



إدارة الامتحانات والاختبارات
قسم الامتحانات العامة

امتحان شهادة الدراسة الثانوية العامة لعام ٢٠٢٢

(وثيقة محمية/معدود)

مدة الامتحان: $\frac{30}{1}$ س

اليوم والتاريخ: السبت ٢٠٢٢/٠٧/١٦
رقم الجلوس:

رقم المبحث: 332

المبحث: الإدارة والسلامة المهنية
الفرع: الاقتصاد المنزلي
اسم الطالب:

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

١- الخطوة الأولى من خطوات دورة حياة المشروع:

- (أ) تحديد نشاط المشروع (ب) دراسة جدوى المشروع (ج) اختيار موقع المشروع (د) تقدير أرباح المشروع
٢- المفهوم الذي يُشير إلى المدة الزمنية الممتدة بين بدء استخدام الموارد أو عناصر الإنتاج في العملية الإنتاجية وظهور السلعة أو الخدمة، هو:

- (أ) تاريخ الإنتاج (ب) دورة الإنتاج (ج) عناصر الإنتاج (د) تكاليف الإنتاج
٣- الدراسة التي تكشف مدى الحاجة لمُنتج ما في السوق سواء كان سلعة أو خدمة هي:

- (أ) الفنية (ب) المالية (ج) التسعيرية (د) التسويقية
٤- الأشخاص الذين يتداولون مُنتج المشروع نفسه في السوق سواء أكان بالاسم التجاري نفسه أم بأسماء تجارية أخرى هم:

- (أ) المنافسون (ب) الزبائن (ج) الموردون (د) العملاء
٥- العنصران الرئيسان اللذان تتألف منهما الدراسة المالية، هما:

- (أ) الآلات والمعدات (ب) رأس المال والفوائد (ج) التكاليف والعائدات (د) التدفقات النقدية والفوائد
٦- إتاحة المجال لبعض الشركاء استثمار أموالهم في الشركة دون المشاركة في الإدارة، يُعدّ من ميزات:

- (أ) شركة التضامن (ب) المؤسسة الفردية (ج) شركة التوصية البسيطة (د) الشركة الجماعية
٧- بعد تسجيل المشروع في الغرفة التجارية أو الصناعية يتوجه صاحب المشروع إلى مكتب أمانة عمان أو إلى بلدية المحافظة التي يتبعها المشروع بهدف:

- (أ) ترخيص مشروعه (ب) تحديد مكان مشروعه (ج) الحصول على تصريح (د) عمل سجل ضريبي
٨- يُقسم مكان المشروع إذا كان إنتاجياً إلى جزأين، هما:

- (أ) الإنتاج والاستقبال (ب) الإنتاج والإدارة (ج) الإدارة والمقسم (د) الإدارة والاستقبال
٩- العمال الدائمون في المشروع الصغير هم الذين:

- (أ) يشترون الأجهزة والمعدات (ب) يقومون بأعمال الصيانة (ج) يُديرون الأجهزة والمعدات (د) يُدققون الحسابات

