

أقرأ العبارات التالية ، و تخير الإجابة الصحيحة لكل سؤال من الأسئلة التالية.
علماً بأن إختيار إجابتين لأي سؤال يعتبر السؤال لا فياً.

(1) ----- هي تتابع من المنظمات والتي يتم تضمينها في الإنتاج والتسليم للمنتج والخدمة ، حيث يبدأ التتابع من الموردين الرئيسيين للمواد الخام ويمتد نطاقه في كل الطرق وحتى العميل النهائي . (أ) إدارة سلسلة التوريد . (ب) سلسلة التوريد . (ج) سلسلة القيمة . (د) سلسلة الطلب .
(2) تشمل الوظائف والأنشطة: المخازن ، المصانع ، مراكز التشغيل ، مراكز التوزيع مكاتب التجارة والتوكيلات . (أ) العبارة صحيحة . (ب) العبارة غير صحيحة .
(3) تشمل التسهيلات : التنبؤ ، الشراء ، إدارة المخزون ، إدارة المعلومات ، تأكيد الجودة ، الجدولة ، الإنتاج ، التوزيع ، التسليم وأخيراً خدمة العميل . (أ) العبارة صحيحة . (ب) العبارة غير صحيحة .
(4) يبدأ ----- مع بداية السلسلة وينتهي مع العمليات الداخلية بالمنظمة . (أ) عنصر التوزيع . (ب) عنصر التوريد . (ج) عنصر الطلب . (د) كل ما سبق .
(5) يبدأ ----- في السلسلة من النقطة التي يتم فيها تسليم مخرجات المنظمة للعميل الحالي وتنتهي مع العميل النهائي في السلسلة . (أ) عنصر التوزيع . (ب) عنصر التوريد . (ج) عنصر الطلب . (د) كل ما سبق .
(6) هي "حلقة تبدأ وتنتهي مع العميل . (أ) إدارة سلسلة التوريد . (ب) سلسلة التوريد . (ج) سلسلة القيمة . (د) سلسلة الطلب .
(7) إدارة سلسلة التوريد تمثل مزيجاً من العلم والفن الذي يستلزم ----- ، والمستوى المرتفع لالتزام الشركة تجاه الشئون البيئية وكذلك مساندة الإدارة العليا لسلسلة التوريد المبدئية . (أ) العمليات الفعالة . (ب) تكامل العمل عبر الإدارات الوظيفية . (ج) القوة . (د) لا شيء مما سبق .
(8) هي وجود التكامل الأوتوماتيكي للطلب من العملاء إلى الموردين عبر تقدير نظام تخطيط موارد المنشأة . (أ) إدارة سلسلة التوريد . (ب) سلسلة التوريد . (ج) سلسلة القيمة . (د) سلسلة الطلب .
(9) تسمح الأمثلية بتحسين أداء سلسلة التوريد بالشركة في عدة مجالات متنوعة هي: تخفيض تكلفة التوريد ، و ----- . (أ) تحسين الربح الحدى للمورد . (ب) زيادة كفاءة التوزيع . (ج) عائد أفضل على الأصول . (د) لا شيء مما سبق .
(10) سلسلة التوريد المثالية يمكن أن تؤكد بصورة إيجابية على أربعة عناصر تقود إلى القيمة السوقية هي نمو المبيعات، و ----- . (أ) تخفيض المخزون . (ب) الاستخدام الكفؤ للموارد البشرية . (ج) إنجاز التوريد بصورة متميزة . (د) لا شيء مما سبق .
(11) هناك عدة قضايا تدفع المنظمات إلى ضرورة تبني منهج إدارة سلاسل التوريد وهي: ----- . (أ) الحاجة إلى تحسين المنتجات . (ب) الحاجة لرفع مستويات الشراء الداخلي . (ج) الحاجة لتخفيض تكاليف الشراء . (د) زيادة أهمية التجارة الإلكترونية .

(12) من المبادئ الستة لإدارة سلسلة التوريد: تقسيم العملاء إلى مجموعات متميزة اعتماداً على حاجتهم للخدمة وتطويع سلسلة التوريد لخدمة هذه الشرائح المربحة.

(أ) العبارة صحيحة. (ب) العبارة غير صحيحة.

(13) مدخل الأعمال الإلكترونيّة يساعد الشركات على تحقيق عوائد كبيرة من خلال التحسينات في الكفاءة والتي تنتج من : الاستخدام الأفضل للأصول ، الوصول بصورة أسرع إلى السوق ،-----.

