نقاط مهمة ذكرت في أسئلة اختبارات التوريد 1434 (من خلال مقارنتي)

الدور الاستراتيجي للتوزيع:

١. تحسين خدمة الزبائن
٢. **خفض كلف التوزيع** — ذكرت في الاختبارات
٣. توليد المنافع المكانية و الزمانية
٤. توازن الأسعار و ثباتها
٥. **التأثير على قرارات القنوات التوزيعية** — ذكرت في الاختبارات
٦. السيطرة على كلف الشحن

أنماط كلف التزويد:

١. **تكلفة الطلب والاتصال** — ذكرت في الاختبارات
٧. تكاليف مناولة و نقل المخزون
٢. **تكاليف النقل** — ذكرت في الاختبارات
٣. **تكاليف المخازن**
٤. **تكاليف معالجة الطلب** والمعلومات — ذكرت في الاختبارات

التزويد / اللوجستك:

أنواع النقل:

١. النقل المنتظم : يحقق الجدوى الاقتصادية في ظل وجود حركة نقل كافية ذكرت في الاختبارات

٢. . النقل شبه المنتظم : مزيج من النقل المنتظم ك غير المنتظم

٣. . النقل غير المنتظم : :كميات مختلف وظروف استثنائية

الميزة التنافسية:

قواعد النجاح في الأسواق / المثلث التنافسي: 3Cs :

١. التركيز على قيادة الكلفة في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي ذكرت في الاختبارات

٢. الميزة الإنتاجية : تقود إلى حصة أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة

٣. ميزة القيمة : القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة، ازديادها يشكل تحدي لإدارة اللوجستك ذكرت في الاختبارات

الدور الاستراتيجي للتوزيع:

١. تحسين خدمة الزبائن
٢. خفض كلف التوزيع
٣. توليد المنافع المكانية ك الزمانية
٤. **توازن الأسعار و ثباتها :** (استقرار نسبي في الأسعار) ذكرت في الاختبارات
   - الإمداد المنتظم والمستمر
   - توازن الطلب
   - أسعار مستقرة نسبيا

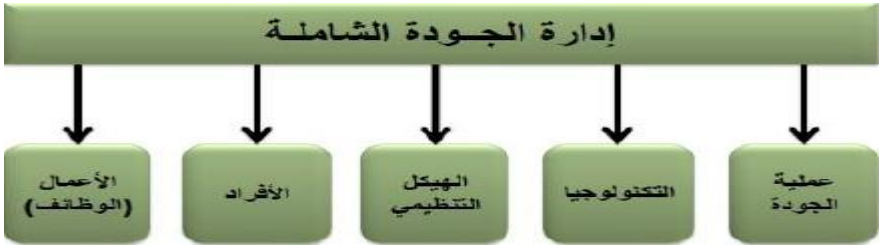
٥. التأثير على قرارات القنوات التوزيعية : استخدام التسويق المباشر- تقليص المخزون المركزي لدى الشركة ذكرت في الاختبارات
٦. السيطرة على كلف الشحن : أفضل شركات الشحن - ترتبط بعلاقات تجارية و مصالح تبادلية مع المنتجين - مديري الشحن في الشركات الإنتاجية يجب أن يتمتعون بمهارة عالية

مبادئ تكلفة اللوجستك : الركيزة الأساسية الأولى هي تدفق المواد ذكرت في الاختبارات

إدارة الجودة:

تعتمد فلسفة النظام إدارة الجودة الشاملة على المبادئ الأساسية التالية: ذكرت في الاختبارات

١. **التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات.**
٢. **المساهمة الجماعية وفرق العمل** (الجهود)
٣. **التحسينات المستمرة تجاه نوعية العمليات و المنتجات**



أدارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع أمراض أو مشاكل الإنتاجية ذكرت في الاختبارات

تلعب الثقافة دورا بارزاً في تطبيق نظام إدارة الجودة الشاملة

تعتبر الجودة ركناً أساسياً في إدارة اللوجستك و سلاسل التوريد

يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهوداً كبيرة و طويلة المدى

تقو إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للانحرافات

إجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة:

١. التنظيم
٢. الالتزام الإداري
٣. تغيير الثقافة

العوامل المؤدية إلى تحسين الجودة:

١. التركيز على دراسات ك أبحاث السوق
٢. رفع كفاءة هندسة العمليات ك تصميم المنتج
٣. كفاءة الشراء وعمليات اختيار الموردين
٤. تفعيل دور إدارة الموارد البشرية
٥. تأمين التدفق المنتظم للعمليات ك الموارد
٦. تفعيل عمليات الفحص و التفتيش للمنتجات و الخدمات
٧. تقديم الخدمة للمستهلك بجودة عالية

ذكرت في الاختبارات

مطابقة التوريد مع الطلب:

تصنيف المخزون وفقا لعدة معايير:

ذكرت في الاختبارات

١. التصنيف من حيث الأهمية:

- المفردات الحيوية : يؤدي فقدانها إلى توقف عمل الآلة بالكامل
- المفردات الاحتياطية : لا يؤدي نفاذها إلى توقف نظام التشغيل

ذكرت في الاختبارات

- المفردات المساعدة : مثل المواد الاحتياطية و قطع الغيار

٢. التصنيف من حيث معدلات الطلب : طلب عالي - طلب منخفض

٣. التصنيف من حيث قيمة المخزون : A باهظة الثمن 60 - 70 % - B متوسطة الثمن 20 - 30 % - C رخيصة الثمن 10 - 20 %

أهداف المشتريات:

١. الحصول على السلع كالخدمات بالكمية و الجودة المطلوبة
٢. الحصول على السلع و الخدمات بالأسعار المناسبة
٣. الحصول على أفضل خدمة ممكنه للتوريد من قبل المورد

ذكرت في الاختبارات

٤. تطوير و إدامة العلاقات مع الموردين

دورة المشتريات:

١. استلام طلبات الشراء
٢. **اختيار الموردين** — ذكرت في الاختبارات
٣. **تحديد السعر المناسب**
٤. إطلاق أو إصدار أمر الشراء
٥. المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد الاستلام
٦. استلام المواد ك قبولها
٧. المصادقة على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة

طرق توصيف المواصفة الوظيفية:

١) التوصيف بواسطة العلامة التجارية — ذكرت في الاختبارات

يلجأ المشتري إلى هذه الطريقة

- كون المفردة تشمل على براءة اختراع
- **كون المورد يمتاز بخبرة لا يمتلكها المشتري**
- كون الكميات المشتراة صغيرة
- امتلاك المورد أفضلية إبداعية لقسم معين من الزبائن او المشترين

٢) التوصيف بحسب المواصفات : الخصائص الفيزيائية و الكيميائية
٣) الرسومات الهندسية
٤) الطرق الأخرى : مثل التوصيف بالعينات

تحديد الأسعار :

العائد (الربح) = الإيرادات الكلية - التكاليف الكلية

= سعر البيع × عدد الوحدات المباعة أو المنتجة - التكلفة الثابتة المتغيرة × عدد الوحدات المباعة و المنتجة

إذا كان سعر البيع لأحد المنتجات 37 S ، والتكلفة المتغيرة للوحدة 14.5 S والتكلفة الثابتة السنوية 11200 S، فان العائد المنتظر من تصنيع 970 وحدة هو 10625 $

$$= 970 * 37 - (970 * 14.5 + 11200)$$
$$= 35890 - 25265$$
$$= \$\ 10625$$

مساحات الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء:

١) طلبات شاملة
٢) صيغة مؤشر السعر
٣) تحليلات الخصومات السعرية
٤) تحليل العطاءات (الأسعار)
٥) تخطيط المتطلبات المادية : نظام MRP (قوائم أو بيانات المواد و ملفات المخزون مبرمجة ألياً) ذكرت في الاختبارات
٦) منحنى التعلم
٧) الكلف الإجمالية للمالك
٨) المدفوعات أو إجراءات الخصم النقدي
٩) أنظمة مسارات أك مسالك المورد
١٠) أنظمة الاستلام.
١١) إجراءات الطلبات الصغيرة ك العاجلة
١٢) أنظمة التعاقدات
١٣) مساهمة او مشاركة بيانات المجهز (المورد.)
١٤) طريقة تقييم أداء المشتري
١٥) طريقة تقييم أداء المجهز

الخطوات الرئيسة في تنمية أك تطوير إستراتيجية التفاوض :

١. تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض — ذكرت في الاختبارات
٢. تحليل موقف المجهز التساومي
٣. تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة
٤. محاولة التعرف على احتياجات المجهز (مكاسبه)
٥. تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع عدم الموافقة عليها
٦. توضيح موقف المشتري و البيانات الداعمة
٧. وضع خطة إستراتيجية للتفاوض (ترتيب القضايا)
٨. تسوية سلوكيات المفاوضين
٩. الهدوء ك رباطة الجأش

العملية الإستراتيجية لإدارة المرتجعات:

- تتمثل الخطوة الأولى لإدارة المرتجعات بالنظرة العامة للشكل البيئي للإدارة الحديثة — ذكرت في الاختبارات
- لابد من إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة حتى لاتهبط قيمة المنتج
- تستجب الإدارة الكفؤة للمرتجعات إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة
- تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج

العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الإستراتيجية العالمية للو جستك و سلاسل التوريد:

١. السرعة في تقديم المنتج
٢. التركيز على السوق
٣. الاستجابة السريعة في التوزيع
٤. خدمات منتشرة — ذكرت في الاختبارات
٥. قنوات إبداعية : حلقات توزيعية قصيرة

العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها و التي تشكل تحديات للمنظمة:

١. الأنظمة القانونية و السياسية للأسواق الأجنبية
٢. الأنظمة الاقتصادية
٣. درجة المنافسة في السوق (العوامل التنافسية) — ذكرت في الاختبارات
٤. مستوى تكنولوجيا التوزيع المتوفرة أو التي يمكن توفيرها (القوى التكنولوجية)
٥. التركيب الجغرافي للأسواق الأجنبية
٦. المعايير و القواعد الثقافية و الاجتماعية للأسواق المستهدفة الأخرى

ثلاثة مستويات تؤثر على أنظمة التوزيع العالمي:

١. الشركة

٢. مستوى الشركة / شبكة القيمة : التركيز على العامل

٣. المستوى الكلي العالمي : البيئة الكلية الخارجية PEST

(العوامل القانونية و السياسية الاقتصادية و الثقافية و الاجتماعية و التكنولوجية)

ذكرت في الاختبارات

الأسباب التي تؤدي إلى إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد:

١. الانتظار
٢. الفعاليات التي لا تضيف قيمة وظيفية
٣. التسلسل أو التوازي في أداء العمليات
٤. الفعاليات المتكررة في العملية
٥. الشحن بالدفعات
٦. السيطرة المحكمة
٧. العجز في انسيابية حركة المواد
٨. غموض الأهداف
٩. التصميم السيء للأساليب و النماذج المستخدمة
١٠. استخدام التكنولوجيا المتقادمة
١١. النقص في المعلومات المتاحة
١٢. التنسيق المحدود ما بين أعضاء سلسلة التوريد
١٣. التعاون المحدود لدى الأعضاء في السلسلة
١٤. النقص في التدريب

ذكرت في الاختبارات

عوامل النجاح الحرج لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد:

١. مساندة الإدارة العليا — ذكرت في الاختبارات
٢. الالتزام التام بأه داف تقليل زمن الدورة
٣. استخدام الفرق متعددة الوظائف
٤. تطبيقات إدارة الجودة الشاملة
٥. تدريب الأفراد العاملين على طرق تقليل زمن الدورة
٦. تأسيس الرقابة و تقديم التقارير المستمرة حول معايير قياس زمن الدورة
٧. تطبيق نظام المعلومات الفعال و التكنولوجيا الحديثة
٨. التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد

معايير قياس أداء سلسلة التوريد:

١. استخدام بطاقة الأداء المتوازن : بدأ استخدامها عام 1996 في قياس الأداء

مساحات الأداء الأساسية لبطاقة الأداء المتوازن: — ذكرت في الاختبارات

(البعد المالي – الزبون – العمليات – التعليم والنمو)

٢. معيار الطلب المثالي أو الكامل : قدرة سلسلة التوريد على تحقيق 100 % من الطلب في التوقيت المحدد

٣. معيار التكلفة الكلية : فالطلبات غير الكاملة تعني بروز كلف إضافية ذات صلة بعملية توريد الشحنات (التأخير – الطلبات – الضرر - تغيير الكميات)

الاستجابة الفعالة للزبون :

١. الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي تلبية الطلبات بالسرعة والدقة
٢. إسناد عملية التوزيع إلى شركات خارجية
٣. أحد الأهداف المهمة الدافعة بالمنظمات إلى التعاقد الخارجي-تحقيق رضا الزبائن
٤. تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الاستقرار السعري عن طريق مخازنها
٥. الحل الأمثل للاستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT)
٦. تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد

أنواع شبكات الإنترنت التي تخدم العمليات التسويقية:

١. شبكة المناطق المحلية (LANs) (لا تزيد عن ميلين)
٢. شبكة المناطق المركزية (MANs) إقليمي – سرعات عالية
٣. شبكة المناطق الواسعة (WANs) (مساحة كبيرة – أجهزة كثيرة)

سمات التجارة الالكترونية:

١. تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات
٢. الشراء المباشر من الموقع
٣. عدم حاجة الشركات لرأس مال ضخم
٤. معرفة أفضل بالبائعين والمنتجين

أنماط / أقسام المخزون:

١. **مخزون الأمان** : تغطية التذبذبات و الانحرافات غير المتوقعة في التوريد والطلب

٢. المخزون بالدفعات الكبيرة

٣. المخزون المنقول

٤. المخزون الواسع

طرق تقييم المخزون:

طرق تدفق الكلف :

١. قاعدة ما يدخل أولا يخرج أولا

٢. قاعدة ما يدخل أخيراً يخرج أولا

٣. طريقة متوسط (معدل) التكلفة

٤. طريقة التكلفة المحددة

تؤدي قيود التخزين غير الدقيقة إلى:

١. فقدان المبيعات
٢. حدوث حالات العجز بالمخزون بما يؤدي إلى تشويش الجدولة
٣. حدوث المخزون الخطأ
٤. انخفاض في مؤشرات الإنتاجية
٥. الأداء الضعيف ك غير الكفء في توريد المواد المطلوبة من المستهلكين
٦. المتابعة الزائدة بسبب ردود فعل الزبائن

أبرز أهداف إدارة المخزون:

١. تحقيق الخدمة العالية للزبون
٢. اختيار الكمية الاقتصادية للمخزون
٣. تقليل تكلفة الاحتفاظ بالمخزون
٤. الاستثمار الأمثل لرأس المال
٥. تجنب حالات التقادم
٦. تحقيق التكلفة الأقل للعمليات

حالات نفاذ المخزون ومخزون الأمان

إذا علمت بان معدل الطلب على المواد يعادل 470 وحدة يوميا، وان مخزون الأمان يساوي 1150 وحدة ، في ظل كون المدة الزمنية اللازمة لوصول المواد من الموردين هي تسعة أيام، فان نقطة أعادة الطلب: 5380 وحدة

نقطة إعادة الطلب = مخزون الأمان + (حجم الطلب × وحدة الزمن × مدة التوريد)

نقطة إعادة الطلب = مخزون الأمان + (حجم الطلب في وحدة الزمن* مدة التوريد)
= ١١٥٠ + (٤٧٠ * ٩)
= ٥٣٨٠ وحدة.

حالات كلف نفاذ المخزون:

١. ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد (كمية المخزون إلى الصفر)
٢. الطلب متغير مع ثبات فترة التوريد
٣. حالة الطلب المرتد : تكلفة نفاذ المخزون
٤. الطلب المرتد مع تكلفة نفاذ المخزون في حالة انقطاع المخزون
٥. فقدان المبيعات مع تكلفة نفاذ مخزون المفردة الواحدة
٦. فقدان المبيعات مع تكلفة نفاذ المخزون في حالة الانقطاع
٧. الطلب الثابت مع مدة التوريد المتغيرة
٨. الطلب المتغير و مدة التوريد المتغيرة

نظام نقطة إعادة الطلب:

يجب إطلاق أمر الشراء عندما يكون المخزون المتاح بكمية كافية

تتصف أنظمة التوزيع اللامركزية لمواقع المخزون بتقليل كلف الاتصال والتنسيق

يعتبر الشراء المبكر من الطرق المستخدمة للوقاية من حالات عدم اليقين في مدة التوريد

الفروض التي تقو عليها نقطة إعادة الطلب

١. **ثبات كمية الشراء**
٢. **احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد**
٣. **أن الفاصل الزمني ما بين حالات إعادة الطلب ثابت**

