

اختبر نفسك المحاضرة الأولى

ادارة التوريد

❖ الأهمية الأكاديمية و المهنية و الاقتصادية لموضوع التوريد و سلاسل التوريد

- أ- تؤثر عناصر التوريد و سلاسل التوريد على الكلف
- ب- يمتد تأثير عناصر التوريد بشكل واسع على استراتيجية المنافسة
- ت- تعتبر عناصر التوريد و سلاسل التوريد مفتاح نجاح للإدارات الحديثة
- ث- لا بد من الموازنة بين المدخلات و المخرجات بحيث تتناسب مع حجم الطلب
- ج- أعطت الدول الكبرى أهمية خاصة لموضوع سلاسل التوريد لكونه يمثل البنى التحتية لإقتصاداتها و تطورها
- ح- جميع ما ذكر

الإنجاز الدقيق او الادارة الدقيقة التي دائماً تصاحب المواد الأكلية حتى الوصول إلى المستهلك او المستعمل عبر مرورها بعمليات التصنيع و التغيير

- أ- مفهوم سلاسل التوريد
- ب- مفهوم التوريد او الامداد
- ت- مفهوم خدمة الزبون

التكامل في عمليات الإدارات ك حتى المستخدمين النهائيين

- أ- مفهوم سلاسل التوريد
- ب- مفهوم التوريد او الامداد
- ت- مفهوم خدمة الزبون

الإدارة المتكاملة التي يتركز عملها في الحصول على المواد و ضمان انسيابها قبل و اثناء و بعد الانتاج

- أ- مفهوم سلاسل التوريد
- ب- مفهوم ادارة الامداد
- ت- مفهوم خدمة الزبون

الانشطة الاساسية للإدارة التوريد هي

- أ- (معايير خدمة المستهلك والتسويق – النقل – ادارة المخزون – تدفق البيانات وعملية الاوامر والطلب)
- ب- (المستودعات – مناولة المواد – الشراء – التصميم والتغليف –العمليات –تحديث وإدامة المعلومات)
- ت- لا توجد اجابة صحيحة

الانشطة المساعدة للإدارة التوريد هي

- أ- (معايير خدمة المستهلك والتسويق – النقل – ادارة المخزون – تدفق البيانات وعملية الاوامر والطلب)
- ب- (المستودعات – مناولة المواد – الشراء – التصميم والتغليف –العمليات –تحديث وإدامة المعلومات)
- ت- لا توجد اجابة صحيحة

BC تعني

أ- الترميز السلعي bar coding

- ب- نظم المعلومات اللوجستية
- ت- لا توجد اجابة

يعتبر احد وسائل الاتصال الحديثة وتظهر اهمية في العمليات التسويقية والتخزين واعمال للوجستك الاخرى سهل عملية الترسيد والتحويل والمراقبة في المخازن

أ- الترميز السلعي bar coding

- ب- نظم المعلومات اللوجستية
- ت- الهاتف وشبكات الانترنت

تهتم بدوام استمرار تدفق المواد بكفاءة عالية سواء في عملية المخزون و المواد تامة الصنع من نقطة الأصل إلى نقطة الإستهلاك .

- أ- ادارة النقل
- ب- إدارة تدفق المواد
- ت- ادارة العلاقة مع الزبون

النقل أنواع

- أ- النقل السريع – النقل العادي
- ب- النقل الثقيل – النقل الخفيف
- ت- النقل المنتظم – النقل شبه المنتظم – النقل الغير منتظم

يستخدم عندما يوجد لدينا حركة نقل كافية سواء في حالة الإستخدام او الاستغلال من أشكاله الأحزمة الناقلة ، النقل الدائري بين الأقسام ، الخطوط المنتظمة بمراعاة اوقات التوقف

- أ- النقل المنتظم
- ب- النقل شبه المنتظم
- ت- النقل الغير منتظم

مزيج من النقل المنتظم وغير المنتظم .

- أ- النقل المنتظم
- ب- النقل شبه المنتظم
- ت- النقل الغير منتظم

كميات مختلفة ، و ظروف استثنائية .

- أ- النقل المنتظم
- ب- النقل شبه المنتظم
- ت- النقل الغير منتظم

تعود إلى حصة أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة . و التي تظهر بشكل أكبر في منحنى الخبرة الذي

يعتبر إمتداد لفكرة منحنى التعلم (مهارة اعلى – انتاجية اكبر – وتكلفة اقل)

أ- ميزة القيمة

ب- ميزة الانتاجية

ت- لاتوجد اجابة

المستهلك لا يشتري المنتج من أجل ذلك المنتج فحسب , بل انه يشتري المنافع سواء الملموسة أو غير الملموسة .
وهذا يدل على

أ- ميزة القيمة

ب- ميزة الانتاجية

ت- لاتوجد اجابة

اختبر نفسك المحاضرة الثانية

ادارة التوريد

تعتبر مقياس لمعدل فاعلية نظام اللوجستك (الإمداد) و كيفية أداء عمله

- أ- المشتريات
- ب- خدمة الزبون
- ت- سلاسل التوريد
- ث- كل ما ذكر صحيح

تمثل تقييم شامل لكل عناصر المزيج التسويقي (المنتج , و السعر , و الترويج , و التوزيع) وهي القوة المؤثرة في تحديد مستوى قبول الخدمة او المنتج

- أ- قناعة الزبون
- ب- خدمة الزبون
- ت- لاشئ مما ذكر

تتمثل خدمة الزبون لدي أغلب المنظمات الإنتاجية و الخدمية ب

- أ- 1-الوظيفة تلبية الطلبات ومعالجة الشكاوي- 2- مقياس اداء محددة -3-فلسفة مشتركة الوظيفة و سن مقياس الاداء
- ب- البيع فقط
- ت- البيع وما بعد البيع

هي تلك العملية التي تأخذ موقعها بين المشتري و البائع و الشخص الثالث

- أ- مفهوم خدمة الزبون
- ب- الرؤيا العملية لخدمة الزبون
- ت- لاشئ مما ذكر

عملية إضافة قيمة مضافة ذات أهمية في سلاسل التوريد و بطريقة فاعلة و بمردود عال

- أ- مفهوم خدمة الزبون
- ب- الرؤيا العملية لخدمة الزبون
- ت- لاشئ مما ذكر

تعرف خدمة الزبون عن طريق

- أ- من ابتسامة الزبون و رضا على ما حصل عليه خدمة من المنظمة
- ب- عودة الزبون
- ت- جميع ما ذكر

أنواع خدمة الزبون

- أ- الشروط المالية و شروط الإئتمان- ضمان التسليم ضمن فترة زمنية معينة- تجانس ممثلي المبيعات- تركيب المنتج- الصيانة المقنعة و المواد الاحتياطية للاصلاح
- ب- ما قبل الشراء- أثناء الشراء- بعد الشراء
- ت- خدمة الزبون كنشاط- خدمة الزبون كمقياس أداء- خدمة الزبون كفلسفة

العوامل الأساسية التي يجب مراعاتها لضمان نجاح برنامج خدمة الزبون

- أ- تعهد من الإدارة العليا في المنظمة نحو البرنامج
- ب- التغييرات الثقافية لدي العاملين
- ت- تطوير المهارات الشخصية بُغية التنفيذ الدقيق لتوقعات الزبون
- ث- الأنظمة و الإجراءات التي تضمن تقديم خدمات جيدة
- ج- خطة رئيسة تبين التغيرات الداخلية للهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون
- ح- كل ما ذكر

