السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

الملف المرفق لما أفادنا الشهم الكريم " شهم وكريم " بدون تنسيق لضيق الوقت

تحيتي

المحاضرة الاولى

سأضع الاسئلة المتوقعة في الاختبار

-1من الانشطة المساندة لإدارة العمليات اللوجستية

-1تدفق المعلومات

-2إدارة المخزون

-3النقل

-4مناولة المواد

لإن الثلاث الاولى من الانشطة الرئيسيه وليست المساندة

يعني أحفظ التالي

-1تدفق المعلومات

-2إدارة المخزون

-3النقل

-4معايير خدمة المستهلك

وماسواهما فهو من الانشطة المساندة

سؤال

واحد من التالي ليست من الانشطة الاساسية لإدارة اللو جستك وهي

-1تدفق المعلومات

-2إدارة المخزون

-3النقل

-4المستودعات

واضح

واحد من التالي ليست من النقاط التي تبرز أهمية ادارة المواد ضمن سلسلة التوريد

1-العامل الرئيس في تنظيم وسائل الانتاج . صح

2-رفع كفاءة العملية التصنيعية . صح

3-تخفيض كلف الانتاج . صح

4-البعد عن مرونة التسعير بالعكس هي مرنه

نوع النقل الذي يحقق الجدوى الاقتصادية والذي يستخدم عند وجود حركة نقل كافية ؟

طالما ذكر بالسؤال جدوى اقتصادية فهو نقل منظم

أنواع النقل :

1-النقل المنتظم : يستخدم عندما يوجد لدينا حركة نقل كافية سواء في حالة الاستخدام أو الاستغلال ، وبالتالي تتحقق الجدوى الاقتصادية للنقل.

- من أشكاله): الأحزمة الناقلة ، النقل الدائري بين الأقسام ، الخطوط المنتظمة بمراعاة أوقات التوقف(
- قد تتضاعف الكلفة بسبب استخدام وسيلة النقل بإتجاه واحد (الاستغلال الناقص(

2-النقل شبه المنتظم : مزيج من النقل المنتظم وغير المنتظم.

3-النقل غير المنتظم : كميات مختلفة ، وظروف استثنائية.

يمكن تطبيق أحد أو مجموعة من هذه الأنظمة في المصنع الواحد

من الادارة المكونة لإدارة سلسلة التوريد كما حددها المختصون في هذا المجال ؟

1-إدارة الطلب

2-ادارة علاقات الزبون

3-ادارة المرتجعات

4-جميع ماذكر

صحيح لان عددها (8) ادارات وهي

1-إدارة علاقات الزبون.

2-إدارة خدمة الزبون.

3-إدارة الطلب.

4-إنجاز أو تنفيذ الطلب.

5-إدارة مسار تدفق التصنيع.

6-إدامة التوريد.

7-تطوير المنتج والمتاجرة.

8إدارة عملية المرتجعات

الأنشطة الأساسية

الأنشطة المساعدة

1-معايير خدمة المستهلك بالتعاون مع التسويق

2-النقل.

3-إدارة المخزون

4-تدفق البيانات (أو المعلومات) وعملية الامر أو الطلب

1-المستودعات.

2-مناولة المواد.

3-الشراء.

4-تصميم التغليف الوقائي.

5-التعاون مع الإنتاج / العمليات.

6-إدامة وتحديث المعلومات

نبدأ على بركة الله

المحاضرة الرابعة عشر

- **يعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك أو إدارة سلاسل التوريد.**
- **يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من كلف عناصر اللوجستك.**
- **ويعد من ضمن الخدمات الإنتاجية ، حيث يتم النقل المادي للمواد الأولية ولمواد المنتجة من أماكن إنتاجها إلى المناطق التي تحتاجها.**
- **يضيف النقل كلف أخرى إلى المنتج أو قيمة مضافة يمكن إرجاعها إلى المنفعة المكانية.**
- **كما وأنه عامل هام في خلق المنفعة الزمانية عبر وصول البضاعة بالوقت والمكان المحدد غير تالفة وغير منقوصة.**

- **العوامل التي تعود إلى المنتج:**

-1الكثافة. :

-2التخزين : ، وتخزين المنتج يعتمد على الحجم والشكل ودرجة الهشاشة.

-3سهولة أو صعوبة المناولة : حيث أن المواد صعبة المناولة ذات تكلفة أكبر في النقل.

-4المسؤولية القانونية : فالمنتجات ذات القيمة العالية بالنسبة لأوزانها قد تكون سهلة التلف ، ونسبة كبيرة منها قابلة للسرقة ، وبالتالي تكون تكلفة نقلها أكبر ، والبعض منها يحتاج إلى تغليق وقائي.

- **العوامل التي تعود إلى السوق:**

-1درجة المنافسة الداخلية والخارجية.

-2موقع الأسواق التي تحدد المسافة للبضاعة المنقولة.

-3طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل.

-4توازن أو عدم توازن أجور النقل داخل وخارج السوق.

-5موسمية نقل المنتج.

-6ما إذا كانت المنتج نقل محلي أو عالمي.

الاسئلة من اسئلة الاختبارات

جميع العبارات المتعلقة بالنقل صحيحة عدا واحد خاطئة

-1يعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستك أو إدارة سلاسل التوريد.

▪️🗂️📄يشكل الجزء الأكبر من كلف عناصر اللوجستك

لايضيف النقل كلف أخرى إلى المنتج

بالعكس يضيف

من العوامل المؤثررة على كلف النقل والتسعير والتي تعود للمنتج

التخرين منتج صحيح

موسمية النقل السوق

طبيعة ومدى القوانين الحكومية للنقل السوق

درجة المنافسة الداخلية والخارجية السوق

لاحظ باقي العوامل الثلاثة الاخيرة تعود للسوق

من العوامل المؤثررة على كلف النقل والتسعير والتي تعود للسوق

التخرين منتج

الكثافة منتج

سهولة أو صعوبة المناولة منتج

موسمية نقل المنتج صحيح السوق

إنتبه

o**مزايا النقل الجوي:**

-1أسرع وسيلة نقل وأكثرها سلامة ، وأقلها ضررا أو فقدان البضاعة.

-2انخفاض العناية الفائقة في المناولة.

-3أقل تكلفة في التغليف الحمائي.

سرعة إدخال البضاعة إلى السوق دون الحاجة لوقت كبير في التخزين ، وأثر ذلك في تكاليف التخزين والتقادم والتلف

سؤال اختبار

واحد من التالي ليست من مزايا النقل الجوي؟

أقل تكلفة في التغليف الحمائي

المساهمة في تكاليف التخرزين

اقل ضررا للبضاعة

الحاجة الكبير للعناية الفائقه

بالعكس المفروض

انخفاض العناية الفائقة في المناولة.

