

الفرقة الرابعة: اقتصاد وإرشاد ومحاصيل وعامه زمن الامتحان: ساعتان درجة الامتحان: 60 درجة تاريخ الامتحان: 2024/1/15 أ.م.د هدى مصطفى	الامتحان التحريري النهائي الفصل الدراسي الأول للعام الجامعي 2024/2023 المادة: تسويق زراعي نموذج 1 أ.م.د علاء فكري هلال	جامعة دمياط كلية الزراعة قسم العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية أ.م.د السيد محمد عطاالله
---	--	---

السؤال الأول: ضع علامة (√) أمام العبارة الصحيحة، وعلامة (X) أمام العبارة الخاطئة: الدرجة: (22.5 درجة)

1- اختيار المسلك التسويقي الأقل تكلفة يحقق أقل صافي ربح ممكن من تصريف السلعة
2- يتضمن مجموعة وظائف تحقق انتقال ملكية السلع إثارة الطلب والتعبئة والتغليف وتحمل المخاطرة التسويقية
3- عبء الضريبة على المستهلك يساوي مرونة العرض، وعبء الضريبة على المنتج يساوي مرونة الطلب
4- تتحقق الميزة التنافسية لأنشطة سلسلة القيمة بصورة أفضل من منافسيها استناد على أسلوب التكلفة والتأثير
5- يعد التسويق بصفة عامة وظيفة شاملة مستمرة بعد إنتاج السلعة
6- الاغراق الهجومي يحدث عندما يكون الهدف تسهيل عملية ارتياد السوق وطرد المنافسين
7- يتكون عناصر المزيج التسويقي الالكتروني من عناصر المزيج التسويقي بالإضافة الي عنصر الاتصالات فقط
8- كمية التوازن هي الكمية التي يتساوى عندها سعر الطلب مع سعر العرض
9- الهامش التسويقي هو الفرق بين السعر الذي يباع به المنتج (سعر المزرعة) والسعر الذي يشتري به المستهلك (سعر الجملة)
10- يختلف الإعلان عن البيع الشخصي بكونه علاقة في اتجاه واحدة للاتصال بالمستهلك
11- التغيرات السعرية الدورية عبارة عن تغيرات تعيد نفسها في فترات زمنية تزيد عادة عن سنة
12- زيادة حجم الإنتاج ومدى تجانس وحدات السلعة تؤدي في النهاية الي انخفاض التكاليف التسويقية
13- التغيرات المتقاربة تحدث عندما تكون مرونة العرض أقل من مرونة الطلب، بينما التغيرات المتباعدة تحدث عندما تكون مرونة العرض أقل من مرونة الطلب
14- التوازن يكون مستقر إذا كان ميل منحني الطلب أقل من ميل منحنى العرض
15- وجود السعر الإداري اعلي من سعر التوازن وذلك لحماية المنتجين علي إنتاج سلعة معينة

السؤال الثاني: اختر الاجابة الصحيحة (توجد اجابة فقط صحيحة): الدرجة: ( 20 درجة)

1- يعتبر..... أحد المتغيرات الأساسية في سياسات المنتج	أ- المعارض التجارية	ب- تغليف وتعبئة المنتج	ج- أسعار منتجات المنافسين	د- كيفية التخزين وتكاليفه
2- أن زيادة العرض مع ثبات الطلب تؤدي إلى	أ- زيادة الكمية المطلوبة والمعرضة وزيادة السعر	ب- نقصان الكمية المطلوبة والمعرضة وزيادة السعر	ج- نقصان الكمية المطلوبة والمعرضة وانخفاض السعر	د- زيادة الكمية المطلوبة والمعرضة وانخفاض السعر
3- أركان السوق	أ- مكان أو تنظيم تتم في البيع والشراء	ب- زمن ومنتج ومستهلك وسلعة	ج- أ، ب، ج	د- لا شيء مما سبق
4- الكمية من السلعة الطازجة لدى المنتج التي تعادل وحدة واحدة من السلعة التي تصل للمستهلك هي	أ- الكمية المعادلة	ب- الهامش التسويقي	ج- الفرق التسويقي النسبي	د- لا شيء مما سبق
5- إذا كان الزيادة في الطلب على التفاح مصحوباً بانخفاض في سعر التفاح فمن المؤكد إذا	أ- انخفاض عرض التفاح	ب- زيادة العرض بمقدار أكبر من زيادة الطلب	ج- زيادة العرض بمقدار أقل من زيادة الطلب	د- ان العرض عديم المرونة
6- زيادة التكاليف التسويقية وذلك بسبب	أ- زيادة خدمات التسويق التي يطلبها المستهلك	ب- زيادة تكاليف النقل والتخزين	ج- زيادة نسبة التلف أثناء مراحل التسويقية	د- جميع ما سبق
7- الوظائف التسهيلية لا تتضمن	أ- الإعلان	ب- التمويل	ج- التعبئة والتغليف	د- المعلومات السوقية
8- من مراحل التسويق الالكتروني	أ- مرحلة الإعداد والاتصال	ب- مرحلة التبادل	ج- مرحلة ما بعد البيع	د- جميع ما سبق
9- التغيرات الزمنية التي تحدث في أسعار السلع الزراعية تحدث من خلال	أ- الاتجاه الزمني	ب- التغيرات الموسمية	ج- التغيرات الدورية والغير منتظمة	د- جميع ما سبق
10- العوامل التي لا تؤثر في اختيار المسلك المناسب هي	أ- طبيعة السلعة والسوق	ب- دور الوسيط المناسب	ج- اختيار المسلك الأقل تكلفة	د- لا شيء مما سبق

السؤال الثالث: اختر الإجابات الصحيحة (يوجد أكثر من إجابة) الدرجة: (7.5 درجة)

1- التسويق الالكتروني يعتمد علي	أ- التسويق المعكوس	ب- التفاعلية المباشرة بين طرفي التبادل	ج- نوعية السوق جماهيري	د- نوعية السوق واحد لواحد
2- سوق احتكار قلة	أ- قليل من الباعين	ب- كثير من المشترين	ج- كثير من الباعين	د- قليل من المشترين
3- إدارة عمليات التسويق تشمل	أ- تخطيط وتسويق	ب- الإشراف والرقابة	ج- تحمل المخاطرة	د- المعلومات التسويقية
4- الترويج والاتصالات التسويقية لا تتضمن	أ- الحملة الاعلانية والمفاوضات التجارية	ب- تغليف وتعبئة المنتج	ج- أسعار الصرف والاغراق	د- تحديد نوعية الأفراد المستهلكين
5- الوظائف التسويقية الفيزيقية لا تتضمن	أ- النقل والتخزين	ب- المعلومات السوقية	ج- الفرز والتدريج	د- تحمل المخاطرة

السؤال الرابع: المشاكل التي تواجه تطبيق أسلوب الزراعة التعاقدية نموذج تطبيقي لتطوير إنتاج وتسويق أهم السلع الزراعية باستخدام سلاسل القيمة الدرجة: (10 درجات)  
انتهت الأسئلة - خالص تمنياتي بالتوفيق