

מגזין הכלכלה הדיגיטלי של הציבור החרדי

שורת כלכלי

מושג השבוע

ארנק ללא נפח



מדדים מובילים

ביטקוין 29,859.94

תל אביב 125 1,655.35

מדד הנאסד"ק 9,388.94

פרנק שווייצרי 3.5665

דולר קנדי 2.6447

ליש"ם 4.4892

יורו 3.8309

דולר 3.456

שערי מט"ח

יצאה לדרך!



מודעות בכמות גבוהה

דו"ח מומחים שהציג את ישראל כמובילי צריכת מזון לא בריא הובילה את משרד הבריאות להפעיל רפורמה של סימונים במוצרי מזון << מוצרים עתירי סוכר, נתרן, ושומן רווח העוברים את הכמות שנקבעה, יסומנו במדבקות אדומות בחזית המוצר >> יצאנו לבדוק איך תשפיע הרפורמה על חיינו, מהי הכמות המצריכה סימון ואיך פועלים חברות המזון למנוע את סימוני המוצרים >> בכירים ברשתות המזון החרדיות בראיון ל"שחר כלכלי": "כרגע עדיין לא רואים שינוי מהותי, המותגים המתקיים ככל הנראה לא יחוו ירידה במכירות, אך המוצרים המוגדרים כ"בריאים" ונקנים על ידי שוחרי בריאות - יחוו ירידה תלולה בשל הסימונים האדומים" <<< סוכרציה במיטבה

גמל שלמה

רשות ההון מחייבת את קופות הגמל לשלוח צ'קים לתשלום לכל החשבונות שאינם פעילים



ניסי מיסים

מדריך: כך תוודאו שהקלות המס בקרן הפנסיה לא מזיקות לתשלום החודשי



שכר פעולתן

המשכורות הגבוהות במשק נחשפות: מנכ"ל רפאל עם 113 אלף בחודש



- נבחרת הטורים שלנו -

בחכמה יבנה בית

חמשת הסיבות המובילות לחוסר אמון בין הדיירים ליזמים

רווח נקי

כיצד נדאג שירכשו את המוצר שלנו ללא יחס למחירו?

מדברים פרסום

מהו תוכן שיווקי ואיך מצליחים לשווק אותו כלא שיווקי?

זווית משפטית

מה הם דיני קניין ומדוע הם חשובים כל כך בחיי המסחר?

כסף מוצלח

האם יותר חשוב להתמקד בהוצאות הקטנות או עדיף להגדיל הכנסות?

זכותכם לדעת

אלו הם מדרגות המס ומתי מגיע לנו זיכוי?

מונית ללא תחנה

פלטפורמת מוביליטי הישראלית כובשת את העולם

היא קיימת בקושי שנתיים אבל יש כבר מיליוני נהגים ברחבי העולם שמשתמשים בפלטפורמה ♦ הכירו את מוביליטי הפלטפורמה שעוקפת את אובר ♦ וגם: מדוע הם בחרו להעסיק חרדים

החברה. "אנחנו מקבלים פניות מהארץ, כמו שאנחנו מקבלים משווקים אחרים שבהם אנחנו עדיין לא פועלים, כמו אוסטרליה. אבל אנחנו צריכים לבחור בזהירות לאן להתרחב. יש לנו מה לתרום לאקו סיסטם כאן, אבל את זה נוכל לעשות גם כשנהיה חברה גלובלית וגו' דולה יותר".

החברה, שהחלה את דרכה עם 30 עובדים, מעסיקה כיום 230, והשנה תרחיב את השלוחות שלה בשווקים העיקריים, תוך כוונה להתרחב בהודו ובאסיה פסיפיק. בשנה האחרונה השתלבה היר מוביליטי גם בפעילות מיום קמא-טק, לשילוב חרדים בהייטק, באמצעות סדנאות הכשרה. "יש מעגל שלם של אנשים מחוץ להייטק, והיה מדהים לראות את הרמה שלהם באנגלית, תכנות ומי תמטיקה. הם הגיעו לכאן כדי לקבל תשתית בדאטה סיינס, שתי עובדות חרדיות ראשונות כבר נקלטו בחברה".

עה אל שדה התעופה וממנו, כדי לאן את הרווחיות והולכת ויורדת ממכירת כרטיסי הטיסה עצמם. הלקוחות יכר לים להשתמש בפלטפורמה של החברה ובחיבורים שהיא מציעה, תחת הלוגו שלהם.

"אם אובר ירצו להשתמש בפלטפורמה שלנו לא נגיד להם לא, אבל המטרה שלנו היא לייצר איכות, שירות ומחירים תחרותיים לאחרים. אנחנו מסייעים למפעילות של שירותי תחבורה להתייעל, מכוונים את נהגי המוניות לאזורים מבוקשים ולשעות העמוסות, חוסכים להם נסיעות ריקות ללא נוסעים ומשפרים את זמני ההגעה ואת הדיוק. לחברות מוניות בשיקגו חסכונו 25% מהנסיעות, ובסך הכל חסכונו ללקוחות בשנה האחרונה מיליון קילורטרס".

לעובדים שלה היר מוביליטי מארגנת בינתיים שאטלים מתל אביב, הם עדיין לא יכולים להשתמש בשירות

לות שלהן בגוגל מאפס. מאז הצטרפו לחברה גם בוש ואינטל, ובחודש שעבר רכשו מיצובישי ו-NTT היפניות נתח של 30% ממנה. השלוחה הישראלית נודדה אחרי שקארווה הבריטית החליטה לסגור לפני שנתיים את מרכז הפיתוח הישראלי שלה, שאותו ניהל, יצא למסע למצוא בעלים חדשים למרכז, ומצא אותו בהיר.

היר משמשת כפלטפורמה לשיירותי תחבורה. אין לה נהגים שעובדים עבורה, כמו אובר וליפט, והיא מספקת מעין מערכת הפעלה שבה יכולות להשתמש חברות מוניות, חברות הסעות, חברות תחבורה ציבוריות וחברות השיירותי קורקינטים כדי למצוא נוסעים. אלה מצידן מקבלות אפשרות לחבר בין כמה שירותי תחבורה בדרכם ליעד. בין הלקוחות של החברה נמצאים בתי מלון שרוצים להציע שירותי הסעות לאורחים, ואפילו חברות תעופה שמנסות למכור לטסים גם את שירותי ההס

יוסף דניאל

ב-2018 הייתה HERE מוביליטי רק מצגת במחשב הנייד של ליעד יצחק, כיום המנכ"ל שלה. את 2020 היא מתחילה עם 2.5 מיליון נהגי מוניות והסעות, ב-100 ערים בעולם - באירופה, בארה"ב ובדרום אמריקה, ובנהל לוס-אנג'לס, בוגוטה, ברצלונה, מדריד, ניס, ריו דה ז'ניירו. "אובר, לשם השוואה, הייתה שנתיים אחרי הקמתה עם עיר אחת, סן-פרנסיסקו. אנחנו עושים דיסטפן לדיסטרפטר", צוחק יצחק, ומתייחס למונח המקובל בהייטק לחברה שמצליחה לשכב את השוק הקיים באמצעות חדשנות.

היר מוביליטי היא חברת-בת של ענקית המיפוי HERE. לשעבר חטיבת שירותי המיקום והניווט של נוקיה הפינית. ב-2015 היא נרכשה בשיתוף פעולה נדיר על ידי ב-מ-ו, אאודי ודיימלר, החברה האם של מרצדס, תמורת 2.8 מיליארד דולר, במטרה למנוע את הת

דו"ח השנר חושף:

זהו הבכיר המרוויח משכורת של 113 אלף בחודש

הדו"ח השנתי שמפרסם רשות החברות הממשלתיות מציג את חגיגות השכר במשרדים השונים ♦ המשכורת הגבוהה ביותר שייכת למנכ"ל רפאל, אחריו מנכ"ל חברת החשמל עם 97 אלף ♦ שכר ממוצע בחברה ממשלתית הוא 23 אלף ♦ הנתונים המלאים

שים ורכבות) 4,674 אנשים. לחברת החשמל מחזור הפעילות הגדול ביותר מהחברות הממשלתיות, 23.5 מיליארד שקל. אחריה התעשייה האווירית (13.2 מיליארד שקל), רפאל (9.3 מיליארד שקל) ונתבי ישראל (5.2 מיליארד שקל).

מחזור הפעילות בתעשיות הביטחוניות ובתשתיות אנרגיה ומים מהווה 74% מסך המחזור של החברות הממשלתיות. יחד עם תשתיות כבישים ורכבות מדובר ב-90% מסך המחזור של החברות הממשלתיות.

דו"ח השכר העלה גם כי בעמידר בוצעו חריגות שכר בשנים 2017-2018, וכמו כן נמצאו חריגות בחברת החש"מל. ביחס לחריגות אלה נכתב בדו"ח כי "בשלב זה בוחנת רשות החברות את תגובתה לממצאי הדו"חות".

לפי הדו"ח, ב-2017 הרוויח המנכ"ל לשעבר של בעמידר ראובן קפלן 53.5 אלף שקל ברוטו לחודש. ב-2018 השכר כבר עמד על 66.3 אלף שקל ברוטו. קפלן סיים את תפקידו בינואר 2019. שכר הברוטו בעמידר עלה ב-2018 בשיעור של 13.2% וזאת לאחר שב-2017 הוא עלה ב-11.1%, העלייה הגבוהה מבין החברות העיקריות ברשות החברות.

מעמידר נמסר כי "העלייה בשכר נעשתה בהתאם להוראות רשות החברות ונובעת משינוי סיווג החברה (מ-9 ל-9 עסקי). הסכמי הפרישה נעשו בהתאם להנחיות והדבר הובהר לרשות החברות".



חיפה רק 10%. במקביל, לא נעלמה תופעת העסקת הקרובים בחלק מהחברות הממשלתיות: בנמל אשדוד ל-36% מהעובדים יש קרובי משפחה שמועסי קים בו, ברפאל 26%, בנמל חיפה 25%, בחברת החשמל 24%, ברכבת ישראל 16%, בתע"א ובדואר ישראל 13%. בחברת המתנסים רק 1% הם קרובי משפחה, ובחברות נת"ע ונתג"ז אין לאף עובד קרוב משפחה שמועסק בהן.

לאחר שב-2013 הפסידו החברות הממשלתיות 592 מיליון שקל, הן הרוויחו 4.634 מיליארד שקל ב-2018. בעוד שכרם הממוצע של מנכ"לי החברות הציבוריות הנמצאות במדד ת"א-א-35 עומד על 407 אלף שקל בממוצע לחודש, השכר הממוצע של מנכ"לי החברות הממשלתיות נמוך בהרבה, 62.3 אלף שקל.

מהדו"ח עולה כי בתעשיות הביטחוניות מועסקים 22,731 עובדים, בהן ברות בתחום התשתיות (אנרגיה ומים) מועסקים 14,120 עובדים, בדואר ותקשורת 5,518 עובדים, ובתשתיות (כבי

על 33,377 שקל, בנמל אשדוד על 29,108 שקל, ברפאל 25,933 שקל, בחברת החשמל 25,398 שקל, בחברת נמלי ישראל 25,201 שקל ובתעשייה האווירית 24,362 שקל. שכר נמוך יחסית שולם בחברה לשיירותי איכות הסביבה, 15,343 שקל, בעמידר 14,983 שקל ובדואר ישראל 14,331 שקל.

שכר הברוטו בנתג"ז (חברת נתבי הגז הטבעי) זינק בין 2017 ל-2018 ב-30.6%. בנתבי ישראל עלה השכר בשנה החולפת ב-13.3%, ובעמידר ב-13.2%. בנמל אשדוד ירד השכר ב-0.4%, בחברה למתנסים נרשמה ירידה של 0.8% ובחברת המים מקורות ירד השכר ב-2.5%.

בין מקבלי השכר הגבוה בחברות הממשלתיות נמנים מנהל בית המרקחת הגרעיני בחברת איסורד עם 42,190 שקל בחודש, מנהל המטבח בכפר הירוק שהשכר 25,856 שקל, מורה בתיכון במדרשת שדה בוקר עם 24,113 שקל, מזכירת חברת ערים שהשכר 40,480 שקל, מנהל יחידת הגבישים ברותם תעשיות עם 40,176 שקל והמבקר הפנימי ברכבת ישראל שהשכר 61,077 שקל.

יותר קרובי משפחה

שיעור הנשים בחברות הממשלתיות הגיע רק ל-26.1%, לעומת 47.8% בכלל המשק. בחברה למתנסים כ-60% מהעובדים הם נשים ובנמל

שילמה פריד

שיאן השכר בחברות הממשלתיות בשנת 2018 היה מנכ"ל רפאל, יואב הר אבן, עם שכר ברוטו של 113,127 שקל בחודש. אחריו מנכ"ל חברת החשמל עופר בלון עם שכר חודשי ברוטו של 97,365 שקל. כך עולה מהדו"ח השנתי שמפרסם הבוקר מנכ"ל רשות החברות הממשלתיות, ינקי קווינט, שכולל 49 חברות ממשלתיות.

שיאנים בולטים נוספים: סמנכ"ל כספים בתעשייה האווירית השתכר 94,380 שקל, סדרן עבודה ראשי בנמל חיפה הרוויח 86,629 שקל, מנכ"ל התעשייה האווירית השתכר 82,583 שקל ונתב בנמל אשדוד הרוויח 78,744 שקל ברוטו בחודש.

השכר הממוצע ב-2018 בחברות הממשלתיות עמד על 23,105 שקל ברר טו בחודש, לעומת 10,139 שקל ברר טו באותה שנה בכלל המשק. ב-2016 השכר הממוצע בחברות הממשלתיות עמד על 21,826 שקל, וב-2017 הוא הגיע ל-22,512 שקל.

הכי משתלם לעבוד בנמלים הם הגיע השכר הממוצע ברוטו בחודש ל-30,608 שקל, בתעשיות הביטחון, ניות היה השכר הממוצע 25,586 שקל, בתשתיות אנרגיה ומים 24,578 שקל, בתשתיות כבישים ורכבות 19,607 שקל, בשיכון ומקרקעין 14,791 שקל, בדואר ובתקשורת 14,331 שקל ו-13,782 שקל בשירותים אחרים.

בנמל חיפה עמד השכר הממוצע



בעדשה שלנו יש לך עתיד של צלמת

אוהבת צילום ורוצה להתמקצע?

חולחת על סטודיו מקצועי משלך?



חווה רחל - הצלמת האמנית והמנוסה מזמינה אותך אישית לקורס צילום יסודי וחוויתי שכולל הכל: לפרטים מלאים ולהורדת הסילבוס לחצי כאן:



058-6677845 • פיוני

יחס זקידום אישי
בקצב שלך



התנסות בכל סוגי
הצילומים



בניית תיק
עבודות מקצועי



הדרכה מעשית
להקמת סטודיו
והשתלבות בעבודה



מענה ותמיכה
מלאה גם אחרי
הקורס



המליצות
כשפע



 PHOTOGRAPHY
Chava Rachel

התקשרי עכשיו:
050-412-4035
c.r.p4221@gmail.com



רפורמת סימון המזון של משרד הבריאות יצאה לדרך. יצאנו לבדוק מהו הדו"ח שהוביל לרפורמה וכמה זזה אמור להשפיע על חיינו >>> בכירים ברשתות המזון החרדיות בראיון לשחר כלכלי: "המותגים של המשקאות הקלים ושאר המתוקים לא יצקו מהסימונים, קשה מאוד לשנות הרגלים בעייתיים, אבל מוצרי המזון המוגדרים לבריאים' ועתירים בסוכר, ירדו בצורה תלולה" >>> מדריך: מה הם שני הפעימות של הרפורמה? מה הכמות המצריכה סימונים ואיך מנעו רשתות המזון את הסימונים במוצרים מסוימים >>> מתוק אחד יותר מדי

נותן בהם סימונים

יצחק סלומון

בבנות ו-45% בבנים. כ-10,000 איש מתים מדי שנה כתוצאה מהשמנה ותזונה לקויה (כ-23% משיעורי התמותה). בשנים האחרונות חלה עלייה דרמטית בשכיחות ההשמנה: כ-30% מן הילדים בכיתות ז', ומעל 50% מהמבוגרים סובלים מעודף משקל והשמנה. שיעור ההשמנה ועודף המשקל בחברה הערבית מגיע ל-38% בקרב ילדים ול-70% (!) בקרב נשים ממעמד סוציו-אקונומי נמוך.

כ-10% מהאוכלוסייה הבוגרת סובלת מסוכרת. ישראל שניה רק למקסיקו בשיעורי התחלואה בסוכרת ומובילה בשיעורי קטיעות הגפיים. בקרב השכבות החלשות שיעור התחלואה בסוכרת מגיע ל-25%. ההוצאה על בריאות בגין מבוטח הלוקה בעודף משקל חמור עומדת על פי 1.7 ממוטח במשקל תקין.

על אף שהנתונים הולכים ומידרדרים, ניתן לשנות את קו המגמה, נטען בדו"ח. לשם כך יזם משרד הבריאות את רפורמת סימון המוצרים - סימון אדום למזונות מהם יש להפחית בצריכתם וסימון ירוק, למוצרים מומלצים. עפ"י הדוח, יישום רפורמת סימון המזון צפוי להביא לירידה של 30% בצריכת הסוכר, הנתון והשומן הרווי - ובכך למנוע תמותה של כ-2,200 אנשים בשנה, ובמקביל להביא לחיסכון שנתי של כ-600 מיליון ₪ בהוצאות מערכת הבריאות.

בתרחיש השמרני יותר, של הפחתה של 20% בצריכה, צפויים להימנע כ-16,300 מקרי מוות, ולהחסך כ-4.5 מיליארד ₪ על פני עשור, כ-1,630 איש בשנה וכ-450 מיליון ₪ בשנה, בממוצע.

מלחמת היצרנים

כמו בכל רפורמה המשפיעה על הרגלי הצריכה וכתוצאה מכך גם על מאזן הרווחים של חברות המזון הגדולות במשק, גם כאן נתקלה הרפורמה באין סוף התנגדויות ולחצים מצד לוביסטים של החברות הנ"ל. בדה מרקר תיארו את אזה כמאבק איתנים נוכח היוזמה שתגלה את תעשיית המזון במערומיה.

