الفصل الثالث عشر
تمارين متنوعة علي تقييم أداء الموردين

تمرين (١)

تعتزم إحدى المنشآت شراء نوع من المواد الخام تتوافر لدى ثلاثة موردين أ ، ب ، ج وهي في صدد ترتيب الموردين للمفاضلة بينهم تبعـاً لعدد نقط الوزن النسبي الذي تعطيه لكل عامل أدخلته المنشأة في التقييم كما يلي :

- الجودة ٤٠ نقطة
- مواعيد التسليم ٣٠ نقطة
- اقتراحات تخفيض التكلفة ٢٠ نقطة
- الأسعار ١٠ نقط

ويوضح الجدول التالي النسب المفترضة لمستوى أداء كل عامل

العوامل	المورد (أ)	المورد (ب)	المورد (ج)
الجودة	%٩٠	%٨٠	%٧٠
مواعيد التسليم	%٨٠	%٩٠	%١٠٠
مرات خفض التكاليف	١ مرة	١ مرة	٣ مرات
السعر	٤٠ جنيه	٥٠ جنيه	٦٠ جنيه

والمطلوب :-

اقتراح الترتيب المناسب للموردين .

الحل

(١) تقييم الجودة ٤٠ نقطة :

المورد	النسبة المفترضة	التقييم
(أ)	٩٠ %	٣٦
(ب)	٨٠ %	٣٢
(ج)	٧٠ %	٢٨

ملحوظة : التقييم = الدرجة × الوزن النسبي

(٢) تقييم مواعيد التسليم ٣٠ نقطة

المورد	النسبة المفترضة	التقييم
(أ)	٨٠ %	٢٤
(ب)	٩٠ %	٢٧
(ج)	١٠٠ %	٣٠

(٣) مقترحات خفض التكاليف ٢٠ نقطة

$$\text{النسبة الافتراضية لخفض التكاليف} = \frac{\text{عدد مقترحات خفض التكاليف للمورد}}{\text{مجموع مقترحات خفض التكاليف للموردين}} \times ١٠٠$$

المورد	عدد المرات	النسبة المفترضة	التقييم
أ	١	%٢٠	٤
ب	١	%٢٠	٤
ج	٣	%٦٠	١٢
المجموع	٥	%١٠٠	–

(٤) تقييم السعر ١٠ نقط

$$\text{النسبة الافتراضية للسعر} = \frac{\text{أدني أسعار الموردين}}{\text{سعر المورد}} \times ١٠٠$$

المورد	سعر الوحدة	النسبة المفترضة	التقييم
أ	٤٠	%١٠٠	١٠
ب	٥٠	%٨٠	٨
ج	٦٠	%٦٧	٧ تقريباً
المجموع	٥	%١٠٠	–

(٥) مقارنة نتائج التقييم

عوامل التقييم	(أ)	(ب)	(ج)
الجودة	٣٦	٣٢	٢٨
التسليم	٢٤	٢٧	٣٠
التكاليف	٤	٤	١٢
الأسعار	١٠	٨	٧
المجموع	٧٤ الثاني	٧١ الثالث	٧٧ الأول

تمرين (٢)

تقوم منشأة بتقييم أداء المورد الذي تتعامل معه من خلال عوامل معينة ، فيما يلي بياناتها :-

العامل	الوزن النسبي	نسبة انحراف الأداء
١- الجودة	٤٠	٥% معيب
٢- التسليم	٢٠	٥% لكل مرة تأخير
٣- الخدمة	٢٠	٥% لكل مرة فشل
٤- الأسعار	١٠	١٠% زيادة عن أقل سعر
٥- الاتصال	١٠	معروض ٥% لكل مرة تأخير

مع ملاحظة أن عدد مرات التأخير هي مرتبين للتسليم وثلاثة مرات بالنسبة للاتصال ، وعدد مرات الفشل في الخدمة مرتين وأن مستوى الأداء المرضى هو ٩٠ ، فما هو تقدير أداء هذا المورد بالنسبة للمنشأة ؟.

الحل

تقدير العامل =

الوزن النسبي (١- نسبة انحراف الأداء الفعلي × عدد مرات الانحراف)

(١) تقدير الجودة = ٤٠ (١ – ٥%) = ٣٨

(٢) تقدير التسليم = ٢٠ (١- ٥% × ٢) = ١٨

(٣) تقدير الخدمة = ٢٠ (١- ٥% × ٢) = ١٨

(٤) تقدير السعر = ١٠ (١ – ١٠%) = ٩

(٥) تقدير الاتصال = ١٠ (١- ٥% ×٣) = ٨.٥

التقييم الإجمالي لأداء المورد ٩١.٥

وحيث أن المستوى الأدنى لأداء المورد الذي حددته المنشأة هو ٩٠ والفعلي ٩١.٥ .. إذن ... المورد يؤدي التزاماته قبل المنشأة علي خير وجه .

تمرين (٣)

طلبت منك إحدى الشركات ترتيب الموردين أ ، ب ، ج وقد حددت عدد نقط الوزن النسبي لكل من عوامل التقييم والنسب المفترضة لتقييم العوامل تبعاً لكل مورد كما يلي :

العامل	عدد النقاط	النسب المفترضة لتقييم العوامل		
		المورد (أ)	المورد (ب)	المورد (ج)
الجودة	٤٠	%٧٠	%٨٠	%٨٥
مواعيد التسليم	٣٥	%٧٠	%٨٠	%٩٠
خفض التكلفة بالمرات	١٥	٣	٢	٥
السعر بالجنيه	١٠	٩٠	١٠٠	١١٢.٥

الحل

(١) تقييم الجودة ٤٠ نقطة

المورد	النسبة المفترضة	التقييم
(أ)	٧٠ %	٢٨
(ب)	٨٠ %	٣٢
(ج)	٨٥ %	٤٣

(٢) تقييم مواعيد التسليم ٣٥ نقطة

المورد	النسبة المفترضة	التقييم
(أ)	٧٠ %	٢٤.٥
(ب)	٨٠ %	٢٨
(ج)	٩٠ %	٣١.٥

(٣) مقترحات خفض التكاليف ١٥ نقطة

المورد	عدد المرات	النسبة المفترضة	التقييم
أ	٣	%٣٠	٤.٥
ب	٢	%٢٠	٣
ج	٥	%٥٠	٧.٥

(٤) تقييم السعر ١٠ نقط

المورد	النسبة المفترضة	التقييم
أ	%١٠٠	١٠
ب	%٩٠	٩
ج	%٨٠	٨

(٥) مقارنة نتائج التقييم

عوامل التقييم	(أ)	(ب)	(ج)
الجودة	٢٨	٣٢	٣٤
التسليم	٢٤.٥	٢٨	٣١.٥
التكاليف	٤.٥	٣	٧.٥
الأسعار	١٠	٩	٨
المجموع	٧٦ الثالث	٧٢ الثاني	٨١ الأول

تمارين علي نظرية المباريات

تمرين (١)

توجد شركتان أ ، ب تتنافسان علي اقتسام سوق أحد المواد الخام والذي يتضمن عدد محدود من العملاء ، وتحاول كل من الشركتين اختيار سياسة بيعيه معينة تمكنها من تحقيق افضل عائد ممكن وبفرض أن مصفوفة عوائد المباراة كانت كما يلي :-

(ب)

(أ)		س ١	س ٢	س ٣
	ص ١	٤	٣	٦
	ص ٢	٦	٥	٨
	ص ٣	٧	١	٥

وفي ضوء المصفوفة السابقة بينَّ أفضل الاستراتيجيات لكل شركة محدداً نقطة التوازن بالنسبة للمباراة .