(أ) التخفيض في الوقت الكلي لإنجاز الأمر. (ب) زيادة الإستجابة للطلب. (ج) معدل عائد مرتفع على الإنتاج. (د) زيادة ثروة الشركاء.

(14) يرتبط التخطيط الفعال للاحتياجات منها بالإنجاز السريع للطلب ، حيث يسمح بوضع عملية

التصنيع في قلب أداء سلسلة التوريد .

(أ) برنامج تخطيط الاحتياجات من التوزيع. (ب) برنامج تخطيط موارد المنشأة.

(ج) برنامج تخطيط الاحتياجات من المواد. (د) لا شيء مما سبق.

(15) يساعد هذا البرنامج المنظمات في تعظيم العوائد المحققة عن طريق تعظيم استخدام تلك المنظمات للموارد اللازمة للتوريد وذلك بمساعدة تكنولوجيا المعلومات .

(أ) برنامج تخطيط الاحتياجات من التوزيع. (ب) برنامج تخطيط موارد المنشأة.

(ج) برنامج تخطيط الاحتياجات من المواد. (د) لا شيء مما سبق.

(16) يقسم هذا النظام المخزون إلى مجموعات مختلفة من المخازن. وتستخدمه الإدارة لتخطيط وتنسيق النقل والتخزين والعمالة والمعدات والتدفقات المالية .

(أ) برنامج تخطيط الاحتياجات من التوزيع. (ب) برنامج تخطيط موارد المنشأة.

(ج) برنامج تخطيط الاحتياجات من المواد. (د) لا شيء مما سبق.

(17) مصطلح " الإدارة" في إدارة سلسلة التوريد يتعلق بوجهة النظر المبسطة لأبعادها التنظيمية.

(أ) العبارة صحيحة. (ب) العبارة غير صحيحة.

(18) تتحقق الفوائد الأولية لإدارة سلسلة التوريد لكل من العملاء والموردين فيما يلي : العملاء والتكلفة و-----.

(أ) القيمة السوقية. (ب) التكلفة الرأسمالية. (ج) الوفورات الرأسمالية. (د) كل ما سبق.

(19) يجب أن تركز استراتيجيات إدارة سلسلة التوريد على علاقات الأعمال والتي تتصف بما يلي : الأجل الطويل والتعاون و-----.

(أ) أن النظام مغلق. (ب) البحث عن نهاية لعلاقات المعاداة مع الموردين. (ج) كل ما سبق. (د) لا شيء مما سبق.

(20) يلزم توافر بعض الشروط التفصيلية حتى تعمل إدارة سلسلة التوريد بكفاءة وفعالية وهي :-----.

(أ) ولاء العميل. (ب) المخزون. (ج) مرونة الطلب. (د) لا شيء مما سبق.

(21) سلاسل التوريد لديها مخزون من الخامات والمنتجات تحت التشغيل والمنتجات التامة، ومما لا شك فيه أن المخزون هو تعطيل لرأس المال ، ويفضل تجنب ما يعرف بالمخزون الراكد .

(أ) العبارة صحيحة. (ب) العبارة غير صحيحة.

(22) تتمثل عناصر إدارة سلسلة التوريد في خمسة عناصر رئيسية ويتبعها بعض العناصر الفرعية

المكاملة لها والتي تحدد كيفية العمل في سلسلة التوريد بالتفصيل وهي :الخطة والمصدر و-----.

(أ) الصنع. (ب) التسليم. (ج) المردودات. (د) كل ما سبق.

(23) المصدر: هو عملية اختيار الموردين اللّازمين لتوصيل المنتجات والخدمات اللّازمة لخلق المنتج وتقديم الخدمة ، وتشمل بعض العناصر الفرعية مثل :-----.

(أ) المخزون. (ب) التفاوض. (ج) كل ما سبق. (د) لا شيء مما سبق.

(24) تعتبر هذه الخطوة أكثر الأجزاء كثافة وثقل في سلسلة التوريد حيث يتم قياس مستويات جودة المخرجات وقياس إنتاجية الموارد البشرية .

(أ) التصميم. (ب) التشغيل. (ج) الموقع. (د) الصنع.

(25) إن نظم الإمداد تتطلب عدة عناصر حتى تكون فعالة وهي : التكويد و-----.

