



امتحان شهادة الدراسة الثانوية العامة لعام ٢٠١٤ / الدورة الشتوية

(وثيقة محمية/محدود)

١: ٣٠

مدة الامتحان : ٣٠ : ١

اليوم والتاريخ : السبت ٢٠١٤/١/١٨

المبحث : الإدارة والسلامة المهنية / المستوى الثاني

الفرع : الاقتصاد المنزلي (خطة جديدة)

ملحوظة : أجب عن الأسئلة الآتية جميعها وعددها (٥)، علماً بأن عدد الصفحات (٢).

السؤال الأول : (١٤ علامة)

(٨ علامات)

(أ) وضح المقصود بكل مما يأتي :

٢- الزبائن.

١- الشكل القانوني للمشروع.

٤- التغذية الراجعة.

٣- الجودة

(٦ علامات)

(ب) اذكر ثلاثة مصادر تُساعد صاحب المشروع على معرفة حاجات المجموعة المستهدفة.

السؤال الثاني : (١٦ علامة)

(١٠ علامات)

(أ) اذكر اثنين لكل مما يأتي :

١- طرائق فحص المنتوجات.

٢- فوائد تطبيق نظام الجودة بالنسبة للمستهلك.

٣- أهمية دراسة الجدوى.

٤- خدمات إضافية تتعلق بالمنتج.

٥- أشكال الغلاف.

(٦ علامات)

(ب) حدّد ثلاث سلبيات محتملة لكل من :

١- التخزين الزائد من المواد الأولية والسلع.

٢- المبالغة في البيع بالأجل.

السؤال الثالث : (١٢ علامة)

(٦ علامات)

(أ) علّل كلّ مما يأتي:

١- تُعدّ الدراسة التسويقية البداية المناسبة لدراسة الجدوى.

٢- يأتي التقييم بعد عملية التنفيذ وقبل مرحلة التشغيل في دورة حياة المشروع.

٣- تُمثّل الاتصالات أهم مبادئ وجود المشروع واستمراره.

(٦ علامات)

(ب) عدّد ثلاث فوائد للتسويق بالنسبة لـ :

٢- المجتمع.

١- المشروع.

يتبع الصفحة الثانية



الصفحة الثانية

السؤال الرابع : (١٢ علامة)

(أ) انظر الصندوق أدناه الذي يتضمن مجموعة من التكاليف المختلفة.

(٦ علامات)

- إعداد الموقع	- رواتب العاملين	- شراء الأرض
- إيجار المحل	- شراء الآلات والمعدات	- فاتورة الكهرباء

مما سبق، صنّف محتويات الصندوق إلى :

١- تكاليف رأسمالية. ٢- تكاليف تشغيلية.

(ب) يتعين على صاحب المشروع مراعاة عدة أمور عند اختيار العاملين، منها تصنيف العمال وطرائق

استخدام العمالة : (٦ علامات)

١- حدّد تصنيف العمال في المشروع مع إعطاء مثلاً واحداً على كل صنف.

٢- اذكر طريقتين من طرائق استخدام العمالة.

السؤال الخامس : (١٦ علامة)

(أ) يُعدّ بناء موقع على شبكة الانترنت أحد طرائق التسويق الالكتروني.

١- عدد أربعة من العوامل التي تؤخذ بالحسبان عند بناء الموقع.

٢- اذكر طريقتين أخريين من طرائق التسويق الالكتروني.

(٨ علامات)

(ب) تَمَعّن الشكل المجاور الذي يُمثّل مجموعة من العناصر المختلفة، ثم أجب عن الأسئلة الآتية: (٨ علامات)

١- ماذا تُمثّل عناصر (المزيج) في الشكل المجاور؟

٢- أيّ العناصر يُمثّل قلب المزيج؟

٣- كيف يتحدد التسعير على أساس المنافسة؟

٤- لماذا يُعدّ وجود نظام توزيع (المكان) أمر

في غاية الأهمية؟

٥- أعطِ مثالين على تنشيط المبيعات بصفحتها

أحد عناصر الترويج.



