

تعداد سوالات: تستی: ۲۵ تشریحی: ۵  
زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۳۵ تشریحی: ۵۰

پیام نور  
دانشجویان  
خبرگزاری  
PNUNA.COM  
PNU News Agency



نام درس: سیستمهای خرید، انبارداری و توزیع  
رشته تحصیلی / کد درس: مدیریت صنعتی (ستنی ۲۱۸۰۷۳)  
مدیریت بازرگانی (ستنی ۱۲۱۸۱۳۰)  
کد سری سؤال: یک (۱)  
استفاده از:

مجاز است.

امام خمینی (ره): این محرم و صفر است که اسلام را زنده نگه داشته است.

۱. کدامیک از اهداف ذیل به اصل صادرات به عنوان یکی از اصول سیاست بازرگانی مربوط می باشد؟

الف. موازنه بازرگانی  
ب. کاهش تورم

ج. توسعه و خودکفایی ملی  
د. برقراری روابط تجاری

۲. کدام دسته از کالاهای ذکر شده در ذیل، مبین اهمیت زیاد آن و پیچیدگی کم آن است؟

الف. کالاهای غیر حیاتی  
ب. کالاهای تنگنایی  
ج. کالاهای امتیازی  
د. کالاهای استراتژیک

۳. معمولاً به طور متوسط، چند درصد از کلیه درآمدهای حاصل از فروش سازمانهای بازرگانی و تولیدی به بخش خرید سازمان اختصاص می یابد؟

الف. ۲۵ درصد  
ب. ۳۵ درصد  
ج. ۵۰ درصد  
د. ۷۵ درصد

۴. « بررسی و تضمین کیفیت کالا» معمولاً بعد از کدام مرحله از مراحل خرید مورد توجه قرار می گیرد؟

الف. بررسی منابع تأمین کننده کالا  
ب. تشریفات و عقد قرارداد

ج. بررسی قیمت و ارزش  
د. مذاکره با فروشندگان

۵. « تعیین مقدار و سقف خرید از عرضه کننده های خاص و تعیین محدودیت های نقدینگی شرکت» مبین کدامیک از نقش ها و وظایف بخش خرید و تدارکات می باشد؟

الف. منبع یابی  
ب. خرید

ج. تحقیق در مورد عرضه کنندگان  
د. سیاست گذاری خرید

۶. کدامیک از موارد ذیل بیانگر یکی از اهداف تهاجمی بسته بندی محصول می باشد؟

الف. حفظ محصول در مقابل خطرات  
ب. حفظ مصرف کنندگان در برابر خطر

ج. حفظ ارزش ظاهری محصول  
د. حفظ سطح کیفی محصول

۷. اجرای مناقصه در میان تعدادی از داوطلبان مبین کدامیک از انواع مناقصه هاست؟

الف. مناقصه عمومی  
ب. مناقصه محدود  
ج. مناقصه اختیاری  
د. مناقصه اجباری

۸. کدامیک از موارد ذیل از جمله ارکان مذاکره قلمداد می گردد؟

الف. توانایی های مذاکره کننده  
ب. حفظ منافع

ج. تعداد نفرات برای گفتگو  
د. شیوه های چانه زنی

۹. مرحله استدلال یا همان مرحله ای که مذاکره کننده برای اهداف خود از برگزاری مذاکره، اقامه و دلیل ارائه می کند، بیانگر کدامیک از مراحل مذاکره از نظر زمانی است؟

الف. مرحله پیش مذاکره  
ب. نقطه شروع مذاکره  
ج. مراحل میانی  
د. توافق نهایی

۱۰. تلاش برای ترغیب دیگران نسبت به انجام کار و ارائه اطلاعات زیاد به کدامیک از روش های مذاکره اشاره دارد؟

الف. روش استنتاجی  
ب. روش ملایم  
ج. روش منطقی  
د. روش سلطه جویانه

تعداد سوالات: تستی: ۲۵ تشریحی: ۵  
زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۳۵ تشریحی: ۵۰

پیام نور  
دانشجویان  
خبرگزاری  
PNUNA.COM  
PNU News Agency



نام درس: سیستمهای خرید، انبارداری و توزیع  
رشته تحصیلی / کد درس: مدیریت صنعتی (ستنی ۲۱۸۰۷۳)  
مدیریت بازرگانی (ستنی ۱۲۱۸۱۳۰)  
کد سری سؤال: یک (۱)  
استفاده از:

مجاز است.

۱۱. فرد دستور دهنده و ضمانت خواه در کدام دسته از طرفهای چهارگانه ضمانت نامه ارزی قرار دارند؟

الف. مضمون عنه ب. ضامن ج. بانک دستور دهنده د. مضمون له

۱۲. کدامیک از بیمه‌های ذیل بیانگر پرداخت مستمری به استفاده کننده از بیمه بوده و به هیچ وجه قصد بیمه‌گر، جبران زیان وارده به بیمه‌گذار به علت حادثه نیست؟

الف. بیمه مسئولیت اجتماعی  
ب. بیمه عمر  
ج. بیمه اشخاص  
د. بیمه اموال

۱۳. در کدامیک از انواع ترخیص کالا، کالاها از خاک یک کشور عبور می‌نمایند یعنی از نقطه‌ای وارد کشور شده و از نقطه مرزی دیگری خارج می‌شود؟