(أ) تجهيز الدفعة من حيث التغليف والعلامة التجارية . (ب) الإستجابة السريعة للأوامر المالية . (ج) اكتمال ودقة الأوامر . (د) كل ما سبق.

(26) يمكن تعريف التسويق الإلكتروني بأنه استخدام الحاسب الآلي ووسائل الإتصالات المتقدمة في التعاملات اليومية للمنظمة والتي يمكن أن تؤثر على العمليات اليومية لها.

(أ) العبارة صحيحة. (ب) العبارة غير صحيحة.

نوع الإستثمارات		الإستثمارات المحددة للمورد	
		منخفضة	عالية
الإستثمارات المحددة للمشتري	عالية	(28)	(27)
	منخفضة	(30)	(29)

(27) الشكل أعلاه يوضح محفظة علاقات الموردين والمنظمة والذي يوضح أربعة أنماط من العلاقات، و الرقم (27) يوضح-----.

(أ) تقيد المورد. (ب) تقيد المشتري. (ج) شريك إستراتيجي. (د) تبادل تسويقي.

نوع الإستثمارات		الإستثمارات المحددة للمورد	
		منخفضة	عالية
الإستثمارات المحددة للمشتري	عالية	(28)	(27)
	منخفضة	(30)	(29)

(28) الشكل أعلاه يوضح محفظة علاقات الموردين والمنظمة والذي يوضح أربعة أنماط من العلاقات، و الرقم (28) يوضح-----.

(أ) تقيد المورد. (ب) تقيد المشتري. (ج) شريك إستراتيجي. (د) تبادل تسويقي.

نوع الإستثمارات		الاستثمارات المحددة للمورد	
		منخفضة	عالية
الاستثمارات المحددة للمشتري	عالية	(28)	(27)
	منخفضة	(30)	(29)

(29) الشكل أعلاه يوضح محفظة علاقات الموردين والمنظمة والذي يوضح أربعة أنماط من العلاقات، و الرقم (29) يوضح -----.

(أ) تقيد المورد. (ب) تقيد المشتري. (ج) شريك إستراتيجي. (د) تبادل تسويقي.

نوع الإستثمارات		الاستثمارات المحددة للمورد	
		منخفضة	عالية
الاستثمارات المحددة للمشتري	عالية	(28)	(27)
	منخفضة	(30)	(29)

(30) الشكل أعلاه يوضح محفظة علاقات الموردين والمنظمة والذي يوضح أربعة أنماط من العلاقات، و الرقم (30) يوضح -----.

(أ) تقيد المورد. (ب) تقيد المشتري. (ج) شريك إستراتيجي. (د) تبادل تسويقي.

(31) هناك عامل مهم يسهم وبشكل فاعل ومؤثر بل يعد اساسا في نجاح الاعمال وتقدمها كما يؤثر بشكل كبير على الحصة السوقية للمؤسسة او الشركة الا وهو عامل خدمة الزبون.
(أ) العبارة صحيحة. (ب) العبارة غير صحيحة.

(32) خدمة الزبون يمكن ان تتضمن: النشاط او الوظيفة المراد ادارتها ، الاداء الفعلى او الحقيقي، ---

(أ) قدرة شحن الطلبات بالكامل . (ب) قياسات النشاط او الاداء. (ج) كل ما سبق. (د) لا شئ مما سبق.

(33) هي تلك العملية التي تاخذ موقعها بين المشتري والبائع والشخص الثالث، وتنتج بقيمة مضافة الى تبادل المنتج او الخدمة، وهي تعامل احادي او منفرد او في المدى البعيد كما في العلاقات التعاقدية.
(أ) الميزة التنافسية. (ب) عملية التبادل. (ج) خدمة الزبون. (د) لا شئ مما سبق.

(34) هناك عدة اشكال من الامثلة لخدمة الزبون التي قد تاخذ او تتضمن الاجراءات التالية: تجديد اجراء المستندات ليتلائم وطلب الزبون، الشروط المالية وشروط الائتمان، -----.
(أ) ضمان التسليم ضمن فترة زمنية معينة. (ب) شروط عاجلة وفورية وتجانس ممثلي المبيعات. (ج) تقديم خيارات للبيع لبضائع مرسلة. (د) كل ما سبق.

