

- المادة : إدارة سلسلة الأمداد .
- المستوى : الخامس .
- أعداد : شيخة محمد .

• الفصل الأول : المفاوضات – المفهوم و الخصائص .

س/ سلسلة التوريد تنطوي على تدفق مستمر لثلاث عناصر ، فماهي ؟

١/ المعلومات . ٢/ المنتجات . ٣/ الأموال .

- المنتجات تتدفق في اتجاه المعلومات و الأموال في الاتجاه المعاكس .
- سلسلة التوريد عملية مستمرة لا تتوقف .

- قيمة العميل < هو أقصى مبلغ يقبل العميل دفعة مقابل الحصول على المنتج . (قيمة العميل ليس المقصود فيها السعر أبداً والقيمة هي قيمة المنتج من وجهة نظر العميل)

- س/ ما الهدف من سلسلة التوريد ؟

١/ تحقيق أكبر فائض لسلسلة التوريد . أو ٢/ تحقيق أقصى قدر من القيمة الاجمالية التي يتم توليدها .

• الفصل الثاني : تحقيق الملائمة الاستراتيجية و نطاقها .

- تبني الملائمة الاستراتيجية بناءً على الأولويات التي تسعى إلى تلبيتها أو سدها عند العميل لتضريه .
- كلما كنت أنت قادر على أنك ترضي احتياجات العملاء ، كلما كان عندك ميزة تنافسية أعلى.
- الطلب العالمي يؤثر على سلاسل التوريد < لأن سلاسل التوريد قائمة على العرض و الطلب .
- أدت العولمة إلى زيادة الفرص ، فكلما زادت الفرص زادت المخاطر .
- تجزئة ملكية سلسلة التوريد < هي مجموعة من المراحل ، وكل جزء من سلسلة التوريد له مالك و كل مالك له هدف .
- البيئة و الاستدامة < إذا أتت تصميم سلسلة التوريد لابد من دراسة البيئة و وضعها في عين الاعتبار .

• الفصل الثالث : مؤشرات و محددات سلسلة التوريد .

س/ ماهي المحددات اللوجستية ؟

١/ المرافق . ٢/ المخزون . ٣/ النقل .

س/ ماهي المحددات متعددة الوظائف أو مشتركة الوظائف ؟

١/ المعلومات . ٢/ توفير المصادر أو تحديد المصادر (لا يقصد فيها توفير المواد الخام) .
٣/ التسعير .

- ملاحظة ١ < العلاقة ما بين العائد على الملاك و المديونية يؤثر على نسبة الفوائد أو الربحية اللي نسدها من نسبة العائد على حق الملاك و يحصل فيه نوع من التضخم إذا كان عندي اعتماد كبير على المديونية .

- ملاحظة ٢ < العلاقة بين العائد حق الملاك والعائد على الأصول < من أهم المحددات اللي ممكن تحدد لي الرفع المالي .

- س/ كيف يمكن تحسين هامش الربح ؟

١/ الحصول على أسعار أفضل . أو ٢/ الحد من التكاليف المختلفة (انخفاض تكاليف الإنتاج) .

ويمكن تحسين هامش الربح من خلال زيادة العميل في الدفع أو بتخفيض نفقات التشغيل .

- المكونات الرئيسية لدوران الأصول << معدلات مهمة ومن أهمها معدل دوران المخزون .

- س/ كيف يمكن تحسين معدل دوران الأصول ؟

- من خلال تدوير مخزونها بسرعة كبيرة .
- المخزون يجب أن يكون من ممتلكات الشركة .
- النقل < من الأمور المهمة و المكلفة ، يؤثر على الاستجابة و الكفاءة .
- الكفاءة < تعني أشحن المنتج و تسليم المنتج بجودة عالية و لكن بتكاليف أقل .
- المعلومات < من أكبر المحددات التي تؤثر بقوة على أداء سلسلة التوريد . لماذا ؟
- لأن المعلومات تؤثر بشكل مباشر على المحددات الأخرى .
- س/ ما الفرق بين النقل الداخلي و النقل الخارجي ؟
- النقل الداخلي < هو الوارد إلى سلسلة التوريد .
- النقل الخارجي < هو الخارج (الصادر) من سلسلة التوريد .
- شركات الطيران والخطوط الجوية تعتمد بشكل واضح جداً على المعلومات .