الف. ورود موقت  
ب. اعاده به خارج از کشور  
ج. ترانزیت داخلی  
د. ترانزیت خارجی

۱۴. شرط تحویل « FAS » مبین کدامیک از شرایط تحویل کالا در گزینه‌های ذیل می‌باشد؟

الف. تحویل کالا به حمل کننده در محل تعیین شده  
ب. تحویل در کنار کشتی در بندر موضوع بارگیری  
ج. تحویل کالا روی عرشه در بندر حمل معین  
د. هزینه و کرایه حمل تا بندر و مقصد تعیین شده

۱۵. کدامیک از اسناد گمرکی ذیل هم به عنوان سند وصول کالا و هم سند ترخیص کالا به شمار می‌آید؟

الف. اظهارنامه کالا ب. قبض انبار گمرگ ج. بارنامه د. پته گمرکی

۱۶. کدامیک از انواع موجودی‌های انبار به نحوی غیرمستقیم در امر تولید به کار می‌روند؟

الف. قطعات یدکی ب. کالای نیمه ساخته ج. مواد مصرفی د. کالای ساخته شده

۱۷. بر اساس کدامیک از روش‌های انبار کردن کالاها، جنس جدید را به راحتی نمی‌توان میان کالاها قرار داد و نیازمند جا و فضای زیادی می‌باشد؟

الف. انبار کردن به ترتیب شماره یا حروف با در نظر گرفتن حداقل موجودی  
ب. انبار کردن به ترتیب شماره یا حروف با در نظر گرفتن حداکثر موجودی  
ج. انبار کردن به ترتیب ورود کالا به انبار  
د. انبار کردن به ترتیب ورود با اختیار داشتن قفسه

۱۸. در کدام سیستم ارزیابی دایمی موجودی‌ها، گردش اقلام بهای تمام شده با گردش فیزیکی اقلام موجودی مطابقت داشته و موجب ارزیابی‌های پایان دوره به قیمتی نزدیک به قیمت‌های جاری می‌گردد؟

الف. روش شناسایی ویژه  
ب. روش LiFo  
ج. روش Fifo  
د. روش میانگین متحرک

تعداد سوالات: تستی: ۲۵ تشریحی: ۵  
زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۳۵ تشریحی: ۵۰



نام درس: سیستمهای خرید، انبارداری و توزیع  
رشته تحصیلی / کد درس: مدیریت صنعتی (ستنی ۲۱۸۰۷۳)  
مدیریت بازرگانی (ستنی ۱۲۱۸۱۳۰)  
کد سری سؤال: یک (۱)  
استفاده از:

مجاز است.

۱۹. کدام مطلب ذیل در مورد مدل موجودی صفر (JIT) درست است؟

الف. از فنون شبیه‌سازی بهره می‌گیرد.

ب. مستلزم هماهنگی دقیق کلیه فعالیت‌های عملیاتی و اطلاعاتی است.

ج. در اینگونه مدل‌ها، هیچگونه اطلاعات از وقوع آینده در دست نیست.

د. با استفاده از قوانین احتمالات و پیش‌بینی تقاضای مورد انتظار، می‌توان این مدل را بسط داد.

۲۰. پوستره‌های تبلیغاتی در کنار جاده‌ها جزو کدامیک از انواع رسانه‌های قابل دسترس قلمداد می‌گردد؟

الف. تبلیغات مستقیم      ب. رسانه‌های عمومی      ج. خبرنامه‌های تخصصی      د. پست مستقیم

۲۱. کدامیک از موارد ذیل از جمله عوامل مؤثر بر انتخاب محل خرده‌فروشی قلمداد می‌گردد؟

الف. فاصله محصول      ب. مراکز عمده فروش      ج. سایر نقاط فروش      د. مراکز مستقل خرده‌فروشی

۲۲. مجموعه‌ای از فروشگاه‌های مستقل خرده‌فروشی بیانگر ماهیت کدامیک از عناصر شبکه توزیع ذیل می‌باشد؟

الف. سوپر مارکت‌ها      ب. مراکز خرید

ج. فروشگاه‌های زنجیره‌ای      د. فروشگاه‌های ارزان

۲۳. کدامیک از عوامل مورد مطالعه در کانال‌های توزیع می‌باشد؟

الف. نحوه انبارداری      ب. کنترل کیفیت      ج. ریسک‌پذیری      د. دامنه فروش

۲۴. کدامیک از خرده‌سیستم‌های توزیع فیزیکی به مظروف‌سازی استاندارد برای حمل و نقل و انتقال کالا جهت توزیع فیزیکی آن اشاره دارد؟

الف. کنترل موجودی      ب. استقرار سیستم نگهداری و حمل و نقل مواد اولیه

ج. حمل و نقل      د. تعیین محل موجودی و انبارداری

۲۵. کدامیک از موارد ذیل از جمله عوامل مؤثر بر توزیع کالا به شمار می‌آید؟

الف. عوامل جغرافیایی      ب. عوامل فرهنگی      ج. عوامل تکنولوژی      د. عوامل سیاسی

### سوالات تشریحی

۱. مهمترین وظایف خریدار در مدیریت عرضه کنندگان را برشمارید. (سه مورد) (۰/۷۵ نمره)

۲. مهمترین دلایل ضروری استاندارد کردن کالاها را برشمارید. (دو مورد) (۱ نمره)

۳. چهار مورد از تاکتیک‌های مذاکره را نام برده و دو مورد آن را تشریح کنید. (۱/۵ نمره)

۴. انواع معمول عمده فروشان در ایران را نام برده و خیلی مختصر توضیح دهید؟ (۲۵/۱ نمره)

۵. انواع انبارها را نام برده و دو مورد آن را توضیح دهید. (۵/۱ نمره)