(35) هناك عدة اشكال من الامثلة لخدمة الزبون التي قد تاخذ او تتضمن الاجراءات التالية: تجديد

اجراء المستندات ليتلائم وطلب الزبون، الشروط المالية وشروط الائتمان، -----.

- (أ) تجهيز مادة للمساعدة في تقديم مبيعات الزبون.
(ب) تركيب المنتج.
(ج) الصيانة المقنعة والمواد الاحتياطية للاصلاح.
(د) كل ما سبق.

(36) يمكن تصنيف عناصر خدمة الزبون بمجاميع مختلفة منها: عناصر قبل الشراء، -----.

- (أ) عناصر اثناء الشراء.
(ب) عناصر عملية الشراء.
(ج) كل ما سبق.
(د) لا شئ مما سبق.

(37) خدمة الزبون ليس لها تعريف واحد محدد، فخدمة الزبون يعتقد الناس ان لها قواعد مختلفة

منها: خدمة الزبون كنشاط، -----.

- (أ) خدمة الزبون كمقياس اداء.
(ب) خدمة الزبون كفلسفة.
(ج) كل ما سبق.
(د) لا شئ مما سبق.

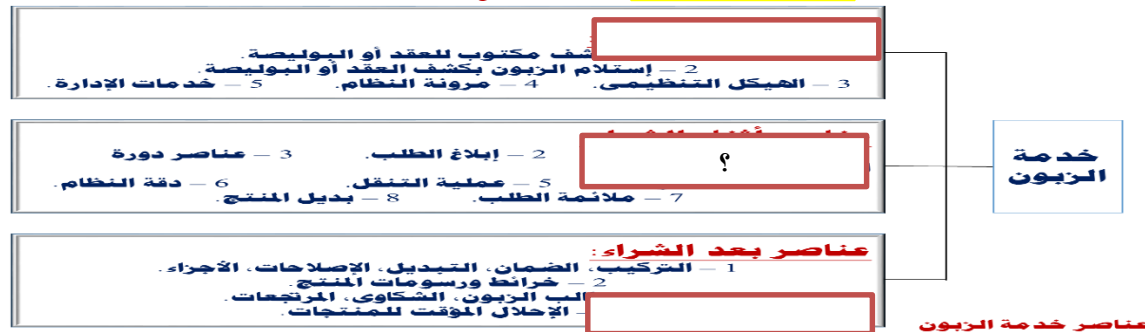
(38) في نموذج عناصر خدمة الزبون تشير علامة الإستفهام إلى: -----.

- (أ) عناصر قبل الشراء.
(ب) عناصر اثناء الشراء.
(ج) عناصر بعد الشراء.
(د) لا شئ مما سبق.



(39) في نموذج عناصر خدمة الزبون تشير علامة الإستفهام إلى: -----.

- (أ) عناصر قبل الشراء.
(ب) عناصر اثناء الشراء.
(ج) عناصر بعد الشراء.
(د) لا شئ مما سبق.



(40) في نموذج عناصر خدمة الزبون تشير علامة الإستفهام إلى: -----.

- (أ) عناصر قبل الشراء.
(ب) عناصر اثناء الشراء.
(ج) عناصر بعد الشراء.
(د) لا شئ مما سبق.