عناصر خدمة الزبون

- أ- الشروط المالية و شروط الإئتمان- ضمان التسليم ضمن فترة زمنية معينة- تجانس ممثلي المبيعات- تركيب المنتج- الصيانة المقنعة و المواد الاحتياطية للاصلاح
- ب- ما قبل الشراء- أثناء الشراء- بعد الشراء
- ت- خدمة الزبون كنشاط- خدمة الزبون كمقياس أداء- خدمة الزبون كفلسفة

يمثل الكشف التوضيحي للعقد وخدمات إدارية

أ- عناصر ما قبل الشراء

ب- عناصر اثناء الشراء

ت- عناصر بعد الشراء

خدمات النقل و الشحن , و ملائمة الطلب

أ- عناصر ما قبل الشراء

ب- عناصر اثناء الشراء

ت- عناصر بعد الشراء

مثل التركيب , و الضمان , و الإصلاح , و معالجة الشكاوي

أ- عناصر ما قبل الشراء

ب- عناصر اثناء الشراء

ت- عناصر بعد الشراء

القواعد الثلاث لخدمة الزبون وفقاً لاعتقاد الكتّاب و الباحثين

أ- خدمة ضمان التسليم ضمن فترة زمنية معينة- خدمة تركيب المنتج خدمة لصيانة المقنعة

ب- خدمة ما قبل الشراء- اثناء الشراء- بعد الشراء

ت- خدمة الزبون كنشاط- خدمة الزبون كمقياس أداء- خدمة الزبون كفلسفة

مثال معالجة الطلب وتوثيق القوائم , و إدارة المرتجعات

أ- خدمة الزبون كنشاط

ب- خدمة الزبون كمقياس أداء

ت- خدمة الزبون كفلسفة

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

أ- خدمة الزبون كنشاط

ب- خدمة الزبون كمقياس أداء

ت- خدمة الزبون كفلسفة

هذا المستوى ينشط خدمة الزبوف من خلال تعهد واسع لتوفير قناعة الزبوف بأعلى المستويات والتركز على إدارة الجودة الشاملة

- أ- خدمة الزبون كنشاط
- ب- خدمة الزبون كمقياس أداء
- ت- خدمة الزبون كفلسفة

تهدف العلاقة بين اللوجستك و التسويق للوصول إلى

- أ- الوقت- الإعتمادية- الاتصالات – الملائمة
- ب- قناعة المستهلك – جهود متكاملة – ربحية مشتركة
- ت- لاشئ مما ذكر
- ث- لا جابة أ- ب الصحيحة

تهدف العلاقة بين خدمة الزبون باللوجستك با

- أ- الوقت- الإعتمادية- الاتصالات – الملائمة
- ب- قناعة المستهلك – جهود متكاملة – ربحية مشتركة
- ت- لاشئ مما ذكر

يشمل الوقت على العناصر التالية

- أ- وقت تنفيذ الطلب- معالجة الطلب
- ب- وقت تنفيذ الطلب- معالجة الطلب- تهيئة الطلب
- ت- وقت تنفيذ الطلب- معالجة الطلب- تهيئة الطلب- شحن الطلب

هو الوقت الذي ينجز فيه الطلب من بدايته إلى نهايته اعتماداً على وسيلة الاتصالات المستخدمة

- أ- وقت معالجة الطلب
- ب- وقت تنفيذ الطلب
- ت- وقت تهيئة الطلب
- ث- وقت شحن الطلب

هذه العملية التي تشمل شيك الزبون , و تحضير سندات الشحن

- أ- وقت معالجة الطلب
- ب- وقت تنفيذ الطلب
- ت- وقت تهيئة الطلب
- ث- وقت شحن الطلب

يشمل وقت التعبئة , و التغليف للشحن , و التغليف الحمائي , و المناولة المخزنية بأشكالها

- أ- وقت معالجة الطلب
- ب- وقت تنفيذ الطلب
- ت- وقت تهيئة الطلب
- ث- وقت شحن الطلب

الوقت الممتد من تهيئة البائع المواد للنقل حتى تفريغها لدى المشتري

- أ- وقت معالجة الطلب
- ب- وقت تنفيذ الطلب
- ت- وقت تهيئة الطلب
- ث- وقت شحن الطلب

إذا تم تثبيت فترة التوريد فان ذلك يؤدي الى

- أ- ينخفض مستوى المخزون إلى الحد الأدنى وترتفع التكاليف المخزنية
- ب- يرتفع مستوى المخزون إلى الحد الأعلى وترتفع التكاليف المخزنية
- ت- ينخفض مستوى المخزون إلى الحد الأدنى وتقل التكاليف المخزنية
- ث- لاشئ مما ذكر

العوامل التي يمكن أو تحدد شكل استراتيجية إدارة خدمة الزبون

- أ- ولاء الزبون
- ب- قناعة الزبون
- ت- إدراك الزبون للقيمة
- ث- جميع ما ذكر

الحاضرة الثالثة

القيمة و كلف التوريد

تعتبر من الوظائف الأساسية للتوريد و إدارة التوريد

- أ- المخازن , و مناولة المواد , و الشراء , و التغليف الحماي
- ب- خدمة الزبون , و النقل - و عمليات الطلب , و تدفق المعلومات
- ت- جميع ماذكر

تعتبر من الوظائف المساندة للتوريد و إدارة التوريد

- أ- المخازن , و مناولة المواد , و الشراء , و التغليف الحماي
- ب- خدمة الزبون , و النقل - و عمليات الطلب , و تدفق المعلومات
- ت- جميع ماذكر

امتدت وظائف التوريد للقيام بدور العلاقات العامة عن طريق

- أ- تقديم خدمات النقل للموظفين أو توزيع المنتجات
- ب- تلقي طلبات الزبائن و الموردين عبر الإنترنت
- ت- عمل تعاقدات (طويلة الأجل)
- ث- لاشئ مما ذكر
- ج- القدرة على تحسين عمليات التسليم في الوقت المحدد و تقليل المخزون ف إلى الحد الادنى

تلعب وسائل التوزيع المادي دوراً مهماً في تحديد التكاليف عن طريق

- أ- تقديم خدمات النقل للموظفين أو توزيع المنتجات
- ب- تلقي طلبات الزبائن و الموردين عبر الإنترنت
- ت- عمل تعاقدات (طويلة الأجل)
- ث- لاشئ مما ذكر
- ج- القدرة على تحسين عمليات التسليم في الوقت المحدد و تقليل المخزون ف إلى الحد الادنى

أنماط كلف التزويد

- أ- تكلفة الطلب والاتصال
- ب- تكاليف مناولة و نقل المخزون
- ت- تكاليف النقل
- ث- تكاليف المخازن
- ج- تكاليف معالجة الطلب و المعلومات
- ح- جميع ما ذكر

إن طبيعة اللوجستك تشبه الحجر الذم يُرمى في البركة

- أ- صح
- ب- خطأ

تسهم القرارات اللوجستك بتوليد كلف مناسبة أو ملائمة

- أ- صح
- ب- خطأ

التغير في إجمالي الكلف يسبب تغير في النظام

- أ- صح
- ب- خطأ

التسويق يهدف الى

- أ- تعظيم الأرباح
- ب- تخفيض الكلف
- ت- جميع ما ذكر

اللوجستك يهدف الى

- أ- تعظيم الأرباح
- ب- تخفيض الكلف
- ت- جميع ما ذكر

الدور الاستراتيجي للتوزيع

- أ- تحسين خدمة الزبائن
- ب- خفض كلف التوزيع
- ت- توليد المنافع المكانية و الزمانية
- ث- توازن الاسعار وثباتها
- ج- التأثير على قرارات قنوات التوزيع
- ح- السيطرة على كلف الشحن
- خ- جميع ما ذكر