المحاضرة الثالثة عشر) المعدلة ::: (نظام الجدولة الفورية(JIT)

▪**أهم فوائد نظام الجدولة الفورية:**

-1تقليص المخزون.

-2تحسين الجودة.

-3تقليل الكلف.

-4تقليص المساحات المخصصة للتخزين.

5-تقليص المهل الزمنية للتصنيع.

6-زيادة الانتاجية

سؤال

من الفوائد الناجمة عن نظام الجدولة الفورية? Jit

1-زيادة مستويات المخزون

2-زيادة المهل.....

3-تقليص المساحات المخصصة للتخزين

4-جميع ماذكر

لاحظ الفوائد دائماً كلها تقليص الا في الانتاج زيادة فقط

مكونات الجدولة الفورية:

1-الجدولة الفورية للشراء : التي تقوم على بناء علاقة وثيقة مع االموردين 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 المكائن والمعدات عند التحول من منتج إلى آخر.

4-تكنولوجيا المجاميع : بهدف زيادة المرونة.

5-بناء نظام الصيانة المنتجة : تطبيق أنظمة الصيانة الوقائية عبر زيادة الخبرات.

6-قيام الفرد بأداء وظائف متعددة : من خلال التدريب.

7-تماثل عبء العمل: من خلال استقرار الإنتاج وثباته بين مختلف محطات العمل.

8-استخدام نظام البطاقة : تحتوي معلومات حول رقم الجزء ومكوناته والأسبقيات.

9-السيطرة الشاملة على الجودة : عبر جعل الجودة الأسبقية الأولى لأهداف المنظمة.

10-حلقات الجودة.

سؤال

احدى مكونات نظام الجدولة الفورية والتي تشير الى محاولة تقليص التعقيدات

-1التركيز على المؤسسة : تعني محاولة تقليص واختزال التعقيدات في العمليات التحويلية

-2استخدام نظام البطاقة : تحتوي معلومات حول رقم الجزء ومكوناته والأسبقيات.

-3الجدولة الفورية للشراء : التي تقوم على بناء علاقة وثيقة مع الموردينبهدف زيادة جودة الطلبات المستلمة من خلال تقليص عدد الموردين

بناء نظام الصيانة المنتجة : تطبيق أنظمة الصيانة الوقائية عبر زيادة الخبرات

هذا السؤال x1٤

حتى لو غير بالخيارات

كل شيء واضح

■أهم مجالات التحسين المستمر في أداء المنظمة باستخدام نظام الجدولة الفورية:

-1تحسين مؤشرات الإنتاجية : من خلال انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل ، وتقليل الزمن المستغرق لتهيئة ونصب المكائن والمعدات ، وتقليص المخزون في محطات العمل.

-2تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الانتاجية : من خلال تقليص المساحة المخزنية.

-3تقليل الكلف : من خلال خفض كلف المخزون والاستثمار فيه ، وخفض عدد الأفراد العاملين في إدارة المخزون.

سؤال خطير (لف ودوران)

من أهم مجالات التحسين المستمر في اداء المنظمة جراء استخدام نظام الجدولة الفوريةjit

-1عدم انسيابية الأجزاء عبر محطات العمل المفروض انسيابيه

-2زيادة المساحات المخزنية المفروض تقليص

-3زيادة الزمن المستغرق المفروض تقليص

-4انخفاض عدد الافراد العاملين في ادارة المخزون صحيح

لو قال تقليل الكلف

وريحنا بلا لف ودوران

الرقم

الشراء التقليدي

الشراء بنظام الجدولة الفورية

1

حجم دفعات كبيرة بفترات زمنية طويلة

حجم دفعات صغير بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات

2

يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبيا

وصول الشحنات بناءا على مواعيد جدولة العمليات

3

التعامل مع العديد من الموردين

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

4

عقود شراء قصيرة الأجل

عقود شراء طويلة الأجل

5

حجم المخزون كبير نسبيا

حجم المخزون صغير

من مميزات الجدولة الفورية مقارنة بعمليات الشراء التقليدية

حجم دفعات كبيرة بفترات زمنية طويلة

التعامل مع العديد من الموردين

عقود شراء قصيرة الأجل

وصول الشحنات بناءا على مواعيد جدولة العمليات

احفظ الجدول حتى لو غير بالخيارات مافي مشكلة

- **أثرت الجدولة الفورية على استراتيجية المنظمة من خلال التركيز على ما يلي:**

-1أسبقيات التنافس : كالتكلفة ، والجودة العالية.

-2الموقع الاستراتيجي : لضمان تتابع وتسلسل العمليات وتأمين تدفق المواد بما يقلل المهل الزمنية للتصنيع.

من أسئلة الاختبار

أ ثرت الجدولة الفورية jit على استراتيجية المنظمة من خلال التركيز على

-1أسبقيات التنافس -

-2الموقع الاستراتيجي

-3أ +ب

-4الاختلاف مع أهداف الموردين

معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية:

-1كون العديد من المنظمات لا تتصف بالمرونة العالية)

-2العقلية الرافضة للتغيير في تطبيق. jit

-3العائق المالي. :

-4وجود تناقض بين أهداف كلا الطرفين المشتري والبائع.

-5كون النظام يتطلب استثمارا عاليا وخبرة متراكمة

سؤال اختبار

من معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية

العقلية الراغبة بالتغيير

توافق اهداف المشتري والبائع

المرونة العالية

الحاجة الى استثمارا عاليا وخبرة متراكمة

المختصر المفيد للتوريد — شهم خليجي

الادارات المكونة لإدارة سلسلة التوريد كما حددها المختصون في هذا المجال : ١- ادارة علاقات الزبون ٢– ادارة خدمة الزبون ٣– ادارة الطلب ٤– انجاز او تنفيذ الطلب ٥– ادارة مسارة تدفق التصنيع ٦– ادامة التوريد ٧– تطوير المنتج والمتاجرة ٨– ادارة عمليات المرتجعات

الانشطة الاساسية للإدارة اللوجستية والتوريد هي: ١- معايير خدمة المستهلك والتسويق ٢– النقل ٣– ادارة المخزون ٤– تدفق البيانات وعملية الاوامر والطلب وتدفق المعلومات

الانشطة المساندة للإدارة اللوجستية والتوريد هي : ١-المستودعات ٢– مناولة المواد ٣– الشراء ٤– التصميم والتغليف ٥–العمليات ٦–تحديث وادامة المعلومات

مميزات الترميز السلعي : ١- سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع ٢- تسهل متابعة حركة المواد ٣- سهل التعرف على اماكن تواجد السلع ٤- سهل عملية الترصيد والترحيل والمراقبة في المخازن ٥- تسريع عملية محاسبة الزبائن ٦- سهل على المتاجر عملهم لإتمام وتسريع عملية البيعية وتعويض الرفوف ٧- يقلل من الاخطاء عن التسليم والاستلام ٨- يبلغ عن الاصناف التي اوشكت على النفاذ .