الصفحة الثانية

- ١٠- من المقومات الشخصية لصاحب المشروع التي تضمن له مكانة مُميزة في السوق فلا يكون مُقلِّداً ولا يختار نشاطاً تقليدياً في السوق:
- (أ) التفكير الإبداعي (ب) القدرة على اتخاذ القرار (ج) اليقظة والانتباه (د) الإدارة الشاملة
- ١١- المفهوم الذي يُشير إلى مزيج من الجودة والسعر والكمية للسلعة التي يختارها المُستهلك عند الشراء، هو:
- (أ) المرونة في الإنتاج (ب) نمط الاستهلاك (ج) نمط الإنتاج (د) المرونة في الاستهلاك
- ١٢- يجب على صاحب المشروع تسجيل عمليّات المشروع المالية في دفاتر خاصة لتساعد على:
- (أ) توفير المعلومات عند الحاجة إليها (ب) تصنيف عمال المشروع (ج) تقدير أسعار المنافسين (د) تحديد مدة تشغيل الآلات
- ١٣- المفهوم الذي يُشير إلى مجموعة المواصفات وخصائص المُنتج التي تُحدد مدى ملاءمته لتحقيق الغرض الذي أُنتج من أجله تلبية لرغبات المُستهلك المتوقعة وحاجاته، هو:
- (أ) ضبط الجودة (ب) توكيد الجودة (ج) الأيزو (د) الجودة
- ١٤- من الفوائد التي تترتب على ضبط جودة المنتجات:
- (أ) خفض الكفاءة الإنتاجية (ب) رفع الكفاءة الإنتاجية (ج) زيادة المُرتجع (د) رفع كلفة الإنتاج
- ١٥- تُعدّ عمليّة التأكد من توافر المواد الصحيحة المطلوبة والسجلات المناسبة وفحص معدات خطوط الإنتاج من حيث النظافة والجاهزية مثلاً جيّداً على مرحلة:
- (أ) فحص المنتجات واختبارها (ب) ضبط جودة عمليات الإنتاج (ج) ضبط جودة المواد الأولية (د) استعمال أدوات القياس المختلفة
- ١٦- الفحصان اللذان تشملهما الفحوص المخبرية، هما:
- (أ) الطبيعية والصناعية (ب) الفيزيائية والكيميائية (ج) الفيزيائية والطبيعية (د) الكيميائية والصناعية
- ١٧- من الفوائد العامة لتطبيق نظام الجودة والحصول على شهادة المطابقة وعلامة الجودة:
- (أ) كسب ثقة المُنتج (ب) خفض حالات الغش والاستغلال (ج) تقليل كلفة الإنتاج (د) بناء سمعة جيدة
- ١٨- صدرت الإرادة الملكية السامية بتخصيص جائزة سنوية للمشروعات الصغيرة، وهي جائزة الملك عبدالله الثاني:
- (أ) للياقة البدنية (ب) للعمل الحرّ والريادة (ج) لتميّز الأداء (د) للإنجاز والإبداع
- ١٩- من المؤسسات الداعمة الحكومية للمشروعات الصغيرة:
- (أ) الصندوق الأردني الهاشمي (ب) صندوق إقراض المرأة (ج) مؤسسة نور الحسين (د) صندوق الحرفيين
- ٢٠- من أسباب تطوّر مفهوم التسويق:
- (أ) زيادة الإنتاج (ب) قلّة الإنتاج (ج) قلّة المنافسة (د) تنني النوعية
- ٢١- يجب على الشخص المسؤول عن التسويق تعرّف معلومات كثيرة ومهمة قبل البدء بوضع خططه التسويقية، منها:
- (أ) تسجيل المشروع (ب) دراسة الجدوى (ج) أذواق المنافسين (د) أذواق المستهلكين

يتبع الصفحة الثالثة



الصفحة الثالثة

٢٢- تظهر أهمية التسويق بالنسبة إلى المجتمع، عن طريق:

- (أ) تقدير حجم الإنتاج المُمكن بيعه
(ب) إشباع الحاجات الحالية والمستقبلية
(ج) رفع المستوى المعيشي للأفراد
(د) تزويد المستهلك بالمعلومات التي يحتاجها

٢٣- استخدام الموارد المتاحة للمجتمع وعدم هدرها بتقديم سلع ضارة بالمجتمع صحياً ولا تتفق مع أخلاقياته وقيمه من أجل الأرباح، تُعد من أهداف التسويق:

- (أ) الصحة (ب) البيئة (ج) الاجتماعية (د) الأخلاقية

٢٤- هدف التسويق الذي يُعد المحصلة النهائية لتحقيق جميع أهداف التسويق، هو تحقيق:

- (أ) القدرة على المنافسة والبقاء في دنيا الأعمال
(ب) أقصى ربح مُمكن للمشروع
(ج) الأهداف الاجتماعية
(د) التقدم والنمو

٢٥- أولى مهمات النشاط التسويقي، هي:

- (أ) توليد القناعة لدى المستهلك
(ب) إقناع المستهلك بأهمية السلعة
(ج) معرفة حاجات المستهلك
(د) إعلام المستهلك بوجود السلعة

٢٦- من عناصر المُنتج الذي يلعب دوراً مهماً في تحديد حاجات المستهلك بما يتلاءم وقدراته وإمكانياته:

- (أ) علامة الأيزو (ب) تصميم المُنتج (ج) العلامة التجارية (د) بطاقة البيان

٢٧- يُسمى الغلاف الذي يُعد ضرورياً للتخزين وتحديد هوية المُنتج وحمايته:

- (أ) الأولي (ب) الثانوي (ج) الشحن (د) الداعم

٢٨- تعتمد طبيعة الخدمات الداعمة للمُنتج وعددها على:

- (أ) نوعية المُنتج والسعر (ب) الترويج والإعلان (ج) المكان والتوزيع (د) نوعية المُنتج والزيون

٢٩- التسعير الذي يضع الحدود القصوى للسعر ويعتمد على مدى استعداد المستهلك لدفع سعر معين هو التسعير على أساس:

- (أ) المنافسة (ب) التكلفة (ج) الاستهلاك (د) الطلب

٣٠- طريقة التوزيع التي تمنح المستهلك الحق في إرجاع السلع التي طلبها أو استبدالها:

- (أ) البيع بالتقسيط (ب) البيع بالأجل (ج) التوزيع بالبريد (د) البيع الآلي

٣١- من عناصر المزيج الترويجي الذي يُمثل أي شكل من أشكال تقديم المعلومات غير الشخصية عن المُنتج المدفوعة الثمن بوساطة وسائل الاتصال المعروفة، هو:

- (أ) الدعاية (ب) الترويج (ج) الإعلان (د) النشر

٣٢- أساس نجاح المشروع الصغير ونجاح عناصر المزيج التسويقي كلها، هو:

- (أ) التنظيم (ب) الرقابة (ج) التوجيه (د) الاتصال الفاعل

٣٣- مصدر الرسالة التي حُطط لها ووضع أهدافها سعياً إلى نقل الأفكار التي يحملها إلى ذهن المُستقبل هو:

- (أ) المُرسِل (ب) الاتصال (ج) المُستقبل (د) الوسيلة

٣٤- عنصر الاتصال الذي يُبين مدى تأثير التشويش في فاعلية عملية الاتصال:

- (أ) الرسالة (ب) التغذية الراجعة (ج) البيئة الخارجية (د) الوسيلة

يتبع الصفحة الرابعة

الصفحة الرابعة

٣٥- المفهوم الذي يُشير إلى مجموعة الأنشطة التي يقدمها المشروع بهدف بناء علاقات تبادلية مع المتعاملين معه والسعي إلى زيادة عدد الزبائن رغبةً في زيادة حجم المبيعات، هو:

(أ) أنماط العملاء (ب) قاعدة بيانات الزبائن (ج) إدارة علاقات الزبائن (د) استقطاب المستهلكين

٣٦- من فوائد بناء قاعدة بيانات الزبائن، معرفة كيفية التعامل معهم من حيث:

(أ) تحديد طبيعة المنطقة الجغرافية (ب) تحديد طريقة الدفع وتسليم المنتج
(ج) لفت انتباه الزبائن إلى السلعة (د) تقدير أسعار المنافسين

٣٧- من الإرشادات التي تُسهم في التميّز بخدمة الزبون والمحافظة عليه من قبل صاحب المشروع:

(أ) مُجادلة الزبون لإزالة مخاوفه (ب) المعاملة المهنية المهذبة
(ج) معاملة الزبون معاملة عادية (د) بناء علاقات مع الزبون

٣٨- الانسيابية في العلاقة بين البائع والمشتري من مزايًا:

(أ) الإعلانات المتحركة (ب) التسويق الإلكتروني (ج) البيع الشخصي (د) باعة الجملة

٣٩- على المشروعات التي ترغب في بناء موقع على شبكة الإنترنت أخذ عوامل عدّة بالحسبان، منها:

(أ) تصميم واجهة الموقع (ب) تحديد طبيعة المنافسين (ج) قياس نسبة مجادلة الزبائن (د) توحيد طبيعة الزوار

٤٠- (Yahoo) و (Google) مثالان على:

(أ) بريد إلكتروني (ب) رسائل إلكترونية (ج) موقع على شبكة الإنترنت (د) محركات بحث

• ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (x) 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- () تبرز أهمية دراسة الجدوى في التحقق من إمكانية استمرار نجاح المشروع مستقبلاً.

٤٢- () تشمل الدراسة التسويقية المادة الخام والآلات والأدوات والموقع والعمالة.

٤٣- () تُعد الفوائد والأقساط المدفوعة من التكاليف التشغيلية المتغيرة.

٤٤- () من الإرشادات التي يجب على صاحب المشروع مراعاتها عند شراء الآلات والمعدات تخزين كميات كبيرة جداً من المواد وقطع الغيار لصيانة الأجهزة والمعدات.

٤٥- () من الأعمال التي يقوم بها صاحب المشروع وتكون سبباً في نجاحه أو فشله حسن اختيار الموقع.

٤٦- () تهدف علامة الجودة الأردنية إلى دعم الصناعة المحلية.

٤٧- () قنوات التوزيع غير المباشرة تشمل المعارض والبيع الآلي والبيع الإلكتروني.

٤٨- () المفهوم الذي يُشير إلى عملية تبادل المعلومات والأفكار بين الأفراد بصورة تُحقق الأهداف المنشودة هو الاتصال.

٤٩- () من الصفات التي يجب أن يتمتع بها صاحب المشروع لكسب ثقة الزبون الصبر والهدوء.

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

« انتهت الأسئلة »