الحل

الصفوف تعبر عن العوائد التي تسعى الشركة (أ) إلي تعظيمها ، أما الأعمدة فتعبر عن الخسائر التي تسعى الشركة (ب) إلي تدنيتها .

الشركة (أ) يتم اختيار اصغر رقم في كل صف ثم يتم تحديد أكبر رقم في هذه الأرقام المختارة فيكون هو الإستراتيجية المناسبة للشركة (أ)

الاستراتيجية	النتيجة	
الأولى ص ١	٣	
الثانية ص ٢	(٥)	أقصى الادنيات
الثالثة ص ٣	١	

إذن ... الأفضل الشركة (أ) هو اختيار الاستراتيجية ص ٢ لأنها تحقق أكبر عائد لهذه الشركة .

الشركة (ب) يتم اختيار أكبر رقم في كل عمود ثم يتم تحديد اصغر رقم من هذه الأرقام المختارة كما يلي :

الاستراتيجية	النتيجة	
الأولى س١	٧	
الثانية س٢	(٥)	أدنى الادنيات
الثالثة س٣	٨	

من الأفضل للشركة (ب) اختيار الاستراتيجية ٢ لأنها تحقق اقل خسارة .

العائد النهائي للمباراة هو أ $_{٢٢}$ = ٥ وهو يعبر عن النقطة التي تلتقي عندها الاستراتيجية المفضلة للشركة (أ) مع الاستراتيجية المفضلة للشركة (ب) وتعتبر هذه النقطة هي نقطة التوازن بالنسبة للمباراة وهي بمثابة حل المباراة .

تمرين (٢)

فيما يلي مصفوفة العوائد للشركتين ع ، م المتنافستان والمطلوب تخفيض حجم هذه المصفوفة ثم بين نتيجة المباراة لكل شركة مع تحديد نقطة الاستقرار .

	(م)		
(ع)	٣	٢	١
	٤	٣	٢
	٧	١	٥

الحل

(١) تخفيض حجم المصفوفة بطريقة الاستراتيجية المفضلة أو المهيمنة

الشركة (ع) بمقارنة الصف الأول بالثاني نجد أن عوائد الصف الثاني كلها أكبر من عوائد الصف الأول .

إذن .. الصف الثاني مفضل علي الأول أما الصف الثاني والثالث فلا يوجد تفضيل لأيهما علي الآخر .

إذن .. نحذف الصف الأول "غير المفضل" لأنه يحقق اقل عوائد.

الشركة (م) بمقارنة العمود الأول بالعمود الثاني نجد أن العمود الثاني بأكمله مفضل لأنه يحقق اقل خسائر أما العمود الثاني والثالث فلا يوجد تفضيل لأيهما علي الأخر .

إذن .. نحذف العمود الأول غير المفضل لأنه يحقق أكبر خسائر.

إذن .. تصبح المصفوفة كما يلي :

(م)

$$\begin{pmatrix} ٣ & ٢ \\ ١ & ٥ \end{pmatrix} \quad (ع)$$

(٢) نتيجة المباراة لكل شركة :

الشركة (ع)

الاستراتيجية	**النتيجة**	
الأولى	(٢)	أقصى الادنيات
الثانية	١	

الشركة (م)

الاستراتيجية	**النتيجة**	
الأولى	(٣)	أدنى الادنيات
الثانية	٥	

(٣) بالنسبة للشركة (ع) نتيجة المباراة = ٢ أما بالنسبة للشركة (م) فنتيجة المباراة = ٣ وعلي هذا الأساس لا توجد نقطة الاستقرار .

وعندما توجد نقطة الاستقرار فإن نتيجة مصفوفة العوائد تقع بين ٢ ، ٣ .

تمرين (٣)

استخراج نقطة الاستقرار ، ثم حدد الاستراتيجيات التي تتبعها كل من الشركتين أ ، ب إذا علمت أن مصفوفة العوائد كما يلي :

(ب)

٢	صفر	٣	١٢
١٠	٦	٣	صفر
٥	٧	٤	٥
١٦	صفر	٢	٩
١٣	١	١	٨

(أ)

الحل

الشركة (أ) نختار اصغر رقم في كل صف ثم نحدد أكبر رقم في هذه الأرقام المختارة من الصفوف .

الاستراتيجية	النتيجة	
(١)	صفر	
(٢)	صفر	
(٣)	(٤)	أقصي الأدنيات
(٤)	صفر	
(٥)	١	

إذن .. الاستراتيجية الثالثة هي الأفضل للشركة (أ)

الشركة (ب) نختار أكبر رقم في كل عمود ثم نحدد اصغر رقم في هـــذه الأرقام المختارة من الأعمدة .

الاستراتيجية	النتيجة	
(١)	١٦	
(٢)	٧	
(٣)	٤	أدني الاقصيات
(٤)	١٢	

الاستراتيجية الثالثة هي الأفضل للشركة (ب)

إذن .. نقطة الاستقرار هي أ ٣٣ = ٤ .

تمارين متنوعة علي الفحص

تمرين (١)

تعاقدت إحدى المنشآت علي شراء ٢٠٠٠ وحدة من أحد الأصناف ، وتكلفة الفحص للوحدة الواحدة ٢٥ قرش ، والتكلفة الإضافية التي يتحمل بها الإنتاج هي عشرة جنيهات لكل وحدة معيبة تستخدم في العملية الإنتاجية ويتضح من سجل الموردين بالمنشأة أن متوسط نسبة المعيب من هذا الصنف في الطلبيات السابقة هي ٥% .

والمطلوب :-

المفاضلة بين إجراء الفحص الكامل وعدم إجراء الفحص كلية

الحل

التكلفة الإجمالية للفحص = تكلفة الفحص + التكاليف الإضافية

(أ) حالة عدم الفحص :

التكلفة الإجمالية = صفر + ٢٠٠٠ × ٥% × ١٠ = ١٠٠٠ جنيه

(ب) حالة إجراء الفحص الكامل :

التكلفة الإجمالية = ٢٠٠٠ × ٠.٢٥ + صفر = ٥٠٠ جنيه

إذن .. يفضل إجراء الفحص الكامل لانه الأقل تكلفة إجمالية .

ملحوظة ...

التكلفة الإضافية في التمرين السابق =

المشتريات × نسبة المعيب × تكلفة الوحدة المعيبة

تمرين (٢)

تعاقدت إحدى المنشآت علي شراء ٥٠٠٠٠ جزء لازمة لإنتاج سلعتها وتقدر تكلفة فحص الجزء منها بمقدار ٢ ج ، والتكلفة الإضافية التي يتحمل بها الإنتاج هي خمسون جنيها لكل وحدة معيبة تستخدم في العملية الإنتاجية ، ومن دراسة سجل الموردين بالمنشأة أتضح أن متوسط نسبة المعيب من صنف هذا الجزء في الطلبيات السابقة تقدر بحوالي ٨% ، ونسبة احتمال قبول الطلبية في حالة الفحص بالعينة هي ٩٠% وحجم العينة ٢٠٠٠ جزء

والمطلوب :-

توجيه المنشأة إلي طريقة الفحص المناسبة من بين ثلاثة بدائل هي :

عدم الفحص أو الفحص الكامل أو الفحص بالعينة .