مديري الشحن في الشركات الإنتاجية يجب ان يتمتعون

- أ- بالتأثير على قرارات قنوات التوزيع
- ب- تحسين خدمة الزبائن
- ت- بمهارة عالية في مسائل الشحن
- ث- جميع ما ذكر

السماسرة – الوكلاء – الوسطاء – تجار الجملة تعتبر من

- أ- قنوات التوزيع الغير مباشر
- ب- قنوات توزيع مباشر
- ت- لاتوجد اجابة صحيحة

قنوات التوزيع الغير مباشر يؤدي الى

- أ- تقليص المخزون المركزي لدى الشركة , و قد تتحمل الشركة كلف التخزين لدى هذه القنوات
- ب- تقليص المخزون المركزي لدى الشركة , بدون ان تتحمل الشركة كلف التخزين لدى هذه القنوات
- ت- لاتوجد اجابة صحيحة

سحب الفائض معروض من سوق أ – الى سوق ب يؤدي الى

أ- ارتفاع الاسعار في السوق أ

ب- استقرار وثبات الاسعار

ت- لا توجد اجابة صحيحة

اختبر نفسك المحاضرة الخامسة

ادارة التوريد

تُشتري من قبل الأفراد لتلبية احتياجات شخصية

- أ- المنتجات الإستهلاكية
- ب- المنتجات الصناعية
- ت- المنتجات الموجهه
- ث- لاتوجد اجابة

تُشتري من قبل المنظمات لأغراض إنتاج مواد أخرى بهدف تحقيق الربح او اهداف اخرى

- أ- المنتجات الإستهلاكية
- ب- المنتجات الصناعية
- ت- المنتجات الموجهه
- ث- لاتوجد اجابة

تُشتري من قبل المنظمات لغرض إعادة بيعها و تحقيق الربح

- أ- المنتجات الإستهلاكية
- ب- المنتجات الصناعية
- ت- المنتجات الموجهه
- ث- لاتوجد اجابة

أنواع المنتجات الصناعية

- أ- الوحدات الرأسمالية الاستثمارية
- ب- مواد الإنتاج
- ت- الاجابة أ- ب صحيحة
- ث- لاتوجد اجابة

من اقسامها مايلى - السلع الرأسمالية – الاصول الرأسمالية- النفقات الرأسمالية

أ- الوحدات الرأسمالية الاستثمارية

ب- مواد الإنتاج

ت- السلع

تنقسم الى 1- المواد الخام 2 - المواد نصف المصنعة و المواد تحت الصنع 3- الأجزاء و المكونات و
الوحدات المجمعة

أ- الوحدات الرأسمالية الاستثمارية

ب- مواد الإنتاج

ت- السلع

تلك المفردات التي تعود إلى مجموعة الأصول الثابتة و تشمل المعدات و الاجهزة الصناعية و المكتبية ،
بالإضافة إلى ادوات الإنتاج ، ومعدات النقل ، و الأثاث

أ- السلع الراسمالية

ب- الاصول الراسمالية

ت- النفقات الراسمالية

ث- الوحدات الراسمالية الاستثمارية

تأخذ نمط الأصول الثابتة ، و تستخدم في الإنتاج ، و من امثلتها المعدات المختلفة

أ- السلع الراسمالية

ب- الاصول الراسمالية

ت- النفقات الراسمالية

ث- الوحدات الراسمالية الاستثمارية

تستخدم في توليد العوائد ، مثل قدرات التوزيع و الخدمات التي تمتلكها المنظمة لعدة سنوات

أ- السلع الراسمالية

ب- الاصول الراسمالية

ت- النفقات الراسمالية

ث- الوحدات الراسمالية الاستثمارية

موجهة نحو شراء الأصول الإنتاجية الملموسة , و التي ينتج عنها الخدمة ما بعد البيع

- أ- السلع الرأسمالية
- ب- الاصول الرأسمالية
- ت- النفقات الرأسمالية
- ث- الوحدات الرأسمالية الاستثمارية

من مزاياها انها (1- باهضة الثمن 2- تستخدم في الإنتاج و ليست جزء من المنتج النهائي 3- تمويل بعيد الأمد 4- تخضع إلى معايير ضريبية خاصة 5- تقوم الحكومة عادة في المساعدة بتمويل و شراء مثل هذه المفردات 6- تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات و المخرجات و العمالة

- أ- السلع الرأسمالية
- ب- الاصول الرأسمالية
- ت- النفقات الرأسمالية
- ث- المعدات الرأسمالية

هي المواد الاولية التي تورّد مباشرة من الحقول والموجهة إلى عمليات الإنتاجية .

- أ- المواد نصف المصنعة و المواد تحت الصنع
- ب- الأجزاء والمكونات و الوحدات المجمعة
- ت- المواد الخام

هي المفردات المنتجة التي أجريت عليها بعض العمليات الإنتاجية

- أ- المواد نصف المصنعة و المواد تحت الصنع
- ب- الأجزاء والمكونات و الوحدات المجمعة
- ت- المواد الخام

هي المفردات التامة الصنع (المخرجات ,) و التي تستخدم كمدخلات لمصانع أخرى , و هي لا تفقد شكلها الاولي عند المعالجة مثل محركات المركبات , و العجلات

- أ- المواد نصف المصنعة و المواد تحت الصنع
- ب- الأجزاء والمكونات و الوحدات المجمعة
- ت- المواد الخام

إدارة الشراء تلعب دوراً كبيراً في زيادة الأرباح

- أ- بزيادة المبيعات
- ب- انخفاض تكلفة الشراء
- ت- بزيادة المبيعات المرتبطة بانخفاض تكلفة الشراء
- ث- لاتوجد اجابة صحيحة

(1- الحصول على السلع والخدمات بالكمية و الجودة المطلوبة والاسعار المناسبة 2- الحصول على أفضل خدمة ممكنة للتوريد من قبل المورد 3- تطوير وإدامة العلاقات مع الموردين , و البحث عن الموردين الذين يتمتعون بالقدرات المناسبة) ماذكر يعتبر من ؟

- أ- وظائف المشتريات
- ب- اهداف المشتريات
- ت- دورة المشتريات
- ث- لاتوجد اجابة صحيحة

(1- إعداد مواصفات المشتريات 2- اختيار المورد المناسب 3- صياغة عملية التفاوض و شروط الشراء 4- إصدار وإدارة أوامر الشراء

- أ- وظائف المشتريات
- ب- اهداف المشتريات
- ت- دورة المشتريات
- ث- لاتوجد اجابة صحيحة

استلام طلبات الشراء - اختيار الموردين- تحديد السعر المناسب -إصدار اوامر الشراء - المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد الاستلام - استلام المواد و قبولها- المصادقة على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة

- أ- وظائف المشتريات
- ب- اهداف المشتريات
- ت- دورة المشتريات
- ث- لاتوجد اجابة صحيحة

تحتوي على المعلومات التالية كحد أدنى (شخصية الجهة الطالبة للمواد- مواصفات المواد- الكمية و وحدة القياس- تاريخ التوريد المتوقع- أية معلومات ملحقة أخرى

- أ- استلام طلبات الشراء
- ب- اختيار الموردين
- ت- اصدار اوامر
- ث- تحديد السعر المناسب
- ج- استلام وقبول المواد

تعني الطلب المحرر الذي يحتوي على جميع المفردات المطلوبة , و الذي يتم إرساله إلى عدد من الموردين لغرض تأمين تلك المفردات