<u>(41) يمكن ان ترتبط خدمة الزبون باللوجستيات بابعاد رئيسية منها: الملائمة، -----.</u>			
(أ) الوقت.	(ب) الاعتمادية.	(ج) الاتصالات.	(د) كل ما سبق.
<u>(42) ان عناصر الوقت قد تشمل التالى: وقت تنفيذ الطلب، -----.</u>			
(أ) معالجة الطلب.	(ب) تهيئة الطلب.	(ج) شحن الطلب.	(د) كل ما سبق.
<u>(43) يدعى أحد الموردين أن وقت تنفيذ الطلبية لديه هو 12 ساعة، واتضح أن وقت معالجة الطلبية هو 4 ساعات، ووقت تهيئة الطلبية هو ساعتان، لذلك يكون وقت شحن الطلبية هو -----.</u>			
(أ) 4 ساعات.	(ب) 6 ساعات.	(ج) 8 ساعات.	(د) 10 ساعات.
<u>(44) يدعى أحد الموردين أن وقت تنفيذ الطلبية لديه هو 12 ساعة، واتضح أن وقت معالجة الطلبية هو 4 ساعات، ووقت شحن الطلبية هو 4 ساعات، لذلك يكون وقت تهيئة الطلبية هو -----.</u>			
(أ) 4 ساعات.	(ب) 6 ساعات.	(ج) 8 ساعات.	(د) 10 ساعات.
<u>(45) يدعى أحد الموردين أن وقت تنفيذ الطلبية لديه هو 12 ساعة، واتضح أن وقت شحن الطلبية هو 3 ساعات، ووقت تهيئة الطلبية هو 6 ساعات، لذلك يكون وقت معالجة الطلبية هو -----.</u>			
(أ) 9 ساعات.	(ب) 6 ساعات.	(ج) 3 ساعات.	(د) 5 ساعات.
<u>(46) يدعى أحد الموردين أن وقت تنفيذ الطلبية لديه هو ----- ساعة، واتضح أن وقت معالجة الطلبية هو 4 ساعات، ووقت تهيئة الطلبية هو ساعتان، ووقت شحن الطلبية هو 6 ساعات.</u>			
(أ) 4 ساعات.	(ب) 6 ساعات.	(ج) 8 ساعات.	(د) 12 ساعة.
<u>(47) ----- غالبا ما تكون اكثر اهمية من فترة التوريد فالزبون باستطاعته ان يخفض الى الحد الأدنى مستوى المخزون اذا تم تثبيت فترة التوريد او اذا كانت فترة التوريد ثابتة.</u>			
(أ) الوقت.	(ب) الإعتمادية.	(ج) الإتصالات.	(د) الملائمة.
<u>(48) يمكن القول بأن ---- هي طريقة اخرى لمستوى خدمة الزبون ومن جهة نظر عمليات اللوجستك فى، امتلاك مقياس لواحد او اكثر من مستويات الخدمة التى تطبق على جميع الزبائن بمثابة.</u>			
(أ) الوقت.	(ب) الإعتمادية.	(ج) الإتصالات.	(د) الملائمة.
<u>(49) ----- هي استراتيجية واسعة فى اداء الشركة المصممة على تحقيق افضل الارباح والايادات وتحقيق اعلى قناعة للمستهلك.</u>			
(أ) إستراتيجية التركيز على الزبون.	(ب) ادارة العلاقة مع الزبون.	(ج) كل ما سبق.	(د) لا شئ مما سبق.
<u>(50) العوامل التى يمكن ان تحدد شكل استراتيجية ادارة خدمة الزبون والتى هى : ولاء الزبون، قناعة الزبون، -----.</u>			
(أ) رضا الزبون.	(ب) ادراك الزبون.	(ج) كل ما سبق.	(د) لا شئ مما سبق.
<u>(51) يمكن تحديد مفهوم نظام ادارة الجودة الشاملة بصورة مختصرة على انه "تفاعل عناصر التشغيل وهى الافراد والاساليب والسياسات والاجهزه، لتحقيق جودة عالية للمخرجات".</u>			
(أ) العبارة صحيحة.		(ب) العبارة غير صحيحة.	
<u>(52) إن نظام ادارة الجودة الشاملة عبارة عن توليفة من الفلسفة الادارية الشاملة مع مجموعة من الادوات والمداخل لاغراض التطبيق.</u>			

