

التَّارِيخُ: 2021/06/02

المُدَّة: 02 س

المادَّة: اقتصاد ومناجمت

المستوى: 2 ت إ

اختبار الفصل الثَّاني

الجزء الأول: (6ن)

عرِّف ما يلي:

1) ترقية المبيعات 2) التوزيع القصير 3) المناجمت.

الجزء الثاني: (6ن)

وظَّف السيد ((خالد)) في مؤسَّسة ((النور)) الإنتاجيَّة على أساس شهادة في التَّسيير، حيث أسند له منصب تسيير المؤسَّسة، كما أنَّه يتميَّز بروح المبادرة والإخلاص والنَّزاهة في العمل. وبعد سنة من العمل وتحقيق مردوديَّة جيِّدة قرَّر السيد ((خالد)) تحفيز العمَّال بإعطائهم مكافئة ماليَّة. كما اقترح على الإدارة شراء آلة جديدة ذات تكنولوجيا وجودة عالية للسَّنة المقبلة لمضاعفة الإنتاج.

المطلوب: بالاعتماد على الوضعيَّة وبناء على ما درست اجب على ما يلي:

- 1) ما هو المنصب الذي يشغله السيد ((خالد)) في المؤسَّسة؟
- 2) اذكر المهارات التي يتميَّز بها السيد ((خالد)) حسب الوضعية.
- 3) ما هي الوظيفة التي قام بها السيد ((خالد)) اتجاه العمَّال في نهاية السنة؟
- 4) في أيِّ وظيفة يدرج قرار السيد ((خالد)) في شراء آلات جديدة. عرِّف هذه الوظيفة.

الجزء الثالث: (8ن)

أسَّست السيِّدة ((خديجة)) مؤسَّسة لصناعة ألبسة الأطفال بعد الانتهاء من الإجراءات القانونية للتأسيس، بدأت السيِّدة ((خديجة)) في نشاطها وأوَّل ما بدأت به هو شراء المادَّة الأوليَّة (القماش) اللَّازمة لمنتوجها. وبعد الانتهاء من الإنتاج وجدت السيِّدة (خديجة) صعوبة في تسويق المنتجات وذلك لعدم دراسة السَّوق ومعرفة أذواق المستهلكين.

المطلوب: اعتمادا على الوضعية وبناء على ما درست أجب على ما يلي:

- 1) عرِّف ما تحته خُط في الوضعية.
- 2) ما هي مراحل الشَّراء؟
- 3) ما هي الوسيلة التي تمكَّن السيِّدة (خديجة) من إعلام الجمهور بمنتوجها؟
(أ) عرِّفها (ب) ما هي أهم أهدافها؟

بالتَّوفيق للجميع

التَّاريخ: 2021/06/02

المُدَّة: 02 س

المادَّة: اقتصاد ومناجمت

المستوى: 2 ت إ

تصحيح اختبار الفصل الثاني

الجزء الأول: (6ن)

التَّعْرِيفَات:

1) ترقية المبيعات: هي عملية مكملّة لعملية الإشهار فهي تدفع بالمنتج نحو المستهلك، مثل الإشهار في أماكن البيع. 02 ن

2) التوزيع القصير: ويكون من المنتج —————> تجار التجزئة —————> المستهلك. 02 ن

3) المناجمت: هي عملية مركبة تشمل التنبؤ والتخطيط والتنظيم والقيادة والتنسيق والرقابة، بغية تحقيق الأهداف المسطرة. 02 ن

الجزء الثاني: (6ن)

1) المنصب الذي يشغله السيّد خالد هو "المسير". 01 ن

2) المهارات التي يميّز بها السيّد خالد حسب الوضعية:

أ- مهارات فنيّة: شهادة في التسيير. 1.5 ن

ب- مهارات شخصيّة: المبادرة — الإخلاص — النزاهة في العمل. 1.5 ن

3) الوظيفة التي قام بها هي: عملية المكافئة الماليّة.

4) يدرج القرار في وظيفة التخطيط. 01 ن

تعريف التخطيط: هو تحديد أهداف المنظمة ووسائل تحقيقها. 01 ن

الجزء الثالث: (8ن)

1) تعريف ما تحته خط في الوضعية:

الشراء: هي عملية تقوم على أساس تحديد الاحتياجات من السلع والمواد، ثمّ البحث عن المورد وتقديم

الطلبية واستلام المواد ومراقبتها. 01 ن

التسويق: هي الأنشطة التي تسمح للمنتج بوضع السلعة أو الخدمة تحت تصرّف المستهلكين. 01 ن

دراسة الأسواق: معرفة وتحديد الكميّة الواجب انتاجها وعرضها وكذلك عدد الزبائن المهتمين بالخدمة

أو السلعة. 01 ن

(2) مراحل الشراء:

أ- الشروع في تحديد الاحتياجات من السلع نوعًا وكمًا. 0.5 ن

ب- البحث عن الموردين. 0.5 ن

ت- تقديم الطلبية بعد اختيار أفضل مورد. 0.5 ن

ث- متابعة تنفيذ الطلبية: استلام السلع والفاتورة الخاصة بها. 0.5 ن

(3) الوسيلة التي تمكن السيدة "خديجة" من إعلام الجمهور هي الإشهار. 0.5 ن

تعريف الإشهار: هو مجموعة الوسائل المستعملة لإعلام الجمهور بهدف توليد الرغبة لشراء السلع

والخدمات. 1.5 ن

أهداف الإشهار:

أ- زيادة حجم المبيعات. 0.25 ن

ب- التعريف بالمنتج. 0.25 ن

ت- تغيير سلوك المستهلك. 0.25 ن

ث- طمأنة الزبائن. 0.25 ن