انتهت الأسئلة

منهاجي
متعة التعليم الهادف





صفحة رقم (١)

د ب

مدة الامتحان : ٢٠ ١

التاريخ : ١١ / ١٨ / ٢٠١٤

المبحث : الإدارة والادارة الهيئية / ٣
الفرع : الاقتصاد المنزلي

الإجابة النموذجية :

(١)

رقم الصفحة
في الكتاب

اجابة السؤال الأول (١٤ علامة)

ضرع (٩) ما المقصود بالجابلي (٨ علامات)

١- الشكل القانوني للشروع :

٢٧ مثل ملكة الشروع الذي يعرف
به رسمياً من وزارة لصناعة والتجارة

٢- الزبائن :

هم المجموعة المستهدفة بالمنتج (اللبه او الخبز)
او الأفراد الذين يعتقد مهابب الشروع الام
سيشرون ذلك المنتج عند اتاجه وطرقه
في السوق

٣- الجودة : مجموعة المواصفات او خصائص المنتج التي تحدد
مدى علاوته لتحسين الغرض الذي انشئ من اجله

٤- التقدير ارجعه :

٨٧ يقصد بها رد فعل المستهلك او استجابته للرباه
التي تلقاها من المورسل

(٤ ضاهيم X ٢ علامة = ٨ علامات)

يتبع السؤال الأول

ضرع (ب)



تابع السؤال الأول

(٦ ملاحظات)

مزرع (ب)

- ١- بعض الدراسات والمعلومات التي تملكها وزارات مثل وزارة التخطيط او بعض الهيئات التابعة لها
- ٢- بعض النشرات الإحصائية التي تصدرها دائرة الإحصاءات العامة او بعض التقارير والمقالات المنشورة في الصحف المحلية .
- ٣- استشارة قادة المجتمع المحلي للموافق او المختار
- ٤- التقدير الذاتي لصاحب المشروع
- ٥- المؤسسات الداعمة والمحوّلة للمشروعات الصغيرة
(يذكر نوتن نقاط مزرع مخر ٢ مخرقة ٦ مخرمات)



رقم الصفحة
في الكتاب

السؤال الثاني (١٦ علامة)

الفرع (٩) (١٠ علامات)

(١)

١- العوض المسمى - ٢- العوض المخبئية
٣- استعمال أدوات القياس المختلفة

٤٥

(٢)

١- حملية من العيش والإستفحال ٢- ضمان مصوله على منتج مطابق للمواصفات
٣- تزويده بمعلومات صحيحة ٤- استعمال منتج غير حال عدم مطابقتها للمواصفات

٤٨

(٣)

١- استصدار الحجة إلى نشاط مشروع
٢- تعرف إمكانية إقامة مشروع من رناصية تقنية
٣- = = = من رناصية اطلاقية
٤- المحافظة على الموارد وعدم انفاقر من النسب من نجاح مشروع
٥- التحقق من إمكانية نجاح مشروع واقتراحه

١٦

(٤)

١- البيع بالأجل ٢- التمكيب ٣- الضمان ٤- القفان
٥- الكفالة ٦- خدمات الزبائن

٧٥

(٥)

١- خلاف محوي المنتج وتكميله
٢- خلاف ثانوي

٧٤

٣- خلاف شبه

(يذكر ٢ نقطة لكل بند من بنود الفرع خمسة) (١) علامة كل نقطة = ١٠ علامات

يتبع السؤال الثاني

فرع (٩)

تابع السؤال السابق

الفرع (ب) (٦ علامات)

٣٨

- ① يؤدي إلى ١ -
 ١- سوء تخزين المواد .
 ٢- تلف المواد وتقادمها مع الزمن
 ٣- فتح في السيولة لتقلبه المتواضعة لدى صاحب المشروع

(٣ علامات = ٣ علامات)

٣٩

- ②
 ١- نقصان المعروض من السلع .
 ٢- نقصان السيولة
 ٣- عدم تلبية طلبات الزبائن او تقويض النافذة من المخزون

(٣ علامات = ٣ علامات)

رقم الصفحة
في الكتاب

السؤال الثالث (١٢ علامه)

الفرع (٢) (٦ علامات)

- ١٧ ١- لأنها تساعد على إجراء الدراسات الأرضية ،
٤- ٢- للتحقق من توقعات ما نفذ على أرض الواقع
مع ما كان في دراسات الجدوى .