(أ) العبارة صحيحة.	(ب) العبارة غير صحيحة.
(53) تقوم فلسفة إدارة الجودة الشاملة على المبادئ الأساسية التالية:-----.	
(أ) التركيز على رضى المستهلكين من المنظمة.	(ب) المساهمة الجماعية و فرق العمل.
(ج) التحسينات المستمرة على نوعية المواد.	(د) لا شئ مما سبق.
(54) المبادئ الحيوية لإدارة الجودة الشاملة والتي تحتوى على العناصر التالية: القيادة، التخطيط الاستراتيجى،-----.	
(أ) إدارة نظم المعلومات.	(ب) العمليات التنظيمية.
(ج) إدارة الإمداد.	(د) إدارة الموارد البشرية.
(55) تلعب الثقافة دورا بارزا فى تطبيق نظام إدارة الجودة الشاملة لان مبادئ الجودة الشاملة يجب ان تكون جزءا حيويا من الحياة الثقافية للمنظمة.	
(أ) العبارة صحيحة.	(ب) العبارة غير صحيحة.
(56) مجموعة الخصائص والمفردات للسلع والخدمات التي تعتمد على مقدرتها فى ارضاء حاجات ورغبات العملاء.	
(أ) إدارة الجودة الشاملة.	(ب) الجودة.
(ج) الشاملة.	(د) لا شئ مما سبق.
(57) توجد العديد من الخطوات العامة الواجب اتخاذها قبل البدء بتنفيذ إدارة الجودة الشاملة. ومن اهم هذه الخطوات :-----.	
(أ) التخطيط.	(ب) الالتزام الثقافى.
(ج) تغيير الثقافة.	(د) لا شئ مما سبق.
(58) من القضايا الأساسية المتعلقة بالعملية الادارية بتنفيذ نظام إدارة الجودة الشاملة، تشمل على الاتى: التخطيط، التصميم والانظمة،-----.	
(أ) الالتزام.	(ب) التخطيط.
(ج) المقاييس الموضوعية.	(د) كل ما سبق.
(59) من القضايا الأساسية المتعلقة بالعملية الادارية بتنفيذ نظام إدارة الجودة الشاملة، تشمل على الاتى: التخطيط، التصميم والانظمة،-----.	
(أ) السيطرة.	(ب) التنفيذ.
(ج) فرق العمل.	(د) كل ما سبق.
(60) من أهم العوامل المؤدية الى تحسين الجودة :التركيز على دراسات وابحاث السوق،-----.	
(أ) رفع كفاءة هندسة العمليات وتصميم المنتج.	(ب) إنتقاء واختيار الموردين.
(ج) كل ما سبق.	(د) لا شئ مما سبق.
(61) هى تلك المفردات من الاصول الثابتة وتشمل المعدات والاجهزة الصناعية والمكتنية بالاضافة الى ادوات الانتاج، ومعدات النقل على اختلاف انواعها والاثاث والملاحق وغيرها.	
(أ) السلع الرأسمالية.	(ب) النفقات الرأسمالية.
(ج) الأصول الرأسمالية.	(د) الوحدات الرأسمالية الأستثمارية.
(62) تاخذ نمط الاصول الثابتة المستخدمة فى انتاج السلع.	
(أ) السلع الرأسمالية.	(ب) النفقات الرأسمالية.
(ج) الأصول الرأسمالية.	(د) الوحدات الرأسمالية الأستثمارية.
(63) تستخدم لتوليد العوائد من ادخار الكلف .	
(أ) السلع الرأسمالية.	(ب) النفقات الرأسمالية.
(ج) الأصول الرأسمالية.	(د) الوحدات الرأسمالية الأستثمارية.
(64) هى تلك المصروفات الموجهة نحو شراء الاصول الانتاجية الملموسة.	
(أ) السلع الرأسمالية.	(ب) النفقات الرأسمالية.
(ج) الأصول الرأسمالية.	(د) الوحدات الرأسمالية الأستثمارية.
(65) هى المواد الاولية التي تورد مباشرة من الحقول الزراعية والصناعية مثل المواد والاحشاب	