أنواع النقل : ١- النقل المنتظم : يستخدم عندما يوجد لدينا حركة نقل ولتحقيق الجدوى الاقتصادية للنقل

٢- النقل شبة المنتظم : مزيج من النقل المنتظم وغير المنتظم .

٣- النقل الغير المنتظم : كميات مختلفة ، و ظروف استثنائية .

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

ينصب التركيز على قيادة القيمة لتحقيق النجاح السوقي في العلاقة بين: الزبائن و المنافسين – الزبائن والشركة

انواع اشكال خدمة الزبون : ١- الشروط المالية و شروط الائتمان ٢- ضمان التسليم ضمن فترة زمنية معينة ٣- تجانس ممثلي المبيعات ٤- تركيب المنتج ٥- الصيانة المقنعة و المواد الاحتياطية للإصلاح

العوامل الأساسية التي يجب مراعاتها لضمان نجاح برنامج خدمة الزبون : ١- تعهد من الإدارة العليا في المنظمة نحو البرنامج ٢- التغييرات الثقافية لدي العاملين ٣- تطوير المهارات الشخصية بُغية التنفيذ الدقيق لتوقعات الزبون ٤- الأنظمة و الإجراءات التي تضمن تقديم خدمات جيدة ٥- خطة رئيسة تبين التغيرات الداخلية للنهوض بالتوقعات المستقبلية للزبون

عناصر خدمة الزبون : ١- ما قبل الشراء : يمثل الكشف التوضيحي للعقد وخدمات إدارية

٢- أثناء الشراء: خدمات النقل و الشحن , و ملائمة الطلب

٣- بعد الشراء: التركيب , و الضمان , و الإصلاح , و معالجة الشكاوي

القواعد الثلاث لخدمة الزبون : خدمة الزبون كنشاط- خدمة الزبون كمقياس أداء- خدمة الزبون كفلسفة

١- خدمة الزبون كنشاط : تعتبر خدمة الزبون كمهمه محددة ينبغي القيام بها لتلبية حاجات الزبون مثل معالجة الطلب وتوثيق القوائم وإدارة المرتجعات .

٢- خدمة الزبون كمقياس أداء : هنا يتم قياس الخدمة من خلال مقاييس أداء محددة مثل نسبة مئوية لتسليم الطلبات في وقتها او عدد الطلبات المعالجة بحدود قبولها .

٣- خدمة الزبون كفلسفة : تهدف لبناء قناعة الزبون بأعلى المستويات تتفق مع المنظمات المعاصرة التي تركز على إدارة الجودة الشاملة

تهدف العلاقة بين اللوجستيك و التسويق للوصول إلى ثلاث عناصر حاسمه : ١- قناعة المستهلك ٢– جهود متكاملة ٣– ربحية مشتركة

العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استراتيجية إدارة خدمة الزبون : ١- ولاء الزبون ٢– قناعة الزبون ٣– ادراك الزبون للقيمة

أنماط كلف التزويد : ١- تكلفة الطلب والاتصال ٢- تكاليف مناولة و نقل المخزون ٣- تكاليف النقل ٤- تكاليف المخازن ٥- تكاليف معالجة الطلب و المعلومات

النقاط التي تبرز الدور الاستراتيجي للتوزيع المادي : ١- تحسين خدمة الزبائن ٢- خفض كلف التوزيع ٣- توليد المنافع المكانية و الزمانية ٤- توازن الاسعار وثباتها ٥- التأثير على قرارات قنوات التوزيع ٦- السيطرة على كلف الشحن

يقود الامداد المنتظم و المستمر عبر التوزيع المادي الى : ١- توازن الطلب ٢– استقرار نسبي في الاسعار

تعتمد فلسفة ادارة الجودة الشاملة على المبادئ الاساسية : ١- التركيز على رضا الزبائن تجاه المخرجات

٢- الجهود الجماعية وفرق الجماعة ٣- التحسينات المستمرة تجاه نوعية العمليات والمنتجات

عناصر نظام ادارة الجودة الشاملة : ١- جودة العملية ٢– الافراد ٣– الاعمال ٤– الهيكل التنظيمي ٥– التكنولوجيا

اجراءات التنفيذ لإدارة الجودة الشاملة : ١- التنظيم ٢– الالتزام الاداري ٣– تغيير الثقافة

تمتاز مشاركة الشراء في تطوير المنتج بعاملين : ١- تحسين موقف الاستراتيجي للمنظمة ٢– استمرارية الميزة التنافسية للمنظمة

مساحات مشاركة الشراء في تطوير المنتج : ١- ادارة التطوير ٢– ادارة العلاقات مع المورد ٣– ادارة المشروع ٤– ادارة المنتج

ادى تطوير الاساليب الحديثة في البرمجيات في ادارة المواد : الى تقليل مدة التوريد والاختزال مستويات المخزون

تصنيف الموجودات المخزنية : ١- المواد الاولية والخام ٢– الاجزاء نصف المجمعة ٣– المنتجات النهائية ٤– المواد الاستهلاكية

تصنيف المخزون وفقا لمعيار الاهمية :

١- المفردات الحيوية : هي التي يؤدي فقدانها الى توقف عمل الالة بالكامل

٢- المفردات الاحتياطية : هي التي لا يؤدي نفادها الى توقف نظام التشغيل

٣- المفردات المساعدة

تصنيف المخزون وفقا لمعيار معدلات الطلب : ١- طلب عالي ٢– طلب منخفض تصنيف

تصنيف المخزون وفقا لمعيار قيمة المخزون:

١- المجموعة A : مفردات باهظة الثمن وبأعداد قليلة وتشكل من ٦٠-٧٠% من مجموع القيمة الكلية للمخزون

٢- المجموعة B: مفردات متوسطة الثمن وبأعداد كبيرة وتشكل من ٢٠-٣٠% من مجموع القيمة الكلية للمخزون

