

بسم الله الرحمن الرحيم



المملكة الأردنية الهاشمية
وزارة التربية والتعليم
إدارة الامتحانات والاختبارات
قسم الامتحانات العامة



٣	٢	-	
٤	٥	٢	١

امتحان شهادة الدراسة الثانوية العامة لعام ٢٠١٣ / الدورة الشتوية

(وثيقة محمية/محدود)

مدة الامتحان : $\frac{١}{٣}$ س

اليوم والتاريخ : السبت ١٠/١/٢٠١٣

المبحث : الإدارة والسلامة المهنية / م ٢

الفرع : الاقتصاد المنزلي (خطة جديدة)

ملحوظة : أجب عن الأسئلة الآتية جميعها وعددها (٥) ، علماً بأن عدد الصفحات (٣) .

السؤال الأول : (١٦ علامة)

يتكوّن هذا السؤال من (٨) فقرات ، لكل فقرة أربعة بدائل، واحد منها فقط صحيح. انقل على دفتر إجابتك رقم الفقرة ورمز الإجابة الصحيحة لها على الترتيب.

١- المدة الزمنية الممتدة بين بدء استخدام الموارد أو عناصر الإنتاج في العملية الإنتاجية وظهور السلعة أو الخدمة تمثل :

- أ (دورة الإنتاج.
ب) دورة الاستهلاك.
ج) التوزيع.
د (الترويج.

٢- البداية المناسبة لدراسة الجدوى هي الدراسة :

- أ (المالية.
ب) التسويقية.
ج) المكانية.
د (الفنية.

٣- تهدف علامة الجودة الأردنية إلى :

- أ (دعم الصناعة المحلية.
ب) زيادة كمية الإنتاج.
ج) زيادة عدد المصانع.
د (الاهتمام بالشكل النهائي للمنتج.

٤- المبالغ الإضافية التي يأخذها البنك أو المؤسسة المقرضة من المشروع نظير إعطائه القرض تمثل :

- أ (رأس المال.
ب) التدفقات النقدية.
ج) الفوائد.
د (هيكل التمويل.

٥- من المقومات الشخصية التي تساعد على إنجاح المشروع وإيقائه مربحاً في السوق :

- أ (الإدارة .
ب) التخزين السليم.
ج) الاستمرار في عمل الدراسات التسويقية.
د (التقدير الدقيق للتكاليف.

الصفحة الثانية

٦- من قنوات التوزيع المباشرة :

- أ (الوكيل.
ب) باعة الجملة.
ج) باعة التجزئة.
د (المعارض.

٧- أبسط أساليب تحديد السعر وأكثرها شيوعاً التسعير على أساس :

- أ (التكلفة.
ب) الطلب.
ج) السوق.
د (المنافسة.

٨- الطريق الذي تسلكه السلعة من المنتج إلى المستهلك النهائي عبر الأجهزة التسويقية المتخصصة يمثل :

- أ (الإعلان.
ب) القناة التوزيعية.
ج) المنتج.
د (الدعاية.

السؤال الثاني : (١٤ علامة)

أ (علّل كلاً مما يأتي : (٨ علامات)

- ١- لجوء المشروع إلى بيع سلعة بالأجل أحياناً .
- ٢- يُعدّ وجود نظام التوزيع أمراً في غاية الأهمية.
- ٣- يُعدّ اتصال المشروع بالمستهلكين عبر البريد الإلكتروني أحد أهم أساليب التسويق الناجح.
- ٤- دعم الاقتصاد الوطني من الفوائد العامة لتطبيق نظام الجودة.

ب) قارن بين التكاليف التشغيلية والرأسمالية للمشروع من حيث زمن دفع كل منهما. (٦ علامات)

السؤال الثالث : (١٤ علامة)

أ (انظر الصندوق أدناه الذي يتضمن عناصر للمنتج وعناصر للمزيج الترويجي: (٨ علامات)

- الإعلان	- جودة المنتج	- العلامة التجارية	- تنشيط المبيعات
- التغليف	- الدعاية والنشر	- العلاقات العامة	- البطاقة التعريفية

اختر من الصندوق :

- ١- عناصر المنتج.
- ٢- عناصر المزيج الترويجي.

ب) هناك العديد من الفوائد التي تترتب على ضبط جودة المنتجات، اذكر ثلاثاً منها. (٦ علامات)

يتبع الصفحة الثالثة

السؤال الرابع : (١٦ علامة)

(٨ علامات)

أ) وضح المقصود بكل مما يأتي :

- ١- المشروع الصغير.
- ٢- المنتج الفعلي.
- ٣- التسويق.
- ٤- البيع الشخصي.