أهداف إدارة توزيع المخزون:

١. **تحقيق المستوى اللازم لخدمة الزبون**
٢. **تقليل كلف النقل**
٣. **تقليل كلف المناولة**
٤. **التعاون مع الموردين**

أهم فوائد نظام الجدولة الفورية: (JIT)

Just - in - Time

١. تقليل المخزون
٢. تحسين الجودة
٣. تقليل الكلف
٤. تقليص المساحات المخصصة للتخزين
٥. تقليص المهل الزمنية للتصنيع
٦. زيادة الإنتاجية و المرونة

الاختلافات ما بين عمليات الشراء التقليدية وبين نظام الجدولة الفورية للمشتريات:

الرقم	الشراء التقليدي	الشراء بنظام الجدولة الفورية
١-	حجم دفعات كبير بفترات زمنية طويلة.	حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات.
٢-	يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبياً.	وصول الشحنات بناءاً على مواعيد جدولة العمليات.
٣-	التعامل مع العديد من الموردين.	التعامل مع عدد قليل من الموردين، وقد يكون مع مورد واحد.
٤-	عقود شراء قصيرة الأجل.	عقود شراء طويلة الأجل.
٥-	حجم المخزون كبير نسبياً.	حجم المخزون صغير.

معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية: : (JIT)

١. العديد من المنظمات لا تتصف بالمرونة العالية
٢. العقلية الرافضة للتغيير
٣. العائق المالي
٤. وجود تناقض بين أهداف كلا الطرفين
٥. النظام يتطلب استثماراً عالياً و خبرة متراكمة

إدارة النقل :

١) يضيف قيمة مضافة للمنتج
٢) يتطلب النقل الجوي تكلفة أقل في التغليف الحمائي
٣) يشكل الجزء الأكبر ضمن كلف عناصر اللوجستك
٤) يشكل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل

العوامل المؤثرة على كلف النقل و التسعير :

العوامل التي تعود إلى السوق:

١) درجة المنافسة
٢) موقع الأسواق
٣) طبيعة و مدى القوانين الحكومية
٤) توازن أو عد توازن أجور النقل
٥) موسمية نقل المنتج
٦) ما إذا كاف المنتج نقل محلي أو عالمي

العوامل التي تعود إلى المنتج:

١) التخزين
٢) الكثافة
٣) سهولة أو صعوبة المناولة

مزايا النقل الجوي:

١) أسرع وسيلة نقل ك أكثرها سلامة
٢) انخفاض العناية الفائقة في المناولة
٣) أقل تكلفة في التغليف الحمائي

نطاق أو مدى إدارة العمليات اللوجستية :

أولا : الأنشطة الأساسية:

١. معايير خدمة المستهلك
٢. النقل
٣. إدارة المخزون
٤. تدفق البيانات

ثانيا : الأنشطة المساعدة:

٥. المستودعات
٦. مناولة المواد
٧. الشراء
٨. تصميم التغليف الوقائي
٩. التعاون مع الإنتاج / العمليات
١٠. إدامة ك تحديث المعلومات

الترميز السلعي (BC) Bar Coding

١. يقلل الترميز السلعي من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات
٢. سَهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية وتعويض الأرفف
٣. يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع
٤. يبلغ الترميز السلعي الكترونيا عن الأصناف التى أوشكت على النفاذ

أنواع خدمة الزبون:

١. الشروط المالية ك شروط الائتمان
٢. ضمان التسليم ضمن فترة زمنية معينة
٣. تجانس ممثلي المبيعات
٤. تركيب المنتج
٥. الصيانة المقنعة ك المواد الاحتياطية للإصلاح

اللوجستك وخدمة الزبون:

تقوم قاعدة " خدمة الزبون كفلسفة " على بناء قناعة الزبون بأعلى المستويات

تشير " الملائمة " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسية إلى إدراك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها

يعتبر ولاء الزبون احد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل إستراتيجية إدارة خدمة الزبون

تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك

تهدف العلاقة بين اللوجستك و التسويق للوصول إلى :

١. **قناعة المستهلك**
٢. **جهود متكاملة**
٣. **ربحية مشتركة**

كل ما علم وتحته خط ذكر في لاختار

فهد الحجاز