



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



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

→ (ب) (ج) (د) (ع)

امتحان شهادة الدراسة الثانوية العامة لعام ٢٠١٥ / الدورة الشتوية

(ورقة عمية/محدود)

مدة الامتحان: ٣٠ د
١ س

اليوم والتاريخ: السبت ١٠/١/٢٠١٥

المبحث: الإدارة والسلامة المهنية / المستوى الثاني

الفرع: الاقتصاد المنزلي

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

السؤال الأول: (١٤ علامة)

(٨ علامات)

(أ) وضّح المقصود بكل مما يأتي:

- ١- دورة الإنتاج.
- ٢- ضبط الجودة.
- ٣- المنتج.
- ٤- التسويق الإلكتروني.

(٦ علامات)

(ب) عدّد ثلاثاً من الطرائق التي تستخدمها المشروعات أساساً لتحديد أسعار منتوجاتها.

السؤال الثاني: (١٤ علامة)

(٦ علامات)

(أ) حدّد هدفاً واحداً لكل مما يأتي:

- ١- إدارة علاقات الزبائن.
- ٢- التسويق.
- ٣- علامة الجودة الأردنية.

(٨ علامات)

(ب) أعطِ مثالاً واحداً على كل مما يأتي:

- ١- تكاليف ثابتة.
- ٢- مؤسسات حكومية داعمة للمشروعات الصغيرة.
- ٣- خدمات إضافية تتعلق بالمنتج.
- ٤- عمال مؤقتون.

السؤال الثالث: (١٤ علامة)

(٨ علامات)

(أ) علّل كلاً مما يأتي:

- ١- قيام المشروع على حاجة مستمرة للمجموعة المستهدفة وليست مؤقتة.
- ٢- تخزين كمية معينة من المواد وقطع الغيار لصيانة الأجهزة والمعدات في المشروع.
- ٣- تمثّل الاتصالات أهم مبادئ وجود المشروع واستمراره.
- ٤- على المشروعات التي ترغب في بناء موقع على شبكة الانترنت تحديد طبيعة الزوّار المحتملين للموقع.

(ب) عدّد ثلاثة من شروط الصحة والسلامة العامة في المكان المخصص لعمل مشروع صغير. (٦ علامات)

منهاجي
منعة التعليم الهادف



الصفحة الثانية

السؤال الرابع : (١٤ علامة)

(أ) انظر الصندوق أدناه الذي يتضمن مجموعة من قنوات توزيع السلع. (٦ علامات)

- البيع الإلكتروني	- البيع الشخصي	- الوكيل
- باعة الجملة	- باعة التجزئة	- المعارض

مما سبق، صنّف محتويات الصندوق إلى:

- ١- قنوات توزيع مباشرة. ٢- قنوات توزيع غير مباشرة.

(ب) تتكوّن دراسة الجدوى من ثلاثة عناصر رئيسة - (الدراسة التسويقية، والدراسة الفنية، والدراسة المالية) - لا بد

من الوفاء بها حتى تعطي صورة متكاملة عن المشروع. (٨ علامات)

- ١- حدّد الشخص المسؤول عن تولّي هذه الدراسات في المشروعات الصغيرة.
٢- اذكر عنصرين من عناصر كل من: أ- الدراسة التسويقية. ب- الدراسة الفنية.
٣- استنتج اسم الدراسة التي تعكس الصورة الحقيقية للمشروع قبل تنفيذه على أرض الواقع.
٤- حدّد الهدف الرئيس للدراسة المالية.

السؤال الخامس : (١٤ علامة)

(أ) اذكر أربعة مقومات شخصية يتعيّن على صاحب المشروع التحلّي بها لإنجاح مشروعه. (٨ علامات)

(ب) فيما يأتي قائمتين، تتضمن القائمة الأولى بعضًا من عناصر المزيج الترويجي، بينما تتضمن القائمة الثانية عبارات تشير إلى هذه العناصر. (٦ علامات)

القائمة الأولى	القائمة الثانية
١- الإعلان	- مجموعة من الأنشطة التسويقية التي يقدمها المشروع بهدف إثارة الطلب على خدماته أو سلعه على المدى القصير.
٢- الدعاية والنشر	- أي شكل من أشكال تقديم المعلومات غير الشخصية عن المنتج المدفوعة الثمن بوساطة وسائل الاتصال المعروفة.
٣- تنشيط المبيعات	- يتضمّن أي معلومات تتعلق بالمشروع أو المنتج الذي يُقدّمه، التي قد تظهر في أي وسيلة إعلامية دون مقابل أو تدخل من صاحب المشروع بشكل الرسالة أو محتواها.