בשנתיים האחרונות שכרו חברות המזון לוביסטים בכירים שעלו לרגל לסגן שר הבריאות יעקב ליצמן ולאנשי משרדו, ופעלו באפיקים שונים כדי לבטל או לפחות לדחות

2021 יחויבו מוצרי מזון מוצק בסימון מוצרים החל מ-400 מ"ג לנתון, 10 גרם לסוכרים 41 גרם לשומן רווי, ואילו במזון נוזלי יספיקו 300 מ"ג לסימון נתון, 5 גרם בסוכרים 31 גרם בשומן רווי.

הסימון התזונתי יסומן על אריזת המזון במקום בולט לעין, בטבלה ממוסגרת, בשפה העברית במידה והאריזה קטנה מכדי לאפשר סימון תזונתי בטבלה כאמור, הוא יסומן בשורה או בשורות, לפי העניין.

סמלי המזון האדומים יהיו בקדמת האריזה, למעט ביחידת מזון ששטח קדמת האריזה שלה אינו גדול מ-25 סמ"ר שסימונה בסמלי המזון האדומים, ככל שסומנו, יכול שלא יהיה בקדמת האריזה, והכול באופן בולט לעין. בנוסף, החברות יצטרפו לסמן את מספר כפיות הסוכר בטבלת הסימון התזונתי, ויצטרפו לפרט את כל הרכיבים שבמוצר.

הרציונל למהלך הסימון

ב-2018 פרסם משרד הבריאות סיכום דוח הערכת השפעת הרגולציה שנכתב ע"י מומחים ממשרד הבריאות, האקדמיה, ומומחים מהעולם. בדוח מוצג הנזק לבריאות הציבור כתוצאה מצריכה עודפת של סוכר, נתון ושומן רווי ואת התועלת הצפויה למשק ולחברה מההפחתה בצריכה של רכיבים אלה, כתוצאה מיישום הרפורמה.

עפ"י הדו"ח ישראל מובילה את טבלאות הצריכה של מזון לא בריא ובשל כך את נתוני התחלואה. "אנחנו מגדלים היום דור חולה, של ילדים הסובלים מהשמנה ועודף משקל חמור, הגורמים לתחלואה ותמותה ומשפיעים באופן ישיר על יכולת ההשתלבות של הדור הבא במעגלי החברה השונים, בצבא ובשוק העבודה ויהוו נטל בלתי נסבל על מערכת הבריאות. יש צורך בהתערבות דחופה ושימוש בכלים בהם לא השתמשנו עד כה על מנת להקטין את השפעות אלה, ולהציל את עתידה הכלכלי והחברתי של ישראל. בהיבט הזה - זו קריאת השכמה לפני שיהיה מאוחר מדי לפעול" לשון הדו"ח.

תקציר הנתונים של הדו"ח כדהלן: ישראל - בין המובילות בצריכת הסוכר בעולם. בני הנוער בישראל נמצאים במקום גבוה בעולם בשיעורי צריכה יומית של משקאות ממותקים, 41%

אם עדיין לא נתקלתם במוצרי המזון עם הסימונים האדומים הבה מפחידים, כנראה שאתם לא ממונים כלל על קניות בבית שלכם. כל מי שדרך בסופרמרקט בשבועות האחרונים, בין אם מדובר ברשת מזון ענקית או במכולת שכונתית קטנטנה, לא יכל שלא לראות את הסימונים החדשים על גבי מוצרי המזון. סימונים אדומים המעידים על סוכר בכמות גבוהה, שומן רווי בכמות גבוהה או נתון בכמות גבוהה. ישנם גם מוצרים שזכו לשילוב של שני הסימונים יחדיו, גם סוכר וגם שומן בכמות גבוהה, הסימונים הם בחזית המוצרים וללא ספק משפיעים על הרגלי הרכישה והצריכה של ציבור הקונים. בכדי להבין איך נחתה עלינו גזירת הסימונים והאם מדובר במשהו שאכן ישנה את ההרגלים, צללנו אל נבכי הרפורמה החדשה של משרד הבריאות. ניסינו לבדוק מה עשו חברות המזון הגדולות בכדי לקדם את פני הרעה, ובדקנו ברשתות מזון חרדיות עד כמה המהלך השפיע או אמור להשפיע.

רפורמה מצילת חיים

אחרי דיונים ארוכים עם כל הגורמים הרלבנטיים בשוק המזון - התעשיינים, היבואנים, המשווקים, נקודות המכירה, וכמובן ארגוני צרכנים, הורים וארגונים רפואיים - אושרו בוועדת הבריאות של הכנסת, בדצמבר 2017 תקנות בריאות הציבור החדשות, הכוללות לראשונה הגדרות מפורטות למזון מזיק, וכן חובה סימון מוצרי מזון אלה בסימוני אזהרה אדומים. מדובר במהלך פורץ דרך של משרד הבריאות כחלק מפעילותו בתכנית הלאומית אפשריבריאה, שהתקבל במסגרת המלצות ועדת האסדרה.

אלו מוצרים יחויבו בסימונים אדומים?

בתקנות יש הבחנה בין מזונות מוצקים לנוזליים, וכן שתי "פעילות" בתהליך, שבהם ערכי הסף לסימון ישתנו: בפעימה הראשונה שהתחילה החודש בתחילת שנת המס הנוכחית יחויבו המוצרים המוצקים בסימון נתון החל מ-500 מ"ג, סוכרים החל מ-13.5 גרם, ושומן רווי החל מ-5 גרם. לעומת זאת במזון נוזל מספיקים 400 מ"ג בנתון, 5 גרם בסוכרים, 31 גרם בשומן רווי.

בפעימה השנייה שתחל בעוד שנה בינואר

מוצרים, הפחיתו רמות סוכר, נתן ושומן רווי, עוד לפני כניסת הרפורמה לתוקף.

המטרה השנייה היא פשוט ליידע את הצרכנים מה הם אוכלים, ולהתריע בפניהם שהמוצר שהם עומדים לקנות חורג מרמות סבירות של סוכר, נתן ושומן רווי. זהו מעין תמרור אזהרה שאמור להשפיע על התנהגות הצרכנים ולגרום להם לצרוך פחות מסוגי המזון המסומנים במדבקות אדומות.

למה המהלך נעשה בשתי פעימות?

כדי להרגיל את החיך של הישראלים באופן הדרגתי לשינויים בהרכב המזון, כלומר להרגיל אותם למזון פחות מלוח ופחות מתוק. זהו שינוי הרגלים שקשה לעשות בבת אחת בלי "לאבד" את הצרכנים, ולכן התקנות מאפשרות לחברות המזון ליצור את השינויים בהדרגה. שיקול נוסף להעדפת ההדרגתיות נועד למנוע הצפה של מוצרים עם מדבקות אדומות, שהיה פוגע בבידול של המוצרים עם המדבקות האדומות, או כמו שניסח זאת מנכ"ל משרד הבריאות, משה בר סימן טוב: "אנחנו לא רוצים שהלקוחות ייכנסו לסופר והכל יהיה צבוע באדום".

האם מוצר שאינו מסומן הוא בהכרח מוצר בריא?

לא. התקנות אף מבהירות זאת במפורש: אם אין סימון אדום על אריזת המזון, אין זה מצדיק הצגה של המזון כבריא, מומלץ או מאושר על ידי משרד הבריאות. מי שרוצה לדעת מהו מזון שכן מקבל הכרה רשמית כבריא על ידי משרד הבריאות צריך לחפש את המדבקות הירוקות.

מהו הסימון הירוק?

הסימון הירוק הוא מדבקה שנועדה ליידע את הצרכן כי המוצר "הולם את עקרונות התזונה הבריאה", כפי שמגדיר זאת משרד הבריאות, בהתייעצות עם מומחי תזונה. בניגוד לסימון האדום, הסימון הירוק הוא וולונטרי, כלומר – חברות המזון לא חייבות לסמן בירוק את המוצרים שעומדים בקריטריונים, אך סביר להניח שרבות מהן יעשו זאת מכיוון שמדובר ביתרון שיווקי ברור.

בין המוצרים שיקבלו סימון ירוק: חלב, גבינות עד 5% שומן (שעומדות במגבלות נתן), פסטה וקרקרים מדגנים מלאים, ביצים, פירות וירקות, עוף, טחינה, דגים, טופו, זרעים ואגוזים לא מעובדים וקטניות. הקו המנחה לקבלת סימון ירוק הוא מידת עיבוד מינימלית

ולרוקן מתוכן את התוכנית. הלוביסטים נחלו הצלחה חלקית: הרפורמה רוככה והיא לא כוללת רגולציה שעליה דובר בתחילת הדרך, כמו חובת סימון ברשתות מזון מהיר ובתי קפה, סימון מוצרים עתירי קלוריות, רף מחמיר יותר של סימון שנדחה בשנה והחרגת אריזות קטנות מחובת הסימון.

אחת ההצלחות הגדולות של תעשיית המזון הייתה דחיית כניסתה לתוקף של הרפורמה מדצמבר 2017, לאחר שטענה כי התקנות, שאושרו בכנסת כבר בדצמבר 2017, צריכות להיכנס לתוקף רק בתחילת 2020 – בשל "חוק איילת שקד", שקובע כי כל שינוי בסימון מזון ייכנס לתוקף רק כעבור שנתיים מסוף השנה שבה התקבל. בפרק הזמן שקנו לעצמן, עסקו חברות המזון ב"מקצה שיפורים" למוצריהם כדי להביא כמה שיותר מהם למצב שבו הם לא יקבלו את הסימון האדום המזיק.

לפי משרד הבריאות, רפורמת סימון המזון תמנע יותר מ-22 אלף מקרי מוות ותחסוך 6 מיליארד שקל בעשור – בשל צמצום שיעורי התמותה והתחלואה הנובעים מצריכה גבוהה של סוכר, נתן ושומן רווי.

המטרה כפולה: ראשית, לגרום לחברות המזון לשנות את הרכב המוצרים שלהן כך שהם יירדו מתחת ל"קו האדום" ולא יקבלו מדבקה. במילים אחרות, כדי להימנע ממדבקות ישפרו החברות את המוצרים שלהן ויהפכו אותם לפחות מזיקים. המטרה הזאת הושגה במידה רבה: חברות רבות שינו את הרכבם של עשרות

"על אף שהנתונים הולכים ומידרדרים, ניתן לשנות את קו המגמה, נטען בדו"ח. לשם כך יזם משרד הבריאות את רפורמת סימון המוצרים – סימון אדום למזונות מהם יש להפחית בצריכתם וסימון ירוק, למוצרים מומלצים. עכ"ף הדוח, יישום רפורמת סימון המזון צפוי להביא לירידה של 30% בצריכת הסוכר, הנתן והשומן הרווי - ובכך למנוע תמותה של כ-2,200 אנשים בשנה, ובמקביל להביא לחיסכון שנתי של כ-600 מיליון ₪ בהוצאות מערכת הבריאות"





**"ההוא שרגיל לקנות
לשבת שישיית קולה
ממותג מסוים הנחשב,
הוא ימשיך לקנות גם
אחרי שיסמנו את המוצר
האהוב עליו בסימון אדום
בוהק. אך מאידך, אלו
שאינם מקפידים בהכרח
על מותג כזה או אחר והם
קונים כראות עיניהם,
אצלם שמתי לב לשינוי
קטנטן במוצרים מסוימים
שאם יש להם שני חברות
מול העין ואחת מהם
מסומנת והשנייה לא אז
הם יעדיפו את השנייה"**

התרבות החרדים לא מתעסקת יותר מידיי בבעיות הגאנץ פוד ובהשמנת יתר. יהיה מעניין לראות עד כמה תשפיע הרפורמה גם על הציבור החרדי שמעתה ואילך יתקל מול עיניו באזהרות מפחידות של סוכר בכמות גבוהה וכדומה.

"קשה כרגע לראות שינויים דרמטיים, אני רק יכול לציין שמבדיקה אישית שערכתי שבוע שעבר ברשת שלנו, שמתי לב שנשים שעורכות את הקנייה רגישות הרבה יותר לאותם מדבקות, מאשר גברים שלרוב מתמקדים ברשימה שקיבלו ובמילוי העגלה ופחות במחיר ובסימונים השונים המופיעים על המוצר. בכלל אפשר לכתוב ספר שלם על הרגלי הצריכה של הציבור החרדי ומה מתרחש בקניות לשבת, והשוני המירבי בין האם הגבר הוא זה שעורך את הקנייה או האישה. כך או כך כרגע זה נראה שחברות המזון אכן ינזקו כהוגן מרפורמה זו, השאלה הגדולה יהיה בעוד חצי שנה האם ציבור הרוכשים יתרגל לסימונים או שזה עדיין יציק בעין".

הפטד מרונה

מי המרוויחים והמפסידים מרפורמת הסימון?

המרוויחים הם הצרכנים, שיוכלו לקבל החלטה מושכלת יותר לגבי איכות המזון שהם צורכים. גם חברות המזון והמשקאות

והימנעות מחומרים מזיקים, כמו עודף שומן רווי, סוכר ומלח.

צריכה נציבור החרדי

הרפורמה אמנם נכנסה לתוקף רק לפני כשלושה שבועות ועדיין מוקדם מידי לחזות האם השוק ספג טלטלה מהסימונים במוצרי המזון כפי שציפו, או שקהל הצרכנים אינו משתף פעולה עם רפורמות כאלו ואחרות של משרד הבריאות, לשם כך פנינו אל שני בכירים ברשתות מזון גדולות המיועדות לציבור החרדי וניסינו להבין לאן נושבת הרוח.

הבכיר הראשון עמו שוחחנו, משתייך לרשת מזון גדולה אשר לה סניפים רבים המיועדים גם לכלל הציבור. כששאלנו אותו האם הוא הספיק להבחין בשינוי בצריכה של הציבור הכללי והחרדי עקב סימוני המוצרים על ידי המדבקות הנ"ל. הבכיר השיב: "בכלל המוצרים אשר זכו לקבל את המדבקות המפחידות יש הבדל עצום בין המותגים המוכרים כמו קוקה קולה במשקאות או אוסם במזון לבין שאר המותגים שאינם מוכרים.

"ניסיתי להתחקות בשבועות האחרונים אחרי הרגלי הצריכה של הלקוחות שלנו ולא ראיתי בכלל שינוי בקנייה של אותם מותגים נחשבים. כלומר, ההוא שרגיל לקנות לשבת שישיית קולה ממותג מסוים הנחשב, הוא ימשיך לקנות גם אחרי שיסמנו את המוצר האהוב עליו בסימון אדום בוהק. אך מאידך, אלו שאינם מקפידים בהכרח על מותג כזה או אחר והם קונים כראות עיניהם, אצלם שמתי לב לשינוי קטנטן במוצרים מסוימים שאם יש להם שני חברות מול העין ואחת מהם מסומנת והשנייה לא אז הם יעדיפו את השנייה, לא בטוח שזה ישרוד הרבה זמן כי דרכו של הציבור להתרגל אבל כרגע מבחינת היקף מכירות אני לא רואה שינוי מהותי במוצרי המזון הרגילים".

הבכיר השני משתייך אף הוא לרשת מזון גדולה אשר עיקר סניפיה בציבור החרדי, הוא בחר לבאר את הנושא בכיוון אחר: "בלי קשר לסימוני המוצרים אני יכול להגיד בבירור שהציבור החרדי אינם מהחסידים הגדולים של כל תכניות הבריאות, נדיר לראות משפחה שקונה קנייה לשבת ואינה מצרפת לעגלה ממתק לשבת אשר לרוב יכלול סוכר או שומן רווי בכמות גבוהה,



**"המטרה כפולה":
ראשית, לגרום
לחברות המזון
לשנות את הרכב
המוצרים שלהן
כך שהם יירדו
מתחת ל"קו
האדום" ולא
יקבלו מדבקה.
במלים אחרות,
כדי להימנע**

**ממדבקות ישפרו
החברות את
המוצרים שלהן
ויהפכו אותם
לפחות מזיקים.
המטרה הזאת
הושגה במידה**

**רבה: חברות רבות
שינו את הרכבם
של עשרות
מוצרים, הפחיתו
רמות סוכר,**

**נתרן ושומן רווי,
עוד לפני כניסת**

הרפורמה לתוקף.

**המטרה השנייה
היא פשוט ליידע
את הצרכנים מה
הם אוכלים"**



בשביל השוק הישראלי הקטן, ולכן מוצרים מיובאים רבים יסומנו באדום ויהיו בנחיתות. גם חברות מזון ומשקאות קטנות יתקשו להתחרות בחברות הגדולות וההשקעות שלהן בשנתיים האחרונות שנועדו להביא את המוצרים שלהם לרמות סוכר, נתרן ושומן רווי שלא יצריכו סימון אדום, כמו גם בשינוי אריזות יקר. החברות הקטנות היו אמורות לקבל עזרה מהמדינה באמצעות קרן של

הגדולות מרוויחות, דוגמת שטראוס, אסם, תנובה והחברה המרכזית למשקאות קלים (קוקה קולה ישראל), שכל אחת מהן מחזיקה במרכזי פיתוח והשקיעה עשרות מיליוני שקלים בשיפור מוצריה כך שלא יסומנו באדום - דבר שייתן להם יתרון על פני המתחרים.

המפסידים הגדולים ביותר הם יבואני המזון והמשקאות. הצפי הוא שחברות בינלאומיות לא יערכו שינויים במתכונים שלהן במיוחד



ומוצרים כמו מעדני חלב, רטבים ושימורים. מי שימשיכו ליהנות ככל הנראה מעלייה במכירות הם אותם המוצרים שהצרכן תופס כ"פינוק" ויודע שהוא "לא בסדר" כשהוא צורך אותם, כך שסימונם באדום לא יפתיע אותו - חטיפים, מלוחים, ממתקים, משקאות קלים ועוד.

מי שייהנו מהרפורמה וככל הנראה יזכו לגידול במכירות הם מוצרים שהיינו מצפים שיסומנו, אך לא יסומנו בשל שיפורי מתכון של חברות המזון, דוגמת במבה, מעדן מילקי ושוקו לשתיה.