• الفصل الرابع : تصميم شبكات التوزيع مع التطبيق على المبيعات عبر الأنترنت .

س/ لماذا التوزيع محدد رئيسي على ربحية الشركة و مؤثر ؟

هناك سببين : الأول : لأنه يؤثر على كل من تكلفة سلسلة التوريد .
الثاني : يؤثر على قيمة العميل مباشرة .

س/ ما هو وقت الاستجابة ؟

هو الفرق بين لحظة طلب العميل لطلبه و لحظة استلامه لها .

- إذا حصل تغير في شبكة سلسلة التوريد فأن تتأثر مجموعة من العوامل و تكاليفها ،
وهذه العوامل هي (المخزون – النقل – المرافق- المعلومات) .

- تأثير المبيعات عبر الأنترنت على التكلفة < المخزون > يمكن تخفيض مبيعات الانترنت
مستويات التخزين < بمعنى تنزل حجم المخزون الذي أنا أخصه أو (كمية المخزون التي
تخزن) عن طريق تجميع المخزون بعيد شوي عن يد العميل أو أيدي العملاء وهذا يؤدي
إلى نوع من تخفيض التخزين للمحل الذي يعتمد عليه وهذا ممكن يحصل لو العميل من
النوع الصبور وهذا غير متوفر في البيع المباشر لماذا؟

لأن في البيع الطبيعي العميل ينزل يروح المكان الذي يريد يشتري منه ويذهب نادراً ما
ينتظر .

- المرافق < أماكن يتم فيها الإنتاج و التجميع والتخزين .

- تكاليف المتعلقة بعدد المرافق < مثال > الشركات التي تباع عبر الأنترنت من الممكن أن
تخفض مراق الشبكة عن طريق تركيز العمليات .

- تركيز العمليات يعني < تتم العمليات مع بعض في أماكن محددة > هنا يجعل بدل ما أعتمد على ١٠ مرافق أعتمد على ٦ مرافق أو ٧ مرافق وهذا يقلل من عدد المرافق المطلوبة للتشغيل .

- Netflix كانت تعتمد على نوعين في البيع و التوزيع الأول (الطبيعي) مجموعة من المتاجر التي تضع فيها مجموعة عدد من DVDs وعدد من الأكشاك مثل ماكينة البيبسي والنوع الثاني هو Online .

س/ ما هو الفرق بين Netflix و Blockbuster ؟

Blockbuster	Netflix
هنا ركز فقط على البيع الطبيعي	تعتمد على طريقتين الطبيعي و Online وهذا قلل من ضغوط التكاليف المرافق و قلل من عدد المرافق .

- النقل < النقل بالنسبة للجزء الرقمي يخفض من الإجمالي تكاليف النقل للبضاعة >
- جميع المخزون يزيد من تكاليف النقل الخارجي < خاصة إذا فيه جميع للمخزون يكون التوصيل تكلفته مرتفعة .
- س/ الشربة التي تباع عبر الانترنت تتحمل تكاليف معلومات إضافية . لماذا ؟
- لأن البيئة التحتية للمعلومات و الحفاظ عليها .
- هيكل ملكية شبكة التوزيع < نوع الهيكل يؤثر تأثير مباشر لنوع الشبكة .
- دمج الانترنت مع الشبكة المادية < بمعنى لا تعتمد على شبكة الانترنت بالبيع بس لا بد من دمج الاثنين و سوف تحصل على عائد أعلى ممكن ، وهذا يؤدي إلى زيادة في حجم المبيعات وفي الربحية و فائض سلسلة التوزيع و على العكس إذا تم فصل الشبكتين هذا يؤدي إلى وجود قصور عندي في سلسلة التوريد (الأمداد) .