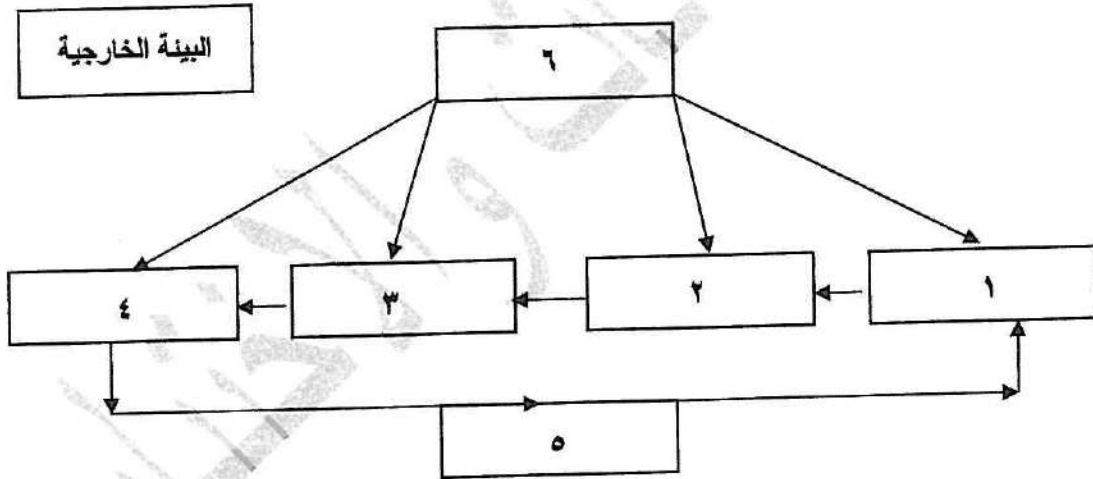
(٨ علامات)

ب) عدد أربعاً من مزايا التسويق الإلكتروني.

السؤال الخامس : (١٠ علامات)

(٦ علامات)

أ) رتب عناصر عملية الاتصال حسب الأرقام المدونة في المخطط الذي أمامك، ثم اكتب في دفتر إجابتك ما تشير إليه الأرقام (١، ٢، ٣، ٤، ٥، ٦).



(٤ علامات)

ب) عدد أربعة من الأمور الواجب مراعاتها عند اختيار العاملين.

﴿ انتهت الأسئلة ﴾



صفحة رقم (١)

المبحث : الإدارة والسلامة المهنية / ٢٤

الفرع : الاقتصاد والعلوم (جريدة)

الإجابة النموذجية :

مدة الامتحان : ١٥٠ دقيقة
التاريخ : ١٥/١/٢٠١٣

إجابة السؤال الأول « أختيار من متعدد »
(١٦ علامة)

رقم الصفحة
في الكتاب

١٤	دورة الإنتاج	" P "	(١)
١٧	التوقيف	" U "	(٢)
٤٧	دعم الصناعة المحلية	" P "	(٣)
٢٥	الفوائد	" D "	(٤)
٣٦	الإدارة	" P "	(٥)
٧٩	المعارض	" D "	(٦)
٧٧	التكلفة	" P "	(٧)
٧٨	القناة التوزيعية	" C "	(٨)

(٨ فقرات X علامتان = ١٦ علامة)

رقم الصفحة
في الكتاب

إجابة السؤال الثاني: (١٤) علامه

فرع (٩) على العبارات الآتية (٨ علاماته)

٣٩ -١ لتحريك مجلة المبيعات (٢ علامه)

٧٨ -٢ لأنه ينبغي للشروع بإيصال مستوجابه الى المستهلكين لإشباع حاجاتهم، كما يؤثر في شعور الرباح والمبيعات، نظراً الى إسهامه الفاعل في التكاليف.

٩٨ -٣ يستطيع القارئون على المشروع إرسال رسائل الى العديد من الزبائن الحاليين والمحتملين تتضمن معلومات عن المشروع، ومستوجابه، والخدمات التي يُقدّمها، واسم الموقع على شبكة الإنترنت، او طرائق الاتصال به، إضائه الى العروض ذات التكلفة المعنوية والمنافسة.

٤٩ -٤ نتيجة زيادة الصادرات الناجمة عن تحسين جودة المنتوجات،

رقم الصفحة
في الكتاب

تابع اجابته السؤال السابق

(٦ عبارات)

فرع (٥)

قارن بين التلايف الرأسمالية والتفيلية :
صه حيث زمن دفع كل منهما

٢٣

التلايف الرأسمالية : زمن دفعها عند البدء بالتفيلير
في المشروع وصحة إمداره وتجهيزه
لبدء العمل

(٣ عبارات)

٢٣

التلايف التفيلية : بعد إقامه المشروع وتصفيلة
أي بعد بدء العمل .

(٢ عبارات)



رقم الصفحة في الكتاب	اجابة السؤال الثالث
(١٤) علامة	زرع (P)
(٨ علامات)	
٧٢	١- عناصر المنتج
	- جودة المنتج
	- الصلابة لجاربه
	- البطاقتة التعريفية
	- التغليف
	٢- عناصر المزيج الترويجي:
٨٢	- الاعلانات
	- تسيير المبيعات
	- الدعاية والنشر
	- العلاقات العامة
	٨ نقاط X ١ علامة لكل نقطة = ٨
٤٣	زرع (ن) من السؤال الثالث
(٦ علامات)	١- اختيار نسب الحفافات و الكفا عمليات التصنيع و أمثل الظروف الإنتاجية
	بما يلائل ضماناً قوياً للتسليم في ذوي الجودة المطلوبه .
	٢- منه استثمار الموارد و خفض الفاقد و المرتجع الى الحد الادنى
	٣- رفع الكفاءة الإنتاجية
	٤- زيادة حجم المبيعات و فرض تسوية المنتج
	٥- تلبية رغبات الزبائن و العملاء
	٦- رفع كفاءة استعمال الآلات الإنتاجية و زيادة إنتاج العمال
	٧- توفير ظروف العمل و السلامة في موقع العمل
	٨- القضاء التام بالانتظام درجة جودة المنتوجات و بثابتها
	٩- مواجهة المنافس الخارجي ببنك الاعمال

(بذر القالب ٣ نقاط منه ٩ لكل نقطة ٢ علامة = ٢ X ٣ = ٦)

رقم الصفحة
في الكتاب

إجابة السؤال الرابع (١٦ علامة)

الفرع (٢) من السؤال الرابع ٨ علامة

١- المبروع الصغير : نشاط أو عمل قُتِبَ لِدَرٍ دَفْلًا وَيَسْمَعُ ٩

بالمحلية ولا يحتاج إلى عمالة كثيرة أو رأس مال كبير
وهو لا يتطلب عمل الاغلب انفعالاً للدارج عنه
المالكه أي انه حاله المبروع هو الذي يديره

٢- المنتج الفعلي : يقصد به عناصر المنتج وخصائصه وشكله ٧٢

واكراه المعيز ومبوتة وعلائفه وبيانات
الغلاف وغيره .

٣- التسوية : مجموعته انشطة متلاطمة مصممه لتخطي ٦٧

وتعد عزمي وكوز بيع السلع والخزائن
القادرة على اشباع رغبات المستهلكين .

٤- البيع الشخصي : هو عملية اتصال مباشر بالعميل لتعريفه ٨٣

السلع والخدمات للتأثير فيه وإقناعه بالارتداد

(٢ × ٤ = ٨ علامة) لكل تعريف

الفرع (٢) من السؤال الرابع (٨ علامة) ٩٥-٩٦

١- توسيع قاعدة العملاء ، نتيجة إعلانية دفول للرفع في أي وقت .

٢- ابدنسيات في العلاقات بين البائع والمستهلك ، عبر قنوات الاتصال بسيطة والتفاعل المباشر .

٣- تقليل وقت اتمام المعاملات وخفض التكاليف الورقية مما يساهم
في توفير الأموال ، وخفض ميزانيتها لتسوية

٤- دفول اسوان هديده بسهولة وتوفير اعلانه لوصول الى اسواقه الجوده

٥- زيادة نسبة الكفاءة على جميع معلومات تفصيلية عن العملاء والقدرة على
تفعيل اسرع وتكرار كفاءة لاستعلامات العملاء .

رقم الصفحة
في الكتاب

تابع اجابة السؤال الرابع فرع (ن)

٦- المردته هي عر من بيانات المشويات مع اقلاته كديتيا
ليسر وبتلكه صددوه

٧- سره الحصول على تغذيه راجعه ومباشره من العمل

٨- توفير سبله كرومج جديده وسرعه قديمته
للمستعملين كانه

(علاقه على لا تقفاه $4 \times 2 = 8$ علاقات)

رقم الصفحة
في الكتاب

(١٠ علامات)

اجابة السؤال الخامس

٨٦

(٦ علامات)

فرع (٢) من السؤال الخامس

المرسل

يشير الرقم (١) الى

الرسالة

٥ ، (٢) الى

وسيله الاتصال

٥ ، (٣) الى

المتقبل

٥ ، (٤) الى

التغذية الراجعة

٥ ، (٥) الى

التشويش

٥ ، (٦) الى

٦ نقاط لكل نقطة علامته (٦ × ١ = ٦ علامات)

٣٥

(٤ علامات)

فرع (٥) من السؤال الخامس

١ - عدد العمال اللازم لتفعيل المشروع

٢ - صيانة العمال وحولهم

٣ - تصنيف العمال في المشروع الى صنفين (دائمون ومؤقتون)

٤ - طرائق استقدام العمال

٥ - حايهها صحت المشروع وبعض العمال الى تدريب

على كيفية ممارسة العمل

يذكر الطالب ٤ نقاط ، علامته لكل نقطة

(٤ × ١ علامته = ٤ علامات)