- أ- امر شراء
- ب- عرض مقدم
- ت- لاتوجد اجابة

من مسؤولية إدارة الشراء , التي ينبغي عليها اتخاذ الإجراءات الضرورية عند الشعور بتذبذب الأسعار و تغير موعد التوريد

- أ- استلام طلبات الشراء
- ب- اختيار الموردين
- ت- اصدار اوامر
- ث- تحديد السعر المناسب
- ج- استلام وقبول المواد
- ح- المتابعة والتوريد

يقوم بفحص المواد للتأكد من مواصفاتها و كمياتها المحددة بأمر الشراء

- أ- استلام طلبات الشراء
- ب- اختيار الموردين
- ت- اصدار اوامر
- ث- تحديد السعر المناسب
- ج- استلام وقبول المواد
- ح- المتابعة والتوريد

بعد استلام قائمة الشحن من المورد تظهر أمور تتطلب المصادقة و منها

- أ- امر الشراء
- ب- تقرير الاستلام
- ت- قائمة الشحن
- ث- كل الاجابة صحيحة

تعتبر المهمة الأولى ذات الاهمية الكبيرة لإدارة الشراء

- أ- استلام وقبول المواد
- ب- المصادقة على قوائم الشحن و تسديد الفاتورة
- ت- تحديد المواصفات
- ث- لا توجد اجابة

الأمور التي ينبغي دراستها بغية التحديد الدقيق للمواصفات

- أ- متطلبات الكمية
- ب- متطلبات السعر
- ت- المتطلبات الوظيفية
- ث- كل ماذكر

مراحل للوصول إلى مواصفات المستخدم هي

- أ- تخطيط الجودة و المنتج
- ب- تصميم الجودة و المنتج
- ت- الجودة و التصنيع
- ث- الجودة و الإستخدام
- ج- كل ماذكر

تقوم من قبل الإدارة العليا بالاستناد إلى متطلبات السوق

- أ- تخطيط الجودة و المنتج
- ب- تصميم الجودة و المنتج
- ت- الجودة و التصنيع
- ث- الجودة و الإستخدام

تقوم على ضوء الدراسات السوقية بُغية تحقيق النجاح

- أ- تخطيط الجودة و المنتج
- ب- تصميم الجودة و المنتج
- ت- الجودة و التصنيع

يعتمد المشتري على السمعة و المكانة التي يتمتع بهما المورد

- أ- التوصيف بواسطة العلامة التجارية
- ب- التوصيف بحسب المواصفات
- ت- لاشئ مما ذكر

تستخدم في الخصائص الفيزيائية أو الكيميائية ومواد و طرق التصنيع والاداء

- أ- التوصيف بواسطة العلامة التجارية
- ب- التوصيف بحسب المواصفات
- ت- لاشئ مما ذكر

يلجأ المشتري إلى طريقة التوصيف بالعلامة التجارية في الحالات التالية

- أ- كون المفردة تشمل على براءة اختراع , أو ان العملية تمتاز بالسرية
- ب- كون المورد يمتاز بخبرة لا يمتلكها المشتري
- ت- كون الكميات المشتراة صغيرة
- ث- امتلاك المورد افضلية إبداعية لقسم معين من الزبائن او المشتريين
- ج- جميع ما ذكر

مصادر المواصفة

- أ- مواصفات المشتري
- ب- المواصفات المعيارية
- ت- الرسومات الهندسية
- ث- التوصيف بالعينات
- ج- جميع ما ذكر

عادة ما تكوف غالية التكلفة و باهظة الثمن

- أ- مواصفات المشتري
- ب- المواصفات المعيارية
- ت- الرسومات الهندسية
- ث- التوصيف بالعينات

تمثل نتائج الدراسات و الجهود المكثفة التي تبذلها و الحكومات و مراكز الأبحاث والتطوير

- أ- مواصفات المشتري
- ب- المواصفات المعيارية
- ت- الرسومات الهندسية
- ث- التوصيف بالعينات

تأتي بهدف الوصول إلى الشكل الدقيق و المضبوط للأجزاء و الوحدات التجميعية

- أ- مواصفات المشتري
- ب- المواصفات المعيارية
- ت- الرسومات الهندسية
- ث- التوصيف بالعينات

من أنواع مصدر التوريد

- أ- المصدر القاعدة
- ب- المصدر المتعدد
- ت- المصدر المنفرد
- ث- جميع ما ذكر

هو مصدر واحد فقط والذي يمكن احتكارياً بسبب الاختراع أك الموقع

- أ- المصدر القاعدة
- ب- المصدر المتعدد
- ت- المصدر المنفرد

استخدام أكثر من مورد واحد لتوريد المفردة بحكم المنافسة بين مصادر التوريد

أ- المصدر القاعدة

ب- المصدر المتعدد

ت- المصدر المنفرد

اي عقد شراكة طويلة الأمد ما بين المشتري و المورد وهذا ما يدعوا اليه نظام الجودة الشاملة

أ- المصدر القاعدة

ب- المصدر المتعدد

ت- المصدر المنفرد

عوامل إختيار الموردين

أ- المقدرة الفنية- القدرات التصنيعية- المعولية أو الاعتمادية- خدمات ما بعد البيع- موقع المورد

ب- السرعة – موقع المورد

ت- الجودة – السعر

شركة صناعية تريد أن تقدم منتج جديد , و قد وفرت الإدارة البيانات التالية حول ذلك المنتج

التكاليف الثابتة السنوية 5000 ريال

التكاليف المتغيرة / وحدة 6.5 ريال

أوجد التكلفة الكلية , و متوسط (معدل) التكلفة لتصنيع الكمية البالغة (1000) وحدة

إذا كان سعر البيع هو (15) ريال للوحدة , فما هي نقطة التعادل لهذا المنتج

أوجد العائد (الربح) المنتظر من تصنيع (1000) كحدة

التكلفة الكلية تعني

أ- التكلفة الكلية / عدد الوحدات المنتجة

ب- التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة

ت- الإيرادات الكلية – التكاليف الكلية

ث- لا توجد اجابة

متوسط التكلفة تعني

أ- التكلفة الكلية / عدد الوحدات المنتجة

ب- التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة

ت- الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

نقطة التعادل تعني

أ- التكلفة الكلية / عدد الوحدات المنتجة

ب- التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة

ت- الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

ث- الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية

العائد (الربح)

أ- التكلفة الكلية / عدد الوحدات المنتجة

ب- التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة

ت- الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

ث- الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية

اختبر نفسك المحاضرة السادسة

ادارة التوريد

الأمور الهامة في إدارة المرتجعات:

- أ- تأسيس فريق متخصص في التبوب وتحليل نسب المرتجعات
- ب- التصرف بالمواد المرتجعة بوضوح
- ت- اتخاذ قرارات تنظيمية سريعة تجاه المرتجعات
- ث- تفعيل برامج النقل , وإدارة العلاقة مع الموردين
- ج- تطوير الإجراءات الخاصة بتحليل نسب المرتجعات
- ح- جميع ما ذكر

تتمثل الخطوة الأولى لعملية استراتيجية المرتجعات في

- أ- تأسيس فريق متخصص في التبوب وتحليل نسب المرتجعات
- ب- التصرف بالمواد المرتجعة بوضوح
- ت- اتخاذ قرارات تنظيمية سريعة تجاه المرتجعات
- ث- النظرة العامة للشكل البيئي للتدارة الحديثة