- من المهم أن تكون شبكات التوزيع قابلة للتكيف > من المهم أن تكون الشبكات مرنة وليس صلبة الشبكات الصلبة التي لا تستطيع أن تتعاطى أو تتكيف مع المتغيرات التي حولها ستنتهي مثل (Borders - Blockbuster) .

● الفصل السادس : تصميم شبكات سلسلة التوريد العالمية .

- المخاطر التي تصاحب الفرص غالباً ما تكون هذه المخاطر كبيرة جداً .
- سلاسل التوريد يزيد فيها عدم التأكد .
- أسواق الدول النامية عادة تكون هوامش الربح فيها أعلى من الدول المتقدمة . لماذا ؟
- لأن الدول النامية منافسيك أقل و تستطيع أن ترفع من هوامش الربح أو من أسعارك شوي بينما في الدول المتقدمة درجة التنافسية عالية جداً وتمنع عليك أن تقدم أسعار مرتفعة فتضطر أن تخفض من أسعارك علشان تستطيع أن تنافس فينخفض هامش الربح لديك في الأسواق المتقدمة .
- س/ استغلت الشركات اقتصادات واسعة النطاق . كيف ؟
- من خلال توحيد الإلكترونيات . ماذا يعني ؟ تركت إمكانية أن تعتمد على بعض المكونات ليس على حجم منتج واحد يعني ممكن يكون ممكن أستخرجه في عدة منتجات ، أن أعمل مكون موحد ممكن أستخرجه في العديد من المنتجات في جميع أنحاء العالم فهذا ممكن يمكن أن يخفض من التكاليف لأن أنت بتكسب الجزئية الخاصة بما يسمى باقتصاديات الحجم (النطاق الواسع) وهذا الحالة أنت تملك إمكانية تخفيض التكاليف الاجمالية .
- من القرارات المهمة في سلسلة التوريد أنها تقرر إذا كان سيتم تنفيذ جميع الأعمال التابعة لسلسلة التوريد داخلياً أو خارجياً سوف يتم الاستعانة ببعض المصادر الخارجية من خارج سلسلة التوريد .
- المصادر الخارجية تشمل المصادر العامة والخاصة أي محلي و عالمي .

- إذا كان صافي القيمة الحالية موجب يقبل هذا البديل و إذا كان صافي القيمة الحالية سالب يرفض هذا البديل .
- مثلاً لو قارنت بدلين أو ثلاثة بدائل و جميعهم موجب أقبل بأعلى عائد .

• الفصل السابع : التنبؤ بالطلب في سلسلة التوريد .

- من المهم حفظ و فهم طرق التنبؤ لأن سوف يأتي منها أسئلة في الاختبار .
- من الأمور المهمة جداً في سلسلة التوريد التنبؤ بالطلب .

س/ ما تعني السلاسل الزمنية ؟

- هي حجم الطلب لسنوات الخمسة السابقة أو للفترات الخمسة السابقة ، على الأقل ، ممكن نعتمد على ثلاث أو أربع سنوات أو فترات ولكن من المستحيل الاعتماد على فترتين .
- السلسلة الزمنية : عدد من السنوات المتسلسلة أي المتتالية موضوع أمام كل سنة حجم الطلب أو المبيعات كمشروع أو كسلسلة توريد .
- لازم يكون هناك قاعدة أبني عليها التنبؤ .
- كلما اعتمدت على رقم قليل من السنوات أو الفترات كلما كان هذا يضعفك و يضعف النتيجة .
- كلما زادت عدد الفترات المعتمدة كلما كان فيه ثقة أكثر بالمنتج المستخرج .
- السلاسل الزمنية غالباً لا تقل عن خمس سنوات أو فترات .
- التنبؤ بالطلب هو الأساس لجميع الخطط و الأنشطة هي قائمة على التنبؤ بالطلب .

- القاعدة الأساسية < التنبؤ بالطلب و بدون التنبؤ بالطلب لا يوجد أنشطة أخرى ممكن أن تتم .