٣- المجموعة C : مفردات رخيصة الثمن وبأعداد متوسطة وتشكل من ١٠-٢٠% من مجموع القيمة الكلية للمخزون

يمكن تصنيف المخزون وفقا لأغراض الاستخدام : المخزون الاولي – المخزون المساند

مستويات مصادر التوريد: ١- المستوى الاستراتيجي : يتعلق بالإدارة العليا والقرارات الحرجة و البعيدة الامد

٢- المستوى المرحلي / التشغيلي : يتعلق بالمستوى الاداري الادنى والقرارات غير الحرجة وقصير المدى

مصادر المعلومات : ١- المصادر الاستراتيجية : ارتباطها بنقاط الاختناقات – صنع القرارات البعيدة المدى – وتبرز اهميتها في صياغة القرارات المتعلقة بالجدارات المحورية وقرارات الصنع والشراء ٢- المصادر المرحلية / التشغيلية

مزايا المعدات الرأسمالية : ١- باهضه الثمن ٢- تستخدم في الإنتاج ٣- تمويل بعيد الأمد ٤- تخضع إلى معايير ضريبية خاصة ٥- تقوم الحكومة عادة في المساعدة بتمويل و شراء مثل هذه المفردات ٦- تعتمد قرارات شراؤها على أسس المبيعات و المخرجات و العمالة

اهداف المشتريات : ١- الحصول على السلع والخدمات بالكمية و الجودة المطلوبة ٢- الحصول على السلع والخدمات بالأسعار المناسبة ٣- الحصول على أفضل خدمة ممكنه للتوريد من قبل المورد ٤- تطوير و إدامة العلاقات مع الموردين

تقبلوا تحياتي شهم خليجي

المختصر المفيد للتوريد — شهم خليجي

دورة المشتريات : ١- استلام طلبات الشراء ٢- اختيار الموردين ٣- تحديد السعر المناسب ٤– اصدار اوامر الشراء ٥- المتابعة للتحقق من تلبية مواعيد الاستلام ٦– استلام المواد و قبولها ٧- المصادقة على قوائم الشحن لغرض تسديد القيمة

يلجأ المشتري إلى طريقة التوصيف بالعلامة التجارية في الحالات التالية : ١- كون المفردة تشمل على براءة اختراع أو ان العملية تمتاز بالسرية ٢- كون المورد يمتاز بخبرة لا يمتلكها المشتري ٣- كون الكميات المشتراه صغيرة ٤- امتلاك المورد افضلية إبداعية لقسم معين من الزبائن او المشترين

انواع مصدر التوريد : ١- المصدر القاعدة : هو مصدر واحد فقط والذي يمكن احتكارياً بسبب الاختراع أو الموقع

٢- المصدر المتعدد: استخدام أكثر من مورد واحد لتوريد المفردة بحكم المنافسة بين مصادر التوريد

٣- المصدر المنفردي : عقد شراكة طويلة الأمد ما بين المشتري و المورد وهذا ما يدعوا الية نظام الجودة الشاملة

الخطوات الرئيسة في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض : ١- تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض ٢- تحليل موقف المجهز التساومي ٣- تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة ٤- محاولة التعرف على احتياجات المجهز ٥- تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع عدم الموافقة عليها ٦- توضيح موقف المشتري والبيانات الداعمة ٧- وضع خطة إستراتيجية للتفاوض بترتيب القضايا ٨- تسوية سلوكيات المفاوضين . ٩- الهدوء و رباطة الجأش

مساحة الموضوعات المحددة للبحث ضمن إدارة الشراء :

١- طلبات شاملة : أي البحث في طرق التعاقدات ذات الصيغة الشاملة والتي تعطى قوة كبيرة وخفض المصاريف الادارية

٢- صيغة مؤشر السعر: أي دراسة مزيج السعر الفعلي المدفوع للمشتريات او مزيج اسعار السوق الفعلية والقابلة للمقارنة

٣- تحليل الخصومات السعرية : يهدف الحصول على المنافع المرتبطة بتوفير الكمية وخصومات الدفع

٤- تحليل العطاءات (الأسعار) : يهدف الى تحديد مجاميع المواد المراد شرائها وبالكلف الادنى

٥- تخطيط المتطلبات المادية: أي استخدام نظام MRP

٦- منحنى التعلم: استخدام المعرفة (الخبرة) في زيادة الانتاج بالشكل الذي يؤدي الى تخفيض تكلفة الوحدة الواحدة

٧- الكلف الإجمالية للمالك ٨- المدفوعات او إجراءات الخصم النقدي ٩- أنظمة مسارات أو مسالك المورد ١٠- أنظمة الاستلام

١١- إجراءات الطلبات الصغيرة و العاجلة ١٢- أنظمة التعاقدات ١٣- مساهمة او مشاركة بيانات المجهز ١٤- طريقة تقييم أداء المشتري والمجهز

من العوامل التي يمكن أو تؤثر على قرار الشركة للدخول إلى الأسواق العالم : ١- قدرة أو طاقة السوق ٢- التنوع الجغرافي ٣- طاقة المنتج ٤- دورة حياة المنتج ٥- مصدر المنتجات و الأشكال الجديدة ٦- المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية ٧- توفر المواد الأولية

إستراتيجيات التي تتبعها الشركات لدخول الاسواق العالمية : ١- التصدير ٢- ترخيص حرية العمل ٣-المشاريع المشتركة ٤- التملك و الاستحواذ ٥- لإستيراد ٦– التجارة المتبادلة

العوامل التي يجب أن تُبنى عليها الاستراتيجية العالمية للوجستك و سلاسل التوريد : ١- السرعة في تقديم المنتج ٢- التركيز على السوق ٣- الاستجابة السريعة في التوزيع ٤– خدمات منتشرة ٥– حلقات توزيعية قصيرة

العناصر الغير مسيطر عليها ضمن سلسلة التوريد عالمياً : ١- القوي التنافسية ٢- القوى الاقتصادية ٣- القوى القانونية والسياسية ٣-العوامل الاجتماعية والثقافية ٤- العوامل الجغرافية ٥- قوى التكنلوجية

العناصر المسيطر عليها ضمن سلسلة التوريد عالمياً : ١- خدمة الزبون ٢- المخزون ٣- التغليف ٤- النقل ٥- المستودعات ٦- نشاطات اخرى

التحديات التي تواجه التسويق في القرن الحالي عند فيليب كوتلر : ١- نمو التسويق غير الربحي ٢- العولمة السريعة ٣- الاتساع و التعاظم السريع لتكنولوجيا المعلومات ٤- التغيرات الاقتصادية العالمية ٥- الدعوات الى الاخلاقيات ومسؤوليات الاجتماعية أكثر

