

**ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ  
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΝΩΤΕΡΗΣ ΚΑΙ ΑΝΩΤΑΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ  
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ**

**ΠΑΓΚΥΠΡΙΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ 2006**

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ (Ι) ΠΡΑΚΤΙΚΗΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗΣ**

Μάθημα: Τεχνολογία Παραγωγής και Προώθησης Ειδών Ένδυσης  
Ημερομηνία και ώρα εξέτασης: Παρασκευή, 2 Ιουνίου 2006  
11.00 – 13.30

**ΤΟ ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΟ ΔΟΚΙΜΙΟ ΑΠΟΤΕΛΕΙΤΑΙ ΑΠΟ 3 μέρη (Α, Β, Γ) και 3 ΣΕΛΙΔΕΣ**

**ΟΔΗΓΙΕΣ:** Να απαντήσετε σε όλες τις ερωτήσεις

**Μέρος Α:** Δώδεκα (12) ερωτήσεις.

Κάθε ορθή απάντηση βαθμολογείται με τέσσερις (4) μονάδες.

1. Να αναφέρετε (α) με ποια μορφή μπορούν να παρουσιαστούν ελαττώματα στο ύφασμα και (β) πότε και από ποιούς γίνεται έλεγχος στο ύφασμα για την παρουσία ελαττωμάτων.
2. Να αναφέρετε δύο λόγους για τους οποίους τοποθετείται στην επιφάνεια του πάγκου ειδικό χαρτί, προτού ξεκινήσει το άπλωμα των φύλλων του υφάσματος για τη δημιουργία στρώσης.
3. Να αναφέρετε σε ποιες περιπτώσεις χρησιμοποιείται για κόψιμο το ψαλίδι χεριού. Ποιο είναι το βασικό μειονέκτημα της χρήσης του;
4. Να αναφέρετε τα μηχανήματα τα οποία χρησιμοποιούνται για το σημάδεμα των κομμένων τμημάτων της στρώσης του υφάσματος και την εργασία που εκτελεί το κάθε μηχάνημα.
5. Να αναφέρετε τρεις (3) παράγοντες από τους οποίους εξαρτάται ο διαχωρισμός των εργασιών ενός ενδύματος σε μικρούς, μέτριους και μεγάλους κύκλους στη γραμμή παραγωγής.
6. Να αναφέρετε ποια εξωτερικά κριτήρια μπορεί να επηρεάσουν τον καταναλωτή κατά την αγορά ενός ενδύματος. Σε ποια από αυτά ο καταναλωτής δίνει συνήθως περισσότερη σημασία;
7. Να δώσετε την ερμηνεία του όρου «ποιοτική αλυσίδα» ενός προϊόντος ένδυσης.

8. Να αναφέρετε πως η Βιομηχανική Επανάσταση βοήθησε στην προώθηση και ανάπτυξη της λιανικής πώλησης ενδυμάτων.
9. Πώς οι έμποροι μόδας ομαδοποιούν τους καταναλωτές μιας περιοχής; Σε τι βοηθά αυτή η ομαδοποίηση;
10. Να εξηγήσετε το βασικό κανόνα που πρέπει να λαμβάνεται υπόψη κατά την οπτική παρουσίαση των εμπορευμάτων.
11. Πώς ονομάζεται διαφορετικά ο οδηγός κοπής στην Κυπριακή Βιομηχανία Ένδυσης και γιατί δίνεται μεγάλη σημασία στον οικονομικό σχεδιασμό του οδηγού αυτού.
12. Το γεγονός ότι δύο διαφορετικοί άνθρωποι έχουν την ίδια περίπου αγοραστική δύναμη δεν σημαίνει ότι έχουν τις ίδιες ενδυματολογικές ανάγκες. Πως το αντιλαμβάνεστε αυτό; Δώστε παραδείγματα.

**ΜΕΡΟΣ Β : Τέσσερις (4) ερωτήσεις.**

Κάθε ορθή απάντηση βαθμολογείται με οκτώ (8) μονάδες.

13. Κατά τη διαδικασία της κοπής των φύλλων υφάσματος στη στρώση μπορεί να παρουσιαστούν στα κομμένα τμήματα προβλήματα όπως:
  - Ξεφτισμένες ή τραβηγμένες άκρες
  - Καψαλισμένες άκρες
  - Συγκολλημένα μεταξύ τους φύλλα από καψάλισμαΝα εξηγήσετε:  
(α) την αιτία η οποία προκαλεί τα πιο πάνω προβλήματα και  
(β) πως μπορεί να αποφευχθεί η συγκόλληση των φύλλων από καψάλισμα.
14. Να αναφέρετε και να εξηγήσετε δύο λόγους για τους οποίους οι έμποροι μόδας βασίζονται πάνω σε έρευνες συμπεριφοράς καταναλωτών για να λειτουργήσουν με επιτυχία τις επιχειρήσεις τους.
15. Στις μέρες μας τα πολυκαταστήματα σημειώνουν επιτυχία. Αιτιολογήστε την επιτυχία αυτή.
16. Να αναφέρετε τέσσερα στοιχεία τα οποία θα συνέθεταν ευνοϊκή εικόνα σε ένα κατάστημα μόδας που απευθύνεται σε νέους.

**ΜΕΡΟΣ Γ: Δύο (2) ερωτήσεις.**

Κάθε ορθή απάντηση βαθμολογείται με δέκα (10) μονάδες.

17. Κάνετε μια ιστορική αναδρομή των υπηρεσιών καταλόγου και εξηγήστε πως σήμερα χρησιμοποιούνται σαν μέσο διαφήμισης από τα καταστήματα λιανικής πώλησης.
  
18. Τα «προνόμια» και οι «άδειες» είναι δύο τρόποι λειτουργίας κάποιων καταστημάτων. Να αναφέρετε:
  - (α) Πως διαφέρουν μεταξύ τους οι δύο αυτοί τρόποι λειτουργίας
  - (β) Με ποιο τρόπο επωφελούνται αυτοί που εξασφαλίζουν «προνόμια» και «άδειες»
  - (γ) Τυχόν περιορισμούς στους οποίους υπόκεινται οι «προνομιούχοι» ή και οι «αδειούχοι» και τι εξασφαλίζει η ιδιοκτήτρια εταιρεία μέσω των περιορισμών αυτών.

---ΤΕΛΟΣ ΕΞΕΤΑΣΗΣ ---