إدارة الامتحانات والاختبارات
قسم الامتحانات العامة

امتحان شهادة الدراسة الثانوية العامة لعام ٢٠٢١

(وثيقة محمية/محدود)

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

رقم المبحث: 351

مدة الامتحان: ٣٠ د ١ س
اليوم والتاريخ: الخميس ٢٠٢١/٧/٨
رقم الجلوس:

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

١- أولى خُطوات دورة حياة المشروع:
أ) إنشاء المشروع ب) دراسة الجدوى ج) تحديد نشاط المشروع د) التشغيل وبَدء العمل

٢- استقصاء الحاجة إلى نشاط المشروع يعني مدى إمكانيَّة إقامة المشروع من الناحية:
أ) التسويقيَّة ب) الفنيَّة ج) الماليَّة د) الإداريَّة

٣- الصفة التي يجب أن تتوافر لدى صاحب المشروع ليتمكن من النجاح:
أ) عدم التروّي ب) عدم الاستعجال ج) الإنحياز لأفكاره د) عدم الاهتمام بالتفاصيل

٤- الاسم التجاري هو اسم يختاره المُنتِج لسلعته كي يُميّزها عن غيرها، وقد يكون هذا الاسم هو اسم:
أ) مشروع مُنافس ب) صاحب المشروع ج) يتسم بالتعقيد د) يصعب حفظه

٥- الأموال التي يجنيها المشروع من بيع إنتاجه من السلع هي:
أ) الفوائد ب) التكاليف الرأسماليَّة ج) العائدات د) التدفقات النقديَّة

٦- تُمثل الكميَّة المبيعة من المُنتَج أو سعره الذي لا يُحقّق به المشروع ربحًا أو خسارة:
أ) السعر ب) التدفقات النقديَّة ج) العائدات د) نُقطة التعادل

٧- الشكل القانوني للمشروع هو شكل ملكيَّة المشروع الذي سيُعرف به رسميًا من:
أ) مُؤسَّسة المواصفات والمقاييس ب) وزارة الصناعة والتجارة
ج) أمانة عمان د) ضريبة الدخل

٨- تُمثل مَرحلة تنفيذ المشروع من دورة حياة المشروع المَرحلة:
أ) الأولى ب) الثانية ج) الثالثة د) الرابعة

٩- شركة التضامن يملكها العديد من الشركاء الذين يتراوح عددهم بين:
أ) (٢-٥) ب) (٢-١٠) ج) (٢-١٥) د) (٢-٢٠)

١٠- الخُطوة الأخيرة من خُطوات تسجيل المشروع وترخيصه:
أ) عمل السجل الضريبي للمشروع ب) الحصول على شهادة تسجيل التاجر
ج) تحديد مكان المشروع د) توقيع عقد إيجار مع صاحب المكان

يتبع الصفحة الثانية ....

الصفحة الثانية

١١- يتعيَّن على صاحب المشروع زيارة مشروعات عدَّة مُشابهة لمشروعه لتعرّف:

أ) حجم المبيعات ب) خطوط الإنتاج ج) عدد العمال د) ما يُستخدم فيها من آلات

١٢- يُعدّ نمط الاستهلاك مزيجًا من:

أ) العلامة التجاريَّة والسعر ب) الجودة والعلامة التجاريَّة

ج) الجودة والسعر والكميَّة د) السعر والكميَّة والعلامة التجاريَّة

١٣- الإفراط في تقدير التكاليف الرأسماليَّة والتشغيليَّة للمشروع يزيد من:

أ) المبيعات ب) الإنتاج ج) الفوائد د) السعر النهائي للسلعة

١٤- يعتمد المشروع في مراحله الأولى لتوفير حاجاته على:

أ) رأس المال ب) الأرباح ج) التدفقات النقديَّة د) التكاليف التشغيليَّة

١٥- الوصول إلى المُواصفات الفنيَّة التي تُمكنه من تصنيع المُنتَج على نحو يُؤدي معه الغرض المرجو منه بأقل تكلفة مُمكنة، هو مفهوم الجودة بالنسبة إلى:

أ) المُصمم ب) مهندس الإنتاج ج) مُفتش الجودة د) المُستهلِك

١٦- ضبط الجودة عملية مستمرة تبدأ مع بداية الإنتاج، وتنتهي عند:

أ) المُستهلك ب) المُنتِج ج) المُفتش د) المنافسين

١٧- المرحلة الأولى من مراحل تطبيق ضبط الجودة هي ضبط جودة:

أ) السوق ب) المواد الأوليَّة ج) فحص المنتوجات د) عمليَّات الإنتاج

١٨- يتم الفحص الحسي للمنتوجات واختبارها عن طريق:

أ) أدوات القياس ب) النظر والشمّ واللمس ج) الفحوصات الفيزيائيَّة د) الفحوصات الكيميائيَّة

١٩- تُمنح شهادة علامة الجودة الأردنية مُدَّة:

أ) سنة واحدة ب) سنتين ج) ثلاث سنوات د) أربع سنوات

٢٠- من المُؤسَّسات الداعمة الحكوميَّة للمشروعات الصغيرة:

أ) مُؤسَّسة نور الحسين ب) صندوق إقراض المرأة

ج) بنك الإنماء الصناعي د) الصندوق الأردني الهاشمي

٢١- من أسباب تطوّر مفهوم التسويق:

أ) قلة الإنتاج ب) زيادة الإنتاج ج) قلة المُنافسة د) تدني النوعيَّة

٢٢- الخطة التسويقيَّة التي يُعدها الشخص المسؤول عن التسويق تتضمَّن معلومات عن:

أ) حاجات المُنافسين ب) النوعيَّة والمُنافسة ج) مواسم البيع د) التكنولوجيا والاتصالات

٢٣- تظهر أهميَّة التسويق بالنسبة للمجتمع في:

أ) تحقيق أهداف المشروع ب) رفع المُستوى المعيشي للأفراد

ج) كسب التأييد والتعاطف د) نجاح المشروع وبقائه

٢٤- المشروع، والمستهلك، والمجتمع جميعها جوانب تُظهر أهميَّة:

أ) المشروع ب) التسويق ج) الإعلان د) التسعير

٢٥- عدد عناصر المزيج التسويقي:

أ) ثلاثة ب) أربعة ج) ستة د) سبعة

يتبع الصفحة الثالثة ....

الصفحة الثالثة

٢٦- أيّ شيء ملموس أو غير ملموس يُمكن عرضه في الأسواق بُغية إشباع حاجات المُستهلِك ورغباته، هو مفهوم:

أ) المُنتَج ب) المكان ج) التوزيع د) الترويج

٢٧- الجوانب الملموسة في المُنتَج تعني:

أ) سعر المُنتَج ب) عناصر المُنتَج وخصائصه

ج) إضافات المُنتَج د) قنوات توزيع المُنتَج

٢٨- من عناصر المُنتَج:

أ) جودة المُنتَج ب) غرض المُنتَج ج) المُنتَج الفعلي د) سعر المُنتَج

٢٩- من الأمثلة على الخدمات الإضافيَّة للمُنتَج:

أ) التصميم ب) الجودة ج) الكفالة د) الاسم والشكل

٣٠- أبسط أساليب التسعير وأكثرها شيوعًا هو التسعير على أساس:

أ) التكلفة ب) الطلب ج) المُنافسة د) الكميَّة

٣١- العمود الفقري للاتصالات في تسويق السلع أو الخدمات:

أ) الإعلان ب) الدعاية والنشر ج) البيع الشخصي د) تنشيط المبيعات

٣٢- تُشير عمليَّة تبادل المعلومات والأفكار بين الأفراد بصورة تُحقق الأهداف المنشودة إلى مفهوم:

أ) التسويق ب) الاتصال ج) الترويج د) الإعلان

٣٣- الفكرة أو المعلومة التي صيغت بلغة مفهومة، وبصورة تتناسب مع إمكانيَّات المُرسِل، وخصائص المُستقبِل هي:

أ) الرسالة ب) الوسيلة ج) المُرسِل د) البيئة الخارجيَّة

٣٤-المقصود بعمليَّة الاتصال هو:

أ) المُرسِل ب) الرسالة ج) الوسيلة د) المُستقبِل

٣٥- من مَراحل عمليَّة استقطاب الزبون الجديد:

أ) إدارة العلاقات ب) الوسيلة الفاعلة

ج) التسويق الجيّد د) الاتصال الأولي بالمُستهلِك

٣٦- من الإرشادات التي تُسهم في التميّز بخدمة الزبون والمُحافظة عليه:

أ) مُتابعة المنافسين ب) عدم مُجادلة الزبون ج) استقطاب مُستهلِكين د) التغذية الراجعة

٣٧- التوسُّع في العلاقة مع الزبائن وإدامة هذه العلاقة أطول فترة مُمكنة تضمن:

أ) ولاء الزبون ب) جودة المُنتَج ج) زيادة السعر د) زيادة كلفة الإنتاج

٣٨- يُشير توظيف إمكانيَّات شبكة الإنترنت وشبكات الاتصال المُختلفة والوسائط المتعدّدة في تحقيق الأهداف التسويقيَّة إلى مفهوم:

أ) البريد الإلكتروني ب) التسويق الإلكتروني ج) الاتصال د) التسويق

٣٩- من مزايا التسويق الإلكتروني:

أ) تقليص قاعدة العملاء ب) صعوبة دخول أسواق جديدة

ج) صعوبة الحصول على تغذية راجعة د) تقليل وقت إتمام المعاملات

يتبع الصفحة الرابعة ....

٤٠- من طرائق التسويق الإلكتروني:

أ) البريد العادي　　ب) المعارض　　ج) الوكيل　　د) البريد الإلكتروني

• ضع إشارة (√) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (×) 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-(　) الخُطوة الأساس في تقرير إقامة المشروع من عدمه هي دراسة الجدوى.

٤٢-(　) الفوائد هي مبالغ إضافيَّة يأخذها المشروع من البنك نظير إعطائه القرض.

٤٣-(　) من عيوب شركة التوصية البسيطة حدوث مُنافسة على الإدارة .

٤٤-(　) على صاحب المشروع تسجيل العمليَّات الماليَّة الخاصة بمشروعه في دفاتر وسجلات خاصة وحساب خلاصة أعماله الشهرية في نهاية كل شهر.

٤٥-(　) أهمية شهادة المُطابقة وعلامة الجودة بالنسبة للمُستهلِك هي تقليل كلفة الإنتاج.

٤٦-(　) صدرت جائزة الملك عبدالله الثاني للعمل الحر والريادة عام ٢٠٠٤.

٤٧-(　) استخدام الموارد المُتاحة للمجتمع وعدم هدرها بتقديم سلع ضارة بالمجتمع صحيًّا ولا تتفق مع أخلاقياته وقيمه من أجل الأرباح، تُعد من أهداف التسويق الاقتصاديَّة.

٤٨-(　) أولى مهمات النشاط التسويقي هي معرفة حاجات المُستهلِك، ومن ثم إعلامه بوجود السلعة وأهميتها وبالتالي إقناعه بشرائها.

٤٩-(　) من الأمور الجوهريَّة في عمليَّة الاتصال تأكُّد فهم المُستقبِل وإدراكه الرسالة التي أرادها المُرسِل.

٥٠-(　) من العوامل التي تُؤخذ بالحسبان عند بناء موقع على شبكة الإنترنت الانسيابية في العلاقة بين البائع وصاحب المشروع.

﴿ انتهت الأسئلة ﴾