8 ب L ص

إدارة الامتحانات والاختبارات

قسم الامتحانات العامة

امتحان شهادة الدراسة الثانوية العامة لعام ٢٠٢١/التكميلي

(وثيقة محمية/محدود)

د	س
٣٠	١

مدة الامتحان:

اليوم والتاريخ: السبت ٢٠٢٢/١/١٥

رقم الجلوس:

المبحث : الإدارة والسلامة المهنية

الفـــرع: الاقتصاد المنزلي

رقم المبحث: 322

اسم الطالب:

اختر رمز الإجابة الصحيحة في كل فقرة مما يأتي، ثمّ ظلّل بشكل غامق الدائرة التي تشير إلى رمز الإجابة في نموذج الإجابة (ورقة القارئ الضوئي) فهو النموذج المعتمد (فقط) لاحتساب علامتك، علمًا أن عدد الفقرات (٥٠)، وعدد الصفحات (٤).

١- المفهوم الذي تُشير إليه المُدَّة الزمنيَّة المُمتدَّة بين بدء استخدام الموارد أو عناصر الإنتاج في العملية الإنتاجية وظهور السلعة أو الخدمة هو:

أ) دراسة الجدوى ب) دورة حياة المشروع

ج) دورة الإنتاج د) مرحلة التأسيس

٢- الدراسة التي تُعدّ البداية المُناسبة لدراسة الجدوى، وتُساعد على إجراء الدراسات الأخرى هي:

أ) التسويقيَّة ب) الفنيَّة ج) الماليَّة د) التسعيريَّة

٣- تعتمد الدراسة الفنيَّة على جمع معلومات عن المادة الخام، والتي تشمل:

أ) عدد العمال ومهاراتهم ب) وسائل النقل المُتاحة

ج) الصنف والكمية د) العُمر الإنتاجي للآلات

٤- عدد عناصر الدراسة الفنية للمشروع:

أ) اثنان ب) أربعة ج) ستة د) ثمانية

٥- من الأمثلة على التكاليف الرأسمالية للمشروع:

أ) تكلفة الكهرباء ب) رواتب العاملين

ج) إيجار المحل د) الأرض والمبنى

٦- المفهوم الذي يُشير إلى مجموع التكاليف التشغيليَّة الثابتة والمُتغيرة، اللازمة لحساب تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من السلعة أو الخدمة تمهيدًا لتحديد سعرها هو:

أ) التكاليف الكليَّة ب) التكاليف الثابتة ج) التكاليف الرأسماليَّة د) العوائد

٧- تُمثل نقطة التعادل الحدّ الذي يجب أن يتخطّاه المشروع ليُحقّق أرباحًا ومكاسب، وعند نقطة التعادل تكون:

أ) التكاليف الكليَّة أكبر من العائدات ب) التكاليف الكليَّة = العائدات الكليَّة

ج) التكاليف الكليَّة أقل من العائدات د) التكاليف الثابتة = التكاليف المُتغيرة

٨- من ميّزات المُؤسسة الفرديَّة:

أ) توزيع الأرباح على الشركاء ب) توزيع الخسارة على الشركاء

ج) حدوث منافسة على الإدارة د) سهولة إجراءات تسجيلها

يتبع الصفحة الثانية ....

منهاجي
متعة التعليم الهادف

٩- امتداد خسائر المشروع أحيانًا لتصل الأموال الخاصة ببعض الشركاء (مسؤوليّة غير مَحدودة) من عيوب:

أ) جميع الأشكال القانونيّة للمشروعات ب) المُؤسّسة الفرديّة

ج) شركة التوصية البسيطة د) المؤسسات العامة

١٠- القسم الذي يجب أن يُفصَل عن قسم الإنتاج بعازل للصوت للتقليل من صوت الأجهزة في أثناء عملها:

أ) الإدارة ب) التخزين ج) شؤون الموظفين د) التصميم

١١- الأمر الذي يُعتمد عليه عند تحديد عدد العمال اللازم لتشغيل المشروع:

أ) طرائق استقدام العمالة ب) كميّة الإنتاج ونوع الآلات

ج) جنسيّة العمال د) عدد المُنافسين وإمكانياتهم

١٢- من المُقومات الشخصيّة لصاحب المشروع التي تُمكنه من أن يتكيّف مع الظروف المُحيطة به قدر ما يستطيع دون الإخلال بهدفه ومعالجة المشاكل والتقليل من آثارها إلى الحدّ الأدنى:

أ) اليقظة والانتباه ب) الإدارة ج) التفكير الإبداعي د) المُرونة والقدرة على التكيّف

١٣- الإجراء المُتّبع لتحريك عجلة المبيعات في المشروعات:

أ) تقليل جودة المُنتَج ب) نقصان المعروض من المُنتَج

ج) رفع سعر المُنتَج د) بيع الزبائن بالأجل

١٤- حتى يُحقق المشروع أرباحًا لا بد من أن تكون:

أ) تكاليفه أكبر من عائداته ب) تكاليفه = عائداته

ج) أرباحه = رأس المال د) تكاليفه أقل من عائداته

١٥- من الفوائد التي تترتّب على ضبط جودة المنتوجات:

أ) تلبية رغبات الزبائن ب) خفض الكفاءة الإنتاجيّة ج) زيادة المُرتّجع د) زيادة الفاقد

١٦- تُعدّ عمليّة إنتاج المراييل المدرسيّة في أحد مصانع إنتاج الملابس الجاهزة مثالاً جيدًا على مَرحلة ضبط جودة:

أ) عمليّات الإنتاج ب) المواد الأوليّة ج) المنتوجات واختبارها د) ظروف التسويق

١٧- تُمنَح لمُدّة ثلاث سنوات، وتعني أنّ المُنتَج الحاصل عليها يكون ذا جودة عالية:

أ) علامة الجودة الأردنيّة ب) شهادة المُطابقة ج) علامة الآيزو د) العلامة التجاريّة

١٨- من المُؤسّسات الداعمة الحكوميّة للمشروعات الصغيرة:

أ) مؤسّسة نور الحسين ب) صناديق التنمية والتشغيل

ج) الصندوق الأردني الهاشمي د) صندوق إقراض المرأة

١٩- من أسباب تطوّر مفهوم التسويق ليُصبح الوسيلة الفاعلة التي يُمكن للمشروع الاعتماد عليها في نموه هو:

أ) انخفاض الإنتاج وتحسُّن النوعيّة ب) انخفاض النوعيّة والمُنافسة

ج) زيادة الإنتاج وتحسُّن النوعيّة والمنافسة د) زيادة المُنافسة وانخفاض النوعيّة

٢٠- المفهوم الذي يُشير إلى مجموعة أنشطة مُتكاملة مُصمّمة لتخطيط وتسعير وترويج وتوزيع السلع والخدمات القادرة على إشباع رغبات المُستهلِكين هو:

أ) الترويج ب) دراسة الجدوى ج) التسويق د) الدعاية والنشر

يتبع الصفحة الثالثة ....

منهاجي
متعة التعليم الهادف

الصفحة الثالثة

٢١- الفئة التي تُعدُّ حاجاتها هي المسؤولة عن تحديد مُواصفات السلع:

أ) المُستهلِكون ب) المُوردون ج) المُنتِجون د) المُنافسون

٢٢- استخدام الموارد المُتاحة للمُجتمع وعدم هدرها بتقديم سلع ضارة ولا تتَّفق مع أخلاقيَّاته وقِيمه من أجل الأرباح هو المقصود بتحقيق:

أ) التقدُّم والنمو للمشروع ب) أقصى رِبح مُمكن للمشروع

ج) القُدرة على المُنافسة د) الأهداف الاجتماعيَّة للتسويق

٢٣- المُحصّلة النهائيَّة لتحقيق أهداف التسويق جميعها هو تحقيق:

أ) رغبات المُستهلِكين وإشباع حاجاتهم ب) زيادة حِصَّة المشروع في الأسواق

ج) القدرة على المُنافسة والبقاء في دُنيا الأعمال د) زيادة مُضطردة في المبيعات

٢٤- يُمثِّل المُنتَج أحد العناصر الأربعة في المزيج التسويقي، ويُعدّ:

أ) أداة للحصول على مزايا تنافسيَّة ب) طريقة فاعلة لتنشيط المبيعات

ج) قلب المزيج التسويقي د) وسيلة لتحديد طبيعة الزبائن

٢٥- يتعيَّن على صاحب المشروع التفكير في أبعاد المُنتَج، وعددها:

أ) ستة ب) خمسة ج) أربعة د) ثلاثة

٢٦- أداة التعريف بالمُنتَج أو العلامة، وتحوي وصفًا للمُنتَج ومصدره وتاريخ إنتاجه ومُكوناته وطريقة استعماله هي:

أ) شهادة المُطابقة ب) البطاقة التعريفيَّة ج) علامة الآيزو د) العلامة التجاريَّة

٢٧- الغلاف الذي يُلقى جانبًا عند استعمال المُنتَج هو:

أ) الثانوي ب) الأوسط ج) الأولي د) الداخلي

٢٨- القانون الذي يُحدِّد السعر على أساس التكلفة، هو:

أ) السعر = التكاليف الكليَّة + هامش الربح ب) السعر = التكاليف الكليَّة – هامش الربح

ج) السعر = تكاليف الوحدة الواحدة – هامش الربح د) السعر = تكاليف الوحدة الواحدة + هامش الربح

٢٩- التاجر هو وسيط بين المُنتِج والمُستهلِك، ويتلخّص عمله في:

أ) التفاوض مع المُستهلِك دون بيع المُنتج ب) تسهيل عمليَّة تسعير المُنتَج

ج) البحث عن المُستهلِك دون التفاوض معه د) شراء المُنتَج وإعادة بيعه مرة أخرى

٣٠- المفهوم الذي يُشير إلى النشاط الذي يُعنى بتنمية العلاقات الوثيقة بين المشروع وأفراد المُجتمع وجمع المعلومات الدوريَّة عن حاجاتهم فضلاً عن إعطاء انطباع جيّد عن المشروع ومنتوجاته هو:

أ) الترويج ب) التسويق ج) العلاقات العامة د) التوزيع

٣١- المفهوم الذي تُشير إليه عمليَّة تبادل المعلومات والأفكار بين الأفراد بصورة تُحقّق الأهداف المنشودة هو:

أ) الرسالة ب) الاتصال ج) التغذية الراجعة د) الوسيلة

٣٢- عند اتصال صاحبة مخيطة هاتفيًّا بالزبونة لإعلامها بموعد القياس، تُعد الزبونة:

أ) مُرسِلًا ب) مُستقبِلًا ج) وسيطًا د) مُنافسًا

٣٣- الفكرة أو المعلومة التي صيغت بلغة مفهومة وبصورة تتناسب مع إمكانيات المُرسِل وخصائص المُستقبِل تُمثّل:

أ) الترويج ب) الرسالة ج) الوسيلة د) التشويش

يتبع الصفحة الرابعة ....

منهاجي
متعة التعليم الهادف

٣٤- تُبيّن عمليّة التغذية الراجعة مدى تأثير التشويش في فاعليّة:

أ) أبعاد المُنتج ب) العلامة التجارية ج) عمليّة الاتصال د) البيئة الخارجية

٣٥- يظهر ازدياد اهتمام أصحاب المشروعات بإدارة علاقات الزبائن، من خلال:

أ) الحدّ من استخدام النظم الإلكترونيّة ب) إدخال النظم الإلكترونيّة المُناسبة

ج) تقليص خيارات قنوات توزيع المُنتَج د) تقليص الإعلانات التجارية

٣٦- المَرحلة الأولى من عمليّة استقطاب الزبون الجديد:

أ) بناء قاعدة بيانات الزبائن ب) المُحافظة على الزبائن

ج) بناء قاعدة بيانات المُنافسين د) الاتصال الأولي بالمُستهلِك

٣٧- الهدف من التوسُّع في العلاقة مع الزبائن أو العملاء وإدامة زمن العلاقة أطول مُدَّة مُمكنة:

أ) استقطاب مُستهلِكين جُدد ب) تقليل حجم مُشتريات الزبون

ج) تحديد طبيعة المُنافسين د) ضمان ولاء الزبون للمشروع

٣٨- توظيف إمكانيّات شبكة الإنترنت وشبكات الاتصال المُختلفة والوسائط المُتعدّدة في تحقيق الأهداف التسويقيّة، هو مفهوم:

أ) التوزيع ب) الترويج ج) التسويق الإلكتروني د) تنشيط المبيعات

٣٩- من مزايا التسويق الإلكتروني:

أ) دخول أسواق جديدة بصعوبة ب) توسيع قاعدة العملاء

ج) قلة الحصول على تغذية راجعة د) زيادة وقت إتمام المعاملات

٤٠- الإجراء المُتَّبع لضمان ظهور موقع المشروع على شبكة الإنترنت في نتائج البحث باستخدام المُحركات المُختلفة:

أ) تقديم خدمات إضافيّة داعمة للمُنتَج ب) قياس نسبة الانتشار في السوق

ج) عمل كتالوجات ورقية مُلوّنة د) إضافة كلمات مُعبّرة عن أنشطة الموقع ومنتوجاته

- **ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (×) أمام العبارة الخطأ، ثمّ ظلّل بشكل غامق الدائرة التي تُشير إلى رمز الإجابة في نموذج الإجابة (الدائرة ذات الرمز (أ) للتعبير عن الصواب والدائرة (ب) للتعبير عن الخطأ):**

٤١- ( ) المشروعات الصغيرة تُحسّن أداء السوق وتدفعه نحو المُنافسة.

٤٢- ( ) بعد حصول المشروع على شهادة تسجيل التاجر يُصبح جاهزًا للعمل من الناحية القانونيّة.

٤٣- ( ) المُبالغة في تقدير التكاليف الرأسمالية والتشغيليّة يُقلّل من السعر النهائي للسلعة.

٤٤- ( ) تُعدُّ عمليّة تسجيل المنتوجات بعد فحصها واختبارها جُزءًا من نظام ضبط جودة المنتوجات.

٤٥- ( ) شهادة المُطابقة تُمنَح لكلّ إرساليّة من المنتوجات المَنوي تصديرها.

٤٦- ( ) حُصول المُنشأة على شهادة الجودة العالميّة يعني الكمال.

٤٧- ( ) المشروعات الصغيرة أداة مُهمّة من أدوات نشر ثقافة العمل الحرّ والريادة.

٤٨- ( ) العيّنات المجانيّة التي يُقدّمها المشروع تهدف إلى إثارة الطلب على السلع على المدى القصير.

٤٩- ( ) تكلفة المُحافظة على مُستهلِك من عُملاء المشروع، أقلّ من تكلفة استقطاب عميل جديد.

٥٠- ( ) اتصال المشروع بالمُستهلِكين عبر البريد الإلكتروني أحد أهم أساليب التسويق الناجح.

﴿ انتهت الأسئلة ﴾

منهاجي
متعة التعليم الهادف