الحل

التكلفة الإجمالية للفحص = تكلفة الفحص + التكاليف الإضافية

(أ) حالة عدم الفحص :

التكلفة الإجمالية = صفر + ٥٠٠٠٠ × ٨% × ٥٠ = ٢٠٠٠٠٠ج

(ب) حالة إجراء الفحص الكامل :

التكلفة الإجمالية = ٥٠٠٠٠ × ٠.٢ + صفر = ١٠٠٠٠٠ ج

(ج) في حالة الفحص الكامل بالعينة :

١- تكلفة الفحص = تكلفة فحص الوحدة [المشتريات – احتمال قبول الطلبية (المشتريات – العينة)]

تكلفة الفحص = ٢ [٥٠٠٠٠ – ٠.٩٠ (٢٠٠٠-٥٠٠٠٠)] = ١٣٦٠٠ ج

٢- التكاليف الإضافية = تكلفة الوحدة المعيبة × احتمال قبول الطلبية × نسبة المعيب × الكمية التي لم تفحص = ٥٠ × ٠.٩٠ × ٠.٠٨

(٢٠٠٠-٥٠٠٠٠) = ١٧٢٨٠٠

التكلفة الإجمالية للفحص بالعينة = ١٣٦٠٠ + ١٧٢٨٠٠ = ١٨٦٤٠٠

(د) اتخاذ القرار :

حيث أن التكاليف الإجمالية للفحص لكل بديل هي :

أ- عدم الفحص = ٢٠٠٠٠٠ ج

ب-الفحص الكامل = ١٠٠٠٠٠ ج

ج- الفحص بالعينة = ١٨٦٤٠٠ ج

إذن .. يتضح أن اقل تكلفة هي تكلفة الفحص الكامل لهذا ينبغي على المنشأة أن تأخذ بطريقة الفحص الكامل .

تمرين (٣)

تعاقدت منشأة صناعية علي شراء كمية من المواد الخام اللازمة لانتاج سلعتها تقدر قيمتها بحوالي ٥٠٠٠٠٠ج سعر الوحدة ٥ ج وتقدر تكلفة فحص الوحدة منها بمقدار ٥ ج والتكلفة الإضافية التي يتحمل بها الإنتاج لكل وحدة معيبة تستخدم في الإنتاج هي ١٥٠ج ، ومن دراسة سجل الموردين تبين أتضح أن نسبة المعيب من صنف هذه المادة في الطلبيات السابقة تقدر بحوالي ٣% ونسبة احتمال قبول الطلبية في حالة الفحص بالعينة هي ٩٠% ، وحجم العينة ٥٠٠٠ وحدة ، ويقدر نسبة مرور وحدات

معيبة في حالة الفحص الكامل بمقدار ١% والمطلوب إقتراح الوضع الأمثل للمنشأة لطريقة الفحص المناسبة من بين البدائل الثلاثة (عدم الفحص – الفحص الكامل – الفحص بالعينة) .

الحل

(أ) حالة عدم الفحص :

كمية المشتريات = (قيمة المشتريات ÷ سعر الوحدة)

= ٥٠٠٠٠٠ ÷ ٥ = ١٠٠٠٠٠ وحدة

التكلفة الإجمالية = صفر + ١٠٠٠٠٠ × ٣% × ١٥٠ = ٤٥٠٠٠٠ج

(ب) حالة الفحص الكامل :

مع مرور وحدات معيبة بنسبة ١%

التكلفة الإجمالية = ١٠٠٠٠٠ × ٥ + ١٠٠٠٠٠ × ١% × ١٥٠ = ٦٥٠٠٠٠ج.

(ج) حالة الفحص بالعينة :

حجم العينة ٥٠٠٠ وحدة

١- تكلفة الفحص = ٥ [١٠٠٠٠٠-٠.٩٠ (١٠٠٠٠٠-٥٠٠٠)] = ٧٢٥٠٠ ج

٢- التكاليف الإضافية = ١٥٠ × ٠.٩ × ٠.٠٣(١٠٠٠٠٠-٥٠٠٠) =٤٠٦١٢٥ج

التكلفة الإجمالية = ٧٢٥٠٠ + ٤٠٦١٢٥ = ٤٧٨٦٢٥ ج

مما سبق يتضح أن اقل تكلفة إجمالية هي تكلفة عـــدم الفحـــص .. إذن ينبغي علي المنظمة الأخذ بعدم الفحص .

تمارين متنوعة علي الأساليب الكمية في مراقبة المخزون

الكمية الاقتصادية

تمرين (١)

إذا كانت كمية الطلب خلال السنة "الاحتياجات السنوية" لإحدى الشركات الصناعية من إحدى المواد الخام هي ١٦٠٠٠ وحدة وتكلفة تخزين الوحدة الواحدة ١٠ قروش وتقدر تكلفة إصدار الطلبية الواحدة بمقدار ٥٠ ج .

والمطلوب :

تقدير الكمية الاقتصادية للطلب رياضياً وحسابياً .

الحل

(أ) الطريقة الرياضية :

ت : تكلفة الطلبية الواحدة　　ف : الفترة المثلي للطلب

ط : كمية الطلب خلال السنة　　ك : الكمية الاقتصادية للطلب

ز : تكلفة تخزين الوحدة الواحدة　　كـــ: التكاليف الكلية للطلب

$$ك = \sqrt{\frac{٢ \times ت \times ط}{ز}} = \sqrt{\frac{٢ \times ٥٠ \times ١٦٠٠٠}{٠.١}} = ٤٠٠٠ \text{ وحدة}$$

(ب) الطريقة الحسابية :

حيث نفترض كميات مختلفة للطب ثم نحسب تكلفة التخـــزين وتكلفـــة إصدار الطلبيات ويجمع هاتين التكلفتين نحصل علي التكاليف الكلية للطلب.

والكمية الاقتصادية هي الكمية التي عندها تتساوى تكلفة التخزين وتكلفة إصدار الطلبية وتكون عندها التكاليف الكلية اقل ما يمكن .

جم الطلب ك	تكلفة التخزين $\frac{ك}{٢} \times ر$	عدد مرات الطلب م = $\frac{ط}{ك}$	تكلفة إصدار الطلبية م × ت	التكلفة الكلية ت التخزين _ تكلفة الطلبية
١٠٠٠	٥٠	١٦	٨٠٠	٨٥٠
٢٠٠٠	١٠٠	٨	٤٠٠	٥٠٠
٣٠٠٠	١٥٠	٥.٣	٢٦٥	٤١٥
(٤٠٠٠)	(٢٠٠)	٤	(٢٠٠)	(٤٠٠)
٥٠٠٠	٢٥٠	٣.٢	١٦٠	٤١٠
٦٠٠٠	٣٠٠	٢.٧	١٣٥	٤٣٥
٧٠٠٠	٣٥٠	٢.٣	١١٥	٤٦٥
٨٠٠٠	٤٠٠	٢	١٠٠	٥٠٠
٩٠٠٠	٤٥٠	١.٧	٨٠	٥٣٥
١٠٠٠٠	٥٠٠	١.٦	٨٠	٥٨٠

والكمية الاقتصادية وفقاً للطريقة الحسابية هي ----٤٠٠٠ وحـــدة ، وهي الكمية التي عندها تكلفة التخزين تساوي تكلفـــة إصـــدار الطلبيـــات ٢٠٠ج وعندها التكاليف الكلية اقل ما يمكن ٤٠٠ج .

ملحوظة : نلاحظ مما سبق أن النتيجة التي حصلنا عليها بالطريقتين واحدة ٤٠٠٠ وحدة .

تمرين (٢)

إذا كانت الاحتياجات السنوية لإحدى الشركات الصناعية من إحدى المواد ٤٨٠٠٠ وحدة وتكلفة تخزين الوحدة الواحدة ٠.٨ جنيه وتقدر تكلفة إصدار الطلبية الواحدة بمقدار ٤٠ ج والمطلوب تقدير :

١- الكمية الاقتصادية للطلب "رياضياً" .

٢- الفترة المثلي للطلب .