تستطيع المنظمة أو تقدّم إنتاجاً عالمياً إذا ملكت : ١- ميزة الملكية المحدودة ٢- ميزة الموقع العالمي المحدد ٣- الذاتيّة

مستويات تؤثر على أنظمة التوزيع العالمي و هي : ١- الشركة ٢- مستوي الشركة او شبكة القيمة ٣- المستوي الكلي العالمي

شبكة القيمة : يستوجب التركيز على العامل المهم تجاه المجهزون والشركاء والمنافسين والزبائن

الأسباب التي تؤدى إلى إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد: ١- الإنتظار ٢- الفعاليات التي لا تضيف قيمة ووظيفة ٣- التسلسل او 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 للاساليب والنماذج المستخدمة ١٠- إستخدام التكنولوجيا المتقادمة ١١- النقص في المعلومات المتاحة ١٢- التنسيق المحدود ما بين أعضاء سلسلة التوريد ١٣- والتعاون المحدود لدى الاعضاء في السلسلة ١٤ - النقص في التدريب

الطرق المستخدمة في تقليل الفجوة الزمنية : ١- تأسيس الفريق المختص بتقليل زمن الدورة ٢- تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد و الأداء الحالي لزمن الدورة ٣- تحديد فرص تقليل زمن الدورة ٤- تطوير و تنفيذ المقترحات الهادفة إلى تقليل زمن الدورة (يشمل على الجزء الابداعي من مهمة الفرق) ٥- قياس أداء عملية زمن الدورة ٦- تحديد جهود التحسين المستمر لتقليل زمن دورة العملية

عوامل النجاح الحرجة لتقليل زمن دورة سلسلة التوريد : ١- مساندة الإدارة العليا ٢- الإلتزام التام بأهداف تقليل زمن الدورة ٣- استخدام الفرق متعددة الوظائف ٤- تطبيقات إدارة الجودة الشاملة ٥- تدريب الأفراد العاملين على طريق 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 ٢- معيار الطلب المثالي أو الكامل ٣- معيار التكلفة الكلية

مساحات الأداء الأساسية لبطاقة الأداء المتوازن : ١- البعد المالي ٢- بُعد الزبون ٣- بعد العمليات ٤- بُعد التعليم و النمو

معايير القياس عند استخدام بطاقة الأداء المتوازن في إدارة سلسلة التوريد : ١- رضا الزبون و الجودة ٢- سرعة التوريد ٣- الكلف ٤- الموجودات

معيار الطلب المثالي أو الكامل : يشير إلى مقدرة سلسلة التوريد على تحقيق 100 % من الطلب في التوقيت المحدد وخلو عملية تنفيذ الطلبات من الأخطاء

معيار التكلفة الكلية : تعني التكلفة الكلية لنظام التزويد الشامل

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

عملية الأعمال : هي سلسلة من الفعاليات المنطقية المتكررة المترابطة و التي تحقق الانتفاع من الموارد المتاحة عبر تحويل الشيء الملموس و غير الملموس إلى نتائج محددة قابلة للقياس

أنواع شبكات الانترنت التي تخدم العمليات التسويقية

١- شبكات المناطق المحلية(LAN) : شبكات تربط أجهزة حاسب شخصية و محطات هواتف و بحدود مساحات جغرافية محددة لا تزيد عن ميل أو ميلين

٢- شبكات المناطق المركزية(MANs) : شبكات ذات سرعات عالية (كمبيوتر أو هاتف) صممت لربط اثنين او أكثر بحدود إقليم جغرافي محدد

٣- شبكات المناطق الواسعةWANs) : تمتد لمساحة جغرافية كبيرة حيث تربط الحاسب والهواتف لتشمل عموم البلد

سمات التجارة الاكترونية : ١- الشراء المباشر من الموقع و تخفيض تكاليفها التشغيلية ٢- اصبحت الشركات تقدّم منتجاتها و تتعامل مع زبائنها من خلال الشبكة العنكبوتية ٣- أصبحت الشركات لا تحتاج إلى مساحات شاسعة لتُقيم عليها معارضها ولا تحتاج إلى رأس مال ضخم

تقبلوا تحياتي شهم خليجي

المختصر المفيد للتوريد

شهم خليجي

٤- معرفة أفضل البائعين و المنتجين و اختصار الزمن و المسافات ٥- زاد الضغط على الشركات لإعادة النظر في تلك العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون

تصب اهداف ووظائف المخزون الموائمة بين :١- التوريد و الطلب ٢- طلبات المستهلكين و المنتجات الجاهزة ٣- المنتجات الجاهزة وتوفير مكوناتها واجزاءها ٤- متطلبات العمليات و المخرجات من العملية السابقة ٥- الأجزاء و المواد اللازمة لبدء عمليات الإنتاج

انماط المخزون : ١- مخزون الأمان : يهدف إلى تغطية التذبذبات و الانحرافات المتوقعة في التوريد و الطلب

٢- المخزون بالدفعات الكبيرة : شراء المفردات بكميات اكبر من الحاجة بغرض الاستفادة من خصم الكمية و تقليل كلف الشحن و النقل و الاعمال الورقية

٣- المخزون الواسع : خاصة لبعض المنتجات في سوق التجارة الدولية مثل الحبوب و المواد الطبيعية والمعادن الثمينة التي تتذبذب أسعارها في ضوء العرض و الطلب العالميين . ٤-المخزون المنقول

ابرز اهداف 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

طرق تدفق الكلف او تقييم المخزون :

١- مايدّخل أولا يخّرج أولا : ١- من أكثر الطرق بساطة في التطبيق و اكثر الطرق شيوعا واستخدام ٢- يتم بموجبها صرف المواد والمنتجات المخزونة التي وصلت الى المستودع قبل غيرها ٣- يتم احتساب تكلفة تخز نّ الوحدات بموجب قوائم التكلفة السابقة في حساب دفتر الاستاذ العام

٢- ما يدّخل أخيرا يخّرج أولا : تفترض هذه الطريقّة بأن بيع السلع يتم بالأسعار الجارية وبموجبها يتم تقييم الوحدات بآخر سعر تم بموجبه شراء الكميات الاخيرة به

٣- طريقة متوسط(معدل)التكلفة : تستخدم في محاولة للتطابق ما بين الرصيد الحقيقي في نهاية المدة وبين تكلفة السلع المباعة