האם הרפורמה תגרום לעליית מחירים?

עוד לפני כניסתה לתוקף של הרפורמה, ניכר כי מחירי המזון והמשקאות החלו לטפס בשנה האחרונה. מכיוון שחברות המזון והמשקאות השקיעו עשרות מיליוני שקלים בשיפור מתכונים - כולל הפחתת רכיבים מזיקים והחלפתם באחרים והחלפת אריזות - הצפי הוא שהן ינסו לגלגל לפחות חלק מהעלויות על הצרכנים. האווירה הציבורית מקשה על החברות להוציא לפועל העלאות מחירים רשמיות. בעקבות זאת, נראה בעיקר העלאת מחיר ל-100 גרם - כלומר האריזה יוקטנו, בעוד המחירים לא יירדו. בנוסף, נראה גם מוצרים לא מסומנים חדשים מתמוחרים גבוה יותר לעומת מקביליהם המסומנים בקטגוריה.

האם נראה חובת סימון גם במסעדות?

יש סיכוי שזהו הצעד הבא. לפני כחצי שנה פרסם דה מרקר כי משרד הבריאות מתכוון להחיל את חובת סימון המזון גם ברשתות בתי קפה ומסעדות, שיחויבו לסמן חריגות בסוכר, נתרן ושומן רווי. במשרד כבר סיימו את כתיבת התקנות בנושא, אך מכיוון שאין ממשלה כבר חודשים ארוכים - הנושא ימתין לכינונה של הממשלה הבאה ולהכרעה שהיא תקבל בעניין. מכל מקום, בדיוק כפי שיצרניות המזון נלחמו בסימון האדום על מוצריהן - גם המסעדות מתכוונות למאבק נגד הכוונה לחייב אותם לסמן את המנות במסעדות.

משרדי הבריאות, הכלכלה והאוצר - אך קרן זו לא הוקמה.

מה קרה במדינות אחרות שבהן החלו בסימון? הרפורמה הישראלית מתבססת על זו שהחלה בצ'ילה ב-2016, כאשר ישראל היא למעשה המדינה השנייה שבה מיושמת רפורמה במתכונת זהה. לפי נתונים שהציג בעבר איגוד המזון הישראלי ומתבססים על נתוני איגוד המזון הצ'יליאני, כ-20% מהמוצרים בצ'ילה עברו שינוי מתכון (רפורמולציות) בעקבות הרפורמה, שבמסגרתם הופחתו רכיבים בעייתיים.

בנוגע למכירות, מי שחוו פגיעה בצ'ילה הן קטגוריות שנתפשו על ידי הצ'יליאנים כבריאות, אך כשהרפורמה נכנסה לתוקף התברר כי המוצרים למעשה מכילים כמויות גדולות של סוכר, נתרן או שומן רווי (כמו דגני בוקר או מיצים ממותקים) - ולכן סומנו. מי שלא נפגעו היו אותם מוצרים שהצרכנים לא הופתעו לראותם מסומנים, כמו החטיפים המלוחים והממתקים.

האם כל השנים חברות המזון מכרו לנו מוצרים לא בריאים?

בשנה האחרונה הפחיתו חברות המזון ממוצריהן אלפי טונות של סוכר, מלח ושומן רווי כדי להגיע לרפורמת הסימון עם מינימום מוצרים מסומנים באדום. משכך, המסקנה הבלתי נמנעת היא כי לאורך השנים מכרו לנו חברות המזון והמשקאות אינספור מוצרים עתירים ברכיבים בעייתיים אלה. מנכ"ל אסם, אבי בן אסאייג, אמר באחרונה כי אסם מגיעה לרפורמה כש-75% מהמוצרים שלה לא יסומנו, וכי אם הרפורמה היתה נכנסת לתוקף ארבע שנים קודם לכן - אותו שיעור של מוצרים היה מסומן באדום. אמנם לאורך השנים האחרונות, עוד לפני הרפורמה, ביצעו חברות המזון שיפורים במוצריהן, אך ללא הרפורמה והרף שהציבה - אין ספק שהמוצרים שהיינו פוגשים על המדפים בסופר היו הרבה פחות בריאים.

המכירות של אילו מוצרים ייפגעו הכי הרבה מהסימון, ואילו דווקא יצמחו?

הנפגעים העיקריים מהסימון צפויים להיות מוצרים שהצרכן הוטעה לחשוב שהם בריאים, כמו דגני בוקר שיסומנו עקב היותם עתירים בסוכר; גבינה צהובה עם אחוזי שומן גבוהים, שתקבל סימון עקב כמות גדולה של שומן רווי; מיצים, עקב היותם עתירי סוכר;

"הנפגעים העיקריים מהסימון צפויים להיות מוצרים שהצרכן הוטעה לחשוב שהם בריאים, כמו דגני בוקר שיסומנו עקב היותם עתירים בסוכר; גבינה צהובה עם אחוזי שומן גבוהים, שתקבל סימון עקב כמות גדולה של שומן רווי; מיצים, עקב היותם עתירי סוכר; ומוצרים כמו מעדני חלב, רטבים ושימורים. מי שימשיכו ליהנות ככל הנראה מעלייה במכירות הם אותם המוצרים שהצרכן תופס כ"פינוק"

האוצר נגד הוועדה המרחבית הראל

משרד האוצר ינסה לכפות בניה במבשרת ציון

הוועדה המחוזית בירושלים תתכנס השבוע לדון האם היא יכולה להתערב בהחלטות של וועדה מקומית ♦ הסיבה: סירובה של הוועדה המרחבית הראל לאשר בניה במבשרת ציון ♦ האוצר ינסה לכפות את הוצאת ההיתר 700ל דירות ביישוב



הוועדה המרחבית. במקד המחלוקת: בניית מאות דירות ביישוב

במקד המחלוקת בין האוצר ושמעון עומד סירובו לאפשר לרשות לקדם בנייה של כ-1,570 דירות ביישוב. שמעון דורש לקדם סלילת כביש גישה ממחלף עין חמד, ולהקים ועדה מקומית לתכנון ולבנייה, כך שלא יהיה כפוף יותר לוועדה המרחבית, בטעינה שהמהלך יחסוך כסף. לפני כשנתיים נסגרה הגרלת מחיר למשתכן בשכר נת המגרסה ביישוב, ובה זכו כ-600 איש. הקבלנים קיבלו את הקרקע קודם לכן, והמימון תינו להיתר. עוד לפני המכרז הבטיחה להם הרשות שסיכמה עם שמעון שהם יוכלו להוסיף עוד 150 דירות. אך כיוון שהכביש לא נסלל הוא סירב לאשר את ההקלות, וכן פעל למנוע היתר ל-600 דירות במרכז קלייטה של הסוכנות שנמכר לקרן ריאליטי, ול-220 דירות במתחם הגולף.

פגישה שלו עם כחלון בקיץ נגמרה בפיצוץ. בהמשך, היישוב עתר לבג"ץ בדרישה שהכביש יסלל בלי קשר לבנייה ביישוב, ואז באוצר הפסיק את ההידברות. לדברי שמעון, "אין הבדל בין עברייני בנייה שבונה ללא היתר, לוועדה מחוזית שמנסה לגנוב את ההיתר. הם רוצים להוציא היתר כששר האוצר

הוועדה המרחבית.

במקד המחלוקת: בניית מאות דירות ביישוב

במקד המחלוקת בין האוצר ושמעון עומד סירובו לאפשר לרשות לקדם בנייה של כ-1,570 דירות ביישוב. שמעון דורש לקדם סלילת כביש גישה ממחלף עין חמד, ולהקים ועדה מקומית לתכנון ולבנייה, כך שלא יהיה כפוף יותר לוועדה המרחבית, בטעינה שהמהלך יחסוך כסף. לפני כשנתיים נסגרה הגרלת מחיר למשתכן בשכר נת המגרסה ביישוב, ובה זכו כ-600 איש. הקבלנים קיבלו את הקרקע קודם לכן, והמימון תינו להיתר. עוד לפני המכרז הבטיחה להם הרשות שסיכמה עם שמעון שהם יוכלו להוסיף עוד 150 דירות. אך כיוון שהכביש לא נסלל הוא סירב לאשר את ההקלות, וכן פעל למנוע היתר ל-600 דירות במרכז קלייטה של הסוכנות שנמכר לקרן ריאליטי, ול-220 דירות במתחם הגולף.

פגישה שלו עם כחלון בקיץ נגמרה בפיצוץ. בהמשך, היישוב עתר לבג"ץ בדרישה שהכביש יסלל בלי קשר לבנייה ביישוב, ואז באוצר הפסיק את ההידברות. לדברי שמעון, "אין הבדל בין עברייני בנייה שבונה ללא היתר, לוועדה מחוזית שמנסה לגנוב את ההיתר. הם רוצים להוציא היתר כששר האוצר

הוועדה המרחבית. במקד המחלוקת: בניית מאות דירות ביישוב

שלמה פריד

האוצר ורשות מקרקעי ישראל פועלים לכפות הוצאת היתרים לבניית 700 דירות במבשרת ציון, בניגוד לעמדת ועדה מרחבית הראל, שאמונה על התכנון במועצה המקומית. זאת לאחר ששיחות בין השר משה כחלון לראש המועצה יורם שמעון הסתיימו ללא פתרון.

השבוע תדון בכך הוועדה המחוזית בירושלים, לפי סעיף 28 בחוק התכנון והבנייה, שכותרת: "כפיית ביצוע על ידי הוועדה המחוזית". הסעיף מפרט איך ומתי יכולה ועדה מחוזית להתערב בהחלטות ועדה מקומית, ואפילו לפעול במקומה.

הנימוק הרשמי לדין הוא התפטרותה של איריס לוי - יו"ר הוועדה המרחבית הראל, המטפלת בענייני התכנון במבשרת ציון, אבו גוש וקרית יערי - אבל גם בעבר פעלו מוסדות תכנון תחת ממלאי מקום, בהם דלית זילבר, כיום ראשת מינהל התכנון, כך שניתן היה למצוא פתרון.

גורמים במינהל התכנון אמרו שהישיבה רק נועדה לבחון כיצד תפעל הוועדה, וטענו שלוין התפטרה כי ראש המועצה שמעון הפעיל עליה לחץ שמנע ממנה למלא את תפקידה, ולא הצליחו למנות לה מחליף. אך מתגובת רמי עולה שהמטרה היא לעקוף את

מדריך

כך תדעו איך למלא את הטופס להקלות המס בפנסיה

מתחילת השנה ניתן לקבל הטבות מס באופן ישיר מול גופי הביטוח אך לפעמים כדאי לקבל את ההטבה מקרנות אחרים מאשר קרן הפנסיה ♦ עד כמה הפטור על קצבת הפנסיה? מדריך.



שלמה פריד

לא תוכלו להתחרט ולנצל את הטבת המס בדרך אחרת, כמו היוון הפטור על הפנסיה (ובכך לקבל את הפטור בסכום חד-פעמי, ולפטור כספים קצבתיים חייבים במס ממוצרים אחרים כמו קופות גמל). לעיתים, אם הפנסיה נמוכה אולי נכון יותר לנצל את ההטבה במקומות אחרים. כמו כן חשוב לזכור כי גם כאשר ממלאים את הטפסים, מנצלים למועשה רק חלק מהמס (17% מתוך 52% מהפנסיה). את הניצול של שאר הפנסיה לבצע דרך מס הכנסה.

המודעות נמוכה "ישנם מקרים שמילוי טופס בקשה לקבלת הפטור הבלתי תלוי, ללא פנייה למס הכנסה, יכול לגרום לאובדן של עשרות ואף מאות אלפי שקלים במצטבר", אומרת ענת עברי, ממנהלית תכנון, פרישה ופנסיה בקבוצת קלי. "פנסיה של אדם אחד אינה דומה לפנסיה של רעהו, לכן, לכל פנסיונר יש מסלול הטוב ביותר עבורו. לא מעט פנסיונרים חוששים מהנושא ולכן מעדיפים לקבל את מה שקיים מבלי לבדוק את זכויותיהם. כתוצאה מכך הם מפסידים סכומי כסף גדולים".

מתגוננים שפורסמו לפני כמה חודשים עלה כי כיום רק חלק קטן מהפנסיונרים מנצלים את הטבות המס. המשמעות היא שהמודעות לנושא הפטור עדיין נמוכה, והחשש הוא ששליחת המכתבים הנוכחית עלולה לבזבז את החוסכים ולגרום להם לחשוב שמילוי הטופס מאפשר להם אוטומטית לנצל את מלוא ההטבה ובדרך המיטיבית.

בשבועות האחרונים פנינו סיוגרים רבים מקבלים מהחברות המנהלות את כספי הפנסיה שלהם מכתבים עם בשורה טובה לכאורה: במקום לקבל חלק מהטבות המס המגיעות להם באמצעות פנייה למס הכנסה, ניתן לעשות זאת ישירות דרך חברת הביטוח או קרן הפנסיה שמנהלת את הכספים שלהם. אם גם אתם קיבלתם טופס אל תמהרו לחתום עליו. הסיבה: יש פנסיונרים שעדיף להם לנצל את הטבות המס בדרך אחרת. כמו כן, מילוי הטופס עדיין לא מהווה ניצול מלא של כל הטבות המס הקיימות.

פטור עד 4,425 שקל כיום, הפטור המקסימלי לי ממס על הפנסיה הוא 4,425 שקל (52% מקצבה מוכה) בשנה. פטור זה בנוי משני חלקים: החלק הבסיסי עומד על 35%; החלק השני, העומד על 17%, נקרא "בלתי תלוי" וניתן לנצלו גם אם ניצלתם את הפטור על הפיצויים. בשנת 2025 ההטבה תהיה קפיצת מדרגה נוספת ל-32% מהקצבה המזכה. עד כה, כדי ליהנות מהטבות אלו היה צורך לפנות למס הכנסה ולהגיש טפסים. החל מהשנה אפשר לבקש לממש את הפטור הבלתי תלוי באמצעות שליחת טפסים ישירות לגוף המנהל את הפנסיה (חברת ביטוח או בית השקעות).

אלא שלפני שממחרים למלא את הטופס, צריך לבדוק האם זה אכן הצעד הנכון והיעיל לעשות. הסיבה: אם שלחתם את הטופס שקיבלתם מקרן הפנסיה

חוב עולמי

שיא של כל הזמנים בהיקף החוב העולמי

לפי מחקר של ארגון הבנקים הבינלאומי היקף החוב הגיע ל-253 טריליון דולר ♦ החדשות המרגיעות: החוב הישראלי הוא רק 56% מהממוצע בעולם ♦ החוב הוא פי 3 מהתוצר השנתי והוא עלול לטפס



קת בקרב כלכלנים בעולם: חלקם סבורים כי זהו אחד הסיכונים הגדור לי בכלכלה הגלובלית שכן הוא עלה בקצב חד ועלול להוביל לבעיות חמורות עבור הכלכלה השנייה בעולם. מנגד, כלכלנים אחרים טר ענים שמכיוון שרוב החובות בסין הם בבעלות המדינה, מדובר בבעיה שאפשר להכיל אותה.

בעיית המדינות המפותחות

אבל מעבר לסינים, הבעיה בכל הקשור לחובו, טמונה בכלכלות המפותחות. לפי המחקר, החוב בהם כבר הגיע ל-180 טריליון דולר או 383% מהתמ"ג המשולב של מדינות אלה. חובן הכולל מהווה 71% מהחוב העולמי והוא יותר מהכפיל את עצמו לעומת 2010 - על רקע הזינוק החד של החוב הקונצרני הלא פיננסי.

הבעיה היא כפולה. פעם ראשון נה, החוב של תאגיד לא פיננסי נחשב לבעייתי ביותר במקרה של "פשיטת רגל" של הגוף החייב: אם מדובר בחוב ממשלתי, הממשלה יכולה לעלות מי"ס או לקצץ הוצאות; אם מדובר בבנק שקורס, הממשלה יכולה להלאים אותו, כפי שקרה באין ספור מקרים ומדינות. מנגד, אם חברה גדולה קורסת, קשה לראות ממשלה שרוכשת חברה. יתרה מזו, ישנה מגמה נוספת שעשויה להיות מסוכנת מאוד עבור כלכלות מתפתחות והיא כי חלק ניכר מהחובות במדינות האלו נקוב במטבע חוץ, לרבות בדולר,

לקחת יותר אשראי, הלוואות ולה נפיק איגרות חוב. לפי המחקר, המובי לות בגיוס הלוואות הן הממשלות בעולם וגם החברות הלא פיננסיות שמנפיי קות אג"ח קונצרני. ככל שרמות החוב גבוהות יותר, כך גדל הסיכון לחדלות פרעון הן של יחידים והן של חברות במידה והסביבה הכלכלית מידרדרת.

דאגה ביחס לסי

הדו"ח מציינ לרעה את התפת חויות בחוב הממשלתי של ארה"ב ואוס טרליה שהגיעו לשיא כל הזמנים בשתי המדינות: בארה"ב החוב הממשלתי הגיע לכ-101% מהתמ"ג ובאוסטרליה לרמות של 41% תמ"ג, דווקא כאשר היא עוברת אסון טבע שיחייב אותה להוצאה חסרת תקדים על שיקום נזקי השריפות.

עם זאת, את הדאגה העמוקה ביותר מביעים כלכלני ה-III בנוגע לעי לייח בחוב הסיני, זאת אחרי ירידה בשי נים האחרונות: החוב של משקי הבית הסינים עלה ברבעון השלישי של 2019 לכ-55%, אך המספר המטריד ביותר הוא החוב הקונצרני הלא פיננסי שטי פס שוב לרמה של 157% תמ"ג - או במילים פשוטות, החוב של החברות הסיניות (לא כולל מוסדות פיננסיים) שווה ל-1.5 מהתוצר הסיני. החוב הסיני מגיע לכ-308% תמ"ג - כלומר, הסינים יאלצו לעבוד שלוש שנים שלמות רק כדי לשלם את כל החובות שלהם. סוגיית החוב הסיני שוויה במחלר

יוסף דניאלי

היקף החוב העולמי הגיע ברבעון השלישי של 2019 לשיא כל הזמנים ועמד על 253 טריליון דולר. כך עולה ממחקר מקיף שחיבר ארגון הבנקים והמוסד הפיננסי הבינלאומי היקורתי IIF, המעורר הדים בעולם.