- التنبؤ بالطلب مثل فكرة الدفع والسحب في الفصل الأول حيث تمثل :

- الدفع < التنبؤ بالطلب < الطلب غير معلوم .

- السحب < استجابة الطلب < الطلب معلوم .

- س/ إلى ماذا يخطط مدير عمليات الدفع ؟

- يخطط مستوى النشاط سواء كان انتاج أو نقل أو أي نشاط آخر .

- س/ إلى ماذا يخطط مدير عمليات السحب ؟

- يخطط مستوى السعة و المخزون المتاحين .

- هي من الطرق التنبؤ الوصفية هي في المقام الأول ذاتية :

أ/ المحاكاة . ب/ السببية . ج/ السلسلة الزمنية . د/ الوصفية .

- تفترض طرق التنبؤ الطلب التاريخي لعمل التنبؤ :

أ/ المحاكاة . ب/ السببية . ج/ السلسلة الزمنية . د/ الوصفية .

- تفترض طرق التنبؤ أن التنبؤ بالطلب يرتبط ارتباطاً وثيقاً بعوامل معينة :

أ/ المحاكاة . ب/ السببية . ج/ السلسلة الزمنية . د/ الوصفية .

- تقلد طرق التنبؤ بالمحاكاة خياراً المستهلك التي تؤدي إلى الطلب للوصول إلى التنبؤ :

أ/ المحاكاة . ب/ السببية . ج/ السلسلة الزمنية . د/ الوصفية .

• الفصل الثامن : التخطيط الكلي في سلسلة التوريد .

- س/ ماذا يحتاج التخطيط الكلي ليكون فعال ؟
- مجموعة من البيانات والمعلومات .
- س/ الهدف من التخطيط الكلي بناء خطة تلبي الطلب مع
- أ/ تعظيم الربح . ب/ ج/ د/
- المخطط الكلي يحتاج المعلومات التالية < > راح يكون عليه أسئلة كثيرة .
- س/ تكاليف العمل تتضمن حاجتين . ما هي ؟
- 1/ تكاليف الوقت العادي . 2/ تكاليف الوقت الإضافي .
- س/ ماهي تكاليف تغير العاملة ؟
- 1/ تكلفة التوظيف . 2/ تكلفة الاستغناء عن القوى العاملة .
- س/ لماذا المخطط الكلي يقوم بالتفضيلات بين تكاليف السعة والمخزون وتراكم الطلبات المتأخرة ؟
- لأن الخطة التي تزود واحدة من (تكاليف السعة - المخزون - تراكم طلبات متأخرة) راح يقلل الباقي ، مثلاً < إذا زادت تكاليف السعة راح تنخفض من المخزون و تراكم الطلبات ، وإذا رفعت من تكاليف المخزون فتكاليف السعة سوف تقل أكيد ولا يحصل عندي تراكم طلبات .
- تراكم الطلبات المتأخرة < يؤدي إلى أن أنا لا أوفي بالطلب فربما يكون هناك بتعاقد التي تتضمن نقاط الشرط الجزائي لصالح الرف الآخر إذا لم يتم التسليم في الموعد .

- استراتيجية التعقب (استخدام السعة كرافعة) < انتظار الطلب < أي الإنتاج على حسب الطلب . السعة هنا هي التي توازن .
- تعتمد استراتيجية التعقب على < ١/ سعة الماكينات . ٢/ العاملة المتغيرة . (إذا زاد الطلب سوف يوظف ويزيد الماكينات) .
- س/ متى تستخدم هذه الاستراتيجية ؟
- عندما تكون تكلفة ترحيل المخزون مرتفعة وتكاليف تغيير مستويات سعة الماكينة والعمل منخفضة .
- س/ ماهي عيوب هذه الاستراتيجية ؟
- ١/ أنها مكلفة . ٢/ ممكن يكون لها أثر سلبي على معنويات الموظفين .
- ٣/ انخفاض مستوى المخزون في سلسلة التوريد وتزيد (ترفع) من مستوى التغير في السعة أو القوى العاملة .
- استراتيجية المرونة (استخدام الاستغلال كرافعة) : تعتمد على نسبة استغلال الطاقة عندي هي الرافعة التي توازن أموري .
- متى نعتمد على طريقة (استراتيجية المرونة) ؟
- ١/ إذا كان فيه سعة في الماكينات الفائضة . ٢/ إذا كانت القوى العاملة لديها مرونة في الجدولة أو الجداول عندي .
- دائماً في استراتيجية المرونة سعة المرونة سعة القوى العاملة تبقى مستقرة لماذا ؟
- لأن عدد ساعات العمل تتغير من وقت لآخر .
- استراتيجية المستوى (استخدام المخزون كرافعة) : تعتمد على المخزون و هي الرافعة التي تعمل التوازن بين المفضلات .