<u>والنفط الخام.</u>	
(أ) المواد الخام.	(ب) المواد نصف المصنعة والمواد تحت الصنع.
(ج) الأجزاء والمكونات والوحدات المجمعة.	(د) لا شيء مما سبق.
<u>(66) هي المواد المنتجة التي أجريت عليها بعض العمليات الانتاجية حيث حققت القيمة المضافة.</u>	
(أ) المواد الخام.	(ب) المواد نصف المصنعة والمواد تحت الصنع.
(ج) الأجزاء والمكونات والوحدات المجمعة.	(د) لا شيء مما سبق.
<u>(67) هي المفردات التامة الصنع كمخرجات لاحد المصانع وتكون مدخلات لمصانع اخرى.</u>	
(أ) المواد الخام.	(ب) المواد نصف المصنعة والمواد تحت الصنع.
(ج) الأجزاء والمكونات والوحدات المجمعة.	(د) لا شيء مما سبق.
<u>(68) هي عملية الشراء والتي تعتبر معظم هذه العمليات من المسؤوليات المباشرة لقسم المشتريات.</u>	
(أ) المشتريات والقدرة المكتسبة للربح.	(ب) أهداف المشتريات.
(ج) دورة المشتريات.	(د) المشتريات.
<u>(69) تنفق المنظمات الصناعية كمعدل حوالى 50% من مبيعاتها فى شراء المواد الخام والمكونات</u>	
<u>والاجزاء والمواد التموينية.</u>	
(أ) المشتريات والقدرة المكتسبة للربح.	(ب) أهداف المشتريات.
(ج) دورة المشتريات.	(د) المشتريات.
<u>(70) بالامكان تقسيم اهداف المشتريات الى مجموعات، منها :- الحصول على السلع والخدمات</u>	
<u>بالكمية والجودة المطلوبتين.</u>	
(أ) الحصول على السلع والخدمات باقل الاسعار.	(ب) التأكد من الحصول على افضل خدمة ممكنة والتوريد من قبل المورد.
(ج) تطوير العلاقات مع مورد السلع.	(د) كل ما سبق.
<u>(71) ان التغيرات فى الاسواق العالمية ساعد الشركات ان تعمل ضمن نطاق ما يسمى بالعمولة.</u>	
<u>وتوجد هناك انواع من الشركات ومنها:- الشركات التى تجعل الاشياء تحدث.</u>	
(أ) الشركات التى تساهم فى حدوث الأشياء.	(ب) الشركات التى لا تشاهد الاشياء تحدث.
(ج) الشركات التى تندesh لما حدث.	(د) كل ما سبق.
<u>(72) هناك قوتان هائلتان تحددان خارطة الإقتصاد العالمى اليوم، وهما:-</u>	
(أ) ثورة الإتصالات والعمولة.	(ب) التقنية والإنترنت.
(ج) التقنية والعمولة.	(د) كل ما سبق.
<u>(73) وصارت الاتجاهات الحديثة للربح تمر من خلال معادلات، منها: الربح عن طريق الجودة العالية.</u>	
(أ) الربح عن طريق سعر افضل.	(ب) الربح عن طريق مواد اقل.
(ج) الربح عن طريق نصيب اكبر فى السوق.	(د) كل ما سبق.
<u>(74) وصارت الاتجاهات الحديثة للربح تمر من خلال معادلات، منها: الربح عن طريق الجودة العالية.</u>	
(أ) الربح عن طريق التطور المستمر للعمليات.	(ب) الربح عن طريق الابتكار فى التصميم.
(ج) الربح عن طريق الدخول فى الاسواق الجديدة.	(د) الربح عن طريق استباق توقعات العميل.
<u>(75) يحدد عمليات الانتاج، وكذلك يتحدد بموجبة متطلبات اللوجستك لغرض النقل، المخزون،</u>	
<u>ووقت التسليم.</u>	
(أ) الإنتاج.	(ب) المنتج.
(ج) التوزيع.	(د) إدارة الطلب.
<u>(76) -----والعمليات لهما علاقة بتصنيع المنتج وتدفع المنتج، لذا فهما يؤثران فى المخزون</u>	
<u>والنقل ووقت التسليم.</u>	
(أ) الإنتاج.	(ب) المنتج.
(ج) التوزيع.	(د) إدارة الطلب.

(77) تتطلب عدة أنشطة ذات علاقة بالسوق والتوقعات المستقبلية وعمليات الزبون والتنسيق

السوق ومبيعات الأنشطة المساندة.

(أ) الإنتاج. (ب) المنتج. (ج) التوزيع. (د) إدارة الطلب.

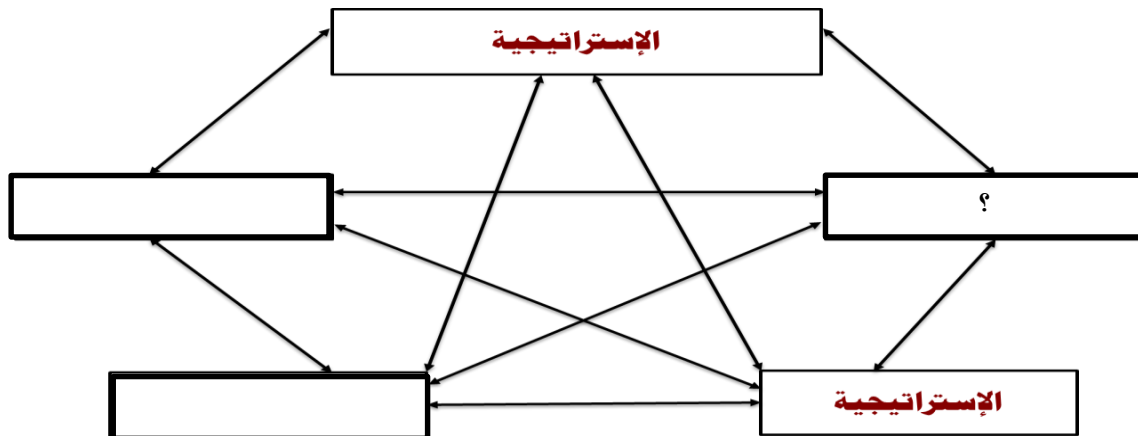
(78) هو الذي يربط بين الإنتاج والسوق، وتؤثر على اللوجستك من خلال متطلبات السوق للخدمة

الكفاءة أو الفعالة.