٤ - طريقّة التكلفة المحددة : تعتبر من أفضل الطرق في إبراز القيمة الحقيقية للمخزون في آخر المدة بالإضافة إلى كلف السلع المباعة

لتحقيق الدقة في عملية تسجيل قيود المخزون لا بد من توفر ثلاث مفردات: توصيف المفردة – تحديد الكمية – تحديد الموقع

النتائج المترتبة على قيود التخزين الدقيقة : ١- التشغيل الكفؤ لنظام ادارة المواد ٢- ادامة مستوى مقبول من الخدمة ٣- التشغيل الفعال والكفء ٤- تحليل المخزون

النتائج المترتبة على قيود التخزين غير الدقيقة: ١- فقدان المبيعات ٢- العجز بالمخزون بما يؤدي الى تشويش الجدولة ٣- حدوث المخزون الخطأ ٤- انخفاض مؤشر الانتاجية ٥- اداء ضعيف غير كفء في التوريد ٦- المتابعة الزائدة بسبب رود فعل الزبائن

أهداف إدارة المستودعات : ١- تقليل الكلف ٢- تعظيم خدمة المستهلك

لتحقيق تقليل الكلف و تعظيم خدمة المستهلك من ادارة المستودعات لابد من توفر : ١- تحقيق خدمة المستهلك بالسرعة المطلوبة ٢- المحافظة على مسار الترميز للمفردات ٣- تقليل الجهد العضلي و المادي و الكلف ٤- تأمين قنوات الاتصال مع المستهلكين

الامور الواجب القيام بها من قبل ادارة المستودعات لغرض زيادة الانتجية وتقليل التكاليف : ١- تعظيم استخدام المساحات المخزنية ٢- الاستخدام الكفؤ للعملة والمعدات

تحتاج المنظمات باختلاف انواعها الى الادارة الكفؤ للسيطرة على المخزون وذلك للعديد من الاسباب :

١- تمثل الموجودات المخزنية استثمارا كبيرا في الموارد المالية ٢- تؤثر مستويات المخزون عادة على جميع ابعاد العمليات اليومية للمنظمة ٣- كون المخزون يمثل سلاح تنافسي قوي ٤- يعتبر المخزون من اكثر المسائل اهمية

اهم وظائف ادارة المخزون : ١- الاحتفاظ بالمخزون لمواجهة الطلب المتوقع ٢- تأمين الانسيابية المنتظمة لمستلزمات الانتاج ٣- تحقيق الموائمة المزدوجة بين انظمة الانتاج والتوزيع ٤- الوقاية من نفاذ المخزون وارتفاع الاسعار والاستفادة من خصم كمية الشراء ٥- تحقيق الميزة في دورات الطلب

صور تكلفة نفاذ المخزون : كلف فقدان الزبون – الغرمات بسبب الاخلاء بالعقود المبرمة –فقدان المبيعات المستقبلية

يقصد بالكمية الاقتصادية للمخزون او الشراء : هي كمية الطلب المتعلقة بنقطة التعادل لكل من كلف الاحتفاظ بالمخزون مع كلف امر الشراء

حالة كلف نفاذ المخزون : ١- ثبات الطلب مع ثبات فترة التوريد: تتخذ القرارات بالمخزون تحت ظروف التأكد حيث ان المخزون تصل الى الصفر عند وصول المفردات المطلوبة الى المخازن وعادة ماتكون هذه الفرضية غير واقعية ٢- الطلب متغير مع ثبات فترة التوريد: عندما يكون التوريد او التجهيز من مصدر داخلي هنا يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد

٣- الطلب المرتد : انتظار الزبون للحصول على مفردات طلبه متى يصبح المخزون منها متوفر

فروض اعادة الطلب : ١- ثبات كمية الشراء ٢- احتساب النقطة بواسطة معدل الطلب خلال فترة التوريد ٣- الفاصل الزمني مابين حالات اعادة الطلب ثابتة

لغرض تحديد مخزون الأمان لا بد من معرفة : ١- نظام نقطة اعادة الطلب ٢- مدة التوريد ٣- نفاذ المخزون ٤- المخزون الاحتياطي

حالات عدم القين : ١- عدم اليقين في الكميات : اختلاف الطلب الفعلي عن الطلب المتوقع

٢- عدم اليقين في المواقيت : اختلاف الزمن الفعلي عن الزمن المتوقع

الطرق المستخدم في الوقاية من حالات عدم اليقين : ١- الاحتفاظ بمخزون زائد (الكميات) ٢- الشراء المبكر (المواقيت)

الاهداف الكامنة وراء ادارة توزيع المخزون : ١- تحقيق المستوى اللازم لخدمة الزبون ٢- تقليل كلف النقل ٣- تقليل كلف المناولة ٤- التعاون مع الموردين لتقليل وحل مشاكل الجدوله

مزايا (تتصف)انظمة التوزيع اللامركزي : بتقليل كلف الاتصال والتنسيق

مؤشرات التحسين المستمر في اداء المنظمة جراء استخدام نظام الجدولة الفورية : ١- تحسين مؤشرات الانتاجية ٢- تحسين مؤشرات استغلال الطاقة الانتاجية

اثرت الجدولة الفورية على استراتيجية المنظمة من خلال التركيز على : ١- اسبقيات التنافس ٢- الموقع الاستراتيجي

معوقات تطبيق نظام الجدولة الفورية : ١- العديد من المنظمات لا تتصف بالمرونة العالية ٢- العقلية الرافضة للتغيير ٣- العائق المالية ٤- النظام يتطلب استثمارا عاليا وخبر متراكمة

الفرق بين سمات الشراء التقليدي وسمات الشراء بنظام الجدولة الفورية : سمات الشراء التقليدي : ١- حجم الدفعات كبير بفترات زمنية طويلة ٢- يستغرق وصول الشحنات وقت طويل نسبيا ٣- التعامل مع العديد من الموردين ٤- عقود الشراء طويلة الاجل ٥- حجم المخزون صغير نسبيا سمات الشراء بنظام الجدولة الفورية : ١- حجم الدفعات صغيرة بحسب الاحتياجات الفعلية للعمليات ٢- وصول الشحنات بناءا على مواعيد جدولة العمليات ٣- التعامل مع عدد قليل من الموردين ٤- عقود الشراء قصير الاجل ٥- حجم المخزون كبير نسبيا

العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير التي تعود المنتج : ١- الكثافة ٢- التخزين ٣- سهولة وصعوبة المناولة ٤- المسؤولية القانونية