انشطة العمليات التشغيلية لادارة المرتجعات

- أ- ادارة أنشطة المرتجعات اول بأول
- ب- إجراء عملية المعاينة و الفحص و العلاج بالسرعة الممكنة حتى لا تهبط قيمة ذلك المنتج
- ت- استخدا بيانات تلك المرتجعات في تحسين عمليات المنتج
- ث- جميع ما ذكر

تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات

- أ- إدارة أنشطة المرتجعات اول بأول
- ب- إجراء عملية المعاينة و الفحص و العلاج بالسرعة الممكنة حتى لا تهبط قيمة ذلك المنتج
- ت- استخدام بيانات تلك المرتجعات في تحسين عمليات المنتج
- ث- جميع ماذكر

العملية الديناميكية للتوافق بين طرفين لكل منهما أهدافاً خاصة تسمى

- أ- التسعير
- ب- البيع
- ت- التفاوض
- ث- الصلح

المميزات الشائعة للتفاوض:

- أ- وجود طرفين او أكثر
- ب- وجود نزاع , او خلاف او تباين في الرغبات بين الأطراف
- ت- الاعتقاد بإمكانية الحصول على مكاسب أفضل تؤخذ طواعية من الطرف الآخر
- ث- تفضيل البحث عن اتفاقية بدلاً من التناحر العلني
- ج- استخدام مبدأ " خذ و هات "
- ح- التفاوض الناجح يستخدم إدارة اللاملموس في حل الملموس
- خ- جميع ماذكر

تعتمد المنظمات على المفاوضين التابعين لها للحصول على أفضل الأسعار التي تضمن لها الإنتاج المربح

- أ- صحيح
- ب- خطأ

تبرز عملية التفاوض بُغية تثبيت القيمة في عدّة حالات منها

- أ- حدوث تغير في تصميم السلعة
- ب- حدوث مشاكل حول عملية التغليف
- ت- تغير حالة السوق التي تتطلب تغير في الكميات و الأسعار
- ث- كل ما ذكر صحيح
- ج- لاشئ مما ذكر

الخطوات الرئيسة في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض

- أ- تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض
- ب- تحليل موقف المجهز التساومي
- ت- تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة
- ث- محاولة التعرف على احتياجات المجهز
- ج- جميع ما ذكر صحيح

(تابع)

الخطوات الرئيسة في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض

- أ- تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع عدم الموافقة عليها
- ب- توضيح موقف المشتري , و البيانات الداعمة
- ت- وضع خطة إستراتيجية للتفاوض بترتيب القضايا
- ث- تسوية سلوكيات المفاوضين والهدوء و رباطة الجأش
- ج- جميع ما ذكر صحيح

في التفاوض عادة تكون هناك نتائج ممكنة

- أ- رابح - خاسر فقط
- ب- رابح - رابح فقط
- ت- خاسر - خاسر فقط
- ث- رابح - رابح او خاسر - رابح او خاسر - خاسر

متطلبات أساسية ينبغي توفرها في الشخص لكي يكون مؤثر في التفاوض

- أ- الصدق - قوة الشخصية - الامانة
- ب- المعرفة - الفطنة والذكاء - المهارات الشخصية
- ت- المعرفة - الصدق - المهارات الشخصية - والذكاء

خواص يجب أن يتمتع بها المفاوض

- أ- القدرة على التفكير
- ب- القدرة على التحليل
- ت- القدرة على التغيير
- ث- لقيادة والاتزان العاطفي والصبر وروح الدعابة والفكاهة
- ج- جميع ما ذكر

مساحة الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء

- أ- طلبات شاملة
- ب- صيغة مؤشر السعر
- ت- تحليل الخصومات السعرية
- ث- تحليل العطاءات (الأسعار)
- ج- تخطيط المتطلبات المادية MRP
- ح- منحنى التعلم
- خ- جميع ما ذكر

يتطلب أن تكون قوائم أو بيانات المواد و ملفات المخزون مبرمجة آلياً بهدف سرعة التعامل مع الموردين ,
و الضغط عليهم لتقديم أفضل مستويات الخدمة وتقليل المخزون

أ- صيغة مؤشر السعر

ب- تحليل الخصومات السعرية وتحليل العطاءات (الأسعار)

ت- منحني التعلم

ث- تخطيط المتطلبات المادية MRP

استخدامه يُعطى مساحة أكبر في تخفيض السعر عند الإنتاج الأكبر و يعطى قوة أكبر في التفاوض مع
الموردين

أ- صيغة مؤشر السعر

ب- تحليل الخصومات السعرية وتحليل العطاءات (الأسعار)

ت- منحني التعلم

ث- تخطيط المتطلبات المادية MRP

مساحة الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء

أ- الكلف الإجمالية للمالك

ب- المدفوعات او إجراءات الخصم النقدي

ت- أنظمة مسارات أو مسالك المورد و أنظمة الاستلام

ث- إجراءات الطلبات الصغيرة و العاجلة

ج- أنظمة التعاقدات مساهمة او مشاركة بيانات المجهز

ح- طريقة تقييم أداء المشتري والمجهز

خ- جميع ما ذكر

المحاضرة السابعة

ادارة سلاسل التوريد في ظل العولمة

في ظل وجود العولمة وجدت نوع من الشركات و هي

- أ- شركات تصنع التغير وهي التي تجعل الأشياء تحدث
- ب- شركات تشاهد الأشياء تحدث
- ت- شركات التي تتدهش لما حدث
- ث- جميع ما ذكر صحيح

القوة الهائلة التي تحدد خارطة الاقتصاد العالمي اليوم هي

- أ- التقنية
- ب- العولمة
- ت- جميع ما ذكر
- ث- لاتوجد اجابة

امتاز العصر الحالي بالتوجه إلى القطاع الخاص بسبب

- أ- عجز القطاع العام في الأداء ان يواكب الثورة الرقمية
- ب- تبني سياسة التغير و استقطاب عقول قادرة على التغير و التفاعل
- ت- جميع ما ذكر صحيح

الإنجاهات الحديثة للربح في ظل العولمة الربح عن طريق

- أ- الجودة العالية -و السعر الاقل – والخدمة الافضل
- ب- نصيب أكبر من السوق - و تكييف المنتج مع إحتياجات العميل - و التطور المستمر للمنتج
- ت- الابتكار في المنتج- و الدخول إلى الأسواق ذات النمو العالي- استباق توقعات العميل
- ث- الاجابة أ- ب صحيحه
- ج- جميع ما ذكر

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

- أ- الجودة العالية -و السعر الأقل – والخدمة الافضل
- ب- قدرة أو طاقة السوق- التنوع الجغرافي - طاقة المنتج- دورة حياة المنتج
- ت- الابتكار في المنتج- و الدخول إلى الأسواق ذات النمو العالي- استباق توقعات العميل
- ث- مصدر المنتجات و الأشكال الجديدة- المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية- توفر المواد الأولية
- ج- الإجابة ب – ث الصحيحة

من اشكال او إستراتيجيات دخول الاسواق العالمية

- أ- التصدير - ترخيص حرية العمل
- ب- المشاريع المشتركة - التملك و الاستحواذ
- ت- لإستيراد – التجارة المتبادلة
- ث- الإجابة أ- ب صحيحه
- ج- جميع ماذكر صحيح

ادات التطورات الواسعة ك السريعة لأنشطة التسويق الى

- أ- ظهور المنظمات المتخصصة بالتوريد أغنت الشركات عن إتباع المدخل الإنتاجي و التوجه نحو المدخل المتكامل الذم يعتبر الزبائن محوره الرئيسي
- ب- أجبرت الشركات التقليدية أن تتماشى و الخطوات الذكية لسلاسل التوريد الحديثة بُغية تطوير إنتاجها وفق المفاهيم الحديثة
- ت- اتجهت بعض الشركات لمنح الزبائن خصماً إضافياً عن طريق اشتراك الزبائن ببطاقات
- ث- جميع ماذكر

العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الاستراتيجية العالمية للوجستك و سلاسل التوريد

- أ- السرعة في تقديم المنتج
- ب- التركيز على السوق
- ت- الاستجابة السريعة في التوزيع واستخدام أدنى الحلقات التوزيعية بُغية الوصول إلى الزبائن بأسرع وقت ممكن وبأقل التكلفة

ث- انتشار الخدمات كخدمات التعبئة والتوصيل

ج- جميع ما ذكر

من التحديات الغير مسيطر عليها التي تواجه سلسلة التوريد عالمياً

أ- خدمة الزبون - المخزون - التغليف - النقل - المستودعات - نشاطات اخرى

ب- القوي التنافسية - القوي الاقتصادية - القوي القانونية والسياسية

ت- العوامل الاجتماعية والثقافية - العوامل الجغرافية - قوى التكنولوجيا

ث- جميع ما ذكر صحيح

ج- الاجابة (ب- ت) صحيحة

من التحديات المسيطر عليها التي تواجه سلسلة التوريد عالمياً

أ- خدمة الزبون - المخزون - التغليف - النقل - المستودعات - نشاطات اخرى

ب- القوي التنافسية - القوي الاقتصادية - القوي القانونية والسياسية

ت- العوامل الاجتماعية والثقافية - العوامل الجغرافية - قوى التكنولوجيا

ث- جميع ما ذكر صحيح

ج- الاجابة (ب- ت) صحيحة

التحديات التي تواجه التسويق في القرن الحالي عند فيليب كوتلر

أ- خدمة الزبون - المخزون - التغليف - النقل - المستودعات - نشاطات اخرى

ب- القوي التنافسية - القوي الاقتصادية - القوي القانونية والسياسية

ت- العوامل الاجتماعية والثقافية - العوامل الجغرافية - قوى التكنولوجيا

ث- نمو التسويق غير الربحي- العولمة السريعة- الاتساع و التعاظم السريع لتكنولوجيا المعلومات-

التغيرات الاقتصادية العالمية- الدعوات الى الاخلاقيات والمسؤوليات الاجتماعية اصيحت أكثر

تستطيع المنظمة أو تقدّم إنتاجاً عالمياً إذا ملكت

أ- 1-ميزة الملكية المحدودة - 2-ميزة الموقع العالمي المحدد-3- الذاتية

ب- 1-التكنولوجيا-2- التسويق-3- التصنيع

ت- جميع ماذكر

هي منفعة تتحقق من خلال بيع المنتجات في الأسواق المفتوحة , او إعطاء الامتياز للآخرين

- أ- ميزة الملكية المحدودة
- ب- ميزة الموقع العالمي المحدد
- ت- الذاتية

مستويات تؤثر على أنظمة التوزيع العالمي و هي

- أ- الشركة- مستوي الشركة اوشبكة القيمة - المستوي الكلي العالمي
- ب- ميزة الموقع العالمي المحدد
- ت- الذاتية

التصميم القديم او التقليدي لتنظيم سلاسل التوريد عالمياً لتحقيق الأهداف التشغيلية

- أ- التكنولوجيا – التسويق - التصنيع- اللوجستك
- ب- الجودة العالية -و السعر الاقل – والخدمة الافضل
- ت- كل ماذكر

المحاضرة الثامنة

اللوجستك و مدّة التوريد

المقصود بزمان الدورة

- أ- هو مجموع الزمن المطلوب لإكمال العملية التجارية ونسبة صغيرة فقط بحدود (1% - 2 %)
ليس له أي علاقة مع العمل الحقيقي
- ب- هو مجموع الزمن المطلوب لإكمال العملية التجارية ونسبة صغيرة فقط بحدود (3% - 4 %)
ليس له أي علاقة مع العمل الحقيقي
- ت- هو مجموع الزمن المطلوب لإكمال العملية التجارية ونسبة صغيرة فقط بحدود (3% - 5 %)
ليس له أي علاقة مع العمل الحقيقي
- ث- لا توجد إجابة صحيحة

الأسباب التي تؤدي إلى إطالة زمن الدورة في سلبسل التوريد

- أ- الإنتظار بين المراحل -الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفة-التسلسل او التوازي في أداء العمليات
- ب- الفعاليات المتكررة في العملية-الشحن بالدفعات- السيطرة المحكمة- العجز في انسيابية حركة المواد
- ت- غموض الأهداف- التصميم السيء - استخدام التكنولوجيا المتقدمة- النقص في المعلومات المتاحة
- ث- التنسيق والتعاون المحدود ما بين أعضاء سلسلة التوريد- النقص في التدريب
- ج- جميع ما ذكر صحيح

حتى تمتلك المنظمات القدرة التنافسية في سلسلة التوريد

- أ- عليها البحث عن أماكن تقليل زمن دورة السلسلة استناداً إلى أسس داخلية و خارجية للمنظمة
ب- لا توجد اجابة

الطرق المستخدمة في تقليل الفجوة الزمنية من خلال تقليل أزمدة عمليات سلسلة التوريد

- أ- تأسيس الفريق المختص بتقليل زمن الدورة
ب- تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد و الأداء الحالي لزمن الدورة
ت- تحديد فرص تقليل زمن الدورة
ث- تطوير و تنفيذ المقترحات الهادفة إلى تقليل زمن الدورة
ج- قياس أداء عملية زمن الدورة و تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن دورة العملية
ح- جميع ما ذكر

عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد

- أ- مساندة الإدارة العليا
ب- الالتزام التام بأهداف تقليل زمن الدورة
ت- استخدام الفرق متعددة الوظائف
ث- تطبيقات إدارة الجودة الشاملة
ج- تدريب الأفراد العاملين على طريق تقليل زمن الدورة
ح- تأسيس الرقابة و تقديم التقارير المستمرة حول معايير قياس زمن الدورة
خ- تطبيق نظام المعلومات الفعال و التكنولوجيا الحديثة
د- التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد
ذ- جميع ما ذكر

معايير قياس أداء سلسلة التوريد

- أ- استخدام بطاقة الأداء المتوازن - معيار الطلب المثالي أو الكامل - معيار التكلفة الكلية
ب- رضى الزبون و الجودة- سرعة التوريد- الكلف- الموجودات
ت- دقة قوائم الشحن- سلامة الشحنات
ث- جميع ما ذكر

بدأ استخدامها عا 1996 كمدخل جديد في قياس الأداء تعكس كل معايير قياس الأداء المالية و العملياتية التي تستخدم في جميع المستويات بسلسلة التوريد

أ- بطاقة الأداء المتوازن

ب- معيار الطلب المثالي أو الكامل

ت- معيار التكلفة الكلية

البعد المالي 2 - بُعد الزبون - 3- بعد العمليات 4- بُعد التعليم و النمو

أ- مساحات الأداء الأساسية لبطاقة الأداء المتوازن

ب- مساحات الأداء الأساسية لمعيار الطلب المثالي أو الكامل

ت- مساحات الأداء الأساسية لمعيار التكلفة الكلية

معايير القياس عند استخدام بطاقة الأداء المتوازن في إدارة سلسلة التوريد

أ- رضى الزبون و الجودة- سرعة التوريد- الكلف- الموجودات

ب- توريدات الشحنات في الوقت المحدد من قبل الزبون- توريدات الشحنات بالكامل من دون تجزئتها