הממשעות של המספר הזה היא כי כל אחד מ-7.7 מיליארד האנשים שעל כדור הארץ "חייב" 32,500 דולר, וסכום החוב הכולל מהווה יותר מפי 3.2 מהתפוקה הכלכלית השנתית של העולם (התוצר). בשלושת הרבעונים הראשונים של 2019 החוב עלה ב-9 טריליון דולר.

המחקר שהתפרסם שלשים חושף כי העתיד אינו מבטיח אלא להיפך, וזאת על רקע המשך הפחתות הריבית על ידי הכלכלות הגדולות בעולם אשר הופכות את האשראי וההלוואות לאטרקטיביות יותר. "אנו מעריכים כי החוב העולמי יעלה ל-257 טריליון דולר ברבעון הראי שון של 2020, בהובלת הגידול החוב הקונצרני הלא פיננסי", נכתב במחקר של ה-IIF. זהו הארגון הפיננסי החשוב בעולם, שמאחד את המוסדות הפי ננסיים הגדולים ושקם בעקבות המשבר הפיננסי הגלובלי הקשה בשנות ה-80. המציאות הנוכחית שבה שבחלק מהמדינות המפותחות הריבית הנומינ לית שלילית מזמינה הן את משקי הבית, הן את הממשלות, את החברות והן המר סדות הפיננסיים

כך שאם יש מיתון או פחות של המטבע המקומי, החוב עלול לטפס עוד וייוצרו קשיים בהחזרתו. לפי המחקר, היקף החוב הזה הוכפל בעשור האחרון ועו מד היום על 8.3 טריליון דולר לעומת 4 טריליון ב-2010.

המחקר גם מתייחס לישראל אך המספרים נראים סבירים יחסית: החוב הכולל הישראלי עומד על 56% ממוצע החוב העולמי (כ-182% תמ"ג) ופחות מחצי מהחוב הממוצע בקרב הכלכלות המפותחות. חוב משקי הבית הישראליים עומד על כ-42% תמ"ג לעו מת 60% תמ"ג בעולם ו-72% תמ"ג בכל כלות המפותחות (ו-40% תמ"ג במוצע בכלכלות הלא מפותחות); החוב הקוני צרני הלא פיננסי נאמד בכ-70% תמ"ג - רחוק מהממוצע העולמי ושל הכלכלות המפותחות שעומד על כ-92% תמ"ג; והחוב של הסקטור הפיננסי בישראל הוא נמוך מאוד (כ-11% תמ"ג) לעומת רמות מטרידות של חוב בעולם ובכלכ לות המפותחות שמגיעות ל-81% תמ"ג ו-109% תמ"ג בהתאמה.

דו"ח ארגון הצדקה חושף:

22 עשירים יש יותר הון מ-326 מיליון אפריקאים

הדו"ח מדגיש את אי השוויון הדרמטי הקיים בין עשירים לעניים ♦ עוד מציינ הדו"ח, בכל יום ישנם ברחבי העולם 12.5 מיליארד שעות של עבודה בבישול וניקיון שמרוויחים 10.8 טריליון דולר לשנה



שלמה פריד

2,153 המיליארדרים העשירים בעולם מחזיקים יחד בהון זהה ל-4.6 מיליארד בני אדם, כ-60% מאוכלוסיית העולם. כך לפי דוח חדש של ארגון הצדקה אוקספם.

הדו"ח של אוקספם, "זמן לדאגה", פורסם הש בוע לקראת פתיחתו היום של הפורום הכלכלי העיר למי בדאבוס, שבו מתכנסים 1,500 ממנהיגי העולם בתחומי הפוליטיקה, העסקים והכלכלה. לפי הדו"ח, מספר המיליארדרים בעולם הוכפל במהלך העשור הקודם.

"הפער בין עשירים לעניים לא יכול להתבטל בלי מדיניות שבירת שוויון מכוננת, וממשלות מועי טות מדי מחויבות לכך", אמר מנכ"ל Oxfam הודו, אמביטה באהר, הנמצא בדאבוס ומייצג את החברה. "הכלכלות השבורות שלנו מרפדות את כיסיהם של מיליארדרים ושקם גדולים על חשבון בני אדם רגילים, נשים וגברים. אין פלא שאנשים מתחילים לטהות האם קיומם של מיליארדרים הוא דבר נחוץ". הפערים המגדירים

עוד צוינו בדו"ח הפערים המגדירים בכלכלה העולמית. לדוגמה, נמצא כי 22 הגברים העשירים

בעולם מחזיקים יחד בהון הזהה לזה של 326 מיליון הנשים מעל גיל 20 בכל יבשת אפריקה. הדו"ח מציינ כי כל יום ברחבי העולם עובדות נשים ובנות 12.5 מיליארד שעות בבישול, ניקיון, ודאגה לילדים ולזקי נים - תרומה של לפחות 10.8 טריליון דולר לשנה לכלכלה העולמית, ויותר משלוש פעמים גודלו של שוק תעשיית הטכנולור גיה.

"נשים ובנות הן בין אלה המרוויחים הכי פחות משיטת הכלכלה הנוכחית", אמר באהר. "הן מבלות מיליארדי שעות בעבר דות טיפול ללא תשלום והן 'המנוע הנעלם' ששומר על גלגלי הכלכלה, העסקים והחברה בתנר עה. הן מבוצעות על ידי נשים שבדרך כלל יש להן מעט זמן לרכוש השכלה, להרוויח משכורת מכובדת או להיות חלק משמעותי בחברה שלנו, ובשל כך הן לכודות בתחתית הכלכלה".

לפי הדו"ח, אם השכבה העשירה ביותר תגדיל רק בעוד 0.5% את תשלום המס שלה במהלך העשור הבא, זה יהיה שווה להשקעה הגדרשת על מנת לי צור 117 מיליון מקומות עבודה במגזרים כמו חינוך, בריאות, טיפול בילדים וקשישים.

החשובים לגבי חלוקת ההון בדו"ח מתבססים על מחקר של חברת קרדיט סוויס מ-2019. את המי ספרים הנוגעים באנשים העשירים ביותר אספה החברה מרשימת המיליארדרים של המגזין פורבס לאשתקד.

Oxfam היא חלק מברית הלוחמה באי שוויון, קואליציה גלובלית של ארגוני חברה אזרחיים ואקי טיביסטים, שמקיים החודש אירועים ב-30 מדינות, ביניהן הודו, קניה, מקסיקו, פקיסטן, דרום אפריקה ואוגנדה.

מנהל. בוא לתדלוק מקצועי!



מוניטור

מנהל/בעל עסק. עם הקורס העוצמתי "פיתוח חשיבה ויכולות ניהול" וסגל המרצים מהשורה הראשונה בתחום הניהול. תוכל להעפיל לפסגת הניהול המקצועי.

| ארגז כלים מקיף, פרקטי ומקצועי |

לבעלי
מיייל לחצו
כאן



שיווק והשפעה
מיומנות השפעה
שיווק תוצאות
מיתוג אישי
עמידה מול קהל



פרקטיקה וכלים
ניהול זמן
ניהול פרויקטים
סביבה טכנולוגית
משא ומתן
משברים וקונפליקטים



צוות ועובדים
גיוס ומינין עובדים
מבנה ארגוני
מוטיבציה וניהול צוות
תקשורת ארגונית
פוליטיקה ארגונית



בניית אישיות ניהולית
אחריות וסמכות
גישות ניהול
חזון ואבני דרך
מחזן למעשה

לפרטים
לחצו כאן



המרכז
החרדי
לניהול
ניהול זה מקצוע



מנהל. תדלק. ותמריא: 02-997-3300

www.nihul.co | info.nihul.co

שו"ת עסקי

מגישה: מירי רוט – מנהיגות עסקית

מטרת המדור לאפשר לכל בעל עסק מתחיל / מתקדם / מתעניין לקבל תשובות לשאלות בווערות באופן מקצועי בלי הצורך לשלם ליועץ עסקי על פגישה מלאה...:

שלום מיר

שמי חנה

אני מדריכת כלות, רציתי לשאול לצי שיתופי פעולה, אני שואמת על זה הרבה ולא מבינה איך עושים את זה. למה צריך הצד השני ירצה לשיתף אותי פעולה? ומה את מאמינה לי בנושא זה הקשר לעסק שלי?

- שלום חנה יקרה!
- שיתוף פעולה זה אחת הדרכים הנפלאות ביותר לשיווק ומדוע?
- כיוון שיש פה סיטואציה בה 3 צדדים מרוויחים משהו, שלא היו יכולים לקבל אילו כל אחד היה בנפרד.
- מה זה שיתוף פעולה ראוי?
- בשיתוף פעולה עסקי יש 3 צדדים: את, המשת"פ והלקוח.
- חשוב ביותר שכל הצדדים יצאו נשכרים רק בזכות עסקת השת"פ.
- זה נקרא באנגלית: WIN-WIN-WIN SITUATION
- עם מי עושים שת"פ טוב?
- את מדריכת כלות. הלקוחה שלך זו כלה. תחשבי.
- עם איזה עוד אנשי מקצוע היא נפגשת במקביל אלייך?
- מן הסתם. מאפרת, סלון כלות, עיצובי פרחים, אולמות, פאניות וכד'.
- אלו העסקים איתם מתאים לך לעשות שיתופי פעולה.
- אלו סוגי שת"פ אפשר לעשות?
- שת"פ הפניות: את מסכמת עם אותן בעלות עסק שלעיל. שתתני להן עמלה יפה על כל לקוחה שתגיע אליך.
 - שת"פ באנדל: אתן יוצרות ביחד חבילה משתלמת ללקוחה שכוללת עסקה ביחד איתך וביחד עם השותפה.
 - שת"פ השלמה: את תפני לקולגות שגרות רחוק ממך והן יפנו אליך. את יכולה לפנות למדריכה ותיקה שתפנה אליך את מי שהיא לא יכולה ללוות. וכד'.
 - כאן מגיעה היצירתיות שלך. והאומץ לפנות לאנשים.
 - ברגע שמה שמנחה אותך זה שכל הצדדים חייבים להרוויח מהעסקה.
 - תבני הצעה מרשימה ואותה תציעי לשותפים וללקוחות.
 - כך תרגישי שכל הצדדים מרוויחים וזה יתן לך ביטחון.
 - כלל ברזל:
 - 1. אם לא כל הצדדים מרוויחים. אל תלכי על ההצעה הזאת. שיתוף פעולה יקרה רק אם כל 3 הצדדים יוצאים מרוויחים באופן שלא היה קורה בלי השת"פ.
 - לכן אם יש לך הרגשה לא טובה. תגידי לצד השני שאת רוצה לשפר את הרווח שלך.
 - אם הצד השני לא יודע להסביר למה הוא
- מרוויח - אל תתפתי לעשות איתו שת"פ. התסכול מכך שאינו מרוויח יהיה לרעתך. אם הוא לא יודע איך הוא מרוויח מזה. אל תמשיכו.
 - ואם הלקוח לא מרוויח. יש פחות סיכוי שהוא יבחר בעסקה. נכון? לכן חשוב שהוא ירוויח מכך ואז תהיה לו תועלת לבחור דווקא בעסקה המשותפת.
 - 2. חשוב לבנות את ההצעה מראש באופן ברור. הצעה כזאת שאת היית שמחה שיציעו לך כשותפה או כלקוחה.
 - 3. להגביל את השת"פ בזמן. למשל. שתבדקו עוד 3 חודשים אם זה עבד או לא. וכל אחד מהצדדים יכול לפרוש.
 - 4. כשאת מציעה לצד השני את הצעת השת"פ, תציגי באופן הבא. דברי איתו על כך שיש לכם לקוחות משותפים. ושניכם נמצאים כדי לתת פתרונות ללקוח. ויש לך רעיון איך אפשר להגדיל את הערך ללקוח באופן שגם הוא וגם את מרוויחים.
 - 5. חשוב ביותר לסכם את הדברים בכתב. במסמך מסודר. לא מדובר בחוזה מפחיד. אלא הצהרת כוונות ותאום ציפיות. בהסכמים בע"פ יש לפעמים אי הבנות.
 - כשהכל כתוב מחליטים מראש שההכרעה תהיה על פי מה שנכתב ונחתם. זה עושה סדר לכל הצדדים.

חדש! ייעוץ עסקי ב-10 דקות מול קהל במפגשי "ביזנסטארס" בירושלים ובבני ברק. (לנשים) - לפרטים והורדת המגזין "3 אסטרטגיות מבריקות להצלחה עסקית שאפשר להעתיק"

לחצו כאן



הכותבת הינה פסיכותרפיסטית ויועצת עסקית בעלת ניסיון רב בפתרון בעיות עבור בעלי עסקים. מרצה ויזמת "ביזנסטארס" – קבוצות נטוורקינג ועוצמה עסקית בפריסה ארצית.
ניתן להפנות שאלות ממוקדות למדור.
במייל: academy4biz@gmail.com
שאלות שמתאים לפרסמם בעיתון יפורסמו בשם בדוי.
יש לכתב את השאלה באופן המפורט ביותר כדי שהתשובה תוכל להיות בס"ד ממוקדת וקולעת.

מושג אחד בשבוע

אַרְנֶק דִּיגִיטָלִי

ארנק דיגיטלי הוא מכשיר אלקטרוני המאפשר לאדם לבצע עסקאות מסחר אלקטרוניות. הארנק הדיגיטלי עשוי לכלול רכישת פריטים באופן מקוון באמצעות מחשב או באמצעות טלפון חכם, כדי לרכוש מוצר בחנות. באופן הולך וגובר, ארנקים דיגיטליים נעשים לא רק עבור עסקאות פיננסיות בסיסיות, אלא גם כדי לאמת את אישוריו של בעל הכרטיס. לדוגמה, ארנק דיגיטלי עשוי לאמת את גיל הקונה בחנות משקאות בעת רכישת אלכוהול.

"ארנק דיגיטלי" הוא מושג נפוץ שמרבים להשתמש בו כיום ולא בהתייחס לטכנולוגיה יחידה, אלא כשלושה חלקים עיקריים: המערכת (התשתית האלקטרונית), היישום (התוכנה שפועלת על גבי) והמכשיר (החלק הבודד). בשלב ביצוע התשלום יגבה ספק השירות את סכום העסקה הסופי מהלקוח, ולאחר מכן יעביר את אותו הסכום אל המוכר. התשלום באמצעות ארנק דיגיטלי מתבצע באמצעות טכנולוגיות שונות, למשל: שבב המותקן בגב מכשיר סלולרי, סריקת ברקוד המופיע על גבי מסך מחשב או חשבונית מנייר או אפליקציית תשלום ייעודית.

מצד הלקוח, ארנק דיגיטלי דורש התקנה מינימלית, והוא יחסית קל לשימוש. ברגע שהתכנה מותקנת, המשתמש מתחיל על ידי הזנת כל המידע הרלוונטי. הארנק הדיגיטלי כעת מוכן לשימוש. בעת רכישה, באתר מסחר אלקטרוני, לתכנת הארנק הדיגיטלי יש את היכולת להזין את פרטי המשתמש באופן אוטומטי בצורה המקוונת. כברירת מחדל, רוב הארנקים דיגיטליים יוזמים תקשורת כאשר התוכנה מזהה טופס מתאים. אם נבחר למלא את הטופס באופן אוטומטי, המשתמש יתבקש להזין סיסמה. בדרך זו הארנק הדיגיטלי מונע ממשתמשים לא מורשים גישה למידע אישי השמור במחשב מסוים.



המסלול המקצועי והעדכני בבית פרוג הדמיות אדריכליות בתלת מימד

מדיק יותר | כל הדרך מרישום לפרויקט שלם

נגיש יותר | לא דורש רקע בעיצוב פנים

מתקדם יותר | סקצ'אפ | ויריי

ממוקד יותר | נטו הדמיות אדריכליות!

מתגמל יותר
תחום "חם" וצומח בשוק

כל אדריכל, מעצב פנים ומשווק פרויקטים נעזר כיום בהדמיות בעבודה השוטפת - בואו להצטרף לנבחרת של יוצרי הדמיות ותוכלו ליצור פרויקטים מלאי השראה ומתגמלים במיוחד!

מלגות לזכאים - ההרשמה בעיצומה!



בית פרוג 072-3954526 • www.prog-school.co.il
ירושלים: שטראוס 3 | בני ברק: מגדלי שקל ז'בוטינסקי 168

עיצוב גרפי ותקשורת חזותית • עיצוב וביניית אתרים • פיתוח אתרים • עימוד מקצועי
עריכה והפקת וידאו • צילום מקצועי • עיצוב פנים • הדמיות אדריכליות • איור ממוחשב

חדשות תחבורה

סיכום העשור הרביעי בישראל:

צעד אחד קדימה לרכבי הדו-גלגלי, שניים לאחור

בעשור הרביעי לקיומו המודרני אמור היה השוק הדו-גלגלי בישראל לנסוק לגבהים חדשים, עם אינספור סיבות טובות לצמיחת מכירות חדה ♦ זה לא קרה, ויש לכך מספר סיבות

חאת: מ. יוד



שנה פחות מעודדת עם ירידה תלולה של יותר מ-15% בהשוואה לשנה קודמת, בעיקר בגלל קריסה של כ-36% במכירות הדיוקים הקטנים מהודו אך גם הכלים האוסטרים הגדולים רשמו ירידה של כ-7.5%.

ירידה דומה נרשמה בפיאג'ו האיטלקית עם 616 קטנועים בלבד, כ-33% פחות מ-2018 ובעיקר עקב ירידה במכירות MP3. גם סוזוקי השייכת לאותה יבואנית (עופר-אב) ניר) הציגה ירידה של יותר מ-14% עם 540 אופנועים וקטנועים בלבד. במו.ו מכרה 404 אופנועים וקטנועים ונהנתה מהגעתו של R1250GS חדש, שסייע לעלות ב-10%, מעט יותר מהוסקוורנה שמכרה 380 כלים ועל תה בכמעט 8%.