العوامل المؤثرة على كلف النقل والتسعير التي تعود للسوق :١- درجة المنافسة الداخلية والخارجية ٢- موقع الأسواق ٣- طبيعة ومدى القوانين الحكومية للناقل ٤- توازن أو عدم توازن أجور النقل داخل وخارج السوق ٥- موسمية نقل المنتج ٦- ما إذا كان المنتج نقل محلي أو عالمي

تقبلوا تحياتي شهم خليجي

المختصر المفيد للتوريد

شهم خليجي

مزايا النقل الجوي: ١- أسرع وسيلة نقل وأكثرها سلامة أقل ضرر أو فقدان للبضاعة. ٢- انخفاض العناية الفائقة في المناولة ٣- أقل تكلفة في التغليف الحمائي ٤- سرعة إدخال البضاعة إلى السوق

العبارات التالية صحيحة حول الاستجابة الفاعلة للزبون وهي: ١- تعمل الإدارة اللوجستية على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها .
٢- تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة . ٣- تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد .
٤- يعتبر رضا الزبائن من الأهداف الدافعة بالمنظمات إلى التعاقد الخارجي .

تتعدد الفوائد الناجمة عن تطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT) والتي منها: ١- تقليص المساحات المخصصة للتخزين . ٢- تقليص مستويات المخزون .
٣- تقليص المهل الزمنية للتصنيع .

العبارات الصحيحة عن الترميز السلعي

١- يقلل الترميز من الأخطاء عند التسليم والاستلام والمبادلة للمنتجات .
٢- سهل الترميز السلعي على المتاجر تسريع العملية البيعية وتعويض الأرفف .
٣- يعتبر الترميز السلعي سهل التمييز بين الكم الهائل من السلع .
٤- يبلغ الترميز السلعي إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ .
٥- تشترط بعض الدول تثبيت الترميز السلعي على مشترياتها .
٦- يعتبر الترميز السلعي احد وسائل الاتصال الحديثة التي تظهر أهميتها في أعمال اللوجستيك .
٧- يبلغ الترميز السلعي (BC) إلكترونيا عن الأصناف التي أوشكت على النفاذ ليتم الإحلال .

العبارات الصحيحة عن اللوجستيك

١- ينصب التركيز على قيادة الكلفة في العلاقة بين الشركة والمنافسين لتحقيق النجاح السوقي.
٢- يحقق النقل المنتظم الجدوى الاقتصادية في ظل وجود حركة نقل كافية.
٣- تعتبر القوة المتساوية من وسائل القيمة المضافة في الخدمة ، إذ أن ازديادها يشكل تحدي لإدارة اللوجستيك.
٤- يؤدي التوجه نحوا القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة.
٥-تعتبر السيطرة على كلف الشحن أحد الأدوار الاستراتيجية للتوزيع المادي.
٦- يشكل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستيك.
٧- ينصبّ التركيز على قيادة القيمة في العلاقة بين الزبائن والشركة لتحقيق النجاح السوقي.
٨- تقود الميزة الإنتاجية إلى حصة تسويقيه أكبر بحكم انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة.

العبارات الصحيحة حول تحقيق الاستجابة الفاعلة للزبون

١- تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بتلبية الطلبات بالسرعة والدقة .
٢- يكمن الحل الأمثل للاستجابة الفاعلة للزبون بتطبيق نظام الجدولة الفورية (JIT)
٣- تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد .
٤- يعتبر رضا الزبائن من الأسباب الدافعة بالمنظمات نحو التعاقد الخارجي .
٥- تعمل الإدارة اللوجستية على خلق التوازن السعري عن طريق مخازنها .

العبارات الصحيحة حول المخزون

١- عند ارتفاع مستوى المخزون تنخفض كلف نفاذ المخزون .
٢- تعتبر الطلبات المرتدة إحدى صور كلف نفاذ المخزون .
٣- عندما يكون التوريد من مصدر داخلي يصبح من السهولة السيطرة على مدة التوريد .
٤- يجب إطلاق أمر الشراء عندما يكون المخزون متاح بكمية كافية خلال فترة التوريد .
٥- تتصف أنظمة التوزيع اللامركزية لمواقع المخزون بتقليل كلف الاتصال والتنسيق .
٦- يعتبر الشراء المبكر من الطرق المستخدمة للوقاية من حالات عدم اليقين في مدة التوريد .
٧- تعتبر كلف نفاذ المخزون أكثر كلف المخزون تعقيدا أو من أصعبها تحديدا .
٨- يمكن الهدف من نظام السيطرة على المخزون بتقليل الكلف الكلية لنظام المخزون .
٩- تشير الكمية الاقتصادية للمخزون إلى نقطة تعادل كلف الاحتفاظ بالمخزون وكلف أمر الشراء .

العبارات الصحيحة حول النقل

١- يضيف النقل قيمة مضافة للمنتج .
٢- يشكل النقل الجزء الأكبر ضمن كلف عناصر اللوجستيك .
٣- يشكل النقل البحري الجزء الأكبر من إجمالي النقل .
٤- ينبغي تحديد طرق أو مسالك النقل بشكل مسبق .
٥- يعد النقل حجر الأساس في إدارة اللوجستيك وسلاسل التوريد .

العبارات الصحيحة حول اللوجستيك وخدمة الزبون

١- تقوم قاعدة "خدمة الزبون كفلسفة " على بناء قناعة الزبون بأعلى المستويات .
٢- يعتبر ولاء الزبون أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استراتيجية إدارة خدمة الزبون .
٣- تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك
٤- تقوم الرؤيا العملية لخدمة الزبون إيجاد قيمة مضافة ذات أهمية في سلاسل التوريد .
٥- تعتبر خدمة الزبون مقياس لمدى فاعلية نظام اللوجستك وكيفية أداء عمله
٦- تشير " الملائمه " كأحد أبعاد اللوجستك الأساسيه إلى إدارك متطلبات الزبائن والعمل على تلبيتها
٧- يمكن السيطرة على العديد من عناصر خدمة الزبون من خلال إدارة سلاسل التوريد والتسويق .
٨- يعتبر إدراك الزبون للقيمه أحد العوامل التي يمكن أن تحدد شكل استراتيجيه إدارة خدمة الزبون