٣- التكاليف الكلية للطلب .

الحل

١- ك = $\sqrt{\frac{٢ \times ت \times ط}{ز}}$ = $\sqrt{\frac{٢ \times ٤٠ \times ٤٨٠٠٠}{٠.١}}$ = ٢١٩١ وحدة

٢- الفترة المثلي للطلب = $\sqrt{\frac{٢ \times ت}{ز \times ط}}$ = $\sqrt{\frac{٢ \times ٤٠}{٠.٨ \times ٤٨٠٠٠}}$ = ٠.٠٤٦ وحدة

٣- كـ = $\sqrt{٢ \times ت \times ط \times ز}$

= $\sqrt{٢ \times ٤٠ \times ٤٨٠٠٠ \times ٠.٨}$ = ١٧٥٣ ج

تمرين (٣)

إذا كانت الاحتياجات الشهرية لشركة الإسماعيلية للملابس الجاهزة من إحدى المواد تقدر بحوالي ٨٠٠٠ج علماً بأن سعر الوحدة من هذه المادة

١٠ج وتكلفة تخزين الوحدة الواحدة ٢٠ قرش ، وتقدر تكلفة إصدار الطلبية الواحدة بمقدار ٥٤ج .

والمطلوب : في ضوء البيانات السابقة تقدير ما يلي :

١- الكمية الاقتصادية للطلب

٢- عدد مرات الطلب خلال السنة

٣- تكلفة التخزين

٤- تكلفة إصدار الطلبية

٥- التكاليف الكلية للطلب .

الحل

كمية الاحتياجات الشهرية = (الاحتياجات الشهرية ÷ سعر الوحدة)

= ٨٠٠٠ ÷ ١٠ = ٨٠٠ وحدة

كمية الاحتياجات السنوية = ٨٠٠ × ١٢ = ٩٦٠٠ وحدة سنوياً

١- ك = $\sqrt{\frac{٢ \times ت \times ط}{ز}}$ = $\sqrt{\frac{٢ \times ٥٤ \times ٩٦٠٠}{٠.٢٠}}$ = ٢٢٧٦.٨٤ وحدة

٢- عدد مرات الطلب م = (ط÷ك) = ٩٦٠٠ ÷ ٢٢٧٦.٨٤ = ٤.٢١٦ = ٤ مرات تقريباً

٣- تكلفة التخزين = ك ÷ ٢ × ز = ٢٢٧٦.٨٤ ÷ ٢ × ٠.٢٠ = ٢٢٧.٦٩ج

٤- تكلفة إصدار الطلبية = م×ت = ٤.٢١٦ × ٥٤ = ٢٢٧.٦٦ ج

٥- التكلفة الكلية للطلب = $\sqrt{٢ \times ت \times ط \times ز} = \sqrt{٢ \times ٥٤ \times ٩٦٠٠ \times ٠.٢٠}$

= ٤٥٥.٣٧ ج

ويمكن حساب التكاليف الكلية عن طريق جمع تكاليف التخزين وتكاليف إصدار الطلبية .

تكاليف الكلية للطلب = ٢٢٧.٩٦ + ٢٢٧.٦٦ = ٤٥٥.٣٥ ج

علاقة الكمية الاقتصادية بخصم الكمية

تمرين (٤)

تقوم إحدى المنشآت الصناعية بإنتاج إحدى السلع التي يدخل في إنتاجها أحد الأجزاء ، وتقدر الاحتياجات السنوية من هذا الجزء بحوالي ٣٠٠٠٠ جزء ، ثمن شراء الجزء ١٠ج ، وتكلفة تخزين الجزء ٠.٨ج وتكلفة إصدار الطلبية ١٢٠ج وعرض المورد منح خصم كمية علي كمية الطلب السنوية للمنشأة علي النحو التالي : ٥% عند شراء كمية الطلب مرة واحدة ، ٤% عند الشراء علي مرتين ، ٣.٥% عند الشراء علي ثلاثة مرات ، ٢% عند الشراء علي أربع مرات .

والمطلوب :-

١- حساب الكمية الاقتصادية للطلب .

٢- تحديد نسبة الخصم عند شراء الكمية الاقتصادية .

٣- تحديد افضل البدائل الذي تحققه أدني تكلفة ممكنة .

الحل

١- ك = $\sqrt{\frac{٢ \times ت \times ط}{ز}}$ = $\sqrt{\frac{١٢ \times ١٢٠ \times ٣٠٠٠٠}{٠.٨}}$ = ٣٠٠٠ جزء

٢- لتحديد نسبة الخصم التي تستفيد منها المنشأة يجب تحديد عدد مرات الشراء

عدد مرات الشراء = (ط÷ك) = ٣٠٠٠٠ ÷ ٣٠٠٠ = ١٠ مرات

وفي هذه الحالة لا تحصل المنشأة علي خصم الكمية ، لأن المورد يمنح خصم الكمية علي الاحتياجات السنوية عند حد أقصى أربع مرات في السنة

صافي ثمن شراء الاحتياجات السنوية =

الاحتياجات السنوية × ثمن شراء الجزء (١- نسبة خصم الكمية)

صافي ثمن شراء الاحتياجات السنوية لكل حالة :

عند الشراء مرة واحدة "خصم ٥%"

صافي ثمن شراء الاحتياجات السنوية = ٣٠٠٠٠×١٠× (١-٥%) = ٢٨٥٠٠٠ج

عند الشراء مرتين "خصم ٤%"

صافي ثمن شراء الاحتياجات السنوية = ٣٠٠٠٠×١٠× (١-٤%) = ٢٨٨٥٠٠ج

عند الشراء علي ثلاث مرات "خصم ٣.٥%"

صافي ثمن شراء الاحتياجات السنوية = ٣٠٠٠٠×١٠× (١-٠.٣٥%) = ٢٨٩٥٠٠ج

عند الشراء علي أربع مرات "خصم ٢%"

صافي ثمن شراء الاحتياجات السنوية = ٣٠٠٠٠×١٠× (١-٢%) = ٢٩٤٠٠٠ج

عند الشراء الكمية الاقتصادية "خصم صفر%"

صافي ثمن شراء الاحتياجات السنوية = ٣٠٠٠٠×١٠× (١-صفر) = ٣٠٠٠٠٠ج

إجمالي تكاليف الاحتياجات السنوية = صافي ثمن شراء الاحتياجات السنوية + تكلفة التخزين + تكلفة الإصدار

عدد مرات الشراء م	جم الطلبية $\frac{ط}{م}$	صافي ثمن الاحتياجات السنوية	تكلفة الإصدار م×ت	تكلفة المخزون $\frac{ك}{٢}$ ×ر	إجمالي التكاليف
١	٣٠٠٠٠	٢٨٥٠٠٠	١٢٠	١٢٠٠٠	٢٩٧١٢٠
٢	١٥٠٠٠	٢٨٨٠٠٠	٢٤٠	٦٠٠٠	٢٩٤٢٤٠
٣	١٠٠٠٠	٢٨٩٥٠٠	٣٦٠	٤٠٠٠	٢٩٣٨٦٠
٤	٧٥٠٠	٢٩٤٠٠٠	٤٨٠	٣٠٠٠	٢٩٧٤٨٠
١٠	٣٠٠٠	٣٠٠٠٠٠	١٢٠٠	١٢٠٠	٣٠٢٤٠٠

افضل البدائل هو الشراء علي ثلاث مرات أي شراء ١٠٠٠٠ وحدة والحصول علي خصم ٣.٥% لأن ذلك يحقق اقل تكاليف ممكنة ومقدارها ٢٩٣٨٦٠ ج .