בהמשך ממוקם מותג קיוויא הפחות מוכר עם 267 קטנועים וצניי חה של כ-20%, ירידה גדולה במעט מזו של הארלי-דייודיסון שמכרה 256 אופנועים, ירידה של למעלה מ-16% משנת השיא של המותג בארץ 2018. מותג השטח בטה מכר 209 אופנועים וירד ב-5% והוא מקדים את מותג האופנועים האיטלקי דוקאטי שסיים שנה מאוד מוצלחת ומכירה של 128 כלים, כ-14% יותר בהשוואה ל-2018. המותג הסיני בנלי רושם 102 אופנועים וירידה של כ-16%, שירקו רושמת 75 אופנועי שטח ועליה של למעלה מ-13%. אינדיאן המתחרה המבטיחה של הארלי מכרה 58 אופנועים והפגיעה עם ירידה של יותר מ-10% בהשוואה ל-2018 ולמרות שמדובר עדיין בתקופת חדירה לשוק. אנפילד ההודית מכרה 40 אופנועים בלבד אך כפליים מ-2018 ואילו MV אגוסטה שחררה 9 אופנועים בלבד במהלך כול השנה.

לאופנוע 500 סמ"ק חדש מסין והודו, פחות מ-50 אלף עבור יפני מהניילון עם מנוע 650 סמ"ק או יפני עם מנוע ארבעה צילינדרים בנפח 900 סמ"ק בפחות מ-60 אלף.

בתחום הקטנועים חל שינוי במהלך העשור עם מעבר לכלים גדוים לים יותר, תוך שגשוג קטנועי העל ובראשם ימאהה טי-מקס שהגיע ב-2018 לנתון שיא של כמעט 600 יחידות, למרות תג-מחיר גבוה בעשרות אחוזים מאופנועי שני צילינדרים. גם קטנועי 300 ו-400 סמ"ק של המותגים הטיטואנים והיפנים זינקו במכירות למרות שיעור הביטוח הגבוה יחסית לקטנועי ה-250 סמ"ק ומטה.

סאן יאנג היא בפער עצום יצרנית הדו-גלגלי הפופולרית בישראל, וסיימה גם את שנת הדשודש 2019 עם 4,493 קטנועים ועליה מרשימה של כמעט 10% בהשוואה ל-2018. קימקו שנאל צה לפנות את הסגנות הכמעט-קבועה, חזרה למקום השני עם 2,900 קטנועים חדשים, וירידה קלה של כ-3% בהשי וואה ל-2018, למרות הלהיטים מובי 125 (שהגיע רק במחצית השנה) ודאון טאון 350. ימאהה חזרה למקום השלישי עם 2,826 אופנועים וקטנועים וירידה של יותר מ-4% לעומת 2018, וכנראה שהייתה מסיימת שניה אילו הטנרה 700 היה מגיע מוקדם יותר ואם מכירות הטי-מקס לא היו נעצרות בצפייה להחלפת הדגם.

הונדה רביעית עם 1,662 אופנועים וקטנועים וזינוק של כ-10% בהשוואה ל-2018. אלא שאת הזינוק המרשים ביותר עשתה קאואסאקי שבמקום החמישי, עם 1,122 אופנועים ונסיקה של יותר מ-35% במכירות בהשוואה ל-2018 עם הכוכבים 400 ו-650 מתאילנד ו-Z900 מיפן. בק.ט.מ הייתה

המספר על 15% פחות, שנה אחר כך קרס השוק לפחות מ-15 אלף קטנועים ואופנועים חדשים, כאשר תוצאות רפורמת הביטוח רשק ייקרה את הפו ליסות באופן קיצוני, היכתה בתעשייה ללא רחם. וזה לא היה הסוף. השיא השלילי של העשור נרשם ב-2012 עם 13.6 אלף כלים חדשים בלבד.

מאז נרשמתי התאוששות עקבית אך איטית שהגיעה לשיא ב-2017 עם כמעט 18.5 אלף כלים חדשים, אך השנתיים הבאות שוב הציגו ירידה בזמן שקהל היעד גדל עוד ועוד. ב-2018 נמכרו 18 אלף כלים, בשנה החולפת רק 17.5 אלף.

במהלך העשור גדלה מצבת כלי הרכב הדו-גלגליים בישראל מכ-110 אלף קטנועים ואופנועים ב-2010 לכ-140 אלף בסוף שנת 2018, כלומר עליה של כ-20%. לא צריך לעדכן אתכם שבאותה תקופה בדיוק גדל מספר כלי הרכב בכמעט 30%. ולעור מת תמונת התחבורה במדינות המערב בהן מחזיקים כלים דו גלגליים לפחות ב-10% מצי הרכב הכולל, אצלנו הוא עומד על פחות מ-5%.

אם מחפשים בכוח, אפשר למי צוא סוג של נתון מעודד חלקית - מעבר הדורתי, בעיקר בשליש האחרון של העשור, מקטנועים לאופנועים. אם ב-2010 עמד יחס המכירות על 96% קטנועים ו-4% אופנועים, בשלהי 2019 עמד יחס הרכישה על 64%-36% לטובת הקטנועים עדיין, אך עם תמונת שוק שנה לגמרי.

עיקר הצמיחה מיוחסת להיצע עשיר מבעבר של אופנועים פול-סייז איכותיים ומעוצבים המיועדים למי דרגת רישוי הביניים A1, במחירים זולים במקרים רבים בסוף העשור, בהשוואה לתחילתו. כ-40 אלף שקל

סימו של העשור השני לאלף השלישי מסמן 40 שנה לשוק הדו-גלגלי בישראל, מאז נכנס לעידן שניתן לכנות "מודרני". אך למרות הזמן הרב שחלף, לא ניתן להתעלם מעובדה מצררת במיוחד - זה פשוט לא קורה.

נתוני המכירות של יבואני הרכב הדו-גלגלי באיגוד לשכות המסחר לסיכום 2019 מספרים את כל הסיפור. לכאורה, יש לנו שוק משוכלל עם היצע עצום של מאות דגמים מכול סוג וגודל ומחיר. בפועל, למעט מספר זעום של דגמי קטנועים ועוד פחות מכך אופנועים, נתוני המכירות זניחים עד מבישים. שכן הציבור הרחב דבק במכונית למרות הכל.

מחד עומסי התנועה בלתי נסבלים ומספר זעום של חניות בעיר, מאידך מזג אוויר מהטובים בעולם לרכיבה. אלה אמורים היו להפוך את הרכישה והשימוש בקטנוע או אופנוע כמעט לבריית מחדל עבור רבים. בפועל, העלות הפכה זאת לפעולה בלתי גיונית בעליל. במצב בו קטנוע 125 בסיסי עולה לא פחות מ-15 אלף שקלים וביטוחו לשנה עלול להגיע לשליש ממחירו ואף יותר, אין סיכוי אמיתי לעודד רכישה.

נוח להאשים את יבואנים חזירים שנוגסים נתח גדול מדי מעלות הרכישה, אך בפועל, בעיקר בכלי רכב זולים יחסית, התמונה שונה לגמרי והאשמה המרכזית היא המדינה. איסור לייבא רכב שגילו עולה על שנתיים, עומס מיסים כמעט ללא אחר ורע בעולם של 116% ויותר, כופה חוסר כדאיות כלית ליצירת תחרות שמקורה בייבוא אישי או סוחרים פרטיים, גם אם תמצא דרך לעקוף את אמברגו היצרניות לטובת היבואנים, ולהביא דו-גלגלי ממקורות אלטרנטיביים בחו"ל. הסיכוי פו לכך רפורמות ביטוח שונות שהפכו את ביטוח החובה למפלצתי ואת הביטוח המקיף לבלתי גיוני, ותקבלו שוק חולה.

ועכשיו הוסיפו לכך בעיות תדמית לה אחראים גם הרוכבים, זינוק מדאיג במספר הרוכבים ההרוגים השנה ואת מהפכת תחבורת המיקרו העירונית המבוססת על קורקינטים ואופניים שמללים זולים מאוד לרכישה כשיה כמעט-חינם לשימוש שכן אין צורך ברישוי או ביטוח, וקיבלתם מת' כון מופלא לחנק מושלם.

די היה במשבר כלכלי לא חמור במיוחד במהדורתו הישראלית אי שם בתחילת העשור, כדי להסיג את השוק משיא כול הזמנים שנקבע הרחק-הר' חק ב-2007, שנה בה עברו מכירות הדו-גלגלי החדשים בישראל את מספר הקסם 20 אלף. שנתיים אחר כך עמד

כסף מוצלח

מנכ"ל 'ריסטרט להצלחה' דוד חזן
ענה לשאלות הקוראים בענייני התפתחות
כספית וכלכלית.

לכבוד מנכ"ל ריסטרט להצלחה - דוד חזן:
מדריכי כלכלה רבים חוזרים שוב ושוב כמה
הכרחי לשים לב להוצאות הקטנות בעסק
/ בבית

זה באמת נכון או שאולי עדיף להתמקד
בהגדלת הכנסות כל הזמן?
ד.ש. ירושלים

{... בטוח שגם לך יש שאלה! אני מחכה
לשאלתך במייל למטה.}

תשובה:

דבר ראשון שאלה מצוינת. אני הייתי
אפילו מוסיף להקשות עוד יותר: באותו
הזמן שאני עושה "חשובים קטנים"
אני מרגיש שאני מבזבז את הזמן שלי
על משהו בעל חשיבות פחותה מאשר
אם במקום זאת הייתי מביא למשל עוד
לקוחות או מתמקד בהגדלת הכנסה
לבית.

התשובה היא: בסופו של דבר אותנו
מעניין "שורה תחתונה" כמו שאומרים,
כלומר - כמה כסף באמת נישאר לנו
בסוף החודש בעסק או בבית.

ובאמת לא מעניין אף אחד כמה "כסף
גלגלנו" בעסק או בבית, הרי גלגול אין
משמעות אמיתית בסוף החודש אם לא
נישאר מזה כלום...

אי אפשר לממש את הגלגול לקניה
בסופר השכונתי וגם לא לקניית רכב
חדש.

ולכן

הכסף חייב לקבל מאתנו את היחס
"המגיע לו". אם אני אתייחס להוצאות
קטנות כאילו הם לא משהו שווה
ומשמעותי, אני גם ארגיש שהכסף לא
באמת נצרך לי אלא אם זה בסכום של
X ומעלה,

והרי כסף הוא כסף ולא משנה כמה.

אצל יעקב אבינו שחזר על פכים קטנים
נשאלת השאלה וכי היה חסר לו כסף
ליעקב אבינו הרי הוא היה מיליונר אם
לא מיליארדר אז למה חזר לאסוף את
הפכים? התשובה פשוטה הרי הקב"ה

לא חייב לי כלום ובשביל הקב"ה לתת
לי שקל או מיליון דולר זה אותו הדבר,
אז אם הקב"ה נתן ליעקב את הפכים
הקטנים יש להם ייעוד לעשייה של יעקב.
יש להם צורך לשליחות בחיי יעקב
אבינו.

וודאי שאצלנו גם-כן זה כך.

אם הקב"ה העביר את הכסף הזה
לרשותנו ואילו אנחנו מזלזלים בכסף
הקטן הזה ואנחנו לא מובילים את הכסף
אל הייעוד שלו, אז מעלנו בתפקידנו.
בנוסף מסתבר שאם אדם מזלזל במשהו
קטן, לצערנו הוא עלול לזלזל גם בדברים
גדולים.

אז יש לנו 2 כאן תובנות:

הראשונה היא: מה שכתבנו כאן למעלה.
והשנייה היא: בהחלט יש חשיבות
רבה לכספים קטנים שנוזלים לנו בין
האצבעות. תתפלאו אבל הכספים האלו
הם רבים מאוד. לא פעם שאני נכנס
לבית או לעסק ואני עושה הרזייה של
העסק זאת אומרת לצמצם הוצאות לא
רצויות. הרווח כבר מתחיל להגיע וזה
עוד לפני שעשינו הגדלת הכנסות.

לסיכום מה עושים?

רושמים ב2 החודשים הקרובים כל
הוצאה בבית או בעסק מעל שקל
לא תאמינו כמה תחסכו

לא תאמינו לאיזה מודעות כלכלית
תיכנסו

ברגע ששקל מקבל חשיבות כמו 1000
שקל - ההתייחסות אליו היא בערך
אמיתי וגבוה ולכן יותר ולא זורקים -
סליחה מבזבזים אותו סתם-כך וללא
מטרה אמיתית.

מחכה מאד לתגובה שלך, כאן במייל.
הכותב הוא מומחה לשילוב הצלחה
אישית עסקית וכלכלית.

בהצלחה

נלכלה נבונה

מגישה: יוסף פריד

תובנות נלכליות מסיום הש"ס

ברוך השם זכיתי לסיים את הש"ס ביחד עם כלל ישראל
במחזור הי"ג.

להבנת, יש כמה כללים חשובים בכדי ללמוד ולסיים את הש"ס
במסגרת הדף היומי יחד עם כל בית ישראל.

כלל ראשון - יש צורך להתבונן בחשיבות לימוד התורה, שבוה
מעמיד ומקיים את כל העולם, ומקשר אותו להש"ת שהוא
נותן התורה.

כלל שני - חביבות מיוחדת ישנה לקביעות הלימוד מדי יום
ביומו, שהיא גורמת לחיבור בין הלומד לתורה הקדושה,
בחינת 'חביבין דבקבעתא' (מתוך פיוט 'אקדמות' לשבועות).
בקביעות התורה אנו מכריזים שחינו סובבים סביב ציר זה.
העובדה ש'על הלימוד הקבוע אני לא מוותר' הופכת את
הקביעות לתורה ליחס המכובד ביותר.

כלל שלישי - הצבת מטרות ויעדים בידעת התורה. יש אנשים
הזקוקים ליעד בשביל לנצל את הזמן כראוי. יש אנשים,
שהעמידה ביעד היא להם מקור של סיפוק. יש לזכור, שהצבת
יעד היא כלי ראוי לייצור שאיפות!

כלל רביעי - חשוב לשתף את בני הבית והילדים עם היעדים
התורניים שקבעת לעצמך, וגם על העמידה האיתנה בהם. כי
אין ערוך להערכה העמוקה שרוחשים בני הבית לאבא שלומד.

כלל חמישי - כדאי מאד להשתדל להשלים מדי יום את הדף'
במלואו, ולא להותיר חורים. גם אם צברנו חוב מכמה דפים,
יש להמשיך הלאה לפי הדף ה'יומי', ולמצוא זמנים אחרים
לפירעון החוב.

יש לזכור: עוגה המחוררת יותר מדאי, עלולה להתפורר כליל!

כלל שישי - בסיום כל מסכת ראוי לחגוג 'סיום' ולשתף את בני
הבית, או לפחות לעדכן אותם על כך. כך הופכים בני הבית
לשותפים מלאים לפרויקט אדיר זה.

במעבר חד מאד אנסה להקביל את הכללים לכלכלת משפחה:

כלל ראשון - יש להבין את החשיבות של התנהלות כלכלית
בבית, שהיא המפתח לשמירה על יציבות, והיא מביאה לחיים
שלווים ורגועים בעז"ה.

כלל שני - גם בהתנהלות כלכלית, חשובה מאד הקביעות
במעקב על ההוצאות וההכנסות. רפיון כלשהו בקביעות
המעקב, עלול לעתים למוטט את כל היציבות שנבנתה ביזע.
וחבל!

כלל שלישי - חשוב ונחוץ מאד לקבוע מטרות ויעדים כלכליים
שאליהם אתם חפצים להגיע, ולא כאותם המופתעים לשמוע
'פתאום' שבנם הגיע למצוות...

כלל רביעי - בכלכלת משפחה חייבים כל בני הבית - כל אחד
לפי יכולתו - להירתם להתנהלות הכלכלית הנכונה, ולמאמץ
המשותף שלא לחרוג מהמסגרת הכלכלית.

כלל חמישי - חובות הם דברים שליליים, ויש להימנע מהם.
גם אם נאלצנו לקחת הלוואות, כדאי לברר היטב ממי ואיך,
לקחת הלוואה, ולבחון מראש את יעדי ומקורות הפירעון, מבלי
למוטט את התקציב שבנינו.

כלל שישי - ראוי לעשות מדי פעם 'חגיגה', על הצלחתנו לשמור
על התקציב כראוי. החגיגה תיעשה בדוגמת מתנת הערכה
לבני הבית על ההירתמות והשותפות במאמץ הכלכלי.

**ושנזכה תמיד ללמוד וללמד לשמור ולעשות ולקיים... וגם
להתקיים!**



מוצר השבוע

מהפכת השנה של המטריות!! פטנט גאוני!

מטריה הפונה - עם ידית C ארגונומית, בחסות אתר נל-פה

המטריה נפתחת בצורה הפוכה (מהפנים לחוץ) ובכך מאפשרת נוחות בזמן כניסה לרכב או יציאה ממנו מבלי להירטב

כאשר מקפלים את המטריה (בזמן גשם) טיפות המים נשארות בתוך החלק הפנימי של המטריה ובכך לא מרטיבים את הרכב או הבית / משרד.

המטריה ניתנת להעמדה ליציבות מלאה ולייבוש - נוח ביותר.

למטריה ידית ארגונומית בצורת האות C המאפשרת אחיזה נוחה גם כאשר היד הנגדית לא פנויה (שיחת טלפון או אחיזת סל קניות וכו').

המטריה ההפוכה חזקה ביותר ועמידה בפני רוחות חזקות ותישאר אתכם לזמן רב.

בד המטריה איכותי במיוחד ומגיע בשכבה כפולה, כל מנגנון המטריה מוסתר בתוך הבד שלה ולא נגלה לעין. המטריה מגיעה בצבעים שונים לבחירה

החורף הזה אתם מוגנים

מהפכת השנה של המטריות!!!

מטריה הפוכה צבעים שונים

קנו עכשיו **49⁰⁰** ~~129⁰⁰~~

כלפה
הקניין הדיגיטלי הראשון

לרכישה לחצו כאן



מכור מ(ה)ראש

תסריט שיחה עם פניה אישית:

בה"כמה טלפונים מתוך 'שלוש מדברים כאן מ... אתה מאזין למשפט הבא? איזה מהם אתה כן מזהה סקרנות להמשך? האם כשפנו אליך אישית זה דבר ללב שלך יותר? וכמה זה עולה בברוטו ברוטו?

