

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
1	20	נדרש לענות על שאלה אחת מכל פרק, ועל שאלה אחת נוספת על-פי בחירה, ובסה"כ יש לענות על חמש שאלות (לכל שאלה – 20 נקודות). <u>פרק ראשון: תוכנית עסקית</u> איסוף מידע מקדים ותכנון האסטרטגיה העסקית א. שני ערוצי הפצה שיכולים להתאים להפצת השווארמה הצמחית ברחבי הארץ, והסבר שלהם: <u>ערוצים ישירים:</u> 1. מכירה באמצעות אתר באינטרנט (אתר מכירות של העסק, או אתר הזמנות ממסעדות שונות) – כיום זה מאוד רווח בקרב לקוחות פרטיים, משפחות, שמזמינים משלוחים עד הבית. 2. מתן אפשרות הזמנה בטלפון נייד או קווי – משלוחים עד הבית. <u>ערוצים עקיפים:</u> 1. מתווך – גורם ביניים, שאינו מחזיק מלאי, המתווך בין המוכר לקונה. 2. נציג היצרן – גורם ביניים שמוכר את הסחורה של יצרן אחד או יותר. חברות שוכרות את שירותיו במקום להעסיק אנשי מכירות או נוסף עליהם. 3. סוחר – גורם ביניים הקונה סחורה, מקבל בעלות עליה ומוכר אותה. 4. סיטונאי – גורם ביניים שמוכר לגורמי ביניים אחרים (בדרך כלל קמעונאים) שקונים סחורות או שירותים כדי למכור אותם ללקוח הסופי. 5. סוכן מכירות – גורם ביניים המחפש לקוחות ומנהל משא ומתן בשם היצרן, בדרך כלל תמורת עמלה, אך אין לו בעלות על הסחורה.	100	25%×2 לכל ערוץ; 25%×2 לכל הסבר הערה: יתקבלו שני ערוצי הפצה ישירים או עקיפים

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
	6	ב. שני יתרונות תחרותיים שהעסק לייצור השווארמה הצמחית יכול להתבסס עליהם בפעילותו, והסבר שלהם: 1. התמחות – שווארמה צמחית היא התמחות ייחודית לשוק צומח וגדל של צמחונים. התמחות זו יוצרת ייחודיות של המוצר בשוק ומהווה תועלת ייחודית ללקוחות. 2. איכות – העסק יציע ללקוחותיו שווארמה צמחית באיכות העולה על זו של המוצרים המתחרים, למשל מבחינת הרכב חומרי הגלם, או אורך חיי המדף. קיימת חשיבות רבה לאיכות המוצר בענף המזון, ובייחוד במזון המתמחה (נטול גלוטן, נטול לקטוז, צמחוני, טבעוני, ערכים תזונתיים וכו'). 3. מחיר – העסק יציע ללקוחותיו שווארמה צמחית במחיר נמוך יותר ממתחריו תוך שמירה על אותה רמת איכות וערך שמספקים מתחריו. מחיר כשלעצמו אינו יתרון אם הוא בא על חשבון האיכות או אם לא משלבים אותו עם יתרון אחר. 4. טעם – העסק יציע ללקוחותיו שווארמה צמחית טעימה במיוחד, למשל תיבול בתערובת תבלינים מיוחדת, או טעם קרוב לבשר (גיבוש טעמים בעזרת אנשי מקצוע כמו טכנולוג מזון). 5. שירות – העסק יספק ללקוחות שירות מעולה, מעבר לשירות שמספקים מתחריו, ורצוי שלא יגבה תשלום בעבור זה. כיום לקוחות מחפשים "חבילה כוללת" – לקבל ערכים מוספים מעבר למוצר עצמו, כגון מוצרים משלימים, שירות משלים, חבילות שירות. לדוגמה, עסק המספק שווארמה צמחית אשר מעניק גם ייעוץ כמו מתכונים ייחודיים – חבילה היוצרת ערך מוסף רב ללקוחות. 6. זמן אספקה – העסק יספק ללקוחותיו את הסחורה בתוך זמן סביר ובאופן סדיר. בתוך זה גמישות – רצוי שיהיה מוכן להזמנות מיוחדות ובלתי צפויות ואספקתן בזמן. 7. זמינות (בדגש על תמיכה) – בעולם הגלובלי כיום אין משמעות רבה של יום ולילה ולקוחות בארץ ובעולם מחפשים זמינות וקבלת מענה מהיר (באמצעות מכירה בכל נקודות המכירה האפשריות של מזון מתמחה ולא מתמחה, ומתן מענה באופן זמין ורציף).	100	$2 \times 25\%$ לכל יתרון; $2 \times 25\%$ לכל הסבר