- استراتيجية المستوى < يتساوى حجم الإنتاج (شهري / أسبوعي / يومي) في هذه الاستراتيجية يزيد حجم الطلب أو يقلل حجم الطلب ليست مشكلة . إذا الطلب قل عن ما هو متوقع نخزن الطلب ثم إذا أتى طلب زيادة في الطلب و زاد الطلب فنوزع الفرق اللي خزنته و نضعه في الطلب الزائد .
- في البداية يتبنى الطلب ومن ثم يوزعه على الشهور ومن ثم يوزعه على الأسابيع ومن ثم يوزعه على اليوم وهذه ثوابت .
- مميزات استراتيجية المستوى :
- ١/ تحافظ على سعة الماكينة < يعني (سعة الماكينة ثابتة) .
- ٢/ تستقر القوى العاملة < يعني (معدلات انتاجهم ثابتة) .
- إذا حصل عجز أو فائض هذا يغير من مستوى المخزون عندي .
- من مشاكلها هذه الاستراتيجية < تزيد في بعض الفترات من المخزون أو تزيد من الطلبات المتأخرة في بعض الفترات .
- ملاحظة << نسب الاعتماد على واحد من هذه الاستراتيجيات الثلاث نسب ضعيفة جداً << لأن في الغالب الشركات أو سلاسل الأمداد لتوريد تعتمد على ما يسمى بالاستراتيجية الهجين أو المختلطة ، وهذه الاستراتيجية الهجين تجمع بين نوعين من الاستراتيجيات الثلاثة أو تجمع الثلاث الاستراتيجيات و لكن بنسب متفاوتة . مثلاً اعتمد على استراتيجية التعقب لمدة شهرين وبعدها اعتمد على استراتيجية المستوى ثلاث شهور وبعدها سبعة شهور من استراتيجية المرونة .
- لماذا نعمل هذا الخلط بين الاستراتيجيات الثلاث ؟
- لأن أحصل على أكبر منافع هذه الاستراتيجيات و يبعد عن أقل المنافع لهذه الاستراتيجيات .
- بدون دقة البيانات لا يكون هناك قرار سليم . لماذا ؟
- لأن دقة البيانات من الأمور المهمة جداً و التي تحتاج نظم التخطيط المتقدم وذلك بسبب أستطيع أن أقدم لي الامكانيات التي أستفيد منها .

- الهدف الرئيسي من التخطيط الكلي هو تحديد المعلومات التشغيلية التالية للفترة الزمنية المحددة.
- استخدام التحليل المالي بمثابة : مساهمة معلوماتية في عملية اتخاذ القرار وليس بمثابة عملية صنع القرار .
- اتخاذ قرار نقل الاعمال إلى الخارج يؤدي إلى خفض أمرين :
 - ١/ خفض تكاليف العمل . ٢/ خفض التكاليف الثابتة .
- وبالمقابل ايضاً اتخاذ قرار نقل الاعمال إلى الخارج يؤدي إلى زيادة ثلاث أمور :
 - ١/ يزيد من المخاطر . ٢/ يزيد من تكاليف الشحن . ٣/ يزيد من رأس المال العامل .
- لتجنب فخ التفكير في منظمتك عند التخطيط :
 - ١/ أعمل مع شركاء المصب (المنبع) لإخراج التنبؤات .
 - ٢/ أعمل مع شركاء المنبع لتحديد القيود .
 - ٣/ أعمل مع أي كيانات أخرى في سلسلة التوريد يمكن أن تحسن من جودة المدخلات في الخطة الكلية .
- التنبؤات دائماً غير دقيقة .
- كيف نخلق المرونة ؟ بأن يجري المدير تحليل الحساسية .

