

ادارة عمليات

اختبر نفسك المحاضرة السابعة

عملية نحاول من خلالها معرفة سلوك ظاهرة معينة في المستقبل

(أ) التقدير

(ب) تقدير الطلب

يقوم دائما على بيانات ماضية وهو محاولة معرفة المستقبل على اساس الماضي

(أ) التقدير

(ب) تقدير الطلب

يفترض التقدير مجموع من الفرضيات، أهمها

(أ) استمرار العوامل الاساسية في الماضي

(ب) عدم التمكن من التقدير الكامل هناك فرق بين التقدير والواقع

(ج) تضعف دقة التقدير بطول الفترة التي نقدر بها والبيانات التاريخية تأخذ شكلا يسمى نمط التغيير

(د) كل ماذكر صحيح

دقة النتائج واقترابها من النتائج الفعلية تتوقف على

(أ) استمرار العوامل الاساسية في الماضي

(ب) البيانات فقط

(ج) البيانات ونمط التغيير

(د) كل ماذكر صحيح

تختلف حاجة المؤسسات إلى تقدير الطلب حسب كونها

(أ) مؤسسات كبيرة وصغيرة

(ب) مؤسسات طور الإنشاء ومؤسسات طور التشغيل والانتاج

(ج) كل ما ذكر صحيح

هذه المؤسسات لا تمتلك بيانات تاريخية عن الطلب، تلجأ إلى بيانات تاريخية لمؤسسات مماثلة، ودراسات السوق

(أ) المؤسسات الصغيرة

(ب) المؤسسات طور الإنشاء

(ج) المؤسسات طور التشغيل والانتاج

هذه المؤسسات تقدر الطلب حتى تقدر حجم المصنع - نمط الانتاج - التنظيم الداخلي - مساحة التخزين

(أ) المؤسسات الصغيرة

(ب) المؤسسات طور الإنشاء

(ج) المؤسسات طور التشغيل والانتاج

تقوم هذه المؤسسات بالتقدير لمسايرة تطورات الطلب، وتطورات الميل والذوق لدى المستهلك ولديها بيانات تاريخية

(أ) المؤسسات الصغيرة

(ب) المؤسسات طور الإنشاء

(ج) المؤسسات طور التشغيل والانتاج

هي مجموعة من الملاحظات الإحصائية المرتبة في الوقت وتسمى

(أ) الأنماط

(ب) سلسلة زمنية

(ج) تحليل احصائي زمني

تتبع السلاسل الزمنية النمط التالي للتغير

- أ) النمط الافقي
- ب) النمط الموسمي
- ج) النمط الدوري
- ح) النمط العشوائي
- خ) نمط الاتجاه
- د) كل ماسبق ذكره صحيح

عندما يكون تذبذب الطلب حول متوسط ثابت أو شبه ثابت.

أ) النمط الافقي

- ب) النمط الموسمي
- ج) نمط الاتجاه
- د) لاشئ مما ذكر

أي أن التغير محدودا ولا يسجل عموما تصاعدا أو تنازلا

أ) النمط الافقي

- ب) النمط الموسمي
- ج) نمط الاتجاه
- د) لاشئ مما ذكر

عندما يظهر في الطلب نحو الزيادة أو نحو الانخفاض على المدى المتوسط أو الطويل

- أ) النمط الافقي
- ب) النمط الموسمي
- ج) نمط الاتجاه
- د) لاشئ مما ذكر

تظهر التذبذبات في الطلب خلال فترة الدراسة. وتكون هذه التذبذبات ناتجة عن الجو - التقاليد - موسمية المنتج - طبيعة المنتج

- أ- النمط الافقي
- ب- النمط الموسمي
- ج- النمط الدوري
- د- النمط العشوائي
- ه- نمط الاتجاه

هذا النمط يأتي على فترة طويلة، عموماً أكثر من سنة (أزمات الاقتصاد مثلاً)

- أ) النمط العشوائي
- ب) النمط الدوري
- ت) النمط الافقي

هذا النمط يأخذ اي شكل ولا يمكن تقديره

- أ) النمط العشوائي
- ب) النمط الموسمي
- ج) نمط الاتجاه

للتقدير نتائج ممكنة هي

- أ) ثلاث نتائج اصغر - اكبر - يساوي
- ب) نتيجتان هي اصغر - او اكبر
- ت) نتيجة واحدة فقط يساوي

