

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק, סמל 718931, אביב תשע"ג

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
1	20 7	א. פעילויות בקרה מקדימות: בקרת איכות תהליך הייצור הכולל בדיקות כגון: איכות חומרי-גלם (קמח, חומרי שימור), בקרת משקל המאפה, בקרת תהליך האפייה (טמפ', זמן אפייה). – בדיקת כושר הייצור של הספק – היכולת של הספק לספק את מוצרי המאפה בזמן ובכמות הנדרשת. – בדיקת אמינות של הספק – ותק של הספק בשוק, מוניטין, גודל החברה, איתנות פיננסית ועוד.	10	התלמיד צריך לציין שתי פעילויות בקרה ולתת הסבר או דוגמת המחשה לכל סוג בדיקה. 25% לציון כל בדיקה 21% לכל דוגמה או הסבר
	7	– ב. מעקב מחירים מעקב קבוע אחר קבוצת פריטים נבחרים (סל פריטים) המאפשר קביעת מדד לשינוי במחירים. – רגרסיה ליניארית – שימוש ברגרסיה לצורך אומדן מחירי הרכש ולזיהוי מגמות. – הערכת אנשי רכש – הערכה למחירי הרכש הצפויים המבוססת על הניסיון והוותק שלהם בתחום. – נתונים סטטיסטיים – מפרסומים קיימים של נתונים סטטיסטיים על ענף המזון.	100	התלמיד צריך לציין שתי דרכים ולתת הסבר או דוגמת המחשה לכל שיטה. 25% לציון כל שיטה 25% לכל דוגמה או הסבר
	6	– ג. שיקול של מגבלת זמן-צריכה בשל אורך החיים המוגבל של מוצרי המזון, מגבלה המצריכה אספקה בסמוך לצריכה. – שיקול הקשור במצב תזרים המזומנים – של החברה – האם יש התאמה בין ההוצאה לרכש לבין מצב האשראי של החברה ביום התשלום לספקים. – שיקול של מדיניות המלאי הכללית של החברה – זמני אספקה וגודל הזמנה המתאימים למדיניות של המלאי של החברה. – שיקולים הקשורים בהזדמנות מסחרית, מחירים נמוכים של פירות וירקות העונה.	100	התלמיד צריך לציין שני שיקולים ולתת הסבר או דוגמת המחשה לכל שיקול. 25% לציון כל שיקול 25% לכל דוגמה או הסבר

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק, סמל 718931, אביב תשע"ג

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
2	20 7	א. – קשיים הנובעים מהריחוק של הספק: הצורך בתמיכה טכנית, החזרות פגומים ועוד. – עלויות נוספות הקשורות ברכש מחו"ל כמו: הובלה, עמילות מכס ועוד. – תנודות של מטבע זר: השינויים במטבע זר עלולים לייקר את עלות הרכש. – הצורך בהבנה והכרה של תרבות ושפה זרה: לדוגמה לצורך ניהול משא ומתן נכון.	7	התלמיד צריך לציין שני נושאים ולתת הסבר או דוגמת המחשה לכל סוג בדיקה. 25% לציון כל נושא 25% לכל דוגמה או הסבר
7	7	ב. לפי שיטת EX WORK הקונה מקבל את האחריות לסחורה בשער-המפעל של היצרן לפני ההעמסה לאנייה. לפי שיטת FOB הקונה מקבל את האחריות לסחורה בנמל המוצא לאחר ההעמסה על האנייה. הסיכון שלוקחת החברה בבחירת EX WORK הוא שאם במהלך ההובלה וההטענה של הסחורה על האונייה תיפגע הסחורה – האחריות תחול על החברה הרוכשת ולא על הספק.	7	לציון ההבדל בין השיטות יקבל התלמיד – 60% לציון הסיכון – 40%
6	6	ג. השיטה היא התקשרות בחוזה מסגרת עם ספק – החברה מסדירה הסכם על מחיר הפריטים עם הספק (תוך ניצול יתרון לגודל בשל אספקה לארבעת הסניפים) והסניפים "מושכים" פריטים במחירים שנקבעו בהתאם לצרכיהם ובעיתוי המתאים עד שסכום ההזמנה נוצל במלואו.	6	לציון השיטה – 60% להסבר על השיטה – 40%