انقل إلى دفتر إجابتك اسم للعنصر من القائمة الأولى، ثم اكتب بجانبها العبارة المناسبة من القائمة الثانية.

﴿ انتهت الأسئلة ﴾



د ٣ : مدة الامتحان :
س ١ : التاريخ : السبت ١٠/١/٢٠١٥

المبحث : الإدارة والسياسة المهنية / المستوى الثاني
الفرع : الاقتصاد المنزلي

رقم الصفحة
في الكتاب

الإجابة النموذجية :

أجابة السؤال الأول (١٤ علامة)

فرع (أ) (٨ علامات)

١- دورة الإنتاج :

١٤ المدة الزمنية الممتدة بين بدء استخدام الموارد أو عناصر الإنتاج في العملية الإنتاجية وظهور السلع أو الخدمات.

٢- ضبط الجودة :

٤٣ هو عملية منهجية تبدأ مع بداية الإنتاج وتنتهي عند الانتهاء، وتهدف إلى التحقق من إنتاج المنتج أو الخدمات وفقاً للمواصفات والمقاييس والمعايير المطلوبة، واستيفائها بالشروط المطلوبة.

٣- المنتج :

٧١ أي سلع أو خدمات أو غير ذلك يمكن عرضه في الأسواق بصفة إنتاج حاجات المستهلك ورعاية.

٤- التسويق الإلكتروني :

٩٥ توظيف إلكترونيات شبكة الانترنت في تسويق السلع والخدمات المختلفة، والوسائط المتعددة في تحقيق الأهداف التسويقية.

* علامتان لكل نقطة (٤ فاهم ٤ = ١٦ علامة)

فرع (ب) (٦ علامات)

٧٧ ١- التسعير على أساس التكلفة .
٢- التسعير على أساس الطلب .
٣- التسعير على أساس المنافسة .

* علامتان لكل نقطة (٣ × ٢ = ٦)

رقم الصفحة
في الكتاب

السؤال الثاني : (١٤ علامة)

الفرع (٢) (٦ علامات)

- ① ١- استقطاب مستهلكين جدد لشراء السلع والخدمات
٢- المحافظة على الزبائن أو العملاء الحاليين .
٣- التوسع في المبيعات مع الزبائن أو العملاء .

- ② ١- تحقيق أقصى ربح ممكن للمشروع .
٢- تحقيق القدرة على المنافسة والبقاء في دني الأعمال . ٦٩
٣- تحقيق الأهداف الاجتماعية .
٤- تحقيق التقدم والنمو .

- ③ ١- رفع مستوى جودة المنتج . ٤٧
٢- زيادة ثقة المواطن بالمصانع المبرهن لها باسمها علامة الجودة .
٣- دعم الصناعة المحلية وذلك بالحد من وجود مستويات جودة منخفضة .
٤- صراحة المستهلكين بإسنادهم إلى أهود المنتجات من خلال رسمار علامة الجودة المعان عليها .
٥- تسهيل التبادل التجاري عبر الاعتراف المتبادل بعلامات الجودة .

* مطلوب هدف واحد فقط لكل بند (٣×٦=٦)
علامتان لكل هدف

يتبع السؤال الثاني، فرع (ب)

رقم الصفحة
في الكتاب

تابع السؤال الثاني

(٨ إجابات)

الفرع (ب)

٢٤

① ١- إيجار المحل ٢- رواتب بعض العاملين

٥٢

② ١- صناديق التقاعد والتسريح (زيادة) .
٢- مؤسسة الإقراض الزراعي .
٣- مؤسسة إدارة وتنمية أموال الأيتام .
٤- المؤسسة العامة للإسكان والتطوير الحضري .
٥- بناء الإغاء الصناعي (مندوق الحرفيين) .
٦- وزارة التنمية الاجتماعية (مندوق تنمية الأسر)

٧٥

③ ١- البيع بالأجل
٢- القرض
٣- الضمان
٤- الكفالة

٣٥

④ ١- ورق قفي الحسابات
٢- عمال الصيانة

* مطلوب مثال واحد فقط لكل بند
على مثالين لكل مثال (٨ = ٢ × ٤)

رقم الصفحة في الكتاب	السؤال الثالث (١٤ علامة)
	الفرع (٤) (٨ علامات)
١١	١- اصفان استقرار على .
٢٥	٢- صفان استقرار العمل ، وتجنباً لانتقاعها عن السوق
٨٥	٣- لأنها تفر وتوسيراً على ، فاعلية في الوصول إلى الآخزين وقدرته على التأثير في الآخزين واستجاباتهم له .
٩٧	٤- لأن مصفوفة طبيعة الجهد المحتمل لتجارة الموضع يد اعد على تصميمه بذكاء وفاعلية أكبر .
	* علامتان لكل نقطة (٨ = ٤ × ٢)
	الفرع (ب) (٦ علامات)
	١- تعديريات كهربائية ومزولة ومخفية
٢٣	٢- لوحات كهربائية محببه في صناعات صناعية
	٣- عدد كاف من وطاقتي التحريك
	٤- أقتفة
	٥- قفازات اصية
	٦- دولاب مياه
	* ولاب (٣) تقام فقط
	علامتان لكل نقطة (٦ = ٣ × ٢)

رقم الصفحة في الكتاب	
	السؤال الرابع (١٤ علامة)
	الفرع (١٤) (٦ علامات)
	١- قنوات التوزيع المباشر
٧٩	البيع الشخصي البيع الإلكتروني المعارض
	٢- قنوات التوزيع غير المباشر الوكيل بأداة الحملات بأداة التجزئة
	* علامة لكل نقطة (٦ - ١٤)
	الفرع (ب) (٨ علامات)
١٧	(١) غالباً ما يكون صاحب المشروع الصغير نفسه * (علامة واحدة)
	(٢) اعتمد الدراسة التسويقية :
١٨	١. الزبائن ، ٢. المنافسين * (٤ علامات)
	٣. اعتمد الدراسة الفنية :
	١. المادة الخام ، ٢. الآلات والأدوات ، ٣. الموقع ، ٤. العمالة ، ٥.
	* (٤ علامات)
١٦	(٣) دراسة الجدوى * (٤ علامات)
٢٤	(٤) - تقدير قيمة رأس المال اللازم لإقامة المشروع * (علامة واحدة)

رقم الصفحة
في الكتاب

السؤال الخامس (١٤ علامة)

الفرع (٩) (٨ علامات)

- ١- التفكيك الابنائي / أو الابنكاري .
 - ٢- المرونة والقدرة على التكيف
 - ٣- العصر
 - ٤- الإدارة
 - ٥- اليقظة والانتباه
 - ٦- القدرة على اتخاذ القرار .
 - ٧- الأمانة والصدق .
 - ٨- افتدراك رؤية كلية لتفاصيل العمل .
 - ٩- التعامل الجيد مع الآخرين .
 - ١٠- التوكل على الله .
- * وطوبى (٤) نقاط ، علامتان كل نقطة (٤=٨)

الفرع (ب) (٦ علامات)

- ١- الاعلان ؛ أي سئل من أسئلة تكتمل
 - المعلومات غير المشد فيه عن المنتج المدفوعة الثمن بواسطة وسائل الأعلام المعروفة
 - ٢- الرعاية والنشر ؛ أي معلومات تتعلق بالمشروع أو المنتج الذي يعرضه ويظهر في وسيلة إعلامية دون مقابل أو تدفق من صاحب المشروع بسبب نقل الرسالة أو محتواها .
 - ٣- تنسيق المبيعات ؛ مجموعة من الأنشطة التسويقية التي يقامها المشروع بهدف إثارة الطلب على منتجاته أو برامجه على المدى القصير .
- * علامتان كل نقطة (٦=٣)