الفصل التاسع : تخطيط المبيعات والعمليات : تخطيط العرض والطلب في سلسلة التوريد

- التخطيط الكلي أساس العمل في سلسلة التوريد التي يجب أن يتم التعاون داخل سلسلة التوريد بالكامل كلياً >> لأن التخطيط يكون لكل الأنشطة داخل سلسلة التوريد.
- تخطيط المبيعات و العمليات يتم استبدالهم ب تخطيط العرض والطلب .
- تخطيط العرض والطلب يتم استبدالهم ب تخطيط المبيعات و العمليات .
- التقلبات المتوقعة هي تغيير في الطلب الممكن التنبؤ به .
- المنتجات التي يحصل لها تغيير في الطلب يمكن التنبؤ به ، تسبب لنا بعض المشاكل في سلسلة التوريد ، المشاكل التي تسببها لنا في سلسلة التوريد تتراوح ما بين مستوى مرتفع من نفاذ مخزون خلال فترة دورة الطلب (بمعنى المخزون يخلص و أنا عندي طلب عالي جداً) و المشكلة الثانية وهي العكس تماماً وهي أن يكون هناك فائض من المخزون على الرغم أن الطلب منخفض .
- المشاكل باختصار :
- ١/ نفاذ المخزون في ذروة الطلب (مستويات مرتفعة من المخزون) .
- ٢/ انخفاض المخزون ويكون هناك فائض مع انخفاض الطلب (مستويات منخفضة من المخزون) .
- لماذا يتم تصنيفهم من المشاكل ؟ لأن تسبب زيادة في التكاليف وهذه سوف يقلل من سرعة الاستجابة في سلسلة التوريد .
- كيف يتم حل المشكلة ؟
- يتم حل المشكلة من خلال تخطيط المبيعات والعمليات .

- عند إدارة العرض و إدارة الطلب يمكن تحسن أداء سلسلة التوريد بشكل مناسب وخاصة إذا طبقت إدارة العرض و الطلب أو إدارة تخطيط المبيعات والعمليات على المنتجات القابلة للتنبؤ .

- إذا حصلت تقلبات من التقلبات المتوقعة في بعض المنتجات اللي تقلباتها في الطلب متوقعة إذا هدف الشركة :

٨/ تستجيب لهذه التقلبات بطريقة لتعمل نوع من التوازن ما بين العرض و الطلب علشان تستطيع تعظيم من الربحية .

- دائماً < علشان الشركة تواجه التقلبات المتوقعة يصبح هدفها تستجيب لتوازن بين العرض والطلب علشان كذا تعتمد على ما يسمى بتخطيط المبيعات و العمليات اللي سوف يساعد الشركة أنها تجمع بين الأثنين إدارة العرض و إدارة الطلب .

- كيف تتم إدارة العرض ؟

أ/ استخدام السعة . ب/ تعاقدات من الباطن .

ج/ المخزون . د/ جميع ما سبق .

- كيف تتم إدارة الطلب ؟

أ/ تخفيضات الأسعار على المدى القصير . ب/ عمليات الترويج .

ج/ جميع ما سبق .

- السعة < يمكنني أن أتحكم بالسعة من خلال أمرين :

٨/ سعة الماكينات < نصف عدد من الماكينات أو نقل منها أو نزيد عدد الساعات لتشغيل الماكينات أو نقل منها .

٢/ سعة العمل < أما أن أوظف أو أستغني عن عمالة / إذا لم أوظف أو أستغني من ممكن أن أزيد أو أخفض عدد ساعات العمل .