هذا وضع نادر لأن هناك دائما اختلاف بين الاثنين

(أ) الطلب المقدر = الطلب الفعلي

(ب) $\text{الطلب المقدر} > \text{الطلب الفعلي}$

(ج) $\text{الطلب المقدر} < \text{الطلب الفعلي}$

يعني مخزون كبير غير مبرر وتجميد رؤوس الاموال

(أ) $\text{الطلب المقدر} = \text{الطلب الفعلي}$

(ب) $\text{الطلب المقدر} > \text{الطلب الفعلي}$ (الطلب المقدر اكبر من الطلب الفعلي)

(ج) $\text{الطلب المقدر} < \text{الطلب الفعلي}$

يعني نقص المبيعات - نقص الربح - تقليص حصة المؤسسة في السوق

(أ) $\text{الطلب المقدر} = \text{الطلب الفعلي}$

(ب) $\text{الطلب المقدر} > \text{الطلب الفعلي}$

(ج) $\text{الطلب المقدر} < \text{الطلب الفعلي}$ (الطلب المقدر اصغر من الطلب الفعلي)

أساليب التقدير هي

أ- كمية فقط

ب- نوعية فقط

ج- نوعية وكمية

اتصال دائم بالزبائن والمستهلكين، يمكنها أن تقدر الطلب على أساس معرفتها بالمجال وبالزبائن

أ- تقدير نوعي يندرج تحت تقدير المدير

ب- تقدير نوعي يندرج تحت قوة البيع ومصالح التسويق

ج- تقدير نوعي يندرج تحت تقدير الإدارة

د- تقدير نوعي يندرج تحت دراسات السوق

هـ- تقدير نوعي يندرج تحت طريقة دلفي

في حالة عدم توفر البيانات (حالة منتج جديد، سوق جديدة، تكنولوجيا جديدة يعتمد على الخبرة لتقدير الطلب

- أ- تقدير نوعي يندرج تحت تقدير المدير
- ب- تقدير نوعي يندرج تحت قوة البيع ومصالح التسويق
- ج- تقدير نوعي يندرج تحت تقدير الإدارة
- د- تقدير نوعي يندرج تحت دراسات السوق
- هـ- تقدير نوعي يندرج تحت طريقة دلفي

يتمثل في التقدير على أساس خبرة وأراء مجموعة من المديرين المعنيين بالمنتج أو الخدمة (كمدير التسويق، ومدير الإنتاج،
...)

- أ- تقدير نوعي يندرج تحت تقدير المدير
- ب- تقدير نوعي يندرج تحت قوة البيع ومصالح التسويق
- ج- تقدير نوعي يندرج تحت تقدير الإدارة
- د- تقدير نوعي يندرج تحت دراسات السوق
- هـ- تقدير نوعي يندرج تحت طريقة دلفي

تخبر عن عناصر عدة مثل رغبات الزبائن - دخل الزبائن - ذوق المستهلك - عدد الزبائن - تقييم المنتج

- أ- تقدير نوعي يندرج تحت تقدير المدير
- ب- تقدير نوعي يندرج تحت قوة البيع ومصالح التسويق
- ج- تقدير نوعي يندرج تحت تقدير الإدارة
- د- تقدير نوعي يندرج تحت دراسات السوق
- هـ- تقدير نوعي يندرج تحت طريقة دلفي

التقدير يكون على أساس أراء متفقة لمجموعة من الخبراء

- أ- تقدير نوعي يندرج تحت تقدير المدير
- ب- تقدير نوعي يندرج تحت قوة البيع ومصالح التسويق
- ج- تقدير نوعي يندرج تحت تقدير الإدارة
- د- تقدير نوعي يندرج تحت دراسات السوق
- هـ- تقدير نوعي يندرج تحت طريقة دلفي

مزايا الأساليب النوعية

أ- تأخذ بعين الاعتبار الأشياء الغير ملموسة

ب - مفيدة عندما تنقص المعلومات

ج- كل ما ذكر صحيح

عيوب الاساليب النوعية

أ- قلة الدقة - ارتفاع التكلفة للخبراء - طول العملية

ت- لاشئ مما ذكر

حل الواجب