تقبلوا تحياتي شهم خليجي

المختصر المفيد للتوريد

شهم خليجي

العبارات الصحيحة حول التوزيع ومواقع التوزيع

١- ينبغي عدم إسناد مسؤولية التوزيع لبعض وحدات المنظمة المختلفة .
٢- يشكل المنظور الشامل لنظام التوزيع جزءا أساسيا من سلاسل التوريد .
٣- يؤدي التوجه نحو القنوات التوزيعية إلى تقليص المخزون المركزي لدى الشركة.
٤- يشكّل تدفق المواد الركيزة الأساسية الأولى ضمن كلف اللوجستيك
٥- يعتبر " التوثيق " إحدى الصعوبات التي تؤثر على إجمالي كلف اللوجستيك
٦- ينبغي إسناد مسؤولية الإمداد إلى وحدات المنظمة المتخصصة .
٧- من عيوب أنظمة التوزيع المركزية عدم القدرة على التفاعل مع الطلبات المحلية
٨- يعتبر التعاون مع الموردين بخصوص مشاكل الجدولة من أهداف إدارة توزيع المخزون
٩- يؤدي نظام تخطيط متطلبات التوزيع إلى التفاعل الأكبر مع طلبات الزبائن

العبارات الصحيحة حول إدارة الجودة الشاملة

١- لا تعتبر إدارة الجودة الشاملة العلاج الناجح لجميع أمراض او مشاكل الإنتاجية .
٢- تقوم إدارة الجودة الشاملة على التشخيص المبكر للانحرافات .
٣- يعتبر تأمين التدفق المنتظم للمواد من العوامل المؤدية إلى تحسين الجودة .
٤- يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة إحداث ثورة ثقافية لدى العاملين .
٥- يتطلب إدارة الجودة ركنا أساسيا في إدارة اللوجستيك وسلاسل التوريد .
٦- يتطلب نظام إدارة الجودة الشاملة جهودا كبيرة على المدى الطويل .
٧- يتطلب التنفيذ الناجح لإدارة الجودة الشاملة شمول خطة الجودة كافة مرافق المنظمة
٨- تقدم إدارة الجودة الشاملة أنماط التغيير الضرورية وهي ليست بالعلاج الناجح لجميع مشاكل الانتاجية.
٩- يعتبر الهيكل التنظيمي أحد عناصر نظام إدارة الجودة الشاملة.

العبارات الصحيحة حول إدارة المشتريات

١- يتم تأمين المفردات الروتينية عادة من خلال كشوفات الموردين المعتمدين .
٢- تمثل المواصفات المعيارية نتائج للدراسات والجهود المبذولة من قبل الجهات الحكومية والمراكز البحثية
٣- يدعو نظام إدارة الجودة الشاملة إلى مصدر التوريد المنفرد .
٤- تحتل المتطلبات الوظيفية الأهمية الأكبر بغية التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبة .
٥- تشارك كافة دوائر وأقسام المنظمة في عمليات الشراء بصورة فاعلة .
٦- يقوم المصدر المنفرد للتوريد على عقد شراكة طويلة الأمد ما بين المشتري والمورد .
٧- يعتبر تحديد المتطلبات الوظيفية الأكثر صعوبة بُغية التحديد الدقيق للمواصفات
٨- تتمثل المرحلة الأولى للوصول إلى مواصفة المستخدم بتخطيط الجودة والمنتج.
٩- من أهداف إدارة الشراء تطوير وإدامة العلاقات مع الموردين.

العبارات الصحيحة حول إدارة المرتجعات

١- تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج .
٢- لا بد من إجراء عملية المعاينة والفحص بالسرعة الممكنة حتى لا تهبط قيمة المنتج .
٣- تتمثل الخطوة الأولى لإدارة المرتجعات بالنظرة العامة للشكل البيئي للإدارة الحديثة .
٤- تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج
٥- يفترض التبويب الصحيح ضمان انسيابية التدفق العكسي للمرتجعات
٦- تستوجب المرتجعات التجارية غير المجازة مزيد من التخطيط والتصميم والبرمجة
٧- لا بد من تأسيس فريق متخصص يتولى التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي .
٨- يجب أن تدار أنشطة المرتجعات أول بأول بغية تحديد مسار المنتج المرتجع .

العبارات الصحيحة حول إدارة سلاسل التوريد وسلاسل التوريد والآستجابة الفاعلة للزبون

١- تعتبر " دورة حياة المنتج " من العوامل التي يمكن أن تؤثر على قرار دخول الشركة إلى الأسواق العالمية .
٢- تعتبر " المعايير الاجتماعية " من العناصر التي لا يمكن السيطرة عليها ضمن سلسلة التوريد عالميا .
٣- يعتبر " التملك / الاستحواذ " أحد استراتيجيات دخول الأسواق العالمية .
٤- تخدم شبكة المناطق المحلية (LANs) العمليات التسويقية بمساحة جغرافية محدده لا تزيد عن ميلين .
٥- تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد فترة النفاذ والإمداد .
٦- تعمل الإدارة اللوجستية على خلق الاستقرار السعري عن طريق مخازنها .

القوانين المهمة

١- التكلفة الكلية = التكلفة الثابتة + التكلفة المتغيرة .
متوسط التكلفة = التكلفة الكلية / عدد الوحدات المنتجة .
٢- نقطة التعادل = الإيرادات الكلية = التكاليف الكلية .
٣- العائد (الربح) = الإيرادات الكلية – التكاليف الكلية .
= سعر البيع Xعدد الوحدات المباعة أو المنتجة – التكلفة الثابتة أو المتغيرة .
٤- متوسط (معدل)القيمة الكلية للمخزون = (مخزون أول المدة + مخزون أخر المدة) / ٢ =
٥- فترة البيع = متوسط القيمة الكلية للمخزون / تكلفة المبيعات خلال الفترة -------> تقاس عادة بالأسابيع .
٦- دوران المخزون = المبيعات السنوية / متوسط القيمة الكلية للمخزون .
٧- الكمية الاقتصادية = $\sqrt{2}$ (معدل الطلب السنوي X تكلفة إطلاق أمر الشراء) / تكلفة الاحتفاظ بالمخزون .
٨- نقطة إعادة الطلب = مخزون الأمان + (حجم الطلب في وحدة الزمن X مدة التوريد) .
٩- متوسط الطلب = مجموع الطلب / عدد الأسابيع .
١٠- مخزون الأمان = (الانحراف المعياري) X معامل الأمان .
١١- نقطة إعادة الطلب = الطلب المتوقع خلال فترة التوريد + مخزون الأمان .
١٢- المستوى المستهدف (الحد الأقصى)= الطلب في وحدة الزمن (مدة المراجعة الدورية + مدة التوريد) + المخزون الأمان
١٣- كمية الطلب = المستوى المستهدف – المخزون الفعلي .

تقبلوا تحياتي شهم خليجي