



بسم الله الرحمن الرحيم



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

→ (ب. ج. د. ع)

امتحان شهادة الدراسة الثانوية العامة لعام ٢٠١٥ / الدورة الشتوية

(وثيقة عمية/محدود)

مدة الامتحان : ٣٠ د.
١ س.

اليوم والتاريخ : السبت ٢٠١٥/١٠/١٠

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) وضح المقصود بكل مما يأتي:

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

(٦ علامات)

(ب) عند ثلاثاً من الطرائق التي تستخدمها المشروعات أساساً لتحديد أسعار منتجاتها.

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) أعط مثلاً 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 كلّ 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 الزوار المحتملين للموقع.

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

يتبع الصفحة الثانية/،،،،

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 لإنتاج 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 | - يتضمن أي معلومات تتعلق بالمشروع أو المنتج الذي يُقدّمه، التي قد تظهر في أي وسيلة إعلامية دون مقابل أو تتخلّ من صاحب المشروع بشكل الرسالة أو محتواها. |

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

﴿ انتهت الأسئلة ﴾

مدة الامتحان : ٣٠ د
التاريخ : السبت ١٠/١/٢٠١٥

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

رقم الصفحة
في الكتاب

الإجابة النموذجية :

| | |
|----|--|
| | الإجابة السؤال الأول (١٤ علامة) |
| | فرع (أ) (٨ علامات) |
| | ١- دورة الإنتاج : |
| ١٤ | المدة الزمنية المحددة بين بدء استخدام الموارد أو عناصر الإنتاج في العملية الانتاجية وظهور المخرجات أو الخدمة. |
| | 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 شيء ملموس أو غير ملموس يمكن عرضه في الأسواق بصفة رسمية لإشباع حاجات المستهلكين وعناية التسويق بالمنتجات. |
| | ٤- التسويق الإلكتروني : |
| ٩٥ | توظيف إلكترونيات شبكة الانترنت في تسويق المنتجات المختلفة والوسائط المتعددة في تحقيق الأهداف التسويقية. |
| | * عرفتان لكل نقطة (٤ فهاهم ٤ × ٤ = ٨ علامات) |
| | فرع (ب) (٦ علامات) |
| ٧٧ | ١- التسعير على أساس التكلفة . ٢- التسعير على أساس الطلب . ٣- التسعير على أساس المنافسة . |
| | * عرفتان لكل نقطة (٣ × ٢ = ٦) |



السؤال الثاني : (١٤ علامة)

الفرع (٢) (٦ علامات)

- ① - استقطاب مستهلكين جدد لشراء السلع والخدمات الخيرية ٨٩-٩٢
٢ - المحافظة على الزبائن أو العملاء الحاليين .
٣ - التوسع في المداخلة مع الزبائن أو العملاء .

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

- ③ - ١ - رفع مستوى جودة المنتج . ٤٧
٢ - زيادة ثقة المواطن بالمصانع المصنعة لمنتجاتها المحلية .
٣ - دعم الصناعة المحلية وذلك بالحد من وجود منتجات غير محلية .
٤ - حماية المستهلك بإرشاده إلى أبعاد المنتجات من خلال رسائل إعلامية الجيدة المعلن عليها .
٥ - تسهيل التبادل التجاري عبر الاعتراف المتبادل
بجودة الجودة .

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

٤ يتبع السؤال الثاني، فرع (ب)

| رقم الصفحة في الكتاب | تابع السؤال الثاني |
|-------------------------|--|
| | الفرع (ب) (٨ علاقات) |
| ٢٤ | ① ١- لحجار المحل ٢- روائع بعض العاملين |
| ٥٢ | ② ١- صناديق التخصيص والتشغيل (ريادة) . ٢- مؤسسة الإقراض الزراعي . ٣- مؤسسة إدارة وتنمية أحوال الأيتام . ٤- المؤسسة العامة للإسكان والتطوير الحضري ٥- بنك الإغناء الصناعي (صندوق المحفزين) ٦- وزارة التنمية الاجتماعية (صندوق تنمية الأسر) |
| ٧٥ | ③ ١- البيع بالتأجل ٢- المركب ٣- الصيانة ٤- الضمان ٥- الكفالة |
| ٣٥ | ④ ١- مدقق الحسابات ٢- عمال الصيانة * مطلوب مثال واحد فقط لكل بند علاقات كل مثال (٨ = ٢ × ٤) |

| | |
|-------------------------|--|
| رقم الصفحة في الكتاب | السؤال الثالث |
| | (١٤ علامة) |
| | الفرع (٤) |
| | (٨ علامات) |
| ١١ | ١- اصفان اسقفار علمه . |
| ٢٥ | ٢- صفاناً لا اسقفار العمل و تجنباً لا تقطاعاً من السوق |
| ٨٥ | ٣- انما تفر ووسراً طرد فاعليه في الوصول الى |
| | ٤- انما تفر ووسراً طرد فاعليه في الوصول الى |
| ٩٧ | ٥- انما تفر ووسراً طرد فاعليه في الوصول الى |
| | ٦- انما تفر ووسراً طرد فاعليه في الوصول الى |
| | * علامتان كل نقطة (٨ = ٤ × ٢) |
| | الفرع (ب) |
| | (٦ علامات) |
| | ١- تمديدات كهربائية مفردة ومختلطة |
| ٢٢ | ٢- لوحات كهربائية محمية في صندوق مرفقه |
| | ٣- عدد كاف من طوائف الحرفية |
| | ٤- أفتحة |
| | ٥- قفازات اصية |
| | ٦- دوائر مياه |
| | * مطلوب (٣) تقام فقط |
| | علامتان كل نقطة (٦ = ٣ × ٢) |



(١٤ علامة)

السؤال الرابع

(٦ علامات)

الفرع (٩)

١- قنوات التوزيع المباشرة : قنوات التوزيع غير المباشرة

١٩

الوكيل

البيع الشخصي

باعة الجملة

البيع الإلكتروني

باعة التجزئة

المعارض

* علامة لكل نقطة (٦ = ١٤)

(٨ علامات)

الفرع (ب)

١٦

(أ) غالباً ما يكون صاحب المشروع الصغير نفسه .

* (علامة واحدة)

١٨

١. الزبائن ٢. المنافسون

* علامة لكل عنصر (٢ = ٨)

٣. عناصر الدراسة الفنية :

٢٠

١. المادة الخام ٢. الآلات والأدوات ٣. المرقع ٤. العمالة ٥.

* يؤثر اثنين من أربعة (٢ = ٢٠)

١٧

(٣) دراسة الجدوى

* (٢ = ٢٠)

٢٤

(٤) - تقدير قيمة رأس المال اللازم لإقامة المشروع

+ (علامة واحدة)

| | |
|-------------------------|---|
| رقم الصفحة في الكتاب | السؤال الخامس (١٤ علامة) |
| | الفرع (٢) (٨ علامات) |
| | ١- التفكير الابداعي / أو الابتكاري . |
| ٢٨-٣٦ | ٢- المرونة والقدرة على التكيف ٣- الصبر |
| | ٤- الإدارة ٥- البقاء والانتباه |
| | ٦- القدرة على اتخاذ القرار . |
| | ٧- الأمانة والصدق . |
| | ٨- اعتدلك رؤيتك لبيئة لتفاصيل العمل . |
| | ٩- التفاعل الجيد مع الآخرين . |
| | ١٠- التوكل على الله . |
| | * مطلوب (٤) نقاط، علامتان كل نقطة (٤=٢×٤) |
| | الفرع (ب) (٦ علامات) |
| | ١- الاعلان : أي سؤال من أسئلة تقويم |
| | المعلومات غير المدفوعة عن المنتج المدفوعة الثمن بواسطة وسائل الإعلان المعروفة |
| ٨٣-٨٤ | ٢- الدعاية والنشر : يتضمن أي معلومات تتعلق بالمشروع |
| | أو المنتج الذي يقيمه ويظهر في وسيلة إعلامية دون مقابل أو |
| | تدخل من صاحب المشروع يستغل الرسالة أو محتواها . |
| | ٣- تذكير المستهلك : مجموعة من الأنشطة التسويقية |
| | التي ينفذها المبيعات بهدف إظهار الطلب على منتجات |
| | أو رفعه على المدى القصير . |
| | * علامتان كل نقطة (٦=٢×٣) |