

Module One: Review Questions

مراجعة الوحدة الأولى

- 1) What way does the supply chain improve customer satisfaction?
a) Creating value
b) Increasing production times
c) Increasing costs
d) Delaying shipping
- 2) What is customer satisfaction an indicator of?
a) Decentralized operations
b) Expensive technology
c) Speedy production
d) Collaborative success
- 3) What is Performance Improvement?
a) Measuring and ensuring goals are met
b) Financing opportunities
c) Providing customers products
d) Predicting outcomes
- 4) What kind of approach is performance improvement?
a) Operational
b) Production
c) Management
d) Research
- 5) What is a cost control strategy from this module?
a) Trimming or reducing quality
b) Producing specialized products
- 1) ما هي الطريقة التي تعمل بها سلسلة التوريد على تحسين رضا العملاء؟
أ) إنشاء قيمة
ب) زيادة أوقات الإنتاج
ج) زيادة التكاليف
د) تأخير الشحن
- 2) ما هو رضا العملاء مؤشرا على؟
أ) العمليات اللامركزية
ب) التكنولوجيا باهظة الثمن
ج) الإنتاج السريع
د) النجاح التعاوني
- 3) ما هو تحسين الأداء؟
أ) قياس الأهداف وضمان تحقيقها
ب) فرص التمويل
ج) توفير منتجات العملاء
د) التنبؤ بالنتائج
- 4) ما هو نوع النهج هو تحسين الأداء؟
أ) التنفيذ
ب) إنتاج
ج) إدارة
د) بحث
- 5) ما هي استراتيجية مراقبة التكاليف من هذه الوحدة؟
أ) خفض أو تقليل الجودة
ب) إنتاج منتجات متخصصة
ج) ممارسة وفورات الحجم
د) تنفيذ أحدث التقنيات

- c) Practicing economies of scale
- d) Implementing the latest technology

6) What is the most important factor in lowering costs?

- a) Value
- b) Accessibility
- c) Reproducibility
- d) Flexibility

6) ما هو العامل الأكثر أهمية في خفض التكاليف؟

- (أ) قيمة
- (ب) امكانيه الوصول
- (ج) القابلية لإعادة الإنتاج
- (د) المرونه

7) Which activity is involved in developing a product?

- a) Beta testing
- b) Shipping
- c) Invoicing
- d) Purchasing

7) ما هو النشاط الذي ينطوي عليه تطوير منتج ما؟

- (أ) اختبار بيتا
- (ب) شحن
- (ج) الفوتره
- (د) شراء



8) What is an example of a non-tangible product in a supply chain?

- a) Raw materials
- b) Consulting services
- c) In-progress goods
- d) Finished goods

8) ما هو مثال على منتج غير ملموس في سلسلة التوريد؟

- (أ) المواد الخام
- (ب) خدمات استشارية
- (ج) السلع قيد التقدم
- (د) السلع النهائية

9) What type of how-to books does the company publish?

- a) Books on investing
- b) Books on cooking
- c) Books on home repairs
- d) Books on sewing

9) ما نوع الكتب التي تنشرها الشركة؟

- (أ) كتب عن الاستثمار
- (ب) كتب عن الطبخ
- (ج) كتب عن الإصلاحات المنزلية
- (د) كتب عن الخياطة

- 10) After how many years of business does the company decide to explore EBooks?
- a) 5 years
 - b) 3 years
 - c) 15 years
 - d) 10 years

10) بعد كم سنة من العمل تقرر الشركة استكشاف الكتب الإلكترونية؟

- (أ) 5 سنوات
- (ب) 3 سنوات
- (ج) 15 سنة
- (د) 10 سنوات



Module Two: Review Questions

- 1) A difference between purchasing and procurement is:
 - a) Storage
 - b) Shipping
 - c) Invoicing
 - d) Delivery

- 2) What is value adding output of procurement?
 - a) Monitoring
 - b) Tracking
 - c) Storage
 - d) Continuity of supplies

- 3) Upstream goods flow in which direction?
 - a) From the customer to the intermediate firm
 - b) From the intermediate firm to the producers
 - c) From the producers to the intermediate firm
 - d) From the distributor to the customer

- 4) Who is at the end of the supply chain?
 - a) Suppliers
 - b) Customers
 - c) Manufacturers
 - d) Distributors

- 5) What are raw materials?
 - a) Finished goods

مراجعة الوحدة الثانية

1) الفرق بين الشراء والشراء هو:

- (أ) خزن
- (ب) شحن
- (ج) الفوتره
- (د) تسليم

2) ما هي القيمة مضافة الناتج من المشتريات؟

- (أ) رصد
- (ب) تتبع
- (ج) خزن
- (د) استمرارية الإمدادات

3) تدفق السلع المنبع في أي اتجاه؟

- (أ) من العميل إلى الشركة الوسيطة
- (ب) من الشركة الوسيطة إلى المنتجين
- (ج) من المنتجين إلى الشركة الوسيطة
- (د) من الموزع إلى العميل

4) من هو في نهاية سلسلة التوريد؟

- (أ) الموردين
- (ب) الزبائن
- (ج) المصنعين
- (د) الموزعين

5) ما هي المواد الخام؟

- (أ) السلع النهائية
- (ب) السلع الموسمية

- b) Seasonal goods
c) In process goods
d) Basic goods
- 6) A commodity is used for?
a) Trading for other goods
b) Making raw goods
c) Controlling inventory
d) Returning goods
- 7) Why is forecasting necessary?
a) To determine the cost of an item
b) To pay an invoice
c) To understand how to manage personnel
d) To predict customer demand
- 8) What is a type of forecasting used in supply chains?
a) Quantitative
b) Technical
c) Weather
d) Environmental
- 9) What is the carrying cost?
a) Purchase costs
b) Holding costs
c) Selling price
d) Retail price
- ج) في عملية السلع
د) السلع الأساسية
- 6) يتم استخدام سلعة ل؟
أ) تجارة السلع الأخرى
ب) صنع السلع الخام
ج) التحكم في المخزون
د) البضائع العائدة
- 7) لماذا التنبؤ ضروري؟
أ) لتحديد تكلفة صنف
ب) لدفع فاتورة
ج) لفهم كيفية إدارة شؤون الموظفين
د) للتنبؤ بطلب العملاء
- 8) ما هو نوع التنبؤ المستخدم في سلاسل التوريد؟
أ) كمي
ب) تقني
ج) طقس
د) بيئي
- 9) ما هي تكلفة الحمل؟
أ) تكاليف الشراء
ب) تكاليف الاحتفاظ
ج) سعر البيع
د) سعر التجزئة

- 10) What is used to calculate carrying costs?
- Maximum inventory
 - Inventory mode
 - Average inventory
 - Minimum inventory

- 10) ما الذي يستخدم لحساب تكاليف الحمل؟
- الحد الأقصى للمخزون
 - وضع المخزون
 - متوسط المخزون
 - الحد الأدنى للمخزون

- 11) What is one product that Outback Camping produces?
- Sleeping bags
 - Boots
 - Clothing
 - Flashlights

- 11) ما هو منتج واحد أن المناطق النائية التخييم تنتج؟
- أكياس النوم
 - جزم
 - كساء
 - مشاعل

- 12) What is one product that Outback Camping produces?
- Compasses
 - Camping stoves
 - Tents
 - Backpacks

- 12) ما هو منتج واحد أن المناطق النائية التخييم تنتج؟
- البوصلات
 - مواقد التخييم
 - خيام
 - حقائب

Module Three: Review Questions

مراجعة الوحدة الثالثة

- 1) What does the term inventory not include?
- Sold goods
 - Dead stock
 - Seasonal stock
 - Promotional items

- 1) ما الذي لا يتضمنه مصطلح المخزون؟
- السلع المباعة
 - مخزون ميت
 - المخزون الموسمي
 - المواد الترويجية

- 2) What is an important factor about high inventory levels?
- They relate to deflation
 - They relate to inflation
 - They are easy to manage
 - They are minimal assets

- 2) ما هو العامل المهم في مستويات المخزون المرتفعة؟
- وهي تتعلق بالانكماش
 - وهي تتعلق بالتضخم
 - فهي سهلة الإدارة
 - فهي الحد الأدنى من الأصول

- 3) What activity is included in order generation?
- Monitoring inventory
 - Identifying inventory
 - Finding a supplier
 - Collaborating with manufacturers



- 3) ما النشاط الذي يتم تضمينه في إنشاء الطلبات؟
- مراقبة المخزون
 - تعريف المخزون
 - العثور على مورد
 - التعاون مع الشركات المصنعة

- 4) Who is not directly involved in order generation?
- Customer service
 - Procurement
 - End customers
 - Supply chain managers

- 4) من الذي لا يشارك مباشرة في توليد النظام؟
- خدمة العملاء
 - المشتريات
 - إنهاء العملاء
 - مدراء سلسلة التوريد

- 5) What activity is included in order taking?
- Drawing up a contract
 - Shipping items

- 5) ما النشاط الذي يتم تضمينه في اتخاذ النظام؟
- وضع عقد
 - شحن الأصناف

- c) Receiving items (ج) استلام العناصر
d) Delivering inventory (د) تسليم المخزون
- 6) What is the difference between a quote and an RFP? (6) ما هو الفرق بين عرض الأسعار و RFP ؟
a) RFPs are short documents (أ) طلبات تقديم العروض هي وثائق قصيرة
b) RFPs provide simple pricing (ب) توفر طلبات تقديم العروض أسعارا بسيطة
c) RFPs meet the requirements of the requestor (ج) تلبى طلبات تقديم العروض متطلبات الطالب
d) RFPs include detailed supporting and technical documentation (د) تتضمن طلبات تقديم العروض وثائق داعمة وتقنية مفصلة
- 7) What activity is not included in order fulfillment? (7) ما النشاط غير المدرج في تنفيذ الطلب؟
a) Preparing the item for shipping (أ) إعداد الصنف للشحن
b) Scheduling the shipment of the item (ب) جدول شحنة الصنف
c) Preparing shipping documentation (ج) إعداد وثائق الشحن
d) Selecting the supplier (د) اختيار المورد
- 8) What is a way suppliers add value in the ordering process? (8) ما هي الطريقة التي يضيف بها الموردون قيمة في عملية الطلب؟
a) Having high inventories (أ) وجود مخزونات عالية
b) Offering low prices (ب) تقديم أسعار منخفضة
c) Competing strongly (ج) التنافس بقوة
d) Providing customer's good communication (د) توفير التواصل الجيد للعميل
- 9) A service industry may have which policy? (9) قد يكون لصناعة الخدمات أي سياسة؟
a) A return policy (أ) سياسة إرجاع
b) A cancellation policy (ب) سياسة إلغاء
c) A warranty for defective parts (ج) ضمان للأجزاء المعيبة
d) A warranty for defective parts (د) سياسة الاستبدال

d) A replacement policy

10) When should return policies be established?

- a) After the sale
- b) During the sale
- c) During the formulation of the initial business plan
- d) When companies make process changes

10) متى ينبغي وضع سياسات العود؟

- أ) بعد البيع
- ب) أثناء البيع
- ج) أثناء صياغة خطة العمل الأولية
- د) عندما تقوم الشركات بإجراء تغييرات في العملية

11) Where is the company stationed?

- a) China
- b) Japan
- c) Thailand
- d) Taiwan

11) أين تتمركز الشركة؟

- أ) الصين
- ب) اليابان
- ج) تايلاند
- د) تايوان

12) How has the company's sales been affected since the introduction of Smartphones?

- a) They have doubled
- b) They have been cut in half
- c) They have tripled
- d) They have quadrupled

12) كيف تأثرت مبيعات الشركة منذ طرح الهواتف الذكية؟

- أ) لقد تضاعفت
- ب) لقد تم قطعها إلى النصف
- ج) لقد تضاعفوا ثلاث مرات
- د) لقد تضاعفوا أربع مرات

Module Four: Review Questions

مراجعة الوحدة الرابعة

- 1) What is strategic level management?
- 1) ما هي الإدارة على المستوى الاستراتيجي؟
- a) Relating business practices to enterprise-wide goals
- أ) ربط الممارسات التجارية بالأهداف على نطاق المؤسسة
- b) Managing alliances with supply partners
- ب) إدارة التحالفات مع شركاء التوريد
- c) Managing production
- ج) إدارة الإنتاج
- d) Controlling inventory levels
- د) التحكم في مستويات المخزون
- 2) Strategy level activities include?
- 2) وتشمل الأنشطة على مستوى الاستراتيجية؟
- a) Development, testing, marketing
- أ) التطوير والاختبار والتسويق
- b) Purchasing, producing
- ب) الشراء، الإنتاج
- c) Shipping, delivering, receiving
- ج) الشحن والتسليم والاستلام
- d) Adaptation, innovation, and learning
- د) التكيف والابتكار والتعلم
- 3) What is tactical level management?
- 3) ما هي الإدارة على المستوى التكتيكي؟
- a) Business decisions
- أ) قرارات الأعمال
- b) Implementation of decisions
- ب) تنفيذ القرارات
- c) Operation of departments
- ج) تشغيل الإدارات
- d) Interaction with the customers
- د) التفاعل مع العملاء
- 4) An example of a tactical level activity is?
- 4) مثال على نشاط المستوى التكتيكي هو؟
- a) Issuing a RFP
- أ) إصدار طلب تقديم العروض
- b) Monitoring production
- ب) مراقبة الإنتاج
- c) Controlling inventory
- ج) التحكم في المخزون
- d) Creating new products
- د) إنشاء منتجات جديدة
- 5) What is operational level management?
- 5) ما هي الإدارة على المستوى التشغيلي؟
- a) Selecting suppliers
- أ) اختيار الموردين
- b) Selling to the customer
- ب) البيع للعميل
- c) Controlling inventory levels
- ج) التحكم في مستويات المخزون
- d) Developing a business plan
- د) وضع خطة عمل

6) Who is not involved in operational activities?

- a) Suppliers
- b) Production personnel
- c) Customers
- d) Supply chain managers

6) من الذي لا يشارك في الأنشطة التنفيذية؟

- أ) الموردون
- ب) العاملون في الإنتاج
- ج) الزبائن
- د) مدراء سلسلة التوريد

7) What is the bullwhip effect?

- a) Bloating of inventory to meet fictitious customer demand
- b) Purchasing of surplus goods in a chain
- c) Returning of inventory back into stock from customers
- d) Deflating of inventory due to forecasting

7) ما هو تأثير السوط؟

- أ) انتفاخ المخزون لتلبية طلب العملاء وهمية
- ب) شراء فائض السلع في سلسلة
- ج) إعادة المخزون إلى المخزون من العملاء
- د) تقليص المخزون بسبب التنبؤ

8) Why is not possible to totally eliminate the bullwhip effect?

- a) Suppliers will not work with manufacturers to take back goods
- b) Continual monitoring provides real time information
- c) Companies have a variety of efficient tracking tools
- d) Customer demand fluctuates, so forecasts cannot be 100%

8) لماذا لا يمكن القضاء تماما على تأثير السوط؟

- أ) لن يعمل الموردون مع المصنعين لاستعادة السلع
- ب) المراقبة المستمرة توفر معلومات في الوقت الحقيقي
- ج) الشركات لديها مجموعة متنوعة من أدوات التتبع الفعالة
- د) يتقلب طلب العملاء، لذلك لا يمكن أن تكون التوقعات 100%

9) How old is PE Engineering?

- a) 10 years old
- b) 25 years old
- c) 100 years old
- d) 40 years old

9) كم عمر PE Engineering ؟

- أ) 10 سنوات
- ب) 25 سنة
- ج) 100 سنة
- د) 40 سنة

10) How much less are the company's current annual sales compared to where it was 6 years ago?

- a) \$150 million
- b) \$5 million
- c) \$15 million
- d) \$10 million

10) كم أقل من مبيعات الشركة السنوية الحالية مقارنة بما كانت عليه قبل 6 سنوات؟

- أ) 150 مليون دولار
- ب) 5 ملايين دولار
- ج) 15 مليون دولار
- د) 10 ملايين دولار

Module Five: Review Questions

- 1) What activity occurs in the planning stage of supply chain management?
 - a) Allocating funds
 - b) Production
 - c) Returning goods
 - d) Purchasing

- 2) The planning stage of supply chain management is aligned with which factor?
 - a) Operations
 - b) Production
 - c) Tactics
 - d) Strategy

- 3) What is not an activity associate with locating suppliers in the source stage?
 - a) Attending trade shows
 - b) Reviewing supplier catalog information
 - c) Assessing supplier capabilities
 - d) Hiring a third party consultant to recommend suppliers

- 4) How do firms evaluate suppliers in the source stage?
 - a) Conducting onsite visits
 - b) Contacting registries
 - c) Looking though trade journals
 - d) Meeting with sales personnel

- 5) What is reason to make an item?
 - a) Quantities too large

مراجعة الوحدة الخامسة

1) ما هو النشاط الذي يحدث في مرحلة التخطيط لإدارة سلسلة التوريد؟

- (أ) تخصيص الأموال
- (ب) إنتاج
- (ج) البضائع العائدة
- (د) شراء

2) تتماشى مرحلة التخطيط لإدارة سلسلة التوريد مع أي عامل؟

- (أ) العمليات
- (ب) إنتاج
- (ج) التكتيكات
- (د) إستراتيجية

3) ما هو ليس نشاط مرتبط بتحديد الموردين في مرحلة المصدر؟

- (أ) حضور المعارض التجارية
- (ب) مراجعة معلومات كتالوج المورد
- (ج) تقييم قدرات الموردين
- (د) التعاقد مع مستشار طرف ثالث للتوصية بالموردين

4) كيف تقيم الشركات الموردين في مرحلة المصدر؟

- (أ) إجراء زيارات ميدانية
- (ب) الاتصال بالسجلات
- (ج) يبحث على الرغم من المجالات التجارية
- (د) الاجتماع مع موظفي المبيعات

5) ما هو سبب صنع عنصر؟

- (أ) كميات كبيرة جدا
- (ب) الشركة لا تستطيع التعامل مع الإنتاج الزائد

- b) Firm can't handle excess production
c) No long-term viability
d) Only a small quantity needed
- 6) Why do companies buy or outsource?
a) The supplier's superior quality
b) Trade secrets
c) Desire to use idle equipment
d) Competition
- 7) What activity occurs during the deliver stage?
a) Production
b) Selection
c) Shipment
d) Procurement
- 8) What is an issue in the deliver stage?
a) Reliability
b) Quality
c) Quantity
d) Innovation
- 9) What is a problem with the return stage in supply chains?
a) Complex relationships
b) Expensive technology
c) Accurate forecasting
d) Strategic management
- 10) Effective supply chains are what during the return stage?
- ج) لا جدوى على المدى الطويل
د) فقط كمية صغيرة مطلوبة
- 6) لماذا تشتري الشركات أو تستعين بمصادر خارجية؟
أ) جودة المورد الفائقة
ب) أسرار تجارية
ج) الرغبة في استخدام معدات خاملة
د) منافسة
- 7) ما النشاط الذي يحدث أثناء مرحلة التسليم؟
أ) إنتاج
ب) إنتخاب
ج) الشحن
د) المشتريات
- 8) ما هي المشكلة في مرحلة التسليم؟
أ) موثوقيه
ب) جودة
ج) كم
د) ابتداء
- 9) ما هي المشكلة في مرحلة العودة في سلاسل التوريد؟
أ) العلاقات المعقدة
ب) التكنولوجيا باهظة الثمن
ج) التنبؤ الدقيق
د) الإدارة الاستراتيجية
- 10) سلاسل التوريد الفعالة هي ماذا خلال مرحلة العودة؟
أ) مرن
ب) الكفاءه

- a) Flexible
- b) Inefficient
- c) Unyielding
- d) Complicated

(ج) لا يلين
(د) معقد

11) What time of contract did All Clean recently acquire?

- a) Federal
- b) Private, for-profit business
- c) Municipal
- d) Small, non-profit business

11) ما هو وقت العقد الذي حصلت عليه All Clean مؤخرا؟

- (أ) اتحادي
- (ب) الأعمال الخاصة الهادفة للربح
- (ج) بلدي
- (د) الأعمال الصغيرة غير الربحية

12) In addition to cleaning uniforms, what does All Clean do?

- a) Sells and cleans commercial linens and floor mats
- b) Sells commercial linens only
- c) Sells only commercial linens and floor mats
- d) Cleans only commercial linens and floor mats

12) بالإضافة إلى تنظيف الزي الرسمي، ماذا تفعل كل نظيفة؟

- (أ) يبيع وينظف البياضات التجارية وحصائر الأرضية
- (ب) تبيع البياضات التجارية فقط
- (ج) تبيع فقط البياضات التجارية وحصائر الأرضية
- (د) ينظف البياضات التجارية وحصائر الأرضية فقط

Module Six: Review Questions

- 1) What is included in the product flow?
- Movement of goods
 - Movement of information
 - Data storage
 - Financing

- 2) Who is not involved in a basic flow of supply chain management?
- Suppliers
 - Producers
 - Customers
 - Customer's customers

- 3) Why is the information flow important in supply chains?
- It conveys services
 - It drives decisions
 - It conveys finances
 - It provides raw materials

- 4) What kinds of information are not conveyed in the information flow?
- Metrics
 - Product information
 - Customer details
 - Competitor's secrets

- 5) What is included in the financial flow?
- Payments
 - Metrics
 - Products

مراجعة الوحدة السادسة

- 1) ما هو مدرج في تدفق المنتج؟
- حركة البضائع
 - حركة المعلومات
 - تخزين البيانات
 - تمويل

- 2) من الذي لا يشارك في التدفق الأساسي لإدارة سلسلة التوريد؟
- الموردين
 - المنتجون
 - الزبائن
 - عملاء العميل

- 3) لماذا تدفق المعلومات مهم في سلاسل التوريد؟
- ينقل الخدمات
 - إنه يقود القرارات
 - ينقل التمويل
 - يوفر المواد الخام

- 4) ما هي أنواع المعلومات التي لا يتم نقلها في تدفق المعلومات؟
- المقاييس
 - معلومات المنتج
 - تفاصيل العميل
 - أسرار المنافس

- 5) ما هو المدرج في التدفق المالي؟
- الدفعات
 - المقاييس
 - منتجات
 - متاع

d) Goods

6) What is a financial warning flag?

- a) Current ratios
- b) Operation losses and gains
- c) Standard accounting practices
- d) Delayed financial reports

6) ما هو علم التحذير المالي؟

- (أ) النسب الحالية
- (ب) خسائر التشغيل ومكاسبه
- (ج) الممارسات المحاسبية القياسية
- (د) التقارير المالية المتأخرة

7) What is a data warehouse?

- a) A collection of items
- b) Inventories
- c) Supplies
- d) A collection of data

7) ما هو مستودع البيانات؟

- (أ) مجموعة من العناصر
- (ب) قوائم جرد
- (ج) مؤن
- (د) مجموعة من البيانات

8) How does it relate to the three flow processes?

- a) Distinguishes the flows
- b) Keeps them separate
- c) Helps integrate the flows
- d) Decentralizes efforts

8) كيف يرتبط بعمليات التدفق الثلاث؟

- (أ) يميز التدفقات
- (ب) يقيهم منفصلين
- (ج) يساعد على دمج التدفقات
- (د) لامركزية الجهود

9) What is one type of item that the company does not sell?

- a) Small appliances
- b) Cars
- c) Pet supplies
- d) Home goods

9) ما هو نوع واحد من الأصناف التي لا تبيعها الشركة؟

- (أ) الأجهزة الصغيرة
- (ب) السيارات
- (ج) لوازم الحيوانات الأليفة
- (د) السلع المنزلية

10) Across the United States, how many stores does it have?

10) في جميع أنحاء الولايات المتحدة، كم عدد المتاجر التي لديها؟

- (أ) 500
- (ب) 200

- a) 500
- b) 200
- c) 1200
- d) 2000

1200 (ج)
2000 (د)



Module Seven: Review Questions

مراجعة الوحدة السابعة

- 1) What is not a factor to consider when setting inventory levels?
- Transporter preference
 - Plant capacity/lead time
 - Shelf life
 - Storage capacity

1) ما هو العامل الذي لا يجب مراعاته عند تحديد مستويات المخزون؟

- تفضيل الناقل
- قدرة المحطة/ مهلة
- صلاحيه
- سعة التخزين

- 2) What is a major tool used to set inventory levels?
- Current sales forecasts
 - Media reports
 - Qualitative insights
 - Textbooks

2) ما هي الأداة الرئيسية المستخدمة لتحديد مستويات المخزون؟

- توقعات المبيعات الحالية
- تقارير إعلامية
- رؤى نوعية
- الكتب المدرسيه

- 3) What is a pro of just-in-time inventory?
- Reduced lead times
 - Limited inventory prohibits quick production increases
 - Requires great amount of coordination with customers
 - Unforeseen production changes can greatly affect the entire product flow

3) ما هو الموالية للمخزون في الوقت المناسب؟

- تقليل المهلة
- المخزون المحدود يحظر زيادة الإنتاج السريع
- يتطلب قدرا كبيرا من التنسيق مع العملاء
- يمكن أن تؤثر تغييرات الإنتاج غير المتوقعة بشكل كبير على تدفق المنتج بالكامل

- 4) What is a con of just-in-time inventory?
- Ability to meet customer demand without huge inventory overhead/costs.
 - Better use of personnel resources.
 - Ability to utilize idle equipment
 - Limited inventory interferes with production increases

4) ما هي خدعة من المخزون في الوقت المناسب؟

- القدرة على تلبية طلب العملاء دون النفقات العامة المخزون ضخمة / التكاليف.
- استخدام موارد الموظفين على نحو أفضل.
- القدرة على استخدام معدات خاملة
- المخزون المحدود يتداخل مع زيادات الإنتاج

5) What is a benefit of keeping accurate records?

- a) Economies of scale
- b) Increased costs
- c) Increased the risks
- d) Production problems errors

5) ما هي الفائدة من الاحتفاظ بسجلات دقيقة؟

- (أ) وفورات الحجم
- (ب) زيادة التكاليف
- (ج) زيادة المخاطر
- (د) أخطاء مشاكل الإنتاج

6) What minimum accuracy rate in record keeping is recommended?

- a) 80%
- b) 85%
- c) 90%
- d) 95%

6) ما هو الحد الأدنى لمعدل الدقة في حفظ السجلات الموصى به؟

- (أ) 80%
- (ب) 85%
- (ج) 90%
- (د) 95%



7) Where can providers find inventory calculators?

- a) Online
- b) At department stores
- c) Specialty stores
- d) Electronic super centers

7) أين يمكن لمقدمي الخدمات العثور على حسابات المخزون؟

- (أ) عبر الإنترنت
- (ب) في المتاجر الكبرى
- (ج) المتاجر المتخصصة
- (د) مراكز السوبر الإلكترونية

8) What information do inventory calculations provide?

- a) Inventory levels
- b) Carrying costs
- c) Inventory turnover
- d) Shipping costs

8) ما هي المعلومات التي توفرها حسابات المخزون؟

- (أ) مستويات المخزون
- (ب) تكاليف الحمل
- (ج) دوران المخزون
- (د) تكاليف الشحن

- 9) What product does JIT Productions, Inc. manufacture?
- Novelty bags
 - Jewelry
 - Pencils
 - Computers

9) ما هو المنتج الذي تصنعه شركة JIT Productions ؟

- حقائب الجدة
- المجوهرات
- اقلام
- حواسيب

- 10) How does the company expect its sales to change with the upcoming holiday season compared to the previous year?
- Decrease 5%
 - Increase 10%
 - Stay the same
 - Increase 20%

10) كيف تتوقع الشركة أن تتغير مبيعاتها مع موسم العطلات القادم مقارنة بالعام السابق؟

- انخفاض بنسبة 5%
- زيادة بنسبة 10%
- ابقوا على حالهم
- زيادة بنسبة 20%

Module Eight: Review Questions

- 1) What issues face the suppliers?
 - a) Raw materials
 - b) Finished goods
 - c) End services
 - d) In progress goods

- 2) Who do suppliers align with?
 - a) End customers
 - b) Resale stores
 - c) Producers
 - d) Customer's customers

- 3) What is a major producer issue?
 - a) Producing quality at low costs
 - b) Financing purchase of produced goods
 - c) Receiving produced goods
 - d) Shipping raw materials

- 4) Who are producers?
 - a) Transporters
 - b) Manufacturers
 - c) Supply chain managers
 - d) Distributors

- 5) What are issues for customers?
 - a) Value
 - b) Inventory
 - c) Shipping
 - d) Production

مراجعة الوحدة الثامنة

- 1) ما هي القضايا التي تواجه الموردين؟
 - أ) المواد الخام
 - ب) السلع النهائية
 - ج) الخدمات النهائية
 - د) السلع قيد التقدم

- 2) مع من ينحاز الموردون؟
 - أ) إنهاء العملاء
 - ب) متاجر إعادة البيع
 - ج) المنتجون
 - د) عملاء العميل

- 3) ما هي قضية المنتج الرئيسي؟
 - أ) إنتاج الجودة بتكاليف منخفضة
 - ب) تمويل شراء السلع المنتجة
 - ج) استلام السلع المنتجة
 - د) شحن المواد الخام

- 4) من هم المنتجون؟
 - أ) الناقلون
 - ب) المصنعين
 - ج) مدراء سلسلة التوريد
 - د) الموزعين

- 5) ما هي المشاكل للعملاء؟
 - أ) قيمة
 - ب) جرد
 - ج) شحن
 - د) إنتاج

- 6) Who do the customers not usually interact directly with?
- Focal firms (intermediate companies)
 - Outsourcing companies
 - Retailers
 - Distributors

- 6) مع من لا يتفاعل العملاء عادة مباشرة؟
- الشركات المحورية (الشركات الوسيطة)
 - شركات الاستعانة بمصادر خارجية
 - تجار التجزئه
 - الموزعين

- 7) What is an issue that a customer can encounter?
- Business strategies
 - Management
 - Production
 - Buying behavior/decisions

- 7) ما هي المشكلة التي يمكن للعميل مواجهتها؟
- استراتيجيات الأعمال
 - إدارة
 - إنتاج
 - شراء السلوك / القرارات



- 8) What's another term for the customer's customers?
- Producer
 - Supplier
 - Ultimate consumer
 - Intermediate

- 8) ما هو مصطلح آخر لعملاء العميل؟
- منتج
 - مورد
 - المستهلك النهائي
 - المتوسطه

- 9) What type of product does the company manufacture?
- Printer cartridges
 - Hair accessories
 - Notebook paper
 - Telecommunications equipment

- 9) ما نوع المنتج الذي تصنعه الشركة؟
- خراطيش الطابعة
 - اكسسوارات الشعر
 - ورق دفتر ملاحظات
 - معدات الاتصالات

- 10) What does the CEO about the state of the company?
- It is doing very well
 - Trouble is brewing
 - The company is closing down
 - The company is being sold to another company

- 10) ماذا يفعل الرئيس التنفيذي عن حالة الشركة؟
- انها على ما يرام
 - المشكلة تختمر
 - الشركة تغلق أبوابها
 - الشركة تباع لشركة أخرى

Module Nine: Review Questions

مراجعة الوحدة التاسعة

- 1) What kind of tool is a dashboard?
- Graphical
 - Textual
 - Auditory
 - Delayed time

- 1) ما نوع الأداة التي تعتبر لوحة المعلومات؟
- رسومي
 - النصية
 - سمعي
 - تأخر الوقت

- 2) What information does a dashboard provide?
- Shipping
 - Financial
 - Inventory status
 - Industry trends

- 2) ما هي المعلومات التي توفرها لوحة المعلومات؟
- شحن
 - مالي
 - حالة المخزون
 - اتجاهات الصناعة

- 3) What is RFID?
- Real fine identification
 - Radio frequency identification
 - Radio filtered identification
 - Real frequency identification

- 3) ما هو معرف RFID؟
- تحديد غرامة حقيقية
 - تحديد الترددات الراديوية
 - تعريف تمت تصفيته لاسلكيا
 - تعريف التردد الحقيقي

- 4) How can RFID technology help supply chains?
- Produce faster

- 4) كيف يمكن لتكنولوجيا RFID مساعدة سلاسل التوريد؟
- إنتاج أسرع
 - سفينة أرخص

- b) Ship cheaper
- c) Track more extensively
- d) Store more inventory

- (ج) تتبع على نطاق أوسع
- (د) تخزين المزيد من المخزون

- 5) What is alert generation?
- a) Message
 - b) Code
 - c) Application
 - d) Technique

- (5) ما هو جيل التنبيه؟
- (أ) رسالة
 - (ب) رمز
 - (ج) تطبيق
 - (د) تقنيه

- 6) What is the benefit of alert generation?
- a) They are usually manual
 - b) They are not coupled with other tools.
 - c) They are automatic
 - d) They are expensive

- (6) ما هي فائدة توليد التنبيه؟
- (أ) وعادة ما تكون يدوية
 - (ب) فهي لا تقترن بأدوات أخرى.
 - (ج) فهي تلقائية
 - (د) فهي مكلفة

- 7) What is the SKU?
- a) An inventory ID number
 - b) The actual product
 - c) A raw material
 - d) Invoice number

- (7) ما هو الرمز التعريفي؟
- (أ) رقم معرف المخزون
 - (ب) المنتج الفعلي
 - (ج) مادة خام
 - (د) رقم الفاتورة

- 8) What is a common problem with the SKU?
- a) Limited number
 - b) Hard to understand
 - c) Outdated
 - d) Proliferation

- (8) ما هي المشكلة الشائعة في جامعة حمد بن خليفة؟
- (أ) عدد محدود
 - (ب) من الصعب فهم
 - (ج) قديمه
 - (د) انتشار

- 9) What is the company known for

- (9) ما هي الشركة المعروفة للتصنيع؟

manufacturing?

- a) Orthopedic prosthetics
- b) Crutches
- c) Canes
- d) Wheelchairs

- (أ) الأطراف الاصطناعية العظام
- (ب) العكازات
- (ج) قصب
- (د) الكراسي المتحركة

10) Of the following, who is not one on the company's newly developed task force?

- a) Orthopedic surgeon
- b) Attorney
- c) Product development engineers
- d) Independent consultants

10) من بين ما يلي، من ليس عضوا في فريق العمل الذي تم تطويره حديثاً؟

- (أ) جراح العظام
- (ب) النائب
- (ج) مهندسو تطوير المنتجات
- (د) مستشارون مستقلون

Module Ten: Review Questions

- 1) What is an inventory alerts?
 - a) Alerts from the supplier
 - b) Alerts regarding inventory levels
 - c) Alerts from the shipping company
 - d) Delivery messages

- 2) What is an advantage of inventory alerts?
 - a) Prevents surprises
 - b) Forecasts customer demand
 - c) Meets industry standards
 - d) Promotes customer satisfaction

- 3) What is not an example of a supplier alerts?
 - a) Alerts from the supplier on materials
 - b) Alerts regarding production
 - c) Alerts from the shipping company
 - d) Delivery messages

- 4) What is an advantage of supplier alerts?
 - a) Determine purchase costs
 - b) Increase lead times
 - c) Forecast customer demand
 - d) Help manage inventory

- 5) What is bottlenecking?
 - a) Production technique to lower inventory
 - b) Faster lead time
 - c) Block in product flow
 - d) Production technique for improving

مراجعة الوحدة العاشرة

- 1) ما هي تنبيهات المخزون؟
 - أ) تنبيهات من المورد
 - ب) تنبيهات بشأن مستويات المخزون
 - ج) تنبيهات من شركة الشحن
 - د) رسائل التسليم

- 2) ما هي ميزة تنبيهات المخزون؟
 - أ) يمنع المفاجآت
 - ب) التنبؤ بالطلب على العملاء
 - ج) يفي بمعايير الصناعة
 - د) يعزز رضا العملاء

- 3) ما هو ليس مثالا على تنبيهات المورد؟
 - أ) تنبيهات من المورد على المواد
 - ب) تنبيهات بشأن الإنتاج
 - ج) تنبيهات من شركة الشحن
 - د) رسائل التسليم

- 4) ما هي ميزة تنبيهات الموردين؟
 - أ) تحديد تكاليف الشراء
 - ب) زيادة المهلة
 - ج) توقع طلب العملاء
 - د) المساعدة في إدارة المخزون

- 5) ما هو الاختناق؟
 - أ) تقنية الإنتاج لخفض المخزون
 - ب) وقت قيادة أسرع
 - ج) كتلة في تدفق المنتج
 - د) تقنية الإنتاج لتحسين الكفاءة

efficiencies

- 6) Where can bottlenecking occur?
 a) In shipping only
 b) In production only
 c) With suppliers mostly
 d) Anywhere in the supply chain
- 6) أين يمكن أن يحدث الاختناق؟
 (أ) في الشحن فقط
 (ب) في الإنتاج فقط
 (ج) مع الموردين في الغالب
 (د) في أي مكان في سلسلة التوريد
- 7) What is the best way for managers to manage a supply chain?
 a) Be proactive
 b) Be rigid
 c) Be slow
 d) Narrow focused
- 7) ما هي أفضل طريقة للمديرين لإدارة سلسلة التوريد؟
 (أ) كن استباقيا
 (ب) كن جامدا
 (ج) كن بطيئا
 (د) ضيق التركيز
- 8) What is one way supply chain managers can be proactive?
 a) Wait on supplier messages before adjusting inventories
 b) Rely on records that are 80% accurate
 c) Fail to develop collaborative relationships
 d) Use metrics and forecasts
- 8) ما هي الطريقة الوحيدة التي يمكن لمديري سلسلة التوريد أن يكونوا استباقيين؟
 (أ) انتظر على رسائل المورد قبل ضبط المخزون
 (ب) الاعتماد على السجلات التي هي 80% دقيقة
 (ج) فشل في تطوير علاقات تعاونية
 (د) استخدام المقاييس والتنبؤات
- 9) What is the name of the company?
 a) Bluepool Corporation
 b) Liverpool Corporation
- 9) ما هو اسم الشركة؟
 (أ) شركة بلوبول
 (ب) شركة ليفربول
 (ج) شركة بلوتوث

- c) Bluetooth Corporation
d) Poolblue Corporation

(د) شركة بولبلو

- 10) At one point, how much had the company's sales dropped?
a) 50%
b) 92%
c) 65%
d) 38%

(10) في مرحلة ما، كم انخفضت مبيعات الشركة؟

- (أ) 50%
(ب) 92%
(ج) 65%
(د) 38%