- التعاقد من الباطن : في إدارة العرض أنت تتحكم فيما سيتم عرضه أو ما سيتم إنتاجه و التعاقد من الباطن يساعدني في إدارة الطلب ولا يمكن لسعتي تقوم بسد تلبية هذا الطلب فيمكنني التعاقد من الباطن .

- تراكم الطلبات غير المنجزة : هناك طلبات أتت لي وأنا لم أقم بإنجازها فيمكنني أن أراكم الطلبات .

- إدارة الطلـب : يمكنني التحكم في الطلب من خلال نقطتين :

٨/ استخدام تخفيضات الأسعار على المدى القصير < يعني أعمل عرض على منتجاتي لمدة أسبوع أو أسبوعين على فترة زمنية معينة و لا تكن طويلة .

٢/ عمليات الترويج .

- إذا استطعت أن تتحكم في أدوات الطلب و العرض يمكن أن هذه الأدوات تساعدك في أن تحقق ربحية في سلسلة التوريد . لماذا ؟ لأن سوف يحصل نوع من التوازن من التطابق ما بين العرض و الطلب و يصبح هذا هناك فيه تنسيق ما بين العرض و الطلب ، إذاً أنا لا يوجد عندي خسائر .

- إدارة المخزون < في حالة إنتاج الأصناف الغير مؤكدة .

- لا نبدأ ننتج فيها و لا تشتغل فيها إلا مع اقتراب الموسم البيع لها . لماذا ؟ لأن كل ما قربت المسافة كل ما المسافة ضاقت كل ما الفترة الزمنية قلت ، يعني كل ما أمكن التنبؤ أسهل .

- شركة (Jone Deere) : علشان تلعب في موضوع الطلب و حجم الطلب على سلعتها < تلعب من ناحية الخصومات و توقيت تقديم الخصم يعني لا تقدم خصومات و قت الذروة (هي تلعب بالخصومات التي تقدمها و تؤثر في الطلب و أيضاً الوقت الذي تقدم فيه الخصم يؤثر في الطلب) و أيضاً تقدم مكافئة للمزارع الذي يشتري الأدوات الزراعية خارج موسم الذروة .

- إدارة الطلب : العوامل المؤثرة :

١/ تأثير الترويج على الطلب : يجب دراسة تأثير الترويج على الطلب هل الطلب مؤثر ؟ و إذا كان الطلب ما هو الحجم و نسبة التأثير ، وهل المنتج يمكن الاحتفاظ فيه . فهنا يجب أن نحدد نسبة الترويج ومدى تأثيرها .

٢/ تكلفة الاحتفاظ بالمخزون : أحياناً احتفاظك بالمخزون كشركة مكلفة جداً ، و عليك هنا باتخاذ قرار بعدم الاحتفاظ بالمخزون < يعني في بعض الشركات في نهاية موسم الذروة تباع الباقي في المخزون بنسبة لا تتجاوز ٢٠٪ - ١٠٪ من سعرها الأصلي و أي تخزين سوق يكلفني أكثر من ثمنها ، و ممكن يخسرني وبعض الشركات تتبرع فيها للجهات الخيرية .

الفصل العاشر : التنسيق في سلسلة التوريد .

- من الضروري التنسيق وهو يحقق الفائض و يعظم الربح و بدون التنسيق لا يكون فائض .
- لو لم يحدث تنسيق يحدث نوع من التقلبات في سلسلة التوريد في الطلب يؤدي إلى ضعف في الأداء في سلسلة التوريد بسبب انخفاض مستوى المنتج و التكاليف تزيد .
- عدم أو نقص التنسيق يزيد من التكاليف (أي تكاليف) .
- نقص التنسيق يؤدي إلى ...
- أ/ نقص التكاليف . ب/ زيادة تكاليف المصنع . د/

إن أحسنت فمن الله، وإن أسأت أو أخطأت فمن نفسي والشيطان

لا تنسوني من صالح دعائكم

شيخه محمد