(أ) الإنتاج. (ب) المنتج. (ج) التوزيع. (د) إدارة الطلب.

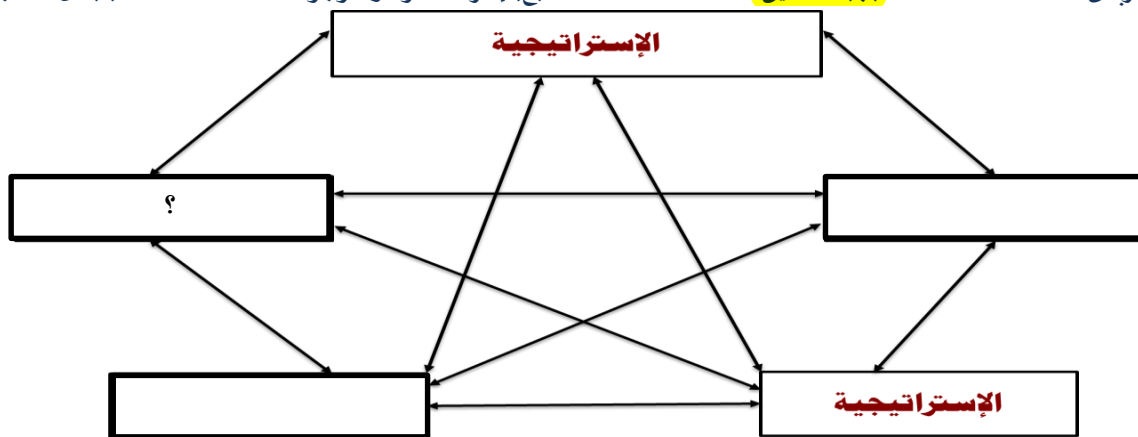
(79) يبين الشكل التالي عالمية إدارة سلاسل التوريد، ويشير الإستفهام داخل المربع إلى:-----

(أ) الزبائن. (ب) التنسيق. (ج) إدارة الأصول والموجودات. (د) كل ما سبق.



(80) يبين الشكل التالي عالمية إدارة سلاسل التوريد، ويشير الإستفهام داخل المربع إلى:-----

(أ) الزبائن. (ب) التنسيق. (ج) إدارة الأصول والموجودات. (د) كل ما سبق.



إجابة أسئلة الاختبار

السؤال	الإجابة	السؤال	الإجابة	السؤال	الإجابة	السؤال	الإجابة
1	(ب)	21	(ب)	41	(د)	61	(د)
2	(ب)	22	(د)	42	(د)	62	(أ)
3	(ب)	23	(أ)	43	(ب)	63	(ج)
4	(ب)	24	(د)	44	(أ)	64	(ب)
5	(ج)	25	(د)	45	(ج)	65	(أ)
6	(أ)	26	(ب)	46	(د)	66	(ب)
7	(ج)	27	(ج)	47	(ب)	67	(ج)
8	(أ)	28	(أ)	48	(د)	68	(د)
9	(ج)	29	(ب)	49	(ب)	69	(أ)
10	(د)	30	(د)	50	(ب)	70	(د)
11	(د)	31	(ب)	51	(ب)	71	(ج)
12	(ب)	32	(ج)	52	(أ)	72	(ج)
13	(أ)	33	(ج)	53	(ب)	73	(ج)
14	(ج)	34	(د)	54	(د)	74	(د)
15	(ب)	35	(د)	55	(أ)	75	(ب)
16	(أ)	36	(أ)	56	(ب)	76	(أ)
17	(ب)	37	(ج)	57	(ج)	77	(د)
18	(د)	38	(أ)	58	(أ)	78	(ج)
19	(ب)	39	(ب)	59	(د)	79	(ج)
20	(ب)	40	(ج)	60	(أ)	80	(ب)

مع خالص تمنياتي بالتوفيق،

د/ وائل الجرايحي