



إدارة الامتحانات والاختبارات

قسم الامتحانات العامة

## امتحان شهادة الدراسة الثانوية العامة لعام ٢٠٢٣

(وثيقة محمية/محمود)

مدة الامتحان: ٣٠ د س ١

اليوم والتاريخ: السبت ٢٠٢٣/٧/٨  
رقم الجلوس:

رقم المبحث: 335

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- تكتسب المشروعات الصغيرة أهمية كبيرة في المجتمع وتسهم في دعم اقتصاده بفاعلية من خلال:

- (أ) ردف المشروعات المتوسطة والكبيرة بحوائجها محلياً  
(ب) استثمار رؤوس الأموال عالمياً  
(ج) تخفيض مداخيل العاملين في المشروع  
(د) تقدير نسبة البطالة بين أفراد المجتمع

٢- من مجالات المشروعات الصغيرة الخاصة بالاقتصاد المنزلي:

- (أ) التكنولوجيا (ب) التجميل (ج) إدارة الأعمال (د) الوسائط الإبداعية  
٣- تُجيب دراسة الجدوى للمشروع عن السؤال الأهم لصاحب المشروع وهو:

- (أ) ما هي البداية المناسبة للمشروع؟  
(ب) أين الموقع المناسب للمشروع؟  
(ج) كم عدد عناصر دراسة الجدوى؟  
(د) هل المشروع مُجد للاستثمار أم لا؟

٤- أصناف السلع التي يتعامل بها المنافسون من البيانات والمعلومات التي تُقدمها الدراسة:

- (أ) التسويقية (ب) الفنية (ج) المالية (د) التحليلية

٥- الاسم الذي يختاره المُنتج لسلعته كي يميزها عن غيرها يُعرف بالاسم:

- (أ) الفني (ب) المستعار (ج) التجاري (د) الصناعي

٦- تُمثّل مرحلة تنفيذ المشروع المرحلة الثالثة من دورة حياة المشروع وتعتمد بصورة أساسية على:

- (أ) المجموعة المستهدفة (ب) المنافسين (ج) صاحب المشروع (د) نوع المشروع

٧- من الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة الذي يُعد من ميزات الحرية في اتخاذ القرار:

- (أ) شركة التضامن (ب) المؤسسة الفردية  
(ج) شركة التوصية البسيطة (د) المؤسسة الجماعية

٨- المكان الذي يتوجّه إليه صاحب المشروع للحصول على شهادة تسجيل تاجر هو:

- (أ) وزارة الصناعة والتجارة (ب) مكتب أمانة عمان (ج) فرع ضريبة الدخل (د) مديرية الأحوال المدنية

٩- يُقسم مكان المشروع إذا كان إنتاجياً إلى جزأين، هما:

- (أ) الإنتاج والاستقبال (ب) الإنتاج والإدارة (ج) الإدارة والمقسم (د) الإدارة والاستقبال

يتبع الصفحة الثانية ....

## الصفحة الثانية

١٠- من المهام التي يقوم بها العمال الدائمون في المشروع الصغير:

- (أ) شراء الأجهزة والمعدات  
(ب) تنفيذ أعمال الصيانة  
(ج) المشاركة في عملية الإنتاج  
(د) تدقيق الحسابات

١١- الاحتفاظ بدفاتر وسجلات محاسبية جيدة ودقيقة تُعد من المقومات:

- (أ) الخاصة بالمشروع  
(ب) الشخصية لصاحب المشروع  
(ج) العامة للمشروع  
(د) الفنية لمدقي الحسابات
- ١٢- يأتي التقييم في دورة حياة المشروع بعد:

- (أ) عملية التنفيذ وقبل مرحلة التشغيل  
(ب) الانتهاء من تأسيس المشروع  
(ج) الانتهاء من إعداد دراسة الجدوى  
(د) مرحلة التشغيل وقبل البدء بالتنفيذ

١٣- الجودة تعني الشكل النهائي للمنتج وسعره ومدى الثقة به بالنسبة إلى:

- (أ) المصمم  
(ب) مهندس الجودة  
(ج) مفتش الجودة  
(د) المستهلك

١٤- من الفوائد التي تترتب على ضبط جودة المنتجات:

- (أ) زيادة فرص تسويق المنتج  
(ب) تقليل عدد الآلات  
(ج) تحقيق نقطة التعادل  
(د) تخفيض قيمة الضريبة