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
	5	ג. שני גורמים בסביבה הכלכלית שבה יפעל העסק, שעל היזם להביאם בחשבון בכתיבת התוכנית העסקית, הסבר ודוגמה לכל גורם: 1. אבטלה – מצב שבו אנשים רבים במשק אינם מועסקים וחיים מקצבת אבטלה או הבטחת הכנסה, ואין להם כסף מספיק כדי לקנות את השווארמה שהעסק מוכר, והמכירות יהיו נמוכות. 2. שער הריבית במשק – כאשר הריבית במשק גבוהה, העסק יימנע מלקחת הלוואות לשם צמיחה והרחבת פעילותו הכלכלית ומכירותיו. ריבית גבוהה מכבידה על העסק בעת החזרת ההלוואות שהתחייב עליהן. ככל ששיעור הריבית גבוה יותר, כך גם נטיית הצרכנים תהיה לחסוך יותר ולקנות פחות. 3. שינוי במחירי חומרי הגלם – עלייה במחירי חומרי הגלם יכולה לגרום לשחיקה ניכרת ברווח הגולמי של העסק. יש לשאול האם שולי הרווח המתוכנן מספיקים כדי לספוג עליית מחירים, או האם יהיה אפשר לצמצם עלויות בלי לפגוע באיכות המוצר. 4. מצב הכלכלה הלאומית – האם מדובר בשוק חופשי, ומהי מידת המעורבות הממשלתית בכלכלה? כיצד מאופיינת הסביבה הכלכלית של העסק? האם ביציבות? האם המשק במצב צמיחה? האם במיתון? מהי ההכנסה הממוצעת לנפש, מהו התל"ג, זמינות האשראי במשק. 5. רמת המחירים במשק וכוח הקנייה של הצרכנים – מאפייני הסביבה הכלכלית משפיעים על כוח הקנייה של הצרכן ועל הרגלי הקנייה שלו. ככל שתחול ירידה ברמת החיים ובביטחון הכלכלי של הצרכנים, כך גם תחול ירידה במכירות.	100	2×25% לכל גורם; 2×25% לכל הסבר עם דוגמה

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
2	20	תכנון המימון		
	9	א. יתרון אחד וחסרון אחד שיש בהקמת המעון באמצעות הון עצמי, והסבר: <u>יתרונות</u> - פחות הוצאות - אין תשלומים על הלוואות / הוצאות מימון ששוחקות את הרווח. - הקטנת הסיכון בפעילות ורכישת אמון כעסק רציני (במקרה של חיפוש שותפים או לקבלת אשראי בעתיד). - אם יש רווח - החזרת ההשקעה בפרק זמן קצר יחסית. <u>חסרונות</u> - ויתור על רווח פוטנציאלי - חלק מההון העצמי יכול להניב תשואה בהשקעות אחרות ובה בעת לשמש כביטחון להלוואה. חלוקה מושכלת של מבנה ההון, בהתחשב בשער הריבית במשק ותשואה על השקעות חלופיות, יכולה להגדיל את הרווח. - מגביל את בעל העסק בנזילות ובהון פנוי למטרות אחרות.	100	25% ליתרון; 25% לחיסרון; 25% לכל הסבר
	6	ב. החלטה על-פי נקודת האיזון : נקודת האיזון היא הנקודה שבה סך העלויות שווה לסך ההכנסות, והרווח שווה אפס. אם המכירות (מספר הנרשמים למעון) יהיו מעל לנקודת האיזון, המשמעות היא שצפוי רווח ולכן כדאי למיה להקים את המעון. אך אם המכירות החזויות מתחת לנקודת האיזון - צפוי הפסד ולכן הקמת המעון אינה כדאית ויש לוותר על הקמתו.	100	
	5	ג. החלטה על-פי תחזית תזרים המזומנים : תזרים מזומנים משקף תנועות שנעשות בפועל במזומן. תזרים חיובי חזוי משמעותו שהעסק יוכל לפרוע את חובותיו במהלך הפעילות השוטפת שלו, ואילו תזרים שלילי מצביע על קשיי נזילות - לא יהיה כסף לשלם ויידרש מימון נוסף. תחזיות מזומנים דרושות גם כדי לדעת מראש באילו נקודות זמן צפוי מחסור במזומנים, ובאילו - עודף במזומנים. בעזרתן אפשר לנקוט, בעוד מועד, את הצעדים הדרושים לגיוס הכספים הנחוצים למלא מחסור אפשרי במזומנים או לניצול אופטימלי של עודף מזומנים צפוי.	100	