إلى أجزاء -دقة قوائم الشحن- سلامة الشحنات

ت- كلف التأخير في التوريد- كلف الطلبات المرتدة- كلف الضرر الذي قد يصيب البضاعة- كلف تغيير الكميات

يشير إلى مقدرة سلسلة التوريد على تحقيق % 100 من الطلب في التوقيت المحدد وخلق عملية تنفيذ الطلبات من الأخطاء

أ- بطاقة الأداء المتوازن

ب- معيار الطلب المثالي أو الكامل

ت- معيار التكلفة الكلية

يمكن وصف مفردات الطلب المثالي بالآتي

أ- رضى الزبون و الجودة- سرعة التوريد- الكلف- الموجودات

ب- توريدات الشحنات في الوقت المحدد من قبل الزبون- توريدات الشحنات بالكامل من دون تجزئتها

إلى أجزاء -دقة قوائم الشحن- سلامة الشحنات

ت- كلف التأخير في التوريد- كلف الطلبات المرتدة- كلف الضرر الذي قد يصيب البضاعة- كلف تغيير الكميات

معيار التكلفة الكلية

- أ- رضى الزبون و الجودة- سرعة التوريد- الكلف- الموجودات
- ب- توريدات الشحنات في الوقت المحدد من قبل الزبون- توريدات الشحنات بالكامل من دون تجزئتها إلى أجزاء -دقة قوائم الشحن- سلامة الشحنات
- ت- كلف التأخير في التوريد- كلف الطلبات المرتدة- كلف الضرر الذي قد يصيب البضاعة- كلف تغيير الكميات

تعني قيام المنظمة الواحدة بتقديم العديد من المنتجات و الخدمات كذلك شراء المواد و الأجزاء التكميلية المختلفة من مساحة واسعة من الموردين ومن ثم بيعها إلى الزبائن المتعددين

- أ- خارطة العمليات
- ب- سلاسل التوريد المتعددة
- ت- عملية الأعمال
- ث- لاتوجد اجابة

تعتبر الأداة الأساس في فهم سلاسل التوريد وهي سلسلة منطقية من الإجراءات ذات الصلة التي تحول المدخلات إلى نتائج أو مخرجات

- أ- خارطة العمليات
- ب- سلاسل التوريد المتعددة
- ت- عملية الأعمال
- ث- لاتوجد اجابة

سلسلة من الفعاليات المنطقية المتكررة المترابطة بعضها مع البعض الآخر , و التي تحقق الانتفاع من الموارد المتاحة بالمنظمة بهدف تحويل الشيء الملموس و غير الملموس إلى نتائج محددة قابلة للقياس

- أ- خارطة العمليات
- ب- سلاسل التوريد المتعددة
- ت- عملية الأعمال
- ث- لاتوجد اجابة

تطوير ما يسمى بخارطة العملية تهدف إلى تحقيق العديد من الأغراض و التي منها

- أ- الفهم الشائع لمحتوى العملية و فعاليتها
- ب- تحديد و توضيح مدى العملية
- ت- تحديد القاعدة التي تستخدم في قياس التحسينات المحققة و المتوقعة للمستقبل
- ث- جميع ما ذكر

تمتد خارطة العملية

- أ- من الزبون الى المورد
- ب- من السوق – الى المورد
- ت- من المورد – الى الزبون

المحاضرة التاسعة

ادارة سلسلة التوريد و الشراكة

أحد الأهداف المهمة الدافعة بالمنظمات إلى التعاقد الخارجي

- أ- تحقيق رضا الزبائن عن طريق رفع مستوى الخدمة
- ب- خفض كلف التشغيل لانعكاس ذلك إيجابياً على حجم الطلبية
- ت- التنبؤ الدقيق بالطلب المرغوب
- ث- كل ما ذكر صحيح

تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الاستقرار السعري عن طريق

- أ- مخازنها التي تستوعب الفائض من الانتاج حتى استقرار التوازن السوقي (العرض و الطلب)
- ب- توفير النقل
- ت- إيجاد مراكز توزيع قريبة من الأسواق
- ث- الاجابة الصحيحة (أ- ب)

يكمّن دور إدارة سلاسل التوريد في الإستجابة الفعالة للزبون

- أ- رفع مستوى الخدمة بالتعاقد الخارجي
- ب- إيجاد مراكز توزيع قريبة من الأسواق المستهلكة -خلق الاستقرار للأسعار
- ت- السرعة و الدقة المناسبة- دفع الإئتمان والبلاغات تتم من خلال الكمبيوتر باختلاف الأماكن و الأزمنة- شبكات الانترنت الاتصالات التي تخدم العمليات التسويقية
- ث- جميع ما ذكر صحيح

أنواع شبكات الإنترنت التي تخدم العمليات التسويقية

- أ- شبكات المناطق المحلية (LAN)
- ب- شبكات المناطق المركزية (MANS)
- ت- شبكات المناطق الواسعة (WANS)
- ث- جميع ما ذكر

شبكات تربط أجهزة حاسب شخصية و محطات عمل أو هواتف و بحدود او مساحات جغرافية محددة كأبنية أو مجموعات بمساحة لا تزيد عن ميل أو ميلين فقط

أ- شبكات المناطق المحلية (LAN)

ب- شبكات المناطق المركزية (MANs)

ت- شبكات المناطق الواسعة (WANs)

شبكات ذات سرعات عالية (كمبيوتر أو هاتف) صممت لربط اثنين أو أكثر بحدود إقليم جغرافي محدد

أ- شبكات المناطق المحلية (LAN)

ب- شبكات المناطق المركزية (MANs)

ت- شبكات المناطق الواسعة (WANs)

شبكات تمتد لمساحة جغرافية كبيرة لتشمل عموم البلد , و تربط المئات من أجهزة الكمبيوتر , و بانتشار واسع لشبكات الهاتف

أ- شبكات المناطق المحلية (LAN)

ب- شبكات المناطق المركزية (MANs)

ت- شبكات المناطق الواسعة (WANs)

يكمن الحل الأمثل للاستجابة الفعالة والسريعة للزبائن

أ- بتطبيق نظام الجدولة الزمنية (JIT)

ب- إحداث تغيير ثقافي لدى الموردين

ت- لا توجد اجابة

ث- الاجابة (أ- ب) صحيح

يهدف نظام الجدولة الفورية (JIT) إلى

أ- تخفيض التالف او الضائع او الفائض عن طريق طلب المواد عندما تحتاجها المنظمة

ب- زيادة المساحات المخصصة للتخزين

ت- زيادة مستويات المخزون

ث- لا توجد اجابة

كمحصلة لبروز الانترنت في السبعينات

- أ- إمكانية الشراء المباشر من موقع الشركة على Web عبر التجارة الإلكترونية
- ب- أصبحت الشركات لا تحتاج إلى مساحات شاسعة لتُقيم عليها معارضها بل صارت تقدّم منتجاتها و تتعامل مع زبائنها من خلال الشبكة العنكبوتية
- ت- تخفيض تكاليفها التشغيلية وأصبح بالإمكان معرفة أفضل البائعين و المنتجين و اختصار الزمن و المسافات
- ث- أصبحت الشركات ليست بحاجة إلى رأس مال ضخّم
- ج- زاد الضغط على الشركات لإعادة النظر في تلك العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون
- ح- جميع ما ذكر