[illegible]

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק, סמל 718931, אביב תשע"ג

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
4	5	ב. הכנת ערכות המכירה מבוצעת על-פי מודל MRP – גישת הדחיפה, הצג את אפיון מבנה מערכת ה-MRP. – הזמנות בפועל ותחזית המכירה של הערכות – "פיצוץ" הערכות למרכיבים על-פי עץ המוצר. – התחשבות בזמן ההזמנה על מנת קבוע את מועד הוצאת ההזמנות. – קיזוז כמויות המלאי וההזמנות שבדרך מהדרישות למרכיבי הערכה. – הוצאת דרישות לרכש/יצור של הערכות.	25	ניתן להציג את מבנה המערכת ה-MRP באמצעות תרשים התהליך/זרימה. החסרת מרכיב בתרשים – 20%
	5	ג. גישת JIT – בדיוק בזמן קובעת כי הכנת הערכות תתבצע רק על-פי הדרישות בפועל לערכות, כאשר יש דרישה לערכה היא מועברת למרכז הלוגיסטי ושם מכינים את הכמויות על-פי הדרישה, יש לוודא התחשבות במשך הזמן הנדרש להכנת הערכה מהדרישה ועד האספקה ולכן לעיתים מיושמת גישת מלאי של מגירה כפולה או קאנבן על מנת להבטיח אספקה מיידית.	25	יש לוודא הדגשה של הכנת הערכות על-פי הדרישות בפועל – 50% התייחסות לזמן ההכנה – 50%
	20 10	א. אפקט שוט השור – תופעה בשרשרת האספקה שבה כאשר שינוי קטן בביקוש הצרכנים בסופרמרקט, גורמים לשינויים גדולים בהרבה אצל היצרן או המפיץ. אפקט שוט השור נגרם בגלל שורה של סיבות, בעיקרן מעבר אינפורמציה לקוי לאורך השרשרת מהצרכן הסופי לספק הראשוני – המידע אינו מועבר בין המרכיבים וכך כל אחד מנתח ומגביר את הגידול או הירידה בביקוש. האפקט גורם לגידול ניכר בעלויות שרשרת האספקה, בייחוד כמויות המלאי. על מנת להימנע מכך יש לייצר שקיפות לאורך השרשרת ולשתף את המידע המלא וכן להימנע מלהגביר את התופעות על-ידי הצרת עודפי ביקוש/הורדת ביקוש הגדולים מהשינויים המתקבלים בפועל.		הסבר התופעה – 40% (יש לייחס לסופרמרקט) סיבות – 30% דרכים להתמודד – 30%

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק, סמל 718931, אביב תשע"ג

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה						
5	6	ב. מלאי מנוהל ספק – VMI – הינה תפיסה לוגיסטית הדוגלת בכך שהמלאי אשר בשימוש בסופרמרקט ינוהל כולו כולל אחריות לתכנון ודחיפת המוצרים מהספקים בהתאם לצורך והביקוש בפועל. הספקים מעודכנים בזמן אמת בביקושים ורמות המלאי ומוודאים רמות מלאי נדרשות וכן דחיפת מוצרים לסופר על מנת למנוע חוסר או מלאי עודף. הספק מנהל את המלאי בנקודת המכירה.	30	הסבר הגישה – 50% יישום – 50%						
	4	ג. מערכת בר־קוד – אמצעי זיהוי טכנולוגי של פריטים המבוסס על קריאת קודים המזוהים על־ידי רצף של קווים באמצעות קוראים על בסיס לייזר. יתרונות ליישום מערכת בר־קוד בסופרמרקט. 1. מהירות קריאת המוצרים בקופות 2. מניעת טעויות בזיהוי המוצרים 3. שימוש בזיהוי המוצר על־ידי היצרנים 4. אפשרות ביצוע ספירות מלאי מהירות 5. החלת הנחיות וחוקים (מניעה של מכירת אלכוהול לאחר 11 בלילה) 6. הצגת מידע על הפריט באמצעות קריאת הקוד.	30	כל יתרון – 25%						
	20									
	6	א. לאנשים בעלי רגישות לטבע ושמירה עליו. החשיבות והשמירה שמיוחסים לאנשים כאלה עליו הביאו לפיתוח מוצרים של נוסו על בעלי חיים ואינם פוגעים בטבע.	100	25% – לכל ענף 25% – לכל הזדמנות או איום						
	8	ב. התחום: טלפוניה	100	כל תשובה הגיונית מתחת התקן־שורת תתקבל						
		<table><tr><td>1.</td><td>הזדמנות לטלפונים "חכמים"</td><td>האיום – לטלפונים הציבוריים, הטלפונים הניידים</td></tr><tr><td>2.</td><td>פרסום – הזדמנות פרסום באמצעות האינטרנט</td><td>איומים – לחברת הפרסום, פרסום שלטים, פרסום בעיתונות, פרסום בדואר</td></tr></table>	1.	הזדמנות לטלפונים "חכמים"	האיום – לטלפונים הציבוריים, הטלפונים הניידים	2.	פרסום – הזדמנות פרסום באמצעות האינטרנט	איומים – לחברת הפרסום, פרסום שלטים, פרסום בעיתונות, פרסום בדואר		
1.	הזדמנות לטלפונים "חכמים"	האיום – לטלפונים הציבוריים, הטלפונים הניידים								
2.	פרסום – הזדמנות פרסום באמצעות האינטרנט	איומים – לחברת הפרסום, פרסום שלטים, פרסום בעיתונות, פרסום בדואר								

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק, סמל 718931, אביב תשע"ג

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה						
6	6	<table><tr><td>3.</td><td>עיתונות - הזדמנות לעיתונות מקוונות (ynet, nrg)</td><td>איום - עיתונות מודפסות - סגירת "מעריב"</td></tr><tr><td>4.</td><td>דואר - דואר במייל</td><td></td></tr></table>	3.	עיתונות - הזדמנות לעיתונות מקוונות (ynet, nrg)	איום - עיתונות מודפסות - סגירת "מעריב"	4.	דואר - דואר במייל		100	
		3.	עיתונות - הזדמנות לעיתונות מקוונות (ynet, nrg)	איום - עיתונות מודפסות - סגירת "מעריב"						
		4.	דואר - דואר במייל							
ג. החברה לייצור משקאות לא התחשבה במרכיב דומיננטי בסביבה החברתית-תרבותית בארץ - דת ומסורת. התפתחות אבולוציונית הטוענת כי מוצא האדם מהקוף, סותרת את יסודות הדת היהודית, ולפיכך הופעל לחץ רב להפסקת המסע הפרסומי ולהחרמת החברה.	100	55% - להסבר 15% - לציון כל תחום								
6	8	א. אסטרטגיה של מנהיגות בעלות היא מערך של פעולות משולבות שנועדו לייצר או לספק סחורות ושירותים, שתכונותיהם מקובלות על לקוחות, בעלות הנמוכה ביותר יחסית לזו של המתחרים. תחומים ליישום: 1. יתרון לגודל - היקפי ייצור גבוהים, העלות ליחידה פוחתת. 2. נצילות מתקנים - כאשר עלויות קבועות גבוהות, רצוי לעבוד בתפוקה מירבית. 3. זיקה בתוך הארגון - זיקה פנימית הדוקה בתוך הארגון. 4. קשרים מחו"ל לארגון - קשרים יעילים מחוץ לארגון. 5. שכר-עבודה לארגון - שכר עבודה נמוך. 6. חומרי-גלם - חיפוש חומרי גלם בעלויות נמוכות.	100							
	6	ב. 1. מיצוב בעלויות נמוכות משמש הגנה יעילה מפני יריבים, בשל עמדת יתרון שיש לחברה בעלות, נרתעים המתחרים מתחרות על בסיס מחיר. (המתחרות מנסות לבדל). 2. חברות המובילות בעלות נעשות יעילות יותר ולכן מחיר נמוך מהווה מחסום כניסה מצד מצטרפים פוטנציאליים.	100							

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק, סמל 718931, אביב תשע"ג

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
	6	ג. חיקוי על-ידי מתחרים באמצעות יכולות שונות עשוי להוות סיכון לחברה מובילה בעלות, היות והארגון המחקר עלול להוריד מחירים באמצעים שונים כגון: איכות חומרי גלם נמוכה, שכר עבודה נמוך יותר. סיכונים נוספים: - אבדן בידול - מחיר נמוך עלול לרמוז על בעיה במוצר. - התמקדות יתר בעלות יכולה לבוא על חשבון צורכי הלקוח.	100	75% - להסבר 25% - לסיכון
7	8	א. נקודת איזון = $\frac{\text{הוצאות קבועות}}{\text{מכירות} - \text{הוצאות משתנות}}$ = $\frac{50,000}{250,000 - 100,000} = 33.3\%$		
		משמעות: כבר ב-33.3% מהמכירות הצפויות (כאן $250,000 \times 33.3\%$) נכסה את הוצאות הייצור המשתנות והקבועות ונכול להרוויח. ככל שהאחוז המתקבל נמוך יותר, המיזם פחות מסוכן ולהיפך.	100	33% - לכל יתרון 50% - לחישוב 50% - להסבר המשמעות
	6	ב. מקורות מימון אפשריים: - הון עצמי - הלוואת בעלים - אשראי בנקאי לזמן קצר - אשראי בנקאי לזמן ארוך - אשראי ספקים - הלוואות או מענקים דרך קרנות - הנפקת אג"ח	100	25% לכל מקור מימון
	6	ג. הצגת צורכי ההון והשימושים הצפויים תתייחס ל-2 נושאים הבאים: 1. סעיפי השקעה עיקריים: - קרקע - מבנה	100	

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק, סמל 718931, אביב תשע"ג

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
8		- ציון - הון חוזר - מו"פ 2. מועדי ביצוע ההשקעה: לרוב אין כל כולה של ההשקעה מתבצעת בנקודת זמן אחת, אלא נפרסת על פני זמן מתחילת הפעלת המיזם. מועד ההשקעות, כמו מועד ההכנסות, הינם קריטיים בהערכת כדאיות מיזם.		50% לכל נושא
	6	א. מטרת פנימיות במיזם של גל עשויים להיות: 1. בדיקת מבניות וסדר בפרויקט. דוגמה: - מי ומתי רוכשים את הבשמים מחו"ל? - מי אחראי לפעילויות שונות במחסן? - באיזה תקשורת שיווקית נפעל בתחום הבשמים ומתי וכו'. 2. התמקדות בגישה עסקית ואובייקטיבית. דוגמה: התבססות על עובדות ומגמות בתחום הבשמים. 3. גישור בין תחומי עיסוק שונים. דוגמה: הקשר בין רכש הבשמים והפצתם. כלומר, שלא יהיה מקרה של מכירת בשמים ללא שהבשמים נמצאים במלאי. 4. השלמת החסר כתוצאה מהעדר כוחות ניהול מקצועיים.	100	33% לכל מטרה כולל דוגמה
	7	ב. - מידת ההתאמה של המוצר לפלחי יעד. דוגמה: האם הבושם שמעוניינים להחדיר לשוק מתאים לפלח שוק הנערות? - מידת התחרותיות של המוצר בשווקים אלו (מחיר, זמן אספקה, איכות וכו') כפי שנתפסת על-ידי צרכנים. דוגמה: מי אלה המתחרים הישירים בפלח השוק שלי (יבואני בשמים אחרים), מה מחיריהם, איכות מוצריהם וכו'.	100	60% להסבר 40% לדוגמה

מדינת ישראל

משרד החינוך

דגם תשובות לשאלון לוגיסטיקה ושיווק, סמל 718931, אביב תשע"ג

השאלה	ניקוד בנק'	פתרון	ניקוד ב-%	הנחיות להערכה
	7	ג. 1. שינויים במחירי מכירה של הבשמים (ירידה/עלייה) 2. שינויים בכמויות הבשמים הנרכשים 3. שינויים בהכנסה הפנויה של צריכה...וכו' 4. הוצאות התפעול במחסן הבשמים	100	
זכות היוצרים שמורה למדינת ישראל. אין להעתיק או לפרסם אלא ברשות משרד החינוך.				