אז (כמעט) כל הטלפונים של 'שלוש מדברים כאן מ... נענים בשלילה או ב 25% יכולת המרה, לעומת: 'שלוש לך ר' ישראל ישראלי מדברת כאן גילי מאגודת 'יהודים' - האגודה למען היהודים בארצנו' מה בעצם קרה כאן? בסיטואציה א' 1. הפניה היא לא אישית אלי. 2. אין הזדהות 3. אין כאן הצגה עצמית בכלל. 4. ואין כאן קשר ישיר מהנציג לתורם ומהתורם לנציג. לעומת סיטואציה ב': 1. הפניה אישית 2. ישנה הזדהות 3. יש הצגה עצמית על האגודה (ולא על הנציג) 4. וישנה קשר ישיר. למה זה חשוב לנו? החשיבות הראשונה היא לייצר סקרנות אצל התורם. ובכוונה אנו נקרא לו תורם ולא ליד / מתעניין / רשומה וכו' כי אם במחשבה שלנו הוא תורם אז הוא יתרום ואם במחשבה שלנו הוא ליד / מתעניין וכו' אז צריך לעבוד איתו עד שיתהפך לתורם.. תאר לעצמך שהוא עומד מולך ואתה קורא למנהל שלך שיבוא רגע אליו וזה נשמע כך: 'יש כאן איזה ליד

שצריך לטפל בו'... (עלוב...) לעומת: 'יש כאן איזה תורם שצריך לעזור לו (מכובד!) אז ככל שתחשוב עליו כתורם הוא יהיה שם -ביחס למחשבה שהוא ליד / רשומה. אחרי שפנינו אליו ברמה האישית והזדהונו מי אנחנו ואף יצרנו כימיה כעת אפשר לגשת לשלב 'סיפור המבצע' שזה בעצם מה הקמפיין עכשיו אצלנו לדוג': 'אנו פונים אליך על מקרה שישנה כעת אצלך בקהילה' או 'אני רוצה לאחל לך מזל טוב על הנכד החדש ותחשוב כמה אנשים היו רוצים ילדים בריאים, ויש לנו כעת 2 מקרים מזעזעים על הפרק שצריך בתוך 48 שעות 100,000 ש' הרעיון בזה הוא הספציפיות שלשמה אני מתקשר ואני 'ודע' למי אני מתקשר בשמו הפרטי והוא תורם שלי ולא עוד רשומה שרצה לי בקמפיין. דבר נוסף לגבי השיחות החוזרות רבים מהשיחות החוזרות (שהתקשרנו אליהם ולא היה מענה) נכנסים למוקד אבל אף אחד לא יודע מי מתקשר, וכן למי מהנציגים מופנית השיחה. ובמקום שהשיחה תהיה 'שלוש הגעת לארגון XXX' השיחה תהיה 'שלוש לך אדון ישראל ישראלי מדבר כאן XXX קודם תודה על שחזרת אלי והתקשרתי אליך בהקשר ל... וכו'.

הנ"ל תקף בין לשיחות יוצאות ובין לשיחות נכנסות מקמפיין. קו 1 קו 1.5 וקו 2. רק לגבי המשך תסריט שיחה יהיה שונה בין סוגי הקווים. העלות שהחברות גובות הוא מזערי ביחס לתסריט השיחה היעיל והקצר בו הנציג עובד פועל ומספיק. כך שכל שספק הלידים יעיל יותר הוא ידע למכור את זה בחבילה מסודרת.

הכותב הינו אמן למומחיות מכירות והגשמה עסקית אחראי לזינוק העסק שלכם ומתמחה במוקדי מכירות והתרומות ומטרתנו להחיות עסקים ובעליהם לחיי אנרגיה ושפע הטור מביא מידע מחייב ואין אנו מתנערים מהכתוב בו...



AVRAHAM SHAPIRA
אימון מכירות ויועץ עסקי

חדשות תחבורה

ילדים נוסעים פחות נפגעים ב'ערי הילדים' החרדיות

בעשור החולף הכי הרבה ילדים נפגעו בתאונות כנוסעים ברכב ♦ בירושלים – למעלה מכפול מאשר בחיפה, השנייה במספר הנפגעים ♦ במקום השלישי בארבעה והעיר הרביעית במספר הנפגעים הילדים היא תל אביב-יפו ♦ דווקא בני ברק, ביתר עילית ומודיעין עילית הפגיעו



בטיחות עם רצועות פנימיות עם כיוון הנסיעה. ילדים מגיל 4 ועד לגובה של 145 ס"מ, חייבים לשבת על מושב מגביה (בוסטר), המאפשר לחגורת הרכב להתמקם בצורה נכונה ונוחה על הגוף. ארו קיטה, מנכ"ל עמותת אור ירוק: "הילדים שלנו הם הדבר היקר לנו מכל ולמרות זאת הורים רבים לא מקפידים על חגירתם כראוי ועל נהיגה בטוחה מספיק. הרבה מאוד ילדים קטנים נפגעים בתאונות במהלך נסיעה ברכב, במקרים רבים הם לא חגורים או לא ישו בים במושבי בטיחות מתאימים לגילם. חסרות למעלה מ-200 נייודות משטרה בכבישי הארץ, לו ההורים היו פוגשים יותר נייודות הם לא היו נוהגים בצורה שמסכנת את ילדיהם. המשטרה חייבת להגביר את האכיפה והנראות המשטרתית בכבישים וזאת על מנת להרתיע את הנהגים מלהסיע ילדים לא חגורים אפילו בנסיעות קצרות או ליד הבית. יותר שוטרים ויותר נייודות בכבישים יצמצמו את עבירות התנועה ויצילו חיים".

(ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 104 הולכי רגל, זאת לעומת 94 שנפגעו בכל שנת 2018. באלעד נפגעו בתאונות דרכים 116 הולכי רגל בעשור האחרון (2010-2019), מתוכם 14 הולכי רגל נפצעו באורח קשה. בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 12 הולכי רגל, ואילו במודיעין עילית נפגעו בתאונות דרכים 79 הולכי רגל בעשור האחרון (2010-2019). מתוכם שני הולכי רגל נהרגו ו-29 נפצעו באורח קשה. בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר שבעה הולכי רגל. באור ירוק מציינים את כללי הושבת הילד באופן הב-טוח ביותר עבורו: תינוק עד גיל שנה חייב תמיד לשבת במושב בטיחות כשפניו נגד כיוון הנסיעה. במי-דה ומושב התינוק מותקן ליד הנהג, יש לוודא כי כרית האוויר מנותקת. במידה והתינוק יושב במושב האחורי, עדיף למקם את מושב הבטיחות במושב האמצעי. פעוטות מגיל שנה ועד גיל ארבע יכולים לשבת במושב

אחוז כלי הרכב הנמוך של ההורים; או שמא מדובר בערים שבהם מקפידים יותר על חגירת כלל הילדים והושבתם בבטחה? או שמא אחוז הילדים הנוסע ברכב הוא אפסי - לעומת היל-דים האחרים בערים החרדיות הללו שהינם לרוב הולכי רגל? אין לדעת. עם זאת נציין כי נתונים אלו עוסקים בילדים נוסעים, ולא בהולכי רגל. מנתוני עמור תת אור ירוק המבוססים על נתוני הלמ"ס עולה כי במהלך כל שנת 2019 נהרגו 88 הולכי רגל בתאונות דרכים ברחבי יש-ראל, רובם המוחלט, 61 מהם נהרגו בתחום העירוני בעשרת החודשים הראשונים של השנה בלבד. רק בשבוע שעבר הלך ליד בן 10 ברחוב חפץ חיים במודיעין עילית כאשר אוטו-בוס פגע בו והוא נהרג במקום. חשוב גם לזכור כי בבני ברק נפגעו בתאונות דרכים 1,046 הולכי רגל בעשור האחרון (2010-2019), מתוכם תשעה הולכי רגל נהרגו ו-140 נפצו עו באורח קשה. בשנת 2019

ילדים (0-14) בעשור האחרון (2010-2019) בתאונות דרכים בעת שנסעו ברכב, מתוכם חמי-שה ילדים נפצעו באורח קשה. בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 24 ילדים ברכב. בתל אביב-יפו נפגעו 393 ילדים (0-14) בעשור האחרון (2010-2019) בתאונות דרכים בעת שנסעו ברכב, מתוכם ילד אחד נהרג וחמישה נפצו עו באורח קשה. בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 21 ילדים ברכב. באשדוד נפגעו 293 ילדים (0-14) בעשור האחרון (2010-2019) בתאונות דרכים בעת שנסעו ברכב, מתוכם חמישה ילדים נפצעו באורח קשה. בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 23 ילדים ברכב. בתניה נפגעו 268 ילדים (0-14) בעשור האחרון (2010-2019) בתאונות דרכים בעת שנסעו ברכב, מתוכם שני יל-דים נפצעו באורח קשה. בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 18 ילדים ברכב. באשקלון נפגעו 258 יל-דים (0-14) בעשור האחרון (2010-2019) בתאונות דרכים בעת שנסעו ברכב, מתוכם אר-בעה נפצעו באורח קשה. בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 58 ילדים ברכב. בחזרה נפגעו 248 יל-דים (0-14) בעשור האחרון (2010-2019) בתאונות דרכים בעת שנסעו ברכב. בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 15 ילדים ברכב. בחולון נפגעו 233 ילדים (0-14) בעשור האחרון (2010-2019) בתאונות דרכים בעת שנסעו ברכב, מתוכם שני יל-דים נפצעו באורח קשה. בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 15 ילדים ברכב. בפתח תקווה נפגעו 233 ילדים (0-14) בעשור האחרון (2010-2019) בתאונות דרכים בעת שנסעו ברכב, בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 23 ילדים ברכב. נציין כי לפי בדיקת 'בי זנעס' עולה כי דווקא הערים החרדיות שחלקן מכונות "ערי הילדים", הפגיעו לטובה. בבני ברק נפגעו במהלך העשור האחרון כנוסעים ברכב רק 81 ילדים בני 0-14 (1) מהם פצוע קשה) באלעד 37 (2) מתוכם פצועים קשה) בביתר עילית 27 פצועים קל ובמודיעין עילית 9 פצועים קל. האם הסיבה לכך היא

מנתוני עמותת אור ירוק המבוססים על נתוני הלמ"ס, שהתפרסמו ב'ביזנעס', עולה כי בעשור האחרון (2010-2019) - כאשר 11 חודשים בלבד נכללו בדו"ח מ-2019) נפגעו בתאונות דרכים מעל 21 אלף ילדים (0-14) בעת שהיו נוסעים ברכב, כמחצית מהם נפגעו בתאונות בתחום העירוני. מספר הילדים שנפגעו בביתר ישראל בעשור החולף (2010-2019) יותר מכ-פול מאשר בעיר השנייה במס-פר הנפגעים: כאשר בירושלים נפגעו 1,209 ילדים, ובחיפה, הבאה אחריה במספר היל-דים שנפצעו בתאונות, נפגעו 559 ילדים כנוסעי רכב בעשור האחרון. בפילוח של 2019 עולה מן הנתונים עוד, כי 1,779 ילדים בגילאי 0-14 נפגעו בתאונות דרכים בעת נסיעה ברכב בשנת 2019 (ינואר-נובמבר). קרוב למחצית מהם, 750 נפגעו בתוך הערים והיישובים. מבין הנפ-געים בתחום העירוני ילד אחד נהרג ו-13 נפצעו באורח קשה. עוד עולה מן הנתונים, כי בשנת 2019 (חודשים ינואר-נובמבר) נהרגו בתאונות דרכים בכבישי ישראל תשעה ילדים (0-14) כשנסעו ברכב ונפצעו באורח קשה 47 ילדים. ואם נחזור לנתון המפחיד ולפיו בעשור האחרון נפגעו 21,609 ילדים בתאונות דר-כים בעת שהיו נוסעים ברכב, כ-2,160 בממוצע מדי שנה. מחציתם נפגעים בתחום העיר-רוני: 10,476 נפגעו בעשור האחרון, כ-1,050 ילדים נפגעים בממוצע מדי שנה כנוסעים בתחום הערים והיישובים בלבד - הרי שירושלים היא העיר המ-סוכנת ביותר לילדים הנוסעים ברכב, פי שלושה נפגעים יותר מאשר בתל אביב. בירושלים נפגעו 1,209 ילדים (0-14) בעשור האחרון (2010-2019) בתאונות דרכים בעת שנסעו ברכב, מתוכם אחד נהרג ו-20 ילדים נפצעו באורח קשה. בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 103 ילדים ברכב. בחיפה נפגעו 559 ילדים (0-14) בעשור האחרון (2010-2019) בתאונות דרכים בעת שנסעו ברכב, מתוכם ילד אחד נהרג ואחד נפצע באורח קשה. בשנת 2019 (ינואר-נובמבר) נפגעו בעיר 52 ילדים ברכב. בבאר שבע נפגעו 452



חדשות תחבורה

באיחור:

ניסוי רכיבה בנתיב-פלוס עומד להתחיל

ארבעה חודשים לאחר השקת מיזם נתיב פלוס במסגרתו נאסרה רכיבת קטנועים ואופנועים, צפויים נתיבי ישראל, הטכניון שילווח את הניסוי, המשטרה וגופים נוספים לאשר אותו בהקדם



מאת: מ. יוד

שבועות ארוכים לאחר שמשרד התחבורה הבטיח "לצאת בקרוב" בניסוי סוי במסגרתו יורשו רוכבים לעלות על נתיב-פלוס בדומה לנתיבי תחבורה ציי בורית בערים, נראה כי השותפים למהלך מעוניינים אכן לה-זניקו.

נתיבי ישראל, הטכניון שאמור ללוות את הניסוי מבחינה מחקרית, משטרת ישראל ואנשי תכנון ותשתית נפגשו כדי לאשר את אפיון הניסוי. לפי גורמים המקורבים לפרויקט, האישור צפוי להתקבל ורכיבת קטנועים ואופנועים עים תאושר בנתיבי התחבורה הציבורית ורכיב רב-קייבולת.

יש להזכיר בהקשר זה כי לפני כחודשיים אמר גורם במשרד התחבורה ל-ynet כי הניסוי צפוי להיות דומה לניסויים שנעשו בעבר בנתיבים עיי רוניים ואשר הוכתרו בהצלחה, שכן לא התגלו כל נתונים לפיהם שילוב כלים דו גלגליים בנתיבים אלה גרם להרעה בזרימת התנועה או להחמרת מצבם הבטיחותי של הרוכבים.

"אנחנו עדיין לא יודעים האם הניסוי יהיה רק בניתיב איילון או רק בכביש 2", הוברה. "ו סוגייה שעוד צריך לדון בה כי שני הכבישים שונים וכך גם שני הנתיבים". עוד אמרו מקורבים לפרויקט כי כאשר יוזק הניסוי הוא צפוי לכלול מצלמות ניטור לאורך הנתיב הנבחר.

בעבר נשאלה הילה חדד חמלניק, מי שנשבתת לאחראית על פרויקט נתיב פלוס, מדוע לא התחשבו בנתוני ניסוי רכיבת אופנועים בנתיבים עירוניים כדי לקבל החלטה על נתיב פלוס. לדברי מומחי רכיבה שונים, הסכנות הנורצרות בעת שילוב אוטובוסים גדולים וקטנועים קטנים בסביבה עירונית צפופה, גדולים משמעויתת מאהל שדכיש מהיר. חדד חמלניק טענה כי כך דרשו מומחי משרד התחבורה, ולכן הוטל האיסור. מאז הושק

תמ"א 70:

כך תיראה התחבורה ב-2040

תכנית אסטרטגית לפיתוח מערכת תחבורה ציבורית עתירת נוסעים במטרופולין תל-אביב – המתע"ן • צפויה השקעה של 200 מיליארדי שקלים במערכת הסעת ההמונים הגדולה מסוגה שתיבנה בישראל • כ-145 ק"מ של קווי רכבת תת-קרקעית, שיחצו לפחות 23 ערים במרכז המדינה

מאת: מ. יוד

בדרום. קו זה יעבור, דרך הטבעת השנייה של המטרופולין. הקו ישרת 12 רשויות: הרצליה, רמת השרון, תל אביב, גבעתיים, שמואל, פתח תקווה, קרית אונו, רמת גן, אור יהודה, אזור, חולון, בת ים, בנוסף, תתפצל ממנו שלוחה לנתב"ג, בתחום רשות שדות התעופה.

לצורך הקמת קווי המטרו והראייה התחבורתית הרחבה בגוש דן, נערך מינהל התכנון והשקת תכנית מתאר ארצית חדשה. מדובר בתוכנית שתכיל לול את כל השטחים, שתחתם או לצדם תנוע הרכבת התחתית (המטרו), במטרופולין גוש דן. מעתה אמרו תמ"א 70.

התוכנית רחבת היקף, תעסוק בתכנון מתחמי התעסוקה, הפנאי והמסחר, לאורך קווי המטרו העתידיים ותקבע בתכנון חדש ומדוקדק, את שימושי הקרקע מעל ובסמוך לתוואי הנסיעה העתידי. הרעיון הוא להגדיל את אחוזי הבנייה, לאורך קו המטרו, ובמקביל לצמצם או לבטל בנייה, במקומות שבהם הקו לא עובר.

השאיפה במינהל התכנון היא, שהתוכנית תגדיר אזורים, שבהם יאסר כמעט לחלוטין, השימוש ברכב הפרטי, כדי למנוע עומסים או פקקי תנועה באינצנציאליים, במקומות בהן עוברת תחבורה ציבורית. אפילו חניית לרכב פרטי לא יאוסרו, בתאי השטח סביב לקווי המטרו ועשרות נקודות הממשק בין אמצעי התחבורה השונים. במקביל, באזורים בהם לא תעבור מערכת הסעת ההמונים, המדינה לא תאשר אכלוס בצפיפות גבוהה והשימוש ברכב הפרטי יהיה סביר.

