



## امتحان شهادة الدراسة الثانوية العامة لعام ٢٠٢٤ التكميلي

(وثيقة محمية/محدود)

س د  
١ ٣٠

مدة الامتحان: ٣٠ دقيقة  
اليوم والتاريخ: الأربعاء ٢٠٢٥/١/٨  
رقم الجلوس:

رقم المبحث: 328

رقم النموذج: (١)

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 أنّ عدد الفقرات (٥٠)، وعدد الصفحات (٤).  
١- اختلفت كلّ من الدول والمؤسسات الداعمة للمشروعات في نظرتها إلى المشروع الصغير، واجتهدت كلّ منها في وضع تعريف له خاصّ بها، مُعتمدة على عوامل مُختلفة، ومنها:

(أ) الشكل القانوني (ب) كميّة الاستهلاك (ج) المجموعة المُستهدفة (د) نشاط المشروع  
٢- المفهوم الذي يُشير إلى "المُدّة الزمنية المُمتدّة بين بدء استخدام الموارد أو عناصر الإنتاج في العمليّة الإنتاجيّة وظهور السلعة أو الخدمة"، هو:

(أ) دورة المبيعات (ب) عُمر المشروع (ج) جدوى المشروع (د) دورة الإنتاج  
٣- تُعدّ الدراسة التسويقيّة البداية المناسبة لدراسة جدوى المشروع، حيث إنها تكشف مدى الحاجة إلى:

(أ) المُنتج (ب) العُمال (ج) رأس المال (د) المادة الخام  
٤- الاسم التجاري هو اسم بسيط وسهل الحفظ، يُميّز السلعة عن غيرها من السلع، يُختار عن طريق:  
(أ) ضريبة الدخل (ب) وزارة الصناعة والتجارة  
(ج) المُنتج (د) مؤسسة المواصفات والمقاييس  
٥- المواد الخام (الأوليّة) في المشروعات الخدميّة مثل صالونات التجميل تكون:

(أ) غير مُصنّعة (ب) تامّة الصنع (ج) غير مُحدّدة الصلاحية (د) سريعة الفساد  
٦- المفهوم الذي يُشير إلى "الأموال والمواد والأدوات اللازمة لإنشاء نشاط اقتصادي (مشروع)"، هو:

(أ) العائدات (ب) القروض (ج) التدفّقات النقديّة (د) رأس المال  
٧- الإجراء الصحيح الذي يتعيّن على صاحب المشروع القيام به إذا أراد أن يكون مشروعه ظاهرًا ومعروفًا تحت أحد الأشكال القانونيّة المُتاحة، هو:

(أ) ترخيصه وتسجيله (ب) إعداد حَملة إعلانية (ج) إعداد خطة تسويقية (د) إجراء دراسة جدوى  
٨- أهم ما يُميّز شركة التوصية البسيطة أحد الأشكال القانونيّة للمشروعات الصغيرة:

(أ) يملكها شخص واحد (ب) تضمّ نوعين من الشركاء  
(ج) الحرية في اتخاذ القرار (د) سهولة إجراءات تسجيلها

٩- المشروعات الصغيرة التي تستهدف إنتاج السلع، يُقسّم مكان العمل فيها إلى قسمين، هما:

(أ) التخزين والإدارة (ب) الإنتاج والتخزين (ج) الإنتاج والإدارة (د) الاستقبال والإنتاج

يتبع الصفحة الثانية ....

## الصفحة الثانية

- ١٠- العمّال الذين يُديرون الأجهزة والمعدات في المشروع يُصنّفون إلى عمّال:
- (أ) دائمين (ب) مؤقتين (ج) وافدين (د) مُياومة
- ١١- المفهوم الذي يُشير إلى "مزيج من الجودة والسعر والكمية للسّعة التي يختارها المُستهلك عند الشراء"، هو:
- (أ) التسويق (ب) الجودة (ج) نمط الإنتاج (د) نمط الاستهلاك
- ١٢- من المُقومات الخاصة بالمشروع، وتكون سبباً في نجاحه أو فشله:
- (أ) المرونة (ب) اليقظة والانتباه (ج) حُسن اختيار الموقع (د) القدرة على اتخاذ القرار
- ١٣- في دورة حياة المشروع، يأتي التقييم:
- (أ) في بداية عمَل المشروع (ب) بعد عمليّة التنفيذ، وقبل مرحلة التشغيل (ج) بعد دراسة الجدوى، وقبل عمليّة التنفيذ (د) في نهاية عمَل المشروع
- ١٤- إنتاج أكبر عدد من الوحدات وفقاً للمواصفات المطلوبة، وتقليل عدد الوحدات المعيبة، وعدد الشكاوى الواردة بشأن الوحدات المُنتجة، هو مفهوم الجودة بالنسبة إلى:
- (أ) صاحب المشروع (ب) مُفتش الجودة (ج) مهندس الإنتاج (د) مُصمّم المشروع
- ١٥- المفهوم الذي يُشير إلى "جميع الإجراءات التخطيطية والتنظيمية اللازمة لإكساب المُنتج الثقة الكافية بقدرته على تلبية حاجات المُستهلك ورغباته"، هو:
- (أ) التسويق (ب) الترويج (ج) شهادة المطابقة (د) توكيد الجودة
- ١٦- رفع الكفاءة الإنتاجية وذلك بتخفيض كلفة الإنتاج، هو أحد فوائد:
- (أ) البيع بالجملة (ب) ضبط الجودة (ج) علامة الأيزو (د) البيع الآلي
- ١٧- في مراحل تطبيق ضبط الجودة، تُعدّ عمليّة إنتاج المراكيب المدرسية في أحد مصانع إنتاج الملابس الجاهزة ضمن:
- (أ) ضبط جودة عمليات الإنتاج (ب) ضبط جودة المواد الأولية (ج) فحص المنتجات واختبارها (د) عمليّة التشطيب النهائية
- ١٨- تُمنح شهادة علامة الجودة الأردنية لمُنتج ما مدّة:
- (أ) سنة (ب) سنتين (ج) ثلاث سنوات (د) أربع سنوات
- ١٩- حُصّصت "جائزة الملك عبدالله الثاني للعمل الحرّ والريادة" بموجب الإرادة الملكية السامية التي صدرت عام:
- (أ) ٢٠٠٢ (ب) ٢٠٠٤ (ج) ٢٠٠٦ (د) ٢٠٠٨
- ٢٠- مؤسسة الإقراض الزراعي هي إحدى المؤسسات الداعمة للمشروعات الصغيرة، وتُصنّف ضمن:
- (أ) المؤسسات الحكومية (ب) المؤسسات الأهلية (ج) الهيئات الأجنبية (د) الهيئات الثقافية
- ٢١- من الأسباب التي أدت إلى تطوّر مفهوم التسويق مع تقدّم الزمن:
- (أ) نمط الاستهلاك (ب) ثبات القوانين والأنظمة (ج) محدودية المواد الأولية (د) زيادة الإنتاج
- ٢٢- تبرز فائدة التسويق وأهميته بالنسبة للمشروع، في أنه:
- (أ) يُعنى بتحقيق أهداف المشروع (ب) يُساعد على زيادة الفاقد والمُرتجع (ج) يوصل المعلومات إلى المنافسين (د) يحدّ من تأثير قنوات التوزيع





### الصفحة الثالثة

٢٣- المواصفات المتعلقة بشكل السلعة وسهولة استخدامها، وطريقة تغليفها، وما يميزها من صفات، والسعر الذي تُباع فيه، كلها أمور مهمة يترتب عليها نجاح عملية:

(أ) الاتصال (ب) التسويق (ج) الاستهلاك (د) التصميم

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

(أ) الاقتصادية (ب) البيئية (ج) الاجتماعية (د) الثقافية

٢٥- من أهداف التسويق تحقيق التقدم والنمو للمشروع، ويعني ذلك:

(أ) تقليل الإيرادات والأرباح (ب) تحقيق زيادة مُضطردة في المبيعات

(ج) الوصول إلى نقطة التعادل (د) المبالغة في البيع بالأجل

٢٦- أولى مهمات النشاط التسويقي، هي:

(أ) معرفة حاجات المستهلك (ب) الاتصال الأولي بالوسطاء

(ج) إعلام المستهلك بوجود السلعة (د) إقناع المستهلك بأهمية السلعة

٢٧- المنتج الفعلي هو أحد الأبعاد الثلاثة للمنتج، والمثال المناسب عليه، هو:

(أ) التركيب والصيانة (ب) شهادة المطابقة (ج) الضمان والكفالة (د) آلة التصوير

٢٨- أداة التعريف بالمنتج أو العلامة، وتحتوي وصفاً للمنتج ومصدره وتاريخ إنتاجه ومكوناته وطريقة استعماله، هي:

(أ) شهادة المطابقة (ب) البطاقة التعريفية (ج) علامة الأيزو (د) العلامة التجارية

٢٩- المفهوم الذي يُشير إلى "الطريق الذي تسلكه السلعة من المنتج إلى المستهلك النهائي عبر مجموعة من الأجهزة التسويقية المتخصصة، التي تكون تابعة للمنتج أو مُستقلة عنه"، هو:

(أ) تسعير السلعة (ب) القناة الترويجية (ج) القناة التوزيعية (د) ترويج السلعة

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

(أ) البيع الشخصي (ب) التوزيع بالبريد (ج) البيع الآلي (د) وكالات الإعلان

٣١- تُصنّف اللافتات ضمن وسائل الإعلان:

(أ) الخارجية (ب) الداخلية (ج) الإلكترونية (د) المدمجة

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

(أ) التنظيم الفاعل (ب) الاتصال الفاعل (ج) التقييم والتوجيه (د) التخطيط والتنفيذ

٣٣- المعلومات التي تتضمن عروضاً مميزة لصاحبة صالون مكتوبة على لافتة تحوي عناصر تشويق كفيلة بإثارة اهتمام المتلقي، تُمثل أحد عناصر الاتصال الآتية:

(أ) الرسالة (ب) البيئة الخارجية (ج) المرسل (د) وسيلة الاتصال

٣٤- سُميت التغذية الراجعة بهذا الاسم لأنها ترتد من:

(أ) المرسل إلى المستقبل (ب) المرسل إلى الرسالة

(ج) المستقبل إلى المرسل (د) الرسالة إلى وسيلة الاتصال

## الصفحة الرابعة

٣٥- تتضمّن عمليّة استقطاب زبون جديد عدّة مراحل، منها:

(أ) تحديد خصائص المنافسين

(ب) تحديد مواسم البيع

(ج) قياس نسبة الانتشار في السوق

(د) الاتصال الأولي بالمستهلك

٣٦- من الصفات التي يجب أن يتمتّع بها صاحب المشروع لكسب ثقة الزبون، هي:

(أ) الاستعجال وعدم التروّي

(ب) المُماظلة في عملية البيع لإقناعه

(ج) مُجادلة الزبون لإزالة مخاوفه

(د) الصبر والهدوء وثمّالك النَّفس

٣٧- إرسال صاحبة مَخِيطة للزيائن دعوة بواسطة الهاتف المحمول، تُبيّن فيها أنّ مجموعة الملابس الشتويّة قد اكتمل

إعدادها، مُحدّدة الزمان والمكان المُخصّصين لعرض هذه الملابس، يُقصد به:

(أ) بناء قاعدة بيانات الزبائن

(ب) التوسّع في العلاقة مع المنافسين

(ج) استقطاب مُستهلكين جُدد

(د) المُحافظة على الزبائن الحاليين

٣٨- من الطرائق المُستخدمة لاختزال الأعمال الورقيّة وخفّض ميزانيّة التسويق، هي:

(أ) توزيع النشرات والبوسترات

(ب) تفعيل العلاقات العامّة

(ج) تفعيل كُتبيات الدعاية الإلكترونيّة

(د) التعاون مع وكالات الإعلان

٣٩- طريقة التسويق الإلكتروني التي تُعدّ إحدى أهم الوسائل التي تستخدمها المؤسسة لتسويق نَفْسها ومنتجاتها، هي:

(أ) الصُحف والمُصقات

(ب) المجلات المُصوِّرة

(ج) التوزيع بالبريد المُباشر

(د) بناء موقع على شبكة الإنترنت

٤٠- (Yahoo) و (Google) مثالان على:

(أ) بريد إلكتروني

(ب) رسالة إلكترونيّة

(ج) مُحرّكات بحث

(د) موقع إلكتروني

• ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (X) أمام العبارة الخُطأ، ثمّ ظلّل بشكل غامق الدائرة التي تُشير إلى

رمز الإجابة في نموذج الإجابة (الدائرة ذات الرمز (أ) للتعبير عن الصواب والدائرة ذات الرمز (ب) للتعبير عن الخُطأ):

٤١- ( ) من الضروري معرفة تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من المُنتج لتقدير السعر المُناسب، والحيلولة دون خسارة المشروع.

٤٢- ( ) تُمثّل نقطة التعادل الحدّ الذي يجب أن يتخطاه المشروع ليحقّق أرباحًا ومكاسب.

٤٣- ( ) يُصبح المشروع جاهزًا للعمل من الناحية القانونيّة بعد الحصول على شهادة تسجيل الشركة.

٤٤- ( ) احتفاظ المشروع بكميّة أكبر ممّا يجب من المواد والسَّلع يُؤدّي إلى شحّ في السيولة النقديّة المُتوافرة لدى

صاحب المشروع.

٤٥- ( ) تتوّع فئات شهادات الأيزو جَعَلها مُلائمة لمُختلف القطاعات والخدمات.

٤٦- ( ) من الأمثلة على الخدمات الإضافيّة الداعمة للمُنتج للبيع بالأجل.

٤٧- ( ) يُعدّ نظام ضَبط الجودة أحد عناصر المزيج الترويجي.

٤٨- ( ) تتشابه وسائل الاتصال في قدراتها على التوصيل وعلى إثارة انتباه المُتلقي.

٤٩- ( ) تكلفة المُحافظة على مُستهلك من عملاء المشروع هي أقلّ من تكلفة استقطاب عميل جديد.

٥٠- ( ) من مزايا التسويق الإلكتروني زيادة القدرة على جَمع معلومات تفصيليّة عن العملاء.