- ٨٥ ٣- لأنها تُعد مفهوماً لمدى فعاليتها في الوصول إلى الأهداف
وقدرتها على التأثير في الأرضية واستجاباتهم له

(٢ علامه لكل نقطة = ٣ x ٦ علامات)

الفرع (٢٥) (٦ علامات)

٦٨

أولاً - بالنسبة للموضوع :

- ١- يسهل إنتاج وتوزيعه .
- ٢- يسهل المعلقات إلى المستهلك ويتيح الحصول على تفصيل راجع منه
- ٤- يساهم في تخارج المشروع - وتوسيعه وتثاقفه
- ٥- يوجه الاستثمار نحو أكثر المشروعات أهمية بالنسبة للمستهلك
- ٦- يعمل على كبح التآبد والتعاطف مع المشروع في بيئته التي يعمل فيها
- ٧- يساعد على تقدير حجم الإنتاج الممكن بيعه عبر طريقه تحليل المعلقات

ثانياً بالنسبة للمجتمع :

- ٦٩ ١- تخضع النظام السوقي عدداً كبيراً من الوظائف التي يعمل فيها

أفراد المجتمع

٢- انفاش التجارة الداخلية والخارجية .

٣- رفع المستوى المعيشي للفرد .

(توزن نقاط لكل بند = ٢ علامه = ٦ علامات)



رقم الصفحة في الكتاب	السؤال الرابع (١٢ علامة)
١	الفرع (٢) (٦ علامات)
٢٣	أولاً ، التلخيص الرأسمالية ؛ - إعداد الموقع - سرار الآلات والمعدات - سرار الأرض
٢٤	ثانياً - التلخيص التفصيلية ؛ - إيجاز المحل - رواية العاطلين - خاتمة الأمر باد
	الفرع (ب) (٦ علامات)
٣٥	أولاً ، تصنف العمال ١- عمال دائمون / إدارة الإجهزة والمعدات في الإنتاج المشاركة في عملية الإنتاج أو البيع ٢- عمال مؤقتون / قد يقص الى ايات - عمال الصيانة علامة على ذلك تصنيف ، يذكر مشور وادفقة وعليه علاوة بامره (٤ علامات)
	ثانياً
٣٥	طرائد استقدم العمال ١- عدم طريبع الإعلانه في الصحف الجمله او اللناز او شبكة لنت ٢- د العلوان لمانه مع الإقرين ٣- استقدارهم من الخارج بالمال الطلاقه (يذكر لقبه بالواحد = ٢ علامه)

رقم الصفحة
في الكتاب

(١٦ علامة)

السؤال الخامس

(٨ علامات)

الفرع (٩)

٩٧

اولاً : العوازل التي تؤخذ بالبيان

١ - تحديد أهداف الموقع

٢ - تحديد طبيعة الزوار المحتملين للموقع

٣ - تصميم واجهة الموقع

٤ - قناتن تبث الانتشار في السوم الإلكتروني.

(لكل نقطة علامة واحدة x ٤ نقاط = ٤ علامات)

ثانياً : طرائق التسويق الإلكتروني .

١ - استخدام محركات البحث

٢ - البريد الإلكتروني

(نقطتان x ٢ علامة لكل نقطة = ٤ علامات)

(٨ علامات)

الفرع (١٠)

٧١

(١) عناصر المنتج التسويقي . (علامة واحدة)

٧١

(٢) المنتج (علامة واحدة)

٧٧

(٣) يضع صاحب المشروع من المتوجات نقاط

أسعار المنتجات المعلن في السوم (علامتان)

٧٨

(٤) لأنه يتيح للشروع في اربال مستوياته التي استراتيج

لاشباع حاجاتهم كما تؤثر في مستوى اربالهم (علامتان)

والمبيعات نظر إلى اسباب الفاعل في التكاليف

٨٤

(٥) - الهياكل التوزيعية - العينات المجانية

- الترتيب لراعي للمواد - التوزيعات (الخصومات)

- البيع بالاقساط (علامتان)

(يذكر قائلهم فقط ، قال علامة واحدة)