במינהל התכנון מקווים להביא את אישור תוכנית תמ"א 70 לממשלה הבאה, מיד עם הקמתה (אם וכאשר כמובן...). אחת המטרות החשובות של התוכנית, היא לכלול את כל חברות הפרטיות העוסקות בתחום, יחד עם ראשי ערים וחברות ממשלתיות, כך שכולם יתיישרו למתווה אחיד, מבלי לשים רגליים לפרויקט.

עלות תוכנית המטרו, תעמוד כנראה, כאמור, על כ-200 מיליארדי שקל, קרוב לחצי תקציב המדינה כולו. ב"כלכליסט" נחשף כי באוצר יזמו את "חוק המטרו", בין

תכנית הרכבת הקלה בגוש דן, לא יפתרו את כל בעיות התחבורה, בגוש האורבני הגדול במדינת ישראל. הפתרון הכולל נרשם בדוח מסכם של מינהל התכנון, משרד התחבורה ומשרד האוצר, תחת הכותרת: "תכנית אסטרטגית לפיתוח מערכת תחבורה ציבורית עתירת נוסעים במטרופולין תל-אביב" - המתע"ן.

מדובר במערכת הסעת ההמונים, הגדולה מסוגה שתיבנה בישראל, עם כ-145 ק"מ של קווי רכבת תת-קרקעית, שיחצו לפחות 23 ערים במרכז המדינה. עלות הפרויקט שאמור לעלות על הקרקע, או מתחדי תיה עוד כעשור, נאמדת בשלב זה, בהיקף של כ-150 מיליארדי שקל, אך עשוי להגיע גם עד 200 מיליארדי שקלים.

בין מרכיבי התוכנית, שהפרסמה ב"ביזננס", ניתן לציין את הרכבת הפרברית ושלושת קווי הרכבת הקלה - ההולכים ומוקמים בימים אלה. זאת נגזר סף לאמצעי תחבורה נוספים: אוטובוסים, שירותי באבל - תחבורה שיתופית, מוניות שירות או מוניות ספיישל. כל אלה, לצד מערכת המטרו, שתכלול שלד של קווים וכ-100 תחנות, ירכיבו יחד מערכת תחבורה ציבורית רב זרועית ועתירת נוסעים, שתקיף את כל המטרופולין.

כשהכל יושלם, אי שם בשנת 2040, יהיו כאמור שלושה קווי מטרו: קו M1 יהיה באורך כולל של 76 ק"מ, יהיו בו 59 תחנות, ויחלף ב-12 רשויות: הרצליה, רמת השרון, כפר סבא, רעננה, הוד השרון, תל אביב, חולון, ראשון לציון, נס ציונה, רחובות, באר יעקב, רמלה ולוד. הקו יורכב מגזע מרכזי העובר בלב המטרופולין, משתי שלד חות לכיוון כפר סבא ורעננה בצפון ושתי שלוחות לכיוון לוד ורחובות בדרום.

קו M2 יתפצל לאורך של 23 ק"מ, מצומת וולפסון בחולון ועד מסוף פתח תקווה. הקו שיהיו לארוכו 23 תחנות, ישרת 7 רשויות: חולון, ת"א, גבעתיים, רמת גן, בני ברק, גבעתיים, שמואל ופתח תקווה. ואילו קו M3 מותכנן לאורך של כ-40 ק"מ, עם 24 תחנות. הוא יחל את מסלולו בהרצליה בצפון, ויסיים בבת ים

זכותכם לדעת



עשינו עסק- חלק ג' - מס זה MUST!!

אחרי שאנו מחשבים את המס על הרווח. דהיינו לעצמאי- הכנסות פחות הוצאות, ולשכיר משכורתו ברוטו, אנו נפנים באותה פעימה למימוש שוברי הזיכוי.

זיכויים יכולים להיות אחד מאלה: נקודות זיכוי, הפקדה לגמל, זיכוי בגין תרומות וכו'.

אנו נתמקד כרגע בנקודות זיכוי.

גבר תושב ישראל ללא ילדים זכאי ל- 2.25 נקודות זיכוי חודשיות. כל נקודה שווה 219 ₪ זיכוי חודשי. (לשנת 2020) 2,628 שנתית.

ברמת העיקרון נקודות הזיכוי מחושבות שנתית. כך שאם חודש אחד באותה שנת מס לא עבדתם, כמובן שיהיה אפשר להעביר נקודות זיכוי לחודשים בהם אתם זקוקים להן.

אישה ללא ילדים - 2.75 נקודות זיכוי.

ילד בשנת המס בה נולד- מוסיף 1.5 נקודות זיכוי לכל אחד משני בני הזוג(ישנה אפשרות דחייה של נקודה אחת).

מגיל שנה עד חמש- 2.5 נקודות זיכוי לכל אחד משני בני הזוג.

מגיל 6-17 נקודת זיכוי אחת, ורק לאם. בשנתו ה- 18 תקבל רק חצי נקודת זיכוי ולאחר מכן מאומה.

נקודות זיכוי שלא תנוצלו עד תומן עקב שכר נמוך, שהמס עליו קטן יותר משווי נקודות הזיכוי, לא תוכלנה לעבור לשנות מס הבאות וכן לא תקבלו שום החזר כספי עליהן. (מענק מס הכנסה שלילי בא לפצות ומעט להשיב על העודף הזה..)

ועתה, נענה ונשלים את חיוב המס של משה, (עיין ערך דוג' מספרית לאחר טבלת מדרגות המס) יצא שחייב 726.6 למס הכנסה, נקודות הזיכוי הבסיסיות להן זכאי = $219 \cdot 2.25 = 492.75$ סה"כ חייב לאחר קיזוז נקודות זיכוי: 233.85 ש"ח המשך פרוט נקודות זיכוי מיוחדות, א"ה שבוע הבא

עוצר. להלן טבלת מדרגות המס. מדרגת מס הכנסה 2020 (חודשי)

מס המדרגה	הכנסה חודשית	שיעור המס
1 מדרגה	עד 6,330 ₪	10%
2 מדרגה	עד 6,331 ₪ עד 9,080 ₪	14%
3 מדרגה	עד 9,081 ₪ עד 14,560 ₪	20%
4 מדרגה	עד 14,561 ₪ עד 20,260 ₪	31%
5 מדרגה	עד 20,261 ₪ עד 42,160 ₪	35%
6 מדרגה	עד 42,161 ₪ עד 54,300 ₪	47%
7 מדרגה	עד 54,301 ₪ ועולה	50%

אם משה מרוויח 7000 ₪, יהיה חייב-633, להלן מדרגה 1, ועל הפרש בין 7000 ל- 6331 ישלם עוד 14% כי רגליו כבר נמצאות על המדרגה השנייה. $93.6 = 726.6 - 633$. סכום החיוב במס לפני זיכויים שנרחיב עליהם בהמשך

מס הכנסה משולם רק על הרווח, לאחר קיזוז הוצאות כרוכות בעסק. גם הוצאות מעורבות (כגון הוצאות ביתיות) יכולות להיכנס באופן יחסי ולהקטין רווח.

חובה וחכות

הנהגה סוף סוף אנו יכולים להיאנח אנחת רווחה, הגענו אל הבשורה הטובה.

לאחר שראינו כמה מס עלינו לשלם, מס הכנסה מחלק לנו שוברי זיכוי.

מכירים את הסיטואציה בה אתם נכנסים לחנות לקנות דבר מה, המוכרת נוקבת במחיר. אתם ניגשים להושיט לה שטר, ופתאום מבצבץ מהתא החיצוני בארנק פתק מקומט מנייר כרומו. לרגע אתם רוצים להתעלם אך שניה לאחר מכן אתם נשטפים בזיכרון. פתחתם את השובר, ואכן זיכרוכם לא הטעה אתכם, מדובר בזיכוי לאותה חנות. בריקוד עליו אתם מושטים למוכרת ומוסיפים לה עוד כמה פרוטות עלובות לאיפוס הקניה.

הזיכוי הזה עשה לכם את היום. השאיר לכם בארנק שטר אחד יותר..

יש לי לקוחה וותיקה ומוכרת מאוד בתחומה. חודש שעבר טלפנתי אליה בכדי לומר לה מה ה'נוק' ומהו הסכום אותו העו"ש שלה יאלץ להיפרד ממנו בימים הקרובים לטובת קופת הרשויות. כמובן לאחר בדיקת הוצאות ומיזוי כל התכנונים המותרים להקטנת הסכומים. היא חייכה (כן אפשר להרגיש חיובים דרך הטלפון!..) וענתה לי כך, "הכי קל היה לי לרטון, על השותפות המציקה הזו. אני כל החודש ביצע וביצע עובדת לפרנסתי, והוא כמו שנראה, גזר קופון, לוקח חלק ואחוז ממה שאני עמלתי עליו. שותפות שאין בה הדדיות השקעה, ישנה רק חלוקה בסוף- ברווח. אבל, אפשר לראות גם אחרת, תודה לך ה' שאין לי הפסדים ואני מוכרחה לשלם מס. תודה שאני בריאה ולא פטורה ממס. ותודה ה' על כל חודש שהסכום הזה רק עולה ועולה, כי יש לזה רק פרוש אחד- שאני מרוויחה ויש שפע..". עד כאן. ואת ההסתכלות הזו שלה הייתי חייבת לשתף..

אתחיל כמו בבדיחה קלישאתית ידועה. בה רופא מבשר לפציציניט, יש לי שתי בשורות האחת טובה והשניה פחות.

נתחיל בבשורה הפחות טובה:

מילה נרדפת ל"אזרחים" היא משלמי מיסים.

כל תושב ישראל חייב במס. מלבד סעיף 9 לפקודת מס הכנסה, בו מס הכנסה פוטר אנשים בתפקידים או במצבים מסוימים. או לחילופין מקורות הכנסה שונים.

לפני שתרגמו אותי בשאלות, אז איך בתלוש שלי אני לא רואה שיוזר מס? וכו'.. נסביר בקצרה (על קצות האצבעות, זה אפילו לא על רגל אחת) איך הולכת שיטת המיסוי בישראל.

מס הכנסה הינו מס פרוגרסיבי - על פי מדרגות מס. המדרגות הללו מתחילות מ- 10% להכנסה מיגיעה אישית ומסתיימות במדרגת העשירים- 50%. ככל שתרוויח הרבה יותר, תשלם יותר מס ובאחוזים גבוהים יותר. תלוי באיזו מדרגה אתה

הכוחות הינה יועצת מס, פרישה וחשבת שטר. תגובות אשמה לשמוע במייל nstc1826@gmail.com הטור מביא מידע כללי ואינו מידע מחייב. השימוש במידע אינו תחליף לייעוץ מקצועי או חוות דעת פרטנית אחרת. הסתמכות על האמור בו היא באחריות המשתמש בלבד

054.842.1826
nstc1826@gmail.com
מנחם 10, בני ברק
נחמי שטינמן
יועצת מס וחשבונית מוסמכת
שרותי חשבונאות ומיסים • יעוץ מיסוי בפרישה

אם נולד לכם ילד באמצע שנת המס או אפילו בתאריך 31.12.19, ה- 1.5 נקודות זיכוי להן אתם זכאים תהינה על כל שנת 2019. אז אם לא הספקתם לעדכן את המעסיק, ושילמתם מס בדקו אפשרות להחזר מס..





מדברים פרסום

תוכן שיווקי

השירות, את סימן המסחר או את פעילותו של יצרן או ספק של שירותים.

משווקים מסורתיים משתמשים זה מכבר בהפצת מידע על המותג ובניית המוניטין שלו. עסקים מיישמים טכניקות שיווקיות באמצעות תוכן לדוגמה: חברת 'מישל' הוציאה לאור את "מדריך מישל" המספק מידע לנהיגה, טיפים בתחום הנהיגה, כולל תחזוקת הרכב ולינה. 35,000 עותקים ממדריך זה הופצו חנם במהדורה הראשונה שלו. אנשי המכירות של חברה למוצרי בישול Jell-O מדלת לדלת והפיצו את ספר הבישול שלהם בחינם. שיווק זה העלה את המכירות של החברה תוך שנתיים ליותר ממיליון דולר.

איך עושים את זה?

הדרך הכי פופולרית ופשוטה להעביר תוכן. היא לפרסם כתבות בלוג / טור במדור קבוע ולפרסם באיזה דרך לציבור הקוראים וכמובן בהתאם לקהל היעד. או לעלות טור שבועי במגזין / עיתון / אתר וכדו'

רשימת תפוצה הנה שיטה מאוד פופולרית כיום, להעברת תכנים באמצעות מכתבים (למי אין כתובת אימייל?) כערוץ תוכן לכל דבר עם מכתבים מותאמים אישית, ידע מושגי, טיפים שימושיים, אוסף של הכתבות הכי טובות שלכם וכו'.

כמו"כ, לפעמים ניתן להקליט סרטוני קצרים על נושאים מסויימים - גם סרטון ביתי ללא הפקה באולפן - מאוד מועיל. בגלל שסרטון מכיל בתוכו קול, תמונה ותנועה זוהי אחד הדרכים הטובים ביותר להעביר מידע.

רוברט קיוסאקי מסביר בספרו "אבא עשיר, אבא עני", את ההבדל: הפרסומות תחיה ותביא לנו תוצאות כל עוד היא מתפרסמת. ברגע שנפסקי לשלם עליה התוצאות יפסקו. עד הפרסומות הבאה.

לעומת זאת, תוכן טוב ניתן לכתוב פעם אחת, והוא יניב תשואה למשך שנים. אין לו תאריך תפוגה: הוא מייצר תנועה אורגנית לאורך זמן מחיפוש ברשת באמצעות שיתופים ולינקים.

תוכן אפשר לשתף: (שתפו אותנו..)

בכנות, מתי בפעם האחרונה שיתפתם פרסומת? בד"כ פרסומות אנשים לא משתפים...

לעומת זאת, מאמר, או וידאו מעולה שהכנתם, סיכוי טוב שהקורא ישתף הלאה וגם ישמור אצלו במועדפים בגלל שהוא מלכתחילה מגיע לעזור לאנשים. שתפו.

שהעסק שלך יצליח? אתה מחפש לקוחות חדשים? הנה אנחנו מציעים לך שני סוגי חבילות פרסום שיגיע בדיוק לקהל היעד שלך, תגיד לנו מה דעתך עליהם!"

לא לדבר רק על המוצר שלנו, אלא לשדר ללקוח כי אנחנו נותנים לו ערך ומעוניינים לענות על צורך כלשהו: "היי, אנחנו יודעים מה אתה צריך, והנה אנחנו, נותנים לך ערך בחינם!"

לקוח שמקבל ערך על בסיס קבוע, יהפוך לקורא נאמן, העיקרון העומד בבסיס השימוש בתוכן שיווקי הוא הענקת ערך מוסף לקורא או לצופה, וליצור בקרב הלקוח הפוטנציאלי חיבור והזדהות עם המוצר כי הלקוח יחשיב את פלטפורמת התוכן שבה הוא עושה שימוש כאמינה ומקצועית ולכן יעדיף אותה על פני המתחרים.

משום כך, קל יותר לשווק דרך פלטפורמות אלה, תכנים שונים אשר ייעודם הוא פרסומי ולהפיץ אותם בקרב קהל יעד רלוונטי. לא תמיד צריך למכור לו כי כשהוא יצטרך את המוצר שלנו, הוא יגיע אלינו לבד, כי אנחנו המקצוענים...

ישנם כתבות פרסומיות כגון כתבות תיירות הממומנות על ידי חברות נסיעות או כתבות בנושא בריאות המקודמות בתשלום על ידי חברות מזון או תוספי תזונה וכדומה.

לעיתים אף מתוסף לעיתון מוסף שלם של תוכן ממומן, מוסף שלתוכנו אחראית מחלקת המודעות בעיתון, ולא המערכת. מוסף כזה כולל פרסומות גלויה יחד עם תוכן שיווקי, שילוב המעצים את הרושם שהתוכן השיווקי הוא תוכן מערכתי.

פעמים רבות, לא תמיד במודע או בכונה, נוצר ערבוב בין תוכן שיווקי לתוכן מערכתי, כאשר הודעה לעיתונות, שנכתבה על ידי הגוף ששלח הודעה זו, כחלק מההתקשרות השיווקית שלו, מוצגת כלשונוה בעיתון ככתבה וכלשונוה, ללא כל עריכה, כשעליה מתנסס שמו של אחד מהכתבים בעיתון. (ולא פעם נתקלים אנו בכתבות דומות בעיתונים שונים).

פרסום סמוי

פרסום סמוי הוא שיטת פרסום שבה מועברים מסרים פרסומיים, תמורת תשלום, בתכנים של אמצעי התקשורת, תוך הסתרה חלקית או מלאה של עובדת העברתם. פרסום סמוי יכול להתקיים בכל אמצעי תקשורת, הוא מכונה תכופות תוכן שיווקי, על אף שבתוכן שיווקי יש הודעה לצרכן שמדובר בפרסומת בניגוד לפרסום סמוי שהצרכן לא מודע לכך.

באמצעות הפרסום הסמוי יש השתלטות איטית על המסך מצד המפרסמים, שאינם מסתפקים יותר במקבץ הפרסומות. מטרת הפרסום הסמוי היא להטמיע בתודעתו של הצופה את המוצר, את

ורוניקה פילדינג (נשיאה ומנכ"לית בחברת השיווק הדיגיטלי Digital Brand Expressions) אמרה פעם "אנשים לא רוצים שישווקו להם במדיה החברתית. המדיה החברתית היא המקום אליו הם הולכים במטרה לדבר זה עם זה, והמותגים נמצאים שם כאורחים. על המותגים להיות האורחים המבדרים בשולחן."

ולכן יש תוכן שיווקי.

תוכן שיווקי הינו תוכן ממומן או תוכן מקודם בעיתונות ונקרא גם: כתבה פרסומית, כתבה שיווקית.