١٥- المثال المناسب على مرحلة ضبط جودة عمليات الإنتاج في أحد مصانع إنتاج الملابس الجاهزة:

- (أ) ملاحظة تجانس لون القماش  
(ب) ضبط مقاسات القطع المنتجة  
(ج) فحص معدات خطوط الإنتاج  
(د) إتلاف العينات غير المطابقة

١٦- الهدف من منح منتج معين علامة الجودة الأردنية:

- (أ) الحد من المنافسة  
(ب) حماية المستهلك  
(ج) زيادة الخدمات الإضافية  
(د) تقدير حجم الإنتاج

١٧- يُمكن تقسيم فوائد تطبيق نظام الجودة والحصول على شهادة المطابقة وعلامة الجودة ضمن ثلاث مجموعات رئيسية، هي:

- (أ) حكومية - أهلية - أجنبية  
(ب) أساسية - ثانوية - مشتركة  
(ج) تسويقية - فنية - مالية  
(د) مُستهلك - مُنتج - عامة

١٨- من أشكال الخدمات المساعدة التي تُقدمها الجهات الداعمة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة:

- (أ) التقييم  
(ب) التصنيف  
(ج) التفقيش  
(د) التدريب

١٩- من المؤسسات الداعمة الحكومية للمشروعات الصغيرة:

- (أ) مؤسسة نور الحسين  
(ب) بنك الإنماء الصناعي  
(ج) صندوق إقراض المرأة  
(د) الصندوق الأردني الهاشمي

٢٠- مفتاح النجاح الذي يوجب على صاحب المشروع أن يوليه جلّ الاهتمام هو:

- (أ) التسويق  
(ب) الترويج  
(ج) التخفيض  
(د) التسعير

### الصفحة الثالثة

- 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) مواسم البيع
- ٢٢- توجيه الاستثمار نحو أكثر المشروعات أهمية بالنسبة إلى المستهلك يُعد من فوائد التسويق بالنسبة إلى:
- (أ) المستهلك (ب) المنافس (ج) المجتمع (د) المشروع
- ٢٣- من أهداف التسويق تحقيق:
- (أ) القدرة على الطلب (ب) الأهداف البيئية (ج) التقدم والنمو (د) القدرة على التصدير
- ٢٤- العنصر الذي يُعد قلب المزيج التسويقي، هو:
- (أ) الزبون (ب) المنتج (ج) الجودة (د) السعر
- ٢٥- المفهوم الذي يُشير إلى المنفعة الأساسية التي يحصل عليها المستهلك عند شرائه المنتج هو:
- (أ) إضافات داعمة للمنتج (ب) تصميم المنتج (ج) غرض المنتج ووظيفته (د) المنتج الفعلي
- ٢٦- من عناصر المنتج الذي يلعب دوراً مهماً في تحديد حاجات المستهلك بما يتلاءم وقدراته وإمكانياته:
- (أ) العلامة التجارية (ب) تصميم المنتج (ج) العينات المجانية (د) البطاقة التعريفية
- ٢٧- من أساليب التسعير الذي يعتمد على مدى استعداد المستهلك لدفع سعر معيّن واستجابته لقيمة السلعة مقارنةً بالسعر، هو التسعير على أساس:
- (أ) المنافسة (ب) الطلب (ج) العرض (د) التكلفة
- ٢٨- المفهوم الذي يُشير إلى الطريق الذي تسلكه السلعة من المنتج إلى المستهلك النهائي عبر مجموعة من الأجهزة التسويقية المتخصصة التي تكون تابعة للمنتج أو مستقلة عنه هو:
- (أ) القناة التوزيعية (ب) الترويج (ج) البطاقة التعريفية (د) التسويق
- ٢٩- الشخص الذي يهتم بالبحث عن المستهلك والتفاوض معه لصالح المنتج دون انتقال ملكية المنتج إليه هو:
- (أ) تاجر التجزئة (ب) الوكيل (ج) صاحب المشروع (د) المُسهّل
- ٣٠- من عناصر المزيج الترويجي الذي يُسهم في تكوين الانطباع الذهني والصورة الطيبة للمشروع من وجهة نظر العملاء:
- (أ) الإعلان (ب) الدعاية والنشر (ج) البيع الشخصي (د) العلاقات العامة
- ٣١- المفهوم الذي يُشير إلى عملية تبادل المعلومات والأفكار بين الأفراد بصورة تُحقّق الأهداف المنشودة هو:
- (أ) الترويج (ب) الاتصال (ج) التسويق (د) التسعير
- ٣٢- الترتيب الصحيح لعناصر عملية الاتصال:
- (أ) الرسالة - المستقبل - المرسل - وسيلة الاتصال  
(ب) المستقبل - المرسل - الرسالة - وسيلة الاتصال  
(ج) المرسل - الرسالة - وسيلة الاتصال - المستقبل  
(د) وسيلة الاتصال - المستقبل - المرسل - الرسالة
- ٣٣- المفهوم الذي يُشير إلى ردّ فعل المستقبل أو استجابته للرسالة التي تلقاها من المرسل هو:
- (أ) الاتصال (ب) التشويش (ج) التغذية الراجعة (د) المستقبل

## الصفحة الرابعة

٣٤- الاتصال الأولي بالمستهلك يُعد إحدى مراحل عملية:

- (أ) المحافظة على العملاء الحاليين  
(ب) إقامة علاقات الزبائن  
(ج) بناء قاعدة بيانات الزبائن  
(د) استقطاب الزبون الجديد

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

- (أ) الاتصال  
(ب) قاعدة بيانات الزبائن  
(ج) إدارة علاقات الزبائن  
(د) التسويق

٣٦- أكثر عناصر المشروع أهمية الذي يُعد شريان الحياة الرئيس في العمل هو:

- (أ) المورد  
(ب) المنافس  
(ج) صاحب المشروع  
(د) الزبون

٣٧- يُقصد بالتوسع في العلاقة مع العملاء:

- (أ) لفت انتباه المستهلك للسلعة  
(ب) تشجيع تحوّل الزبون لمنتجات منافسة  
(ج) تحديد خصائص العملاء  
(د) إقامة زمن العلاقة مع العميل

٣٨- المفهوم الذي يُشير إلى توظيف إمكانيات شبكة الإنترنت وشبكات الاتصال المختلفة والوسائط المتعددة في تحقيق الأهداف التسويقية هو:

- (أ) التسويق الإلكتروني  
(ب) التسويق والاتصال  
(ج) تنشيط المبيعات  
(د) المزيج الترويجي

٣٩- من مزايا استخدام الكتالوجات وكتيبات الدعاية الإلكترونية في التسويق الإلكتروني:

- (أ) زيادة ضريبة المبيعات  
(ب) خفض ميزانية التسويق  
(ج) تقليص مواسم البيع  
(د) تقدير حجم المبيعات

٤٠- من طرائق التسويق الإلكتروني:

- (أ) البيع الآلي  
(ب) الإعلانات المتحركة  
(ج) الدعاية والنشر  
(د) البريد الإلكتروني

• ضع إشارة ( ✓ ) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة ( x ) أمام العبارة الخطأ، ثم 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 الخطأ):

- ٤١- ( ) تهتم الدراسة الفنية للمشروع بتحديد حاجات المشروع من زبائن ورأس مال ومنافسين.  
٤٢- ( ) من الأمثلة على التكاليف التشغيلية للمشروع إيجار المحل ورواتب العاملين.  
٤٣- ( ) التدفقات النقدية هي الحد الذي يجب أن يتخطاه المشروع ليحقق أرباحاً ومكاسب.  
٤٤- ( ) تضم شركة التضامن نوعين من الشركاء، أحدهما الشريك المتضامن.  
٤٥- ( ) العمالة الوافدة هم العمال الذين يتم استقطابهم للمشروع من الخارج.  
٤٦- ( ) المحال التجارية التي لا يتجاوز عدد العاملين فيها عن شخصين لا يمكنها الحصول على إحدى شهادات الأيزو.

٤٧- ( ) يُسهم التسويق الفاعل في تحريك العجلة الاقتصادية للمجتمع.

٤٨- ( ) يتفاوت المستهلكون في نظرهم إلى أهمية الخدمات الإضافية التي تتعلق بالمنتج.

٤٩- ( ) الاتصال الفاعل هو أساس نجاح المشروع الصغير ونجاح عناصر المزيج التسويقي كلّها.

٥٠- ( ) لضمان تصميم ذكي وفاعل لموقع على شبكة الإنترنت لا بدّ من تحديد طبيعة الزوار المحتملين للموقع.

﴿ انتهت الأسئلة ﴾