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
3	20	<u>פרק שני: ניהול שרשרת אספקה</u>	100	$3 \times 16.7\%$ לכל גורם; $3 \times 16.7\%$ לכל תפקיד;
		מרכיבי שרשרת האספקה, מודל שיני מסור, החלטות עשה/קנה א. שלושה גורמים הפועלים בשרשרת האספקה של הכיסאות, ותפקידו של כל גורם בשרשרת בהתייחס לכיסאות ולמרכיביהם:		
	6	1. יצרן העץ/יצרן האריגים/יצרן מתכת – ספקים של חומרי גלם 2. יצרן הברגים לכיסאות/ יצרן הריפודים – ספקי חלקים של הכיסאות 3. מפעל "לשבת בנוח" – מייצר את הכיסאות, משווק לרשתות השיווק 4. רשתות השיווק/הפצה שמוכרות את הכיסאות ללקוחות.		
	8	ב. מדיניות המלאי של הכיסאות ברשת "המפיץ" לפי מודל EOQ: $N = 1,800 \text{ units}$, $b = 200$ ₪ , $r = 0.08$, $A = 80$ ₪ – <u>הכמות האופטימלית להזמנה:</u> $Q^* = \sqrt{\frac{2NA}{br}} = \sqrt{\frac{2 \times 1,800 \times 80}{200 \times 0.08}} = \underline{\underline{134 \text{ units}}}$	100	$2 \times 50\%$ לכל חישוב
	6	ג. נתונים: השקעה בסך 450,000 ש"ח, עלות ייצור 120 ש"ח ליחידה, ומחיר מכירה 200 ש"ח ליחידה: $450,000 + 120x = 200x$ $x = 450,000/80 = 5,625$ על המפעל לייצר 5,625 כיסאות לפחות, על מנת להחזיר את ההשקעה ולהתחיל להרוויח.	100	

מדינת ישראל
משרד החינוך

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה																																				
4	20	אחזקת מלאי, ניתוח פארטו, מלאי ביטחון	100	25%×2 לכל יתרון; 25%×2 לכל חיסרון																																				
	8	א. שני יתרונות ושני חסרונות של ייצור למלאי: יתרונות - אפשרות למלא את הביקושים כאשר יתקבל האישור (אספקה מיידית). - השגת יתרון תחרותי מול המתחרים. - אם צריך לעשות שינויים קלים, זמן השינוי יהיה קצר יחסית לייצור מלא. חסרונות - אם לא יתקבל אישור, יהיה צורך לזרוק הכול (הפסד כלכלי). - עלות אחסנה גבוהה. - ייתכן שיפוג תוקפו של חלק מהמלאי עד שיתקבל האישור.																																						
	8	ב. ניתוח פארטו (Pareto) לצריכה השנתית של פריטי המלאי בחברה: <table><thead><tr><th>מס' חומר</th><th>צריכה (N) (טון לשנה)</th><th>עלות (b) (ש"ח לטון)</th><th>N · b</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>70</td><td>110</td><td>7,700</td></tr><tr><td>2</td><td>40</td><td>600</td><td>24,000</td></tr><tr><td>3</td><td>45</td><td>170</td><td>7,650</td></tr><tr><td>4</td><td>80</td><td>360</td><td>28,800</td></tr><tr><td>5</td><td>100</td><td>130</td><td>13,000</td></tr><tr><td>6</td><td>150</td><td>21</td><td>3,150</td></tr><tr><td>7</td><td>140</td><td>60</td><td>8,400</td></tr><tr><td>8</td><td>100</td><td>73</td><td>7,300</td></tr></tbody></table>	מס' חומר	צריכה (N) (טון לשנה)	עלות (b) (ש"ח לטון)	N · b	1	70	110	7,700	2	40	600	24,000	3	45	170	7,650	4	80	360	28,800	5	100	130	13,000	6	150	21	3,150	7	140	60	8,400	8	100	73	7,300	100	20% לחישוב Nb ; 30% לחלוקה לקבוצות; 30% לסדר נכון של החומרים; 20% לחישוב האחוז היחסי
מס' חומר	צריכה (N) (טון לשנה)	עלות (b) (ש"ח לטון)	N · b																																					
1	70	110	7,700																																					
2	40	600	24,000																																					
3	45	170	7,650																																					
4	80	360	28,800																																					
5	100	130	13,000																																					
6	150	21	3,150																																					
7	140	60	8,400																																					
8	100	73	7,300																																					

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב- %	הנחיות להערכה																																																												
		סיווג מספרי החומרים לקבוצות A, B, C :																																																														
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>מס' חומר</th><th>N · b</th><th>אחוז יחסי</th><th>אחוז מצטבר</th><th>אחוז מערך הצריכה</th><th>קבוצה</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>4</td><td>28,800</td><td>28.8%</td><td>28.8%</td><td>52.8%</td><td>A</td></tr> <tr> <td>2</td><td>24,000</td><td>24%</td><td>52.8%</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>5</td><td>13,000</td><td>13%</td><td>65.8%</td><td>13%</td><td>B</td></tr> <tr> <td>7</td><td>8,400</td><td>8.4%</td><td>74.2%</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>1</td><td>7,700</td><td>7.7%</td><td>81.9%</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>3</td><td>7,650</td><td>7.65%</td><td>89.55%</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>8</td><td>7,300</td><td>7.3%</td><td>96.85%</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>6</td><td>3,150</td><td>3.15%</td><td>100%</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>סה"כ</td><td>100,000</td><td>100%</td><td>100%</td><td>100%</td><td>–</td></tr> </tbody> </table>	מס' חומר	N · b	אחוז יחסי	אחוז מצטבר	אחוז מערך הצריכה	קבוצה	4	28,800	28.8%	28.8%	52.8%	A	2	24,000	24%	52.8%			5	13,000	13%	65.8%	13%	B	7	8,400	8.4%	74.2%			1	7,700	7.7%	81.9%			3	7,650	7.65%	89.55%			8	7,300	7.3%	96.85%			6	3,150	3.15%	100%			סה"כ	100,000	100%	100%	100%	–		
מס' חומר	N · b	אחוז יחסי	אחוז מצטבר	אחוז מערך הצריכה	קבוצה																																																											
4	28,800	28.8%	28.8%	52.8%	A																																																											
2	24,000	24%	52.8%																																																													
5	13,000	13%	65.8%	13%	B																																																											
7	8,400	8.4%	74.2%																																																													
1	7,700	7.7%	81.9%																																																													
3	7,650	7.65%	89.55%																																																													
8	7,300	7.3%	96.85%																																																													
6	3,150	3.15%	100%																																																													
סה"כ	100,000	100%	100%	100%	–																																																											
	4	ג. מטבלת התפלגות נורמלית, ציון התקן של 98% הוא 2.05 . $B = k \cdot \sqrt{t} \cdot S = 2.05 \cdot \sqrt{4} \cdot 0.20 = 0.82$ ברמת ביטחון 98% המפעל צריך להחזיק במחסניו <u>0.82 טון</u> של חומר מס' 5 כמלאי ביטחון.	100																																																													

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה								
5	20	פרק שלישי: יסודות בניהול הרכש היבטים עיקריים ברכש, ארגון יחידת הרכש וכללי אתיקה ברכש	100	50% לחלוקה; 50% להסבר. הערה: תתקבל כל תשובה שמעניקה את המשקל המרבי לאיכות								
	8	א. הצעה לחלוקת המשקלים:										
	<table><tr><th>איכות</th><th>זמן אספקה</th><th>מחיר</th></tr><tr><td>50</td><td>30</td><td>20</td></tr></table> הסבר: הקריטריון שצריך לקבל את המשקל הגבוה ביותר הוא איכות (כי על זה מבוסס היתרון התחרותי של המפעל). אחריו זמן אספקה – כדי לאפשר זרימת ייצור תקינה, ואחרון – המחיר. הצעה נוספת: <table><tr><th>איכות</th><th>מחיר</th><th>זמן אספקה</th></tr><tr><td>50</td><td>30</td><td>20</td></tr></table> הסבר: למחיר יש להעניק חשיבות גבוהה כי הוא מהווה לעיתים קרובות כלי מרכזי בתחרות השיווקית. תיק חזק מאוד במחיר גבוה מאוד יתקשה להתחרות עם שאר השוק. זמן אספקה הוא מרכיב חשוב אך לא חשוב מאוד ולכן משקלו קטן מהאחרים.	איכות			זמן אספקה	מחיר	50	30	20	איכות	מחיר	זמן אספקה
איכות	זמן אספקה	מחיר										
50	30	20										
איכות	מחיר	זמן אספקה										
50	30	20										
6	ב. על-פי כללי האתיקה המקובלים ברכש, לא ראוי שמנהל המפעל ומנהל הרכש ישתתפו במסיבה. זאת, כדי שלא ליצור מצב של ניגוד עניינים, מכיוון שהמכרז טרם הסתיים ועוד לא התקבלה החלטה.	100	50% לתשובה שלילית; 50% להסבר									
6	ג. 1. הרכש במפעל "תיק לכול" הוא רכש ביזורי . 2. שני יתרונות ו שני חסרונות של ניהול רכש ביזורי: יתרונות – גמישות בקבלת החלטות לגבי הספקים, אוטונומיה לכל מחלקה במפעל – קשר אישי וישיר עם הספקים, שיכול לצמצם זמני תגובה – מעורבות גבוהה של מנהלי הייצור – מהירות תגובה – צמצום התלות בבירוקרטיה הארגונית. – אוטונומיה למנהלי הייצור – מינימום טעויות בהזמנה	100	50% לתת-סעיף 1; 50% לתת-סעיף 2 בחלוקה הבאה: 2x12.5% לכל יתרון; 2x12.5% לכל חיסרון									

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
6		חסרונות		
		- בזבזני (אפשר לאחד הזמנות ולחסוך בעלויות) - ניהול מו"מ כפול / משולש / מרובע... עם הספקים (במקום מו"מ מרוכז) - בזבז כוח אדם - ניהול מלאי לא יעיל - חוסר אחידות באיכות החומרים הנרכשים - חוסר מקצוענות / היעדר התמחות בתחום (מיומנויות מו"מ, לוגיסטיקה, תפעול, ניהול מלאי וכו').		
	20	עקרונות ניהול הרכש ומקורות הרכש, ארגון יחידת הרכש		
	8	א. המנהל אינו צודק. בשלב התכנון והניסויים הראשוניים, עדיין לא יודעים אילו חלקים יהיו רלוונטיים למנוע ואילו לא. זהו שלב הבדיקות של החלקים שקיימים בשוק ואשר לא בהכרח יוצרו במיוחד עבור הניסויים. אין צורך לחפש ספקים במכרז, כי טרם הוחלט אילו חלקים ראויים לשימוש ואילו לא.	100	
	6	ב. שלושה קריטריונים שעל פיהם יש לבחור בספקים מתאימים לייצור מנועי המטוסים, והסבר:	100	16.7%×3 לכל קריטריון; 16.7%×3 לכל הסבר
		- איכות חומרי הגלם – בענף התעופה (והתחבורה בכלל) יש להקפיד במיוחד על איכות החלקים. לכן יש עדיפות לספקים בעלי ניסיון רחב בתחום, בעלי מוניטין וידע / פחות תקלות וטיפול קל בבעיות. - ניהול פנים-מפעלי של הספק – יש לבחון את כושר הניהול של הספקים, את כושרם הטכנולוגי והטכני, את איכות עבודתם ונוהלי בקרת האיכות שלהם, ואם הם עובדים עם קבלני משנה – גם אותם יש לבדוק. - הניהול החיצוני של הספק – פעילות הספק כלפי לקוחותיו בתחומים כמו הצעות המחיר, אחריות היצרן שהוא נותן למוצריו, השירות ללקוח, זמינות האספקה. - אמינות הספק נבחנת ביחסי העבודה במפעלו שלו, אמינות פיננסית וחוסנו הכלכלי ולבסוף אמינות כללית כמו מוניטין, עמידה בלו"ז. - עמידת הספק בתקנים המקובלים בענף התעופה.		

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
		- ספק גדול - יכולת ייצור כמויות גדולות - עלויות נמוכות יותר ליחידה. - מיקום הספק - מקומי או מחו"ל, החלטה שכרוכה בשיקולי זמן אספקה, עלויות שינוע, יכולת פיקוח, תנודות במט"ח ועוד.		
6	ג.	1. שני יתרונות ושני חסרונות של ריכוז הרכש בידי מנהל הרכש של החברה (רכש ריכוזי): יתרונות - מדיניות רכש אחידה, סטנדרטיזציה - משא ומתן מרוכז עם ספקים, ריכוז כמויות, הנחה על כמויות - חיסכון בכוח אדם - הנצלה (פחת ועודפים), מניעת כפילויות - בקרת איכות אחידה חסרונות - אין התמחות ספציפית בצרכים של כל קו ייצור - מגוון הפריטים מצומצם - זמני תגובה איטיים יותר - לרוב, מצריך אישורים רבים (ביורוקרטיה) 2. יש לנהל במפעל רכש ביזורי. במפעל גדול, שמייצר מנועים למגוון מטוסים (ושבו המנועים הם מרכיב מרכזי גם במחיר המטוס וגם בבטיחות הטיסה, ולאור העובדה שהמטוסים שונים לחלוטין מבחינת הדגם), לכל קו ייצור יש צרכים שונים ונדרשת התמחות, ומכיוון שמדובר בייצור המוני של כל דגם, יש לנהל את הרכש באופן מבוזר.	100	50% לתת-סעיף 1 בחלוקה הבאה: $12.5\% \times 2$ לכל יתרון; $12.5\% \times 2$ לכל חיסרון; 50% לתת-סעיף 2

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה	
7	20 10	פרק רביעי: חשבונאות פיננסית ומימון			
		דוח רווח והפסד ויחסי הרווחיות			
		א. 1. חישובים לדוח:			
		מכירות נטו:			
		מכירות ברוטו	255,000		
		החזרות מלקוחות	(4,500)		
		(1) מכירות נטו	250,500		
		חומרים שנצרכו:			
		מלאי ח"ג 1.1.2020	35,000		
		קניות	40,000		
		החזרות לספקים	(9,500)		
		מלאי ח"ג 31.12.2020	(12,000)		
		(2) חומרים שנצרכו	53,500		
		שינויים במלאי:			
		מלאי תוצרת בתהליך 1.1.2020	10,000		
		מלאי תוצרת בתהליך 31.12.2020	(2,000)		
		(3) שינוי במלאי בתהליך	8,000		
		עלות המכר:			
		חומרים שנצרכו	53,500		
		שינויים במלאי בתהליך	8,000		
		(4) עלות המכר	61,500		
		הוצאות מכירה ושיווק:			
		שכר אנשי שיווק	52,000		
		הוצאות פרסום	14,100		
		(5) הוצאות מכירה ושיווק	66,100		
					100

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה																
		2. דוח רווח והפסד של החברה "בריאות מעל לכול" לשנה שנסתיימה ביום 31.12.2020 : <table><tr><td>מכירות</td><td>250,500</td></tr><tr><td>עלות המכר</td><td>(61,500)</td></tr><tr><td>רווח גולמי</td><td>189,000</td></tr><tr><td>הוצאות מכירה ושיווק</td><td>(66,100)</td></tr><tr><td>הוצאות הנהלה וכלליות</td><td>(36,000)</td></tr><tr><td>רווח תפעולי</td><td>86,900</td></tr><tr><td>הוצאות מימון</td><td>(14,000)</td></tr><tr><td>רווח נקי</td><td>72,900</td></tr></table>	מכירות	250,500	עלות המכר	(61,500)	רווח גולמי	189,000	הוצאות מכירה ושיווק	(66,100)	הוצאות הנהלה וכלליות	(36,000)	רווח תפעולי	86,900	הוצאות מימון	(14,000)	רווח נקי	72,900		
מכירות	250,500																			
עלות המכר	(61,500)																			
רווח גולמי	189,000																			
הוצאות מכירה ושיווק	(66,100)																			
הוצאות הנהלה וכלליות	(36,000)																			
רווח תפעולי	86,900																			
הוצאות מימון	(14,000)																			
רווח נקי	72,900																			
	6	ב. חישוב הרווח הגולמי ביחס למכירות (באחוזים) לשנת 2020 , והסבר משמעות התוצאה: $\frac{189,000}{250,500} \cdot 100 = \underline{\underline{75.45\%}}$ משמעות המדד: זהו מדד של רווחיות החברה מבחינת חומרים בלבד, או הרווח שמפיקה החברה משימוש בחומרי גלם (לפני הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות, הוצאות אחרות והוצאות מימון). מדד נמוך מעיד על בעיה ברצפת הייצור, כלומר בזבזנות בחומרי גלם או קניית חומרי גלם במחירים גבוהים / בעיה בתמחור המוצר המוגמר. [במקרה זה, המדד אינו נמוך ולא נראה שקיימת בעיה כזו. באופן כללי, הערכת התוצאה נקבעת לפי הענף.]	100	60% לחישוב; 40% להסבר																
	4	ג. השפעת התיקון של ערך מלאי הסגירה על הרווח הנקי: מלאי הסגירה של חו"ג הוא נתון שמקטין את עלות המכר של חברה יצרנית, קרי "מקטין הוצאה". לפיכך, אם ערכו גדל אז הרווח הגולמי של החברה גדל, והיות שהיא פטורה ממס – הרווח הנקי גדל בסכום השינוי – 2,000 ש"ח.	100	50% לגידול הרווח; 50% להסבר																

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה																																																																												
8	20 10	מאזן ויחסי מבנה ההון א. מאזן החברה ליום 31.12.2020 על-פי כללי החשבונאות המקובלים, והצגת יתרת "הוצאות לשלם" במאזן.	100																																																																													
		<table><tr><th colspan="2">נכסים</th><th colspan="2">התחייבויות</th></tr><tr><th>רכוש שוטף</th><th></th><th>התחייבויות שוטפות</th><th></th></tr><tr><td>שיקים לקבל</td><td>17,900</td><td>עו"ש בנק משיכת יתר</td><td>15,000</td></tr><tr><td>לקוחות</td><td>25,000</td><td>ספקים</td><td>9,450</td></tr><tr><td>מלאי</td><td>11,200</td><td>הוצאות לשלם</td><td>$x = 8,750$</td></tr><tr><td>סה"כ רכוש שוטף</td><td>54,100</td><td>סה"כ התחייבויות שוטפות</td><td>$24,450 + x$</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><th>רכוש קבוע</th><th></th><th>התחייבויות ז"א</th><th></th></tr><tr><td>מבנים בניכוי פחנ"צ</td><td>16,200</td><td>הלוואות לזמן ארוך</td><td>23,500</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>סה"כ רכוש קבוע</td><td>16,200</td><td>סה"כ התחייבויות ז"א</td><td>23,500</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><th>רכוש אחר</th><th></th><th>הון עצמי</th><th></th></tr><tr><td>מוניטין</td><td>10,000</td><td>הון מניות רגילות</td><td>11,320</td></tr><tr><td></td><td></td><td>עודפים:</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td>יתרת רווח שלא יועדה</td><td>12,280</td></tr><tr><td>סה"כ רכוש אחר</td><td>10,000</td><td>סה"כ הון ועודפים</td><td>23,600</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>סה"כ נכסים</td><td>80,300</td><td>סה"כ הון והתחייבויות</td><td>$71,550 + x = 80,300$</td></tr></table>	נכסים		התחייבויות		רכוש שוטף		התחייבויות שוטפות		שיקים לקבל	17,900	עו"ש בנק משיכת יתר	15,000	לקוחות	25,000	ספקים	9,450	מלאי	11,200	הוצאות לשלם	$x = 8,750$	סה"כ רכוש שוטף	54,100	סה"כ התחייבויות שוטפות	$24,450 + x$					רכוש קבוע		התחייבויות ז"א		מבנים בניכוי פחנ"צ	16,200	הלוואות לזמן ארוך	23,500					סה"כ רכוש קבוע	16,200	סה"כ התחייבויות ז"א	23,500					רכוש אחר		הון עצמי		מוניטין	10,000	הון מניות רגילות	11,320			עודפים:				יתרת רווח שלא יועדה	12,280	סה"כ רכוש אחר	10,000	סה"כ הון ועודפים	23,600					סה"כ נכסים	80,300	סה"כ הון והתחייבויות	$71,550 + x = 80,300$		$10\% \times 4$ לכל סה"כ בטור נכסים (5% לסכום, 5% לסיווג נכון); $4 \times 10\%$ לכל סה"כ בטור התחייבויות (5% לסכום, 5% לסיווג נכון); 20% למציאת יתרת הוצ' לשלם
נכסים		התחייבויות																																																																														
רכוש שוטף		התחייבויות שוטפות																																																																														
שיקים לקבל	17,900	עו"ש בנק משיכת יתר	15,000																																																																													
לקוחות	25,000	ספקים	9,450																																																																													
מלאי	11,200	הוצאות לשלם	$x = 8,750$																																																																													
סה"כ רכוש שוטף	54,100	סה"כ התחייבויות שוטפות	$24,450 + x$																																																																													
רכוש קבוע		התחייבויות ז"א																																																																														
מבנים בניכוי פחנ"צ	16,200	הלוואות לזמן ארוך	23,500																																																																													
סה"כ רכוש קבוע	16,200	סה"כ התחייבויות ז"א	23,500																																																																													
רכוש אחר		הון עצמי																																																																														
מוניטין	10,000	הון מניות רגילות	11,320																																																																													
		עודפים:																																																																														
		יתרת רווח שלא יועדה	12,280																																																																													
סה"כ רכוש אחר	10,000	סה"כ הון ועודפים	23,600																																																																													
סה"כ נכסים	80,300	סה"כ הון והתחייבויות	$71,550 + x = 80,300$																																																																													
6		ב. ניתן ללמוד על רווחיות החברה מתוך סעיף "יתרת רווח שלא יועדה" (יתרת הרווח המצטברת ליום 31.12.2020, בניכוי ייעוד רווחים כמו דיבידנד במזומן, העברה לקרנות, מניות הטבה). לחברה יש רווח כספי בסך 12,280 ש"ח.	100	80% לציון הסעיף; 20% לציון ערכו																																																																												

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק א', סמל 718931, אביב תשפ"א

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
	4	ג. חישוב המנוף הפיננסי לשנת 2020 : ההון הזר של החברה מסתכם ב־ 56,700 ש"ח (= 8,750 + 24,450 + 23,500) ההון העצמי – 23,600 ש"ח $\frac{56,700}{23,600} = 2.4$ משמעות התוצאה: ככל שהיחס גבוה יותר כך יותר נכסים ממומנים על ידי הון זר והסיכון הפיננסי גדול יותר. התוצאה מעידה שעל כל שקל שהחברה משקיעה, מושקעים 2.4 שקלים של הון זר, ומכאן שהחברה ממונפת.	100	60% לחישוב; 40% להסבר משמעות התוצאה