مستويات المخزون

تمرين (٥)

إذا كانت كمية الاحتياجات السنوية لإحدى الشركات من إحدى المواد ٢٠٠٠٠ وحدة وكانت تكلفة إصدار الطلبية الواحدة ٨ج ، وتكلفة تخزين الوحدة الواحدة ٠.٠٢ج ، فإذا علمت أن كمية الحد الأدنى ١٠٠٠ وحدة وأن فترة الانتظار هي ستة أيام وعدد أيام العمل في السنة ٣٠٠ يوم .

والمطلوب :

١- تقدير الكمية الاقتصادية للطلب .

٢- تقدير نقطة إعادة الطلب .

٣- الحد الأقصى للتخزين .

٤- التكاليف الكلية للطلب .

٥- الفترة المثلي للطلب .

الحل

١- ك = $\sqrt{\frac{٢ \times ت \times ط}{ز}}$ = $\sqrt{\frac{٢ \times ٨ \times ٢٠٠٠٠}{٠.٠٢}}$ = ٤٠٠٠ وحدة

٢- نقطة إعادة الطلب = الحد الأدنى + استخدام فترة الانتظار

استخدام فترة الانتظار = (كمية الطلب خلال السنة × فترة الانتظار بالأيام) ÷ عدد أيام العمل في السنة

استخدام فترة الانتظار = (٢٠٠٠٠ × ٦) ÷ ٣٠٠ = ٤٠٠ وحدة

نقطة إعادة الطلب = ١٠٠٠ + ٤٠٠ = ١٤٠٠ وحدة

٣- الحد الأقصى = الحد الأدنى + الكمية الاقتصادية للطلب

= ١٠٠٠ + ٤٠٠٠ = ٥٠٠٠ وحدة

٤- التكلفة الكلية للطلب = $\sqrt{٢ \times ت \times ط \times ز}$ = $\sqrt{٢ \times ٨ \times ٢٠٠٠٠ \times ٠.٠٢}$

= $\sqrt{٦٤٠٠}$ = ٨٠ج

٥- ق = $\sqrt{\frac{٢ت}{زط}}$ = $\sqrt{\frac{٢ \times ٨}{٠.٠٠٢ \times ٢٠٠٠٠}}$ = ٠.٢ سنة

أي يتم الشراء علي ٥ مرات في السنة

تمرين (٦)

تقدر قيمة الطلب السنوية بإحدى الشركات الصناعية من إحدى المواد الخام المستخدمة في إنتاج سلعتها بحوالي ٦٠٠٠٠٠ج علماً بأن سعر الوحدة ١٠ج وتكلفة إصدار الطلبية ٩٠٠٠ج ، تكلفة تخزين الوحدة منها ٣٠ج والحد الأدنى للمخزون لهذه المادة الخام هو ١٠٠٠ وحدة وفترة الانتظار عشرة أيام وعدد أيام العمل في السنة ٢١٠٠ يوم **والمطلوب** تقدير ما يلي :

١- الحد الأعلى

٢- نقطة إعادة الطلب

٣- عدد مرات الشراء

٤- التكاليف الكلية للطلب .

الحل

١- الحد الأعلى = الحد الأدنى + الكمية الاقتصادية للطلب

ك = $\sqrt{\frac{٢ \times ت \times ط}{ز}}$ = $\sqrt{\frac{٢ \times ٩٠٠ \times ٦٠٠٠٠}{٣٠}}$ = ٦٠٠٠ وحدة

- ط = ٦٠٠٠٠٠ ÷ ١٠ = ٦٠٠٠٠ وحدة

إذن .. الحد الأعلى = ١٠٠٠ + ٦٠٠٠ = ٧٠٠٠ وحدة

٢- نقطة إعادة الطلب = الحد الأدنى + استخدام فترة الانتظار

استخدام فترة الانتظار =

$$\frac{\text{كمية الطلب خلال السنة} \times \text{فترة الانتظار}}{\text{عدد أيام العمل في السنة}}$$

استخدام فترة الانتظار = (٦٠٠٠٠ × ١٠ ÷ ٢٠٠) = ٣٠٠٠ وحدة

إذن .. نقطة إعادة الطلب = ١٠٠٠ + ٣٠٠٠ = ٤٠٠٠ وحدة

٣- عدد مرات الشراء = (ط÷ك) = ٦٠٠٠٠ ÷ ٦٠٠٠ = ١٠ مرات

٤- التكلفة الكلية للطلب = $\sqrt{٢ \times ت \times ط \times ز} = \sqrt{٢ \times ٩٠٠٠ \times ٦٠٠٠٠ \times ٣٠}$

= ١٨٠٠٠٠ ج

تمرين (٧)

إذا كانت الاحتياجات السنوية لإحدى الشركات الصناعية من إحدى المواد الخام ٤٠٠٠٠ وحدة ، وكانت تكلفة إصدار الطلبية الواحدة ١٠ج ، وتكلفة التخزين للوحدة الواحدة ٠.٠٤ج ، فإذا علمت إن الحد الأعلى ١٠٠٠٠ج وأن فترة الانتظار ٥ أيام وعدد أيام العمل في السنة ٢٥٠ يوم .

والمطلوب :

١- تقدير الكمية الاقتصادية للطلب

٢- تقدير الحد الأدنى

٣- تقدير نقطة إعادة الطلب

٤- تقدير التكاليف الكلية للطلب

الحل

ك = $\sqrt{\frac{٢ \times ت \times ط}{ز}}$ = $\sqrt{\frac{٢ \times ١٠ \times ٤٠٠٠٠}{٠.٠٤}}$ = ٤٤٧٢ وحدة

الحد الأعلى = الحد الأدنى + الكمية الاقتصادية للطلب

الحد الأعلى = ؟ + ٤٤٧٢

إذن .. الحد الأدنى = الحد الأعلى – الكمية الاقتصادية للطلب

الحد الأدنى = ١٠٠٠٠ – ٤٤٧٢ = ٥٥٢٨ وحدة

نقطة إعادة الطلب = الحد الأدنى + استخدام فترة الانتظار

استخدام فترة الانتظار =

$$\frac{\text{كمية الطلب خلال السنة} \times \text{فترة الانتظار}}{\text{عدد أيام العمل في السنة}}$$

= ٤٠٠٠٠ × ٥ ÷ ٢٥٠ = ٨٠٠ وحدة

إذن .. نقطة إعادة الطلب = ٥٥٢٨ + ٨٠٠ = ٦٣٢٨ وحدة

التكلفة الكلية للطلب = $\sqrt{٢ \times ت \times ط \times ز}$ = $\sqrt{٢ \times ١٠ \times ٤٠٠٠٠ \times ٠.٠٤}$

= ١٧٨.٨٩ وحدة

تمارين متنوعة علي النقل

تمرين (١)

فيما يلي جدول الحل المبدئي لإحدى مشكلات النقل التي تعاني منها إدارة المواد في شركة الدقهلية لتصنيع المواد الغذائية .

إلي المخزن من المورد	س	ص	ع	ل	المتاح
(أ)	٥ ٢٠	١٠ ٣٠	١٣	٨	٥٠
(ب)	١٠	٥ ٣٠	١٦ ١٠	١٣	٤٠
(ج)	٩	١٤	١٠ ٣٥	٧ ٢٥	٦٠
الاحتياجات	٢٠	٦٠	٤٥	٢٥	١٥٠

المطلوب :

١- حساب تكلفة الحل المبدئي .

٢- القيام بمحاولة واحدة لتحسين هذا الحل وصولاً للحل الأمثل ؟

٣- حساب تكاليف النقل بعد تنفيذ المحاولة التي قمت بها .

تمرين (٢)

إحدى الشركات تملك ثلاثة مصانع في القاهرة والمنصورة ودمنهور وتريد أن تنقل إنتاجها لمراكز التوزيع في القاهرة وطنطا وبورسعيد وإذا علمت أن المصانع ستقوم بإنتاج الكميات ٨٠ ، ٧٠ ، ١٠٠ وحدة علي التوالي وإن مراكز التوزيع تحتاج ١٠٠ ، ٥٠ ، ١٠٠ وحدة علي التوالي وكانت تكاليف نقل الوحدة الواحدة من المصانع إلي مراكز التوزيع كما يلي:

من / إلي	القاهرة	طنطا	بورسعيد
القاهرة	٢	٧	١٠
المنصورة	٦	٣	١٤
دمنهور	٥	١٢	٨

المطلوب :

١- حساب تكلفة الحل المبدئي باستخدام طريقة اقل التكاليف أولاً .

٢- القيام بمحاولة واحدة لتحسين الحل المبدئي وصولاً للحل الأمثل .

٣- حساب تكلفة النقل بعد المحاولة الأولى لتحسين الحل .

تمرين (٣)

الجدول التالي يوضح المسار المغلق لإحدى مشكلات النقل في شـــركة صناعية ما .

الوجهة / المصدر	المنصورة	دمياط	بورسعيد	كفر الشيخ	المتاح
الإسماعيلية	٢ ٢٢	١٢ ١٨ (−)	١٨	٨ (+)	٤٠
بنها	١٢	٢ ١٦ (+)	٢٤ ٤ (−)	١٨	٢٠
أسيوط	١٠	٢٠	١٢ ٢٤ (+)	٦ ٢٦ (−)	٥٠
الاحتياجات	٢٢	٣٤	٢٨	٢٦	١١٠

والمطلوب :

١- حساب تكلفة النقل بعد المحاولة الأولى لتحسين الحل .

٢- القيام بعد المحاولة الأولى لتحسين الحل هل تم التوصل إلي الحـــل الأمثل .

برر إجابتك محدداً تكلفة الحل الأمثل

تمرين (٤)

فيما يلي قم م ، ن في الحل المبدئي لإحدى مشكلات النقل في إحـــدى الشركات .

ن١ = ٦ ن٢ = ٨ ن٣ = ١١ ن٤ = ١٥

الاستخدام / المصدر	القاهرة	المحلة	أسيوط	الإسماعيلية	المتاح
القاهرة	٦	٨ ٦٠٠	١٢	١٥ ٢٠٠	٨٠٠
المنصورة	٥	٧	٨ ٩٠٠	١٢ ١٠٠	١٠٠٠
المحلة	٣ ٧٠٠	٧	١١	١٢	٧٠٠
بورسعيد	٤ ٨٠٠	٨	١٠	١٣ ٧٠٠	١٥٠٠
الاحتياجات	١٥٠٠	٦٠٠	٩٠٠	١٠٠٠	٤٠٠٠

المطلوب :

١- القيام بالمحاولة الأولى لتحسين هذا الحل ؟

٢- قارن بين تكلفة الحل المبدئي وتكاليف النقل بعد المحاولة الأولى ؟

٣- حساب تكاليف النقل بعد المحاولة الأولى التي قمت بها ؟

تمرين (٥)

الجدول التالي يوضح مشكلة النقل لإحدى الشركات الصناعية مبيناً فيه مراكز الإنتاج ومراكز التوزيع وتكاليف نقل الوحدة الواحدة من مراكز الإنتاج إلي مراكز التوزيع .

الوجهة / المصدر	المنصورة	دمياط	المحلة	طنطا	المتاح
الإسماعيلية	٥	٣٠	٤٥	٢٠	١٢٠
بورسعيد	٣٠	٥	٦٠	٤٥	٢٥٠
السويس	٢٥	٥٠	٣٠	١٥	١٣٠
الاحتياجات	١٠٠	١٤٠	١٢٠	١٤٠	٥٠٠

والمطلوب :

١- حساب تكلفة الحل المبدئي باستخدام طريقة الركن الشمالي الشرقي ؟

٢- القيام بالمحاولة الأولى لتحسين هذا الحل المبدئي وصولاً إلي الحل الأمثل ؟

٣- بعد المحاولة الأولى لتحسين الحل هلي تم التوصل إلي الحل الأمثل ؟

بعض المصطلحات الإنجليزية المستخدمة
في الشراء والتخزين

A	
Assessing Supplier Quality	تقييم جودة المورد
Automation Industry	صناعة السيارات
After Sales Services	خدمات ما بعد البيع
Added Value	القيمة المضافة

B	
Bonus Discount	الخصم الإضافي
Buying for service co.	الشراء للمنظمات الخدمية
Buying process	عملية الشراء
Bottleneck	نقاط الاختناق "عنق الزجاجة"
Buyer's Market	سوق المشترين
Buying skills	مهارات الشراء
Budget holder	المسئول عن الموازنة
Budget Management	إدارة الموازنة
Bidders list	قائمة المزايدين
Boundaries system	حدود النظام
Breakeven point	نقطة التعادل
Bidders	المزايدات "المنافسين"

C

Cost based pricing	السعر بناء علي التكاليف
Competitive Bidding pricing	السعر من خلال المزايدة التنافسية
Cost plus pricing	التسعير علي أساس التكلفة + هامش الربح
Cash discount	الخصم النقدي
Cost Estimation	تكاليف لتقدير "التقييم"
Company policy	سياسة المنظمة
Components & Equipment Capital	المكونات والتجهيزات الرأسمالية
Cost & Value Analysis	تحليل التكلفة والقيمة
Co- Makership	عملية المشاركة
Customers orders	طلبات العملاء المشترون
Commercial Tasks	المهام التجارية
Converision	
Cost Benefit Analysis	تحليل التكلفة والعائد
Contribution to innovation	المساهمة نحو الابتكار والتجديد
Classification of purchasing goods	تصنيف سلع الشراء
Compensation obligations	التعهدات التعويضية
Change & challenges of	التغيرات والتحديات لوظيفة الشراء

purchasing Function	
Consumable Materials	مواد قابلة للاستهلاك أو النفاذ
Contracting out	التعاقد الخارجي
Commercial Evaluation	التقييم التجاري
Cost plus contracts	عقد التكلفة الإضافية
Cost of purchasing	تكلفة الشراء
Competitive Bidding	المزيدات التنافسية
Current Training	التدريب الجاري

D

Decision Making in purchasing	صنع القرارات في الشراء
Design partnership	مشاركة في التصميم
Designing Management	إدارة التصميم
Design of A research plan	تصميم خطة البحث
Desk Research	البحث المكتبي
Dutch industry	الصناعة الهولندية
Dupont Analysis	تحليل دي بونت
Direct cost	التكاليف المباشرة
Discount policy	سياسة الخصم
Deal	صفقة تجارية

Documentation organization	تنظيم عملية التوثيق
Documents of purchasing	مستندات الشراء
Delay Suppling	التأخير في التوريد

E

Evaluate the Financial Position of suppliers	تقييم الموقف المالي للموردين
Elements of purchasing System	عناصر نظام الشراء
Economic order quantity	الكمية الاقتصادية للشراء
Execution of research plan	تنفيذ خطة البحث
Engineering to order	التصميم الهندسي لأمر الشراء
Environmental pollution	التلوث البيئي
Environmental Issues	القضايا البيئية
Expenditure	النفقات الرأسمالية
system Environment	بيئة النظام
Ethical & professional standards for purchasing Process	المعايير الأخلاقية والمهنية لعملية الشراء
Ethical Training	التدريب الأخلاقي

F

Fixed & variable costs	التكاليف الثابتة والمتغيرة

Factor influencing purchasing in performance Measurement	العوامل المؤثرة في قياس أداء الشراء
Future Development of purchasing	التطورات المستقبلية للشراء
First time Rights	تنفيذ الأشياء الصحيحة منذ البداية
Financial Management	إدارة التمويل
Feasibility Study	دراسة الجدوى
Field Research	البحث التطبيقي
Financial Stability	الاستقرار المالي
Forecasting of sales	التنبؤ بالمبيعات
Fair deal	التعامل المحايد
Financial Risks	المخاطر المالية
G	
Geography discount	الخصم الجغرافي
Gathering Data	تجميع البيانات
Group work	مجموعة العمل
Gifts & Gratuities	الهدايا والهبات

Ethical Guidelines	إرشادات أخلاقية
H	
Human Resource Management	إدارة الموارد البشرية
Hiring temporary Workers	تشغيل العمالة المؤقتة
I	
Industrial buying Behavior	سلوك الشراء الصناعي
Inventory levels	مستويات المخزون
Incoming inspection	الفحص الداخلي للأشياء الموردة
International Databases	قواعد البيانات العالمية
Interpretation results	تفسير النتائج
Industrial Exhibitions	المعارض الصناعية
Investigations	البحث – التقصي
Inbound logistics	الامداد "التموين" الداخلي
Increasing Flexibility	المرونة الزائدة
Investment goods	السلع الاستثمارية
Indirect costs	التكاليف غير المباشرة
Improved supply	التوريد المناسب
Interrelationships & Interdependency	علاقات التبادل والاعتماد
Inspection system	نظام الفحص

Integrity	الاستقامة / الامانة
Inspection standards Adequate	مناسبة معايير الفحص
Is the supplier willing to negotiate ?	هل المورد مستعد للتفاوض
Invoicing settlement	التسويات المرتبطة بالفواتير

J

Just in time management	إدارة الوقت المحدد
JIT & purchasing function	إدارة الوقت المحدد ووظيفة الشراء
Job Descriptions	وصف الوظيفة

K

Key concepts	المفاهيم الأساسية
Key principles	المبادئ الأساسية
Key standards	المعايير الأساسية
Key Rates	المعدلات الأساسية

L

Lead time = Spare Time	الوقت الفاصل
Leadership Through quality	القيادة من خلال الجودة
Logistics Management	إدارة الإمداد

M	
Market based pricing	السعر بناء علي التكلفة
Materials Cost	تكلفة المواد
Materiel management	إدارة المواد
Monopolist Supplier = Sole	المورد المحتكر
Mutual Dependency	الاعتماد المتبادل
Military Organizations	المنظمات العسكرية
Manufacturing process	عملية التصنيع
Marketing management	إدارة التسويق
Make or Buy Decision	قرار الصنع أم الشراء
Macroeconomic research	بحوث الإقتصاد الكلي
Mesoeconomic research	بحوث الاقتصاد الوسيط
Microeconomic research	بحوث الاقتصاد الجزئي
Manufacturing companies	الشركات الصناعية
Make to store	الصنع من أجل التخزين
Maintenance repaire & Operating Materials (MRO)	مواد الصيانة والإعداد والتشغيل
Maintenance requirements	متطلبات الصيانة
Market Risks	مخاطر السوق

Corporate culture	ثقافة المنظمة
Management By objectives & purchasing management	الإدارة بالأهداف وإدارة الشراء
Measurement & Evaluation	التقييم والقياس

N

Negotiating Techniques	أساليب للتفاوض
Needs procurement	تدبير الاحتياجات
Needs planning	تخطيط الاحتياجات
New Developments in purchasing	التطورات الحديثة في الشراء
National Association purchase Management (NAPM)	الجمعية القومية لادارة الشراء بالولايات المتحدة الأمريكية

O

Oligopoly	احتكار القلة
Obsolete risks	مخاطر التقادم
Opportunities and treats	الفرص والتهديدات
Overdue	تأخر وصول الأصناف
Order confirmation	التصديق علي أمر الشراء
Overhead Cost	التكاليف غير المباشرة (الأخرى)

Other Arrangements	الترتيبات أو الاتفاقيات الأخرى
Ordering	إصدار أمر الشراء
On The Job Training	التدريب أثناء الوظيفة

P

Purchasing Price	سعر الشراء
Pricing - based on value as perceived	التسعير علي أساس القيمة المستلمة سابقاً
Pricing based as competitors prices	التسعير علي أساس الأسعار التنافسية
Product Cost control	رقابة تكاليف المنتج
Purchasing strategy	استراتيجية الشراء
Purchasing strategy & competitive	استراتيجية الشراء والمنافسة
Purchasing & logistics	الشراء والإمداد
Purchasing Organization structure	هيكل تنظيم الشراء
Purchasing performance Measurement & Evaluation	قياس وتقييم أداء الشراء

Problems measurement & Evaluation	مشاكل القياس والتقييم
Purchasing audit as a management tool	مراجعة الشراء كأداة إدارية
Pricing Methods	طرق التسعير
Purchasing Negotiation	مفاوضات الشراء
Production lines	خطوط الإنتاج
Purchasing Management	إدارة الشراء
Purchasing Department	قسم الشراء
Purchase order	أمر الشراء
Production cycle	دورة الإنتاج
Production flow	الإنتاج المستمر
Production batches	الإنتاج الدفعات
Production on- off	الإنتاج بين – بين "متقطع"
Purchasing Market research	بحوث سوق الشراء
Purchasing function	وظيفة الشراء
Purchasing Decision	قرار الشراء
Purchase of goods	شراء البضائع "السلع"
Pricing Methods	طرق التسعير
Purchasing Negotiations	التفاوض في عملية الشراء

Purchasing Performance Measurement	قياس أداء عملية الشراء
Purchasing & Quality control	الشراء والرقابة علي الجودة
Purchasing Information system (P.I.S)	نظم معلومات الشراء
Producer = Buyer= customer	المنتج "المشتري أو العميل"
Public Utilities (Gas & Water)	المنافع العامة "الغاز والماء"
Personnel Management	إدارة الأفراد
Production management	إدارة الإنتاج
Physical Distribution	التوزيع الطبيعي
Payable	قابل للدفع "مستحق الدفع"
Purchasing environment	بيئة الشراء
Planning for a trade fair visiting	التخطيط لزيارة المعارض التجارية
Primary activities	الأنشطة الأولية
Production planning	تخطيط الإنتاج
Purchasing Planning	تخطيط الشراء
Products standardization	مجموعة شركات فليبس الإلكترونية
Philips Electronic Itd	

Purchasing disciplines	ضوابط الشراء
Purchase contract	عقد الشراء
Purchasing procedures for capital Equipments	إجراء شراء التجهيزات الرأسمالية
Purchasing order specifications	توصيف أمر الشراء
Purchasing at the right quality	الشراء بالكمية المناسبة
Purchasing to the right place	الشراء من المكان المناسب
Purchasing to the right price	الشراء بالسعر المناسب
Pricing = quotation	التسعير
Purchasing policy	سياسة الشراء
Product characteristics	خصائص المنتج
Prices & Terms delivery	الأسعار وشروط التسليم
Penalty	الغرامات أو الجزاءات
Performance guarantee	ضمان الأداء
Price of Unite	سعر الوحدة
Penalty regulations	قواعد الجزاء أو الغرامات
Purchasing system	نظام الشراء
Percentage Ratio	نسبة مئوية

Personal Purchases	المشتريات الشخصية
Professional Training	التدريب المهني
Poor quality	قصور الجودة
Problems Solving	حل المشكلات

Q

Quantities discounts	خصم الكمية
Quality & Zero defects	الجودة وعدم وجود أخطاء
Quality Awareness	إدارك الجودة
Quality on time	الجودة طوال الوقت
Quantitative research	البحوث الكمية
Qualitative research	البحوث النوعية
Questionnaires statement	قائمة الاستقصاء
Quality Assurance	ضمان الجودة
Quality control system	سعر مراقبة الجودة

R

Raw Materials	المواد الخام
Repaire & Maintenance	الإصلاح والصيانة
Renew = Innovation	التجديد
Research & Development	البحوث والتطوير
Research Restrictions (Barriers)	قيود البحث

Researchers	باحثين
Return on Net Assets (RONA)	العائد علي صافي الأصول
Reduction of Quality cost	تخفيض تكلفة الجودة
Rail way company	شركة السكك الحديدية
Risks Damages	مخاطر – أضرار
Reputation good	طيب السمعة
Rate of Rejections	معدلات الرفض

S

Single sourcing	الاعتماد علي مصدر توريد واحد
Supplier (vis – A – vis)	مواجهة المورد
Selling management	إدارة المبيعات
Standardization	التنميط "المعايرة"
Supply & Demand Analysis	تحليل العرض والطلب
Supply chain	سلسلة التوريد
Support activities	الأنشطة المعاونة "الدعم"
Stock Reduction	تخفيض المخزون
Supplementary Materials	المواد الإضافية
Seller's market	سوق البائعين
Spare Parts	قطع الغيار
Sign off procedures	وقف الإجراءات

Suppliers list	قائمة الموردين
Supply of spare parts	توريد قطع الغيار
Subsystems of purchasing	النظم الفرعية للشراء
Selling price	سعر البيع
Stock Risks	مخاطر المخزون
Supplier loyalty	إخلاص المورد
Seasonal discount	الخصم الموسمي
Supplier's Performance report	تقرير أداء المورد
Supplier's annual report	التقرير السنوي للمورد
Strategic purchasing	الشراء الاستراتيجي
Supplier assessment	تقييم المورد
Supplier selection	اختيار المورد
Service purchases	المشتريات الخدمية
Services sector	قطاع الخدمات
Supply & Demand	العرض والطلب
Supplier Partnership	مشاركة المورد
Semi manufactured Product	المنتجات النصف مصنعة
Supplying system	نظام التوريد
Samples	العينات
Salespeople = Salesman	رجال البيع

Services Past purchase	خدمات ما بعد الشراء
Suppliers Management	إدارة الموردين

T

The expected Demand	الطلب المتوقع
The number of competitors	عدد المنافسين
The expected development of the cost price per product unit	التطور المتوقع في سعر التكلفة لكل وحدة منتجة
The customer's order volume	حجم طلب العميل
The importance of the customer to the supplier	أهمية العميل للمورد
The value of the product to the customer	قيمة المنتج بالنسبة للعميل
The special prices	الأسعار الخاصة
Target profit Pricing	التسعير علي أساس الربح المطلوب
Tender based pricing	التسعير علي أساس التقدم بعروض أسعار رسمية "العطاءات"
The purchasing department's Role	دور قسم الشراء
Timing control	الرقابة الزمنية
The external Auditors	المراجعين الخارجيين
The self audit	المراجعة الذاتية
The purchasing function in	وظيفة الشراء في المنظمات التجارية

Trade & Retail Co.	ومنظمات التجزئة
The learning curve	منحنى التعلم
Total quality Management (TQM)	إدارة الجودة الشاملة
Traditional Buying	الشراء التقليدي
Transportation Management	إدارة النقل
Trouble shooting = Trouble correcting	تصويب الأخطاء
Textile industry	صناعة النسيج
Team research	فريق البحث
Team work	فريق العمل
Theoretical research	بحث نظري
Traffic & Transportation	الشحن والنقل
The superfluous	النفايات
The Buyer's Job	وظيفة المشتري
Technical Evaluation	التقييم الفني
Terms of payment	شروط الدفع
Team leaders	فريق القادة
Terms of Delivery	شروط التسليم
Trust	الصدق

The Majority of Buyers	غالبية المشترين

V

Vendue	مزاد علني
Value chain	سلسلة القيمة
Volkswagen company	شركة فولكس واجين

W

Well reputed companies	الشركات حسنة السمعة
Warehousing	مستودعات التخزين
Warranty period	فترة الضمان
Warranty regulations	قواعد الضمان
Waste	الفاقد

Z

Zero deficits delivery	لا أخطاء في التسليم أو عدم وجود أخطاء في التسليم
Zero deficits production	لا أخطاء في الإنتاج أو إنتاج خال من العيوب

المحتويات

الفصل	الموضوع	الصفحة
الفصل الأول	إدارة الشراء ... مفاهيم أساسية	١ – ٣٤
الفصل الثاني	عملية الشراء والقيمة المضافة	٣٥ – ٦٥
الفصل الثالث	الجوانب التنظيمية لإدارة الشراء	٦٦ – ١٠٥
الفصل الرابع	بحوث سوق الشراء	١٠٦ – ١٣٥
الفصل الخامس	إدارة متطلبات الجودة	١٣٦ – ١٦٩
الفصل السادس	إدارة العلاقات مع الموردين	١٧٠ – ٢٠١
الفصل السابع	إدارة عمليات التفاوض	٢٠٢ – ٢٢٨
الفصل الثامن	تقييم أداء الموردين	٢٢٩ – ٢٥٢
الفصل التاسع	الجوانب البشرية والأخلاقية في عملية الشراء	٢٥٣ – ٢٨٧
الفصل العاشر	إدارة المخازن ... مفاهيم أساسية	٢٨٨ – ٣٣٠
الفصل الحادي عشر	الرقابة علي المخزون	٣٣١ – ٣٦٠
الفصل الثاني عشر	نظم وإجراءات الشراء والتخزين الحكومي في ج . م . ع .	٣٦١ – ٤٤٢
الفصل الثالث عشر	تطبيقات نظرية وعملية في مجال الشراء والتخزين	٤٤٣ – ٤٧٥
	بعض المصطلحات المستخدمة في الشراء والتخزين	٤٧٦ – ٤٩٥
المحتويات		٤٩٦

صدر أيضاً للناشر

- التسويق عبر الانترنت
- المزيج الترويجى البيع المباشر والدعاية
- اساسيات ادارة الجودة الشاملة
- عبقرية التسويق
- التنظيم الحديث للمؤسسة
- الابداع الادارى فى القرن الحادى والعشرين
- الطريق إلى الإبداع والتميز الإداري
- الاجتماعات " التنظيم والمشاركة "
- أخلاقيات منظمات الأعمال
- الذكاء المتعدد في القرن الحادي والعشرين
- المرجع العملي في المراسلات الإدارية والتجارية (E/A)
- القيادة بهدوء
- فن الإعلان
- المنافسة العالمية
- تنمية القيادة " بناء القوى الحيوية "
- ثلاثية إدارة الجودة الشاملة TQM
- العلاقات العامة
- الادارة الاستراتيجية
- أساسيات ادارة المبيعات
- ادارة الذات
- تنمية الذكاء العاطفى (الوجدانى)
- تنمية الموارد البشرية
- الإدارة الإلكترونية
- فن التشجيع
- كيف تصبح استشاري ناجح في مجال تكنولوجيا المعلومات
- إستراتيجية التغيير
- إدارة المؤسسات الصحفية
- العولمة الكونية وأبعادها الإدارية
- الأمن وإدارة أمن المؤتمرات
- كيفية بناء فرق عمل فعالة
- إدارة مشروعات تحسين الأداء
- إستراتيجية الموارد البشرية