العلاقات بين الموردين و الزبائن في الشركات

- أ- الاستفادة من منحنى التعلم و الخبرة و من اقتصاديات الحجم و التي تعتبر ميزات تنافسية يتقرب بها المورد من الزبون
- ب- إمكانية الاستفادة من الخبرات التكنولوجية المتراكمة لدى الطرفين وقد تُثمر العلاقة مع الموردين بتوقيع عقود تنفيذ سياسة الجدولة الفورية (JIT)
- ت- جميع ما ذكر

من الفوائد للتنبؤ الدقيق

- أ- خفض المخزون - خفض احتمالية المخزون - تلبية الطلبات في موعدها- زيادة الارباح اوالعوائد
- ب- خفض المخاطر - زيادة التوسع في الانتاج-
- ت- جميع ما ذكر صحيح

إن النجاحات التي اعتمدت عليها عملية التنبؤ تعتمد إلى حدٍ كبير على درجة الثقة الممنوحة لمصادر المعلومات المتبادلة و المتوفرة لدى أطراف القنوات التسويقية

- أ- صح
- ب- خطأ

بُعد مصادر الانتاج و تنوعها و تزامم المنتجات و اختلافها و ازدياد حدة المنافسة أدت جميعها إلى ضرورة إيجاد وسائل حديثة تخدم البائعين لبلوغ الشرائح المستهدفة من المشتريين أينما كانوا

أ- صح
ب- خطأ

برز الانترنت في السبعينات الذي سهّل ربط العالم لجعله قرية صغيرة

أ- صح
ب- خطأ

ظهرت التجارة الالكترونية , و قد وجدت بعض المنظمات لتنظيم تلك التجارة مثل منظمة

أ- GATT
ب- WTO
ت- جميع ماذكر

المحاضرة العاشرة

تقييم وقياس المخزون

الأساليب و المبادئ التي تستخدم في إعداد خطة المواد و التنسيق و السيطرة و المراجعة لتدفق أو حركة المواد خلال المنظمة

أ- إدارة المخزون

ب- إدارة المستودعات

ت- ادارة المشتريات

إدارة المخزون الشاملة تشمل على عدّة أمور أهمها

أ- -تدفق المخزون و أنواعه - أنماط الطلب و التوريد- وظائف المخزون

ب- -أهداف إدارة المخزون-الكلف ذات الصلة بالمخزون

ت- كل ما ذكر صحيح

المخزون هو عبارة عن مخزون السلع و الأصول الذي يتم إدامته لأغراض مختلفة منها إعادة البيع والاستخدام في العمليات التجارية وقطع الغيار

أ- صح

ب- خطأ

يتوجب على إدارة المخزون تأسيس قواعد للقرارات التي تتخذها حول المفردات المخزونة

أ- تحديد المفردات المخزون الأكثر أهمية- تحديد كيفية السيطرة على المفردات المخزونة

ب- - تحديد كمية الشراء في الدورة الواحدة

ت- تحديد توقيت طلب أمر الشراء

ث- كل ما ذكر صحيح

تصب اهداف ووظائف المخزون الموائمة بين التوريد و

- أ- المنتجات الجاهزة
- ب- الطلب
- ت- المخرجات من العملية
- ث- توريد المواد من الموردين

تصب اهداف ووظائف المخزون الموائمة بين طلبات المستهلكين و

- أ- المنتجات الجاهزة
- ب- الطلب
- ت- المخرجات من العملية
- ث- توريد المواد من الموردين

تصب اهداف ووظائف المخزون الموائمة بين متطلبات العمليات و

- أ- المنتجات الجاهزة
- ب- الطلب
- ت- المخرجات من العملية
- ث- توريد المواد من الموردين

تصب اهداف ووظائف المخزون الموائمة بين الأجزاء و المواد اللازمة لبدء عمليات الإنتاج و

- أ- المنتجات الجاهزة
- ب- الطلب
- ت- المخرجات من العملية
- ث- توريد المواد من الموردين

أنواع المخزون

- أ- المواد التموينية- المواد الأولية و الخامات- السلع الجاهزة
- ب- مخزون الأمان- المخزون بالدفعات الكبيرة- المخزون المنقول- المخزون الواسع
- ت- مواد خام – مواد مصنعة
- ث- كل ما ذكر صحيح

اقسام المخزون

- أ- المواد التموينية- المواد الأولية و الخامات- السلع الجاهزة
- ب- مخزون الأمان- المخزون بالدفعات الكبيرة- المخزون المنقول- المخزون الواسع
- ت- مواد خام – مواد مصنعة
- ث- كل ما ذكر صحيح

التي تستهلك من خلال وظائف المنظمة مثل , القرطاسية و مصابيح الإنارة

- أ- المواد التموينية
- ب- - المواد الأولية و الخامات
- ت- - السلع الجاهزة
- ث- قطع الغيار

يتم استخدامها كمدخلات للعملية الانتاجية , و التي يتم تحويلها إلى منتجات مثل الاخشاب

- أ- المواد التموينية
- ب- المواد الأولية و الخامات
- ت- - السلع الجاهزة
- ث- قطع الغيار

هي المواد التي تستخدم لأعمال الصيانة المختلفة

- أ- المواد التموينية
- ب- - المواد الأولية و الخامات
- ت- - السلع الجاهزة
- ث- قطع الغيار

هي المنتجات النهائية الجاهزة للبيع و التوزيع و الخزن و الاستخدام

- أ- المواد التموينية
- ب- - المواد الأولية و الخامات
- ت- السلع الجاهزة
- ث- قطع الغيار

يهدف إلى تغطية التذبذبات و الانحرافات المتوقعة في التوريد و الطلب , واختلالات عملية التصنيع

- أ- مخزون الأمان
- ب- المخزون بالدفعات الكبيرة
- ت- المخزون المنقول
- ث- المخزون الواسع

خاصة لبعض المنتجات في سوق التجارة الدولية مثل الحبوب و المواد الطبيعية كالحديد والمعادن الثمينة التي تتذبذب أسعارها في ضوء العرض و الطلب العالميين

- أ- مخزون الأمان
- ب- المخزون بالدفعات الكبيرة
- ت- المخزون المنقول
- ث- المخزون الواسع

شراء المفردات بكميات اكبر من الحاجة الآنية لها مما ينشأ عن ذلك تراكم المخزون , و ذلك بغرض الاستفادة من خصم الكمية , و تقليل كلف الشحن و النقل , و الاعمال الورقية

- أ- مخزون الأمان
- ب- المخزون بالدفعات الكبيرة
- ت- المخزون المنقول
- ث- المخزون الواسع

(تحقيق الخدمة العالية للزبون - اختيار الكمية الاقتصادية للمخزون - تقليل تكلفة الاحتفاظ بالمخزون- الاستثمار الأمثل لرأس المال- تجنب حالات التقادم- تحقيق التكلفة الأقل للعمليات)

- ث- إهداف إدارة المخزون
- ج- أهداف إدارة المستودعات
- ح- اهداف ادارة المشتريات

(تقليل الكلف- تعظيم خدمة المستهلك)

أ- اهداف إدارة المخزون

ب- أهداف إدارة المستودعات

ت- اهداف ادارة المشتريات

تقليل الكلف و تعظيم خدمة المستهلك حيث أن تحقيق هذا الهدف يكوف من خلال الآتي

أ- تحقيق خدمة المستهلك بالسرعة المطلوبة

ب- المحافظة على مسار الترميز للمفردات مما يسهل عملية الوصول إليها

ت- تقليل الجهد العضلي و المادي و الكلف ذات الصلة بنقل السلع و المواد إلى داخل و خارج المستودعات

ث- تأمين قنوات الاتصال مع المستهلكين

ج- جميع ما ذكر