תוכן המופיע באמצעי התקשורת דומה בצורתו ובסגנונו לתוכן מערכת העיתון / מגזין / אתר וכדו', אך למעשה מהווה פרסומת בתשלום. להבדיל מפרסומת סמויה, שבה הצרכן של אמצעי התקשורת אינו מקבל שום מידע על כך שמוצגת לו פרסומת, ולכן סביר שאינו מודע לכך, תוכן שיווקי מסומן בגלוי ככזה, אם כי לעיתים הסימון קטן, ואפשר שלא לשים לב אליו. דוגמה: ציון הסימן (מ) - לאמור מודעה, בשולי התוכן השיווקי.

במדינות שונות וגם ישראל, קיים חוק המחייב סימון ברור של תוכן שיווקי.

לאורך השנים גבר השימוש בתוכן שיווקי בכל סוגי המדיה והרשתות, בשימוש "אגב" הנטמע בתפאורה של הפרסום, במלל או בפעולה בסרטון דיגיטלי, או בשילוב המוצר עצמו במסגרת התוכנית, לדוגמה מעדן מסוים ממותג ספציפי, או שימוש ברקע של מזון מדגם ספציפי - מול המצלמות, כאשר שם המותג הזה נראה בבירור מול עיני הקורא.

אפשרות נוספת היא שילוב בתוכן שם המותג במלל של המייצג או הסרט, שנאמר בסצנה מסוימת.

רבים שואלים מה הצורך בתוכן שיווקי? האם הפרסומות בכל דפי העיתון כולל תמונות מגרות של מוצרי אכילה או ויזואל מעניין לא מספק את המוצר? והתשובה היא כי לפעמים פרסומת מפריעה לנו ופוגשת אותנו בזמן שאנחנו עסוקים כבר במשהו אחר.

פרסומות מנסות למכור לנו כבר במפגש הראשון איתנו. "קנה את המוצר שלי, עכשיו" הוא בד"כ המסר מאחורי פרסומת.

אין ספק שפרסום הוא הכרחי אך שיטות רבות בפרסום, כבר אינן מספקות את הסחורה כמו פעם. אז לפעמים, במקום להפריע לקורא ולנסות למכור לו משהו במפגש הראשון, נכיר לו את החברה שלנו ונבנה איתו מערכת יחסים לטווח ארוך.

במקום להגיד ללקוח: "שלום, אנחנו מעיתון שחרית, לך לפרסם בעיתון את העסק שלך!"

נגיד לו: "היי, אנחנו מעיתון שחרית, נכון שאתה רוצה

מגיש: גבריאל פלברבאום - פרסומאי וקופירייטר בוגר פרוג |

לתגובות ולכל נושא אחר ניתן לפנות במייל gavriel60@gmail.com



פתגם פרסומי

"שיווק כבר לא עוסק בדברים שאתם מייצרים
אלא בסיפורים שאתם מספרים." (סת' גודין)



רווח נקי

תמכרו בביטחון

ועם פחות לקוחות יהיה לך פחות כאב ראש, תלונות, החזרות, שיחות שירות וכיו"ב. עכשיו בטח תגידו לי שאני סותר את עצמי. הרי קודם אמרתי שאם נקבע מחיר גבוה נקבל יותר לקוחות, ועכשיו אני אומר שלא כדאי שיהיו לנו הרבה לקוחות.

זה ממש נכון. אני יודע שכמה יגידו לי שהם מפחדים לבקש יותר כי הם יאבדו לקוחות, אבל עדיין שווה לעשות את זה (כמובן בזהירות ואם יודעים איך למכור). אם תמכור יותר אדרבה, הרווחת. אם תמכור קצת פחות - לא הרווחת פחות אבל יש לך פחות עבודה.

הנקודה השנייה היא שאחרי שתרוויחו יותר על לקוח, יהיה לכם גם יותר כסף לפרסם כדי להביא עוד לקוחות. אם היום אתם נותנים שעה ייעוץ ב-120 ₪ ועכשיו תבקשו 180 ₪ יישארו לכם 60 ₪ שאפשר להשקיע בשיווק, ביחסי ציבור ועוד. אם תוסיפו בשיווק הנכון תקבלו יותר כסף, בפרט אם לא תשתמשו בכל הכסף לשיווק,

וכך הרווחתם עוד 33%.

אז בעלי עסקים יקרים,

הזמן שלכם שווה.

המוצר שלכם שווה.

והעבודה שלכם שווה.

תחשבו טוב טוב לפני שאתם קובעים מחיר. מותר שיהיה לכם כסף גם להוצאות, גם לשיווק גם שתרוויחו טוב וגם שלא תצטרכו לעבוד מדי קשה.

תמכרו בביטחון ואתם תצליחו!

ההבדל בין המותגים ומה הסיבה שאחד היה יותר יקר? לא! הנחתי שאם המוצר יותר יקר אז הוא יותר טוב. יכול להיות שמוצרים מסוימים יותר יקרים כי משקיעים יותר בפרסום, או כי עלויות הייצור שלהם גבוהות, אבל על זה רוב האנשים לא חושבים.

אם אתם יועצים, נותני שירות, מטפלים או מוכרים מוצרים בריאותיים - תחשבו לפני שאתם מחליטים על המחיר. נכון שאנשים מחפשים מחיר נמוך אבל הם לא מחפשים



זול מדי, בטח לא בתחום שלכם.

כמובן שאם יש לכם מתחרים יותר מוכרים שמבקשים סכום זהה, צריכה להיות סיבה למחיר.

תנו לי להסביר לכם עוד 2 נקודות.

מה לדעתכם עדיף: פחות לקוחות שמרוויחים עליהם הרבה או הרבה לקוחות שמרוויחים עליהם פחות? כולם רוצים הרבה לקוחות אבל אפשר להרוויח אותו הדבר ולעבוד הרבה פחות (או אותו דבר),

לפני שנתיים הגיע אלי לקוח שמייצר ויטמינים. שאלתי אותו כמה שאלות, ובין השאר שאלתי מה רמת המחירים שלו בהשוואה לאחרים. הוא ענה שהוא "ככה באמצע, אבל בקרוב אני רוצה להעלות את המחירים". שאלתי אותו למה, והוא הסביר. אני מודה שלא הבנתי את התשובה שלו מיד, אבל לא מזמן הלכתי לקנות ויטמין בבית טבע לבתי הקטנה. הרוקח הציע לי 3 ויטמינים מאותו סוג אבל עם הבדלים

במחיר. ידעתי שאני צריך את מה שהכי יעזור לבת שלי אבל בוויטמינים אנשים אחרים כנראה מבינים יותר ממני. אז איזה לדעתכם לקחת? היקר ביותר, והשאלה היא למה.

אני אשאל אתכם דווקא שאלה הפוכה, וזה גם מה שהרוקח שאל אותי: האם ראיתם פעם משהו נכנס לבית מרקחת ומבקש ויטמין סי, אבל את הכי זול שיש? שמעתם פעם חבר אומר שהוא מחפש את היועץ החינוכי הכי זול? אני בטוח שלא.

אז מה הרעיון?

למה אנשים לא שואלים שאלות כאלה? הרי אנחנו שומעים על אנשים שרוצים לקנות אוכל זול או נעליים זולות, אבל יש הרבה תחומים שבהם אנשים לא יחפשו את המוצר הזול.

כשאתם מבקשים סכום גבוה - פסיכולוגית המוצר נתפס טוב יותר.

האם כשרציתי לקנות ויטמין בדקתי מה

יעקב פרבר מנכ"ל פרבר קפיצה שיווקית

מומחה לקדם עסקים לצעדים הבאים וגדולים.

לשאלות ניתן לפנות למייל office@farberk.com

אתר farberk.com

מוזמן גם להוריד ללא עלות המדריך "5 הכלים הכי קריטיים לכל בעל עסק שרוצה להכפיל הכנסות"

<https://farberk.ravpage.co.il/skailim>



בחכמה יבנה בית



התחדשות עירונית – סיפורים מהשטח – פרק 18

"מקורם של חלק מהתסמים בהתחדשות עירונית בחוסר אמון בין בעלי הדירות לבין היזמים, הם מוחתמים על עסקאות שתנאיהן גרועים מאוד" (עו"ד כרמית יוליס ועו"ד אסתי ורהפטיג - בס ממשד המשפטים)

4. הקשר הנפשי שיש לדייר כלפי הבית שלו מונע ממנו פעמים את ההבנה בנחיצות ההתחדשות לביתו ולסביבתו, הוא השקיע את הנשמה בבית. או שהוא דייר מבוגר וכבר מתקשה לעזוב. טוב לו שם. ומה יתן לו בית חדש? מבחינתו הבית שלו שווה הון! אין דרך לכמת אותו! וכעת לחשוב על עזיבה, כניסה לבית חדש ואיבוד הסנטימנטים שיש להם כלפי הקירות והחפצים.

5. אי שקיפות ונתונים שגויים זוהי סיבה שגורמת לתקריות רבות בין היזמים לדיירים, פעמים התמורות אינן זהות בין הדיירים. ישנם דיירים אשר מלחיצים את היזם ונותנים לו תחושה שבלעדיהם לא יכון הפרוייקט והוא מתגמש כלפיהם יותר מאשר לאחרים ואז התמורות אינן זהות. וזוהי עבירה על החוק, בין היתר גם בשל ניהול משא ומתן שלא בתום לב! במקרים אחרים היזם אומר בע"פ משהו אחד וכשהדיירים רואים לנגד עיניהם את ההסכם הם נדהמים לגלות כיתובים אחרים ממה שהובטח להם, כאשר היזם מתנער מהמובטח בעבר. במקרים אחרים כיוון והשוק נתון בתנודות גם היזם בעצמו לא יכול לוודא שהרשויות לא תאלצנה אותו לשנות את התמורות שהובטחו בשל שינויים שחלו בחוק או בהחלטות הוועדות השונות.

בשבוע הבא נפרט את הפתרונות לסיבות ודרכי ההתמודדות עימן.



השבוע שוב קיבלתי שיחה מתסכלת מדיירת במתחם שאני מלווה. היא לא סומכת על עוה"ד שהם בחרו. היא חוששת שיש כאן "קומבינה" מאחורי הגב שלהם, שעוה"ד עשה יד אחת עם היזם. משהו לא "מריח" לה בהסכם המעודכן שנשלח. למען הסר ספק, הדיירים הם אילו שבחרו את עוה"ד, וכבר החליפו פעם אחת עו"ד כיוון שלא סמכו עליו. ושוב, הם אינם גרועים. למה?

חמשת הסיבות לחוסר אמון בין דיירים ליזמים, מנסיוני בשטח ואנסה לפרטן בקצרה:

1. הדיירים חשים שהיזמים מגיעים אליהם בעמדת כח. יש להם כסף, יש להם ידע ויש להם קשרים. ומה יש לדיירים? דירה בודדה בד"כ. **זהו הנכס היחיד שלהם ברוב המקרים. וליזם? יש עשרות, מאות או אלפים.**

נכון שהם משתוקקים להרוויח ולהרחיב. הם חפצים בביטחון ובבטיחות. הבניין שלהם ישן וזקוק לשיפוץ מאסיבי של התשתיות והקירות. ובכ"ז החשש שהיזם יטעה אותם בשל היכולות שלו, מטריד את מנוחתם. לעיתים בצדק.

2. העסקה המוצעת להם פעמים הינה "גרועה" כהגדרת עוה"ד המצוטטות מעלה. **לאו דווקא גרועה בהיבט התמורתי, אלא בהיבט היציב. הבטוח. היכולת הכלכלית והערביות.**

הדיירים חוששים לאבד את ביתם, את המקום בו השקיעו את מיטב הונם, זמנם ורגשותיהם. הם אינם מבינים בערביות כלכליות, הם אינם יודעים האם ניתן וצריך לדרוש יותר (שוב, לא רק במטרים הנוספים אלא גם ובעיקר ביציבות ובאחריות) הם חשים שהקרע נשמטת תחת רגליהם, תרתי משמע.

וכאשר הם כבר עמוק בתהליך, תש כוחם מלהתווכח ולדרוש את המגיע להם.

3. הפחד התמידי **"אולי יכלתי לקבל יותר?"** בסופו של דבר, רוב הדיירים אינם משקיעי נדל"ן קלאסיים. אין בידיהם היכולות לבחון האם העסקה המוצעת להם משתלמת? אולי בן הדוד שלי יקבל יותר? אולי יזם אחר יתן לנו עוד מרפסת? ומי אמר שהיזם לא "מרוויח" עלי יותר מידי?

המידע מוגש כשירות בלבד ואינו מהווה תחליף לייעוץ מקצועי. אם יש לך שאלות בנושא, או שברשותך דירה בבניין ישן,

ניתן לשלוח בירורים לידי "יהודית שוטלנד, האיגוד להתחדשות עירונית" לדוא"ל

info@shotnadlan.co.il

בצירוף כתובת וטלפון וננסה יחד לאתר פתרונות.





זווית משפטית

זכויות יוצרים

מאפשר לבעליה לקבל הלוואה או אשראי תמורת שיעבוד הזכות ולהשתמש בכספים שמתקבלים כדי להתפתח כלכלית. דוגמא רווחת היא הלוואת משכנתא. הלווה מקבל מהבנק הלוואה

בתנאים נוחים תמורת שיעבוד זכותו בנכס מקרקעין כאשר הכספים משמשים את הלווה לצרכי רכישת דירה למגורעים ולשיפור תנאי חייו.

מהו המקור החוקי לדיני קניין בישראל? זכות הקניין בישראל מוגנת ב"חוק יסוד: כבוד האדם וחירותו". בסעיף 3 לחוק היסוד נקבע כך: "אין פוגעים בקניינו של אדם".

בנוסף לחוק זה יש חוקים ספציפיים

לדיני קניין יש חשיבות רבה בהתנהלות של כלכלת שוק ובחיי מסחר וניתן לומר שהגדרתן של זכויות קנייניות ויצירת מערכת אכיפה לאותן זכויות הן אבני יסוד לקיומו של שוק כלכלי. המשמעות

היא שחברה שחפצה בכלכלה יציבה מחוייבת לדאוג להגדרה של זכויות קנייניות ואף לדאוג למערכת אכיפה יעילה לשמירתן של הזכויות.

שוק כלכלי הוא למעשה זירה שבה מוחלפות זכויות הקניין ונקבעות מחירן. לדוגמא- אדם שיש לו זכות קניינית בעגבניות מוכן להעביר את זכות הקניין בהן לקונה תמורת מחיר מסוים.

בשוק כלכלי מחירן של הזכויות נקבע בהתאם לנתונים שונים. כך למשל משך התקופה של העברת הזכות ישפיע על מחירה של הזכות כך שהעברה זמנית תהיה זולה יותר מהעברה קבועה. לדוגמא שמעון שהוא בעליה של דירת מגורים מוכן להעניק את זכות השימוש בדירה לראובן לתקופה של שנה תמורת תשלום חודשי של 4000 ₪ לעומת זאת שמעון מוכן להעביר את הזכויות לצמיתות תמורת תשלום של לפחות 1,500,000 ₪.

האפשרות להעביר את הזכויות ו"לסחור" בהן היא מאבני היסוד של קיומו של שוק כלכלי פורה ומשגשג. קיומה של זכות מאפשר לבעלים להתפרנס ממנה ומצד שני קביעת הערך הכספי מאפשרת למי שהבעלות אינה שלו להינות מהנכס. בנוסף קיומה של זכות

המגנים על זכויות קניינית שונות למשל:

- חוק המקרקעין
- חוק המיטלטלין
- חוק המכר
- זכויות יוצרים
- חוק העיצובים

בפעמים הבאות נרחיב על זכויות קנייניות שונות

האמור אינו מהווה יעוץ משפטי והשימוש בו הינו באחריות המשתמש



Esti Weissler Law Office
אסתי וייסלר - עורכת דין, עובדת סוציאלית, מוסיקה
Advocate, Social Worker, Mediator

האמור אינו במקום יעוץ משפטי והשימוש הינו באחריות המשתמש בלבד
הכותבת היא עורכת דין, עובדת סוציאלית ומגשרת - מזניקה כלכלית אנשים ועסקים ומפתחת
כלים משפטיים לעסקים איך להרוויח בביטחון ולחסוך זמן כסף וצרות.
לקבלת המדריך לבעלי עסקים

<https://lp.vp4.me/eayf>

[/https://www.weissler-law.co.il](https://www.weissler-law.co.il)

לקורס הדיגיטלי: "החווה ככלי למינוף עסקי"

<https://panel.sendmsg.co.il/Creditor.aspx?landingID=120630שחcat=137>

נייד 050-6750691 מייל estw10@gmail.com





לוח נדל"ן

פתח תקוה – השכרה

הרצל 65 קומה 3 ללא ♦ 3.5
חדרים 110 מ"ר, משופצת,
מזגן בכל חדר, מרוהטת
חלקית. (אפשרי לריהוט מלא
במידת הצורך) 4100 ש"ד
0536256845

נתיבות – מכירה

בז'בוטינסקי (צמוד לקהילה)
דירת 3 חד', קומה ב', מוארת,
מאווררת, קרובה להכל,
משופצת חלקית, מצויינת
להשקעה, מושכרת 2,100,
(שוכרים אמינים) רק 685,000
0504115171 (גמיש לרציניים)

0527173093

באיזור נווה צבי בירושלים
דירה שמונים מטר פלוס יח"ד
בשיפוץ כרגע העיצוב ע"י
בחירת הקונה מחיר 2730000
ש"ח 0527143686 ללא תיווך!

ירושלים – השכרה

באזור רוממה דירת 3 חדרים
כחדשה מיזוג ריהוט מלא
מרפסת סוכה במחיר טוב
0533170820

מדיעין עילית – השכרה

דירת 2.5 חדרים + מרפסת
סוכה, שמורה ומטופחת,
קומה 1-1, מעלית, שכונת נאות
הפסגה 0548473922

בית שמש – השכרה

בבעלז החדשה דירת 2.5
חדרים, גדולה ומרווחת
חדשה. מרוהטת ממוזגת 3200
ש"ח תיווך 0548596442.

ירושלים – מכירה

גג כ-65 מטר, +חתימות מכל
השכנים אופציה לבניית שתי
קומות בחיר נמוך, לפרטים
Mשה M לר תיווך נדלן
0584153453

דירה 2 חדרים 50 מטר בנוה
יעקב בירושלים עם היתר בניה
להכפלת הדירה, פוטנציאