | | |
|---|--|
| <p>مجالات التحسين المستمر</p> <p>1- تحسين مؤشرات الإنتاجية من خلال :- انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل -وتقليل الزمن المستغرق لتهيئة - نصب المكائن والمعدات- تقليص المخزون في محطات العمل.</p> <p>2- تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الإنتاجية من خلال تقليص المساحة المخزنية.</p> <p>3 -تقليل الكلف من خلال :- خفض كلف المخزون والاستثمار فيه وخفض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون</p> | <p>1 وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولته</p> <p>2 زيادة عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون</p> <p>3 انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل</p> <p>4 زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكائن</p> |
|---|--|

من أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمة جرّاء استخدام نظام الجدولة الفوريه (JIT) :

- 1 عدم انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل
- 2 زيادة المساحات المخزنيه
- 3 زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكائن
- 4 انخفاض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون

من مؤشرات التحسين المستمر في أداء المنظمة جرّاء استخدام نظام الجدولة الفوريه (JIT)

- 1 زيادة كلف المخزون وتحميلها إلى الوحدات المنتجة
- 2 - زيادة عدد الافراد العاملين في إدارة المخزون
- 3 - انسيابية الأجزاء عبر محطات الاعمال
- 4 - زيادة الزمن المستغرق لتهيئة المكائن

من أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمة جرّاء 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 المكائن

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

- | | |
|---|--|
| <p>مميزات الجدولة الفورية</p> <p>1- حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات</p> <p>2- وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات</p> <p>3- التعامل مع عدد قليل من الموردين، وقد يكون مع مورد واحد</p> <p>4- عقود شراء طويلة الأجل</p> <p>5- حجم المخزون صغير</p> | <p>1 وصول الشحنات بناء على مواعيد جدولة العمليات</p> <p>2 حجم دفعات كبيره بفترات زمنيه كبيره</p> <p>3 التعامل مع العديد من الموردين</p> <p>4 عقود شراء قصيرة الأجل</p> |
|---|--|

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

- 1 يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبيا
- 2 حجم دفعات صغير بحسب الإحتياجات الفعلية للعمليات
- 3 حجم المخزون كبير نسبيا
- 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 بناءً على مواعيد جدولة العمليات
- 3) حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة
- 4) التعامل مع عدد قليل من الموردين

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

- 1) وصول الشحنات بناءً على مواعيد جدولة 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 الفورية :

- 1) العقلية الراضية بالتغيير
- 2) توافق أهداف المشتري والبائع
- 3) الحاجة إلى استثمار عالٍ وخبره متراكمة
- 4) المرونة العالية في عمليات المنظمة التشغيلية

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT) :

- 1) توافق أهداف المشتري والبائع
- 2) الحاجة إلى استثمار قليل وخبره بسيطه
- 3) العقلية الراضية للتغيير
- 4) اتصاف المنظمة بالمرونة العاليه

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT) :

- 1) كون تطبيق النظام لا يعطي نتائج على الأمد القصير
- 2) العقلية الراضية بالتغيير
- 3) التحديث المستمر في العمليات التشغيلية للمنظمة
- 4) التقاء أهداف المشتري والبائع

أثرت الجدولة الفورية (JIT) على استراتيجية المنظمة من خلال التركيز على :

- 1) أسبقيات التنافس (كالتكلفة ، والجودة العالية)
- 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 وأختزال التعقيدات في العمليات التحويلية – مفهوم يشير لا حدى 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 المكانن 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 والأسبيقيات.
 - 9- السيطرة الشاملة على الجودة : عبر جعل الجودة الأسبقية الأولى لأهداف المنظمة.
 - 10- حلقات الجودة.

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

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

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

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

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 الجدوله الفوريه للانتاج على تجميع المفردات نصف المجمعه في الزمن المحدد
- 3) يركز تطبيق نظام الجدوله الفوريه على المدخل الانتاجي
- 4) يهدف نظام الجدوله الفوريه للانتاج الى تقليل و اختزال الضائع الذي يحدث بسبب الانتاج المعيب

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

- يهدف نظام الجدولة الفورية للانتاج (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

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

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

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود إلى المنتج

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

من العوامل المؤثرة علي كلف النقل والتسعير والتي تعود الي المنتج

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

جميع العبارات المتعلقة بالنقل صحيحه عدا واحده خاطئه وهي :

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

جميع العبارات التاليه المتعلقه بالنقل صحيحه عدا واحده خاطئه وهي :

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

واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول النقل وهي :

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

واحدة من العبارات التاليه خاطئه حول النقل وهي

- (1) - يتطلب النقل الجوي تكلفة أكبر من التغليف الحمائي
- (2) - ينبغي تحديد طرق ومسالك النقل بشكل مسبق
- (3) - يشكّل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل
- (4) - يُضيف النقل قيمة مضافة للمنتج

من العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير والتي تعود الي المنتج :

- (1) - التخزين
- (2) - درجة المنافسة الداخليه والخارجيه
- (3) - طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل
- (4) - يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج

تم بفضل الله وتوفيقه إضافة أسئلة الترم الثاني لعام 1437 هـ

سائلة المولى التوفيق والنجاح للجميع ☺ للدكتور جهاد عفانة لمادة مبادئ التوريد

شكرا لمن ساهم وساعد بظهور هذا الملف الى النور وتحديثه من جديد قد نصيب
وقد نخطأ تذكروا دوما نحن بشر لسنا ملائكة دعواتكم لنا تمنياتنا لكم بالتوفيق

صدي الأمل وردة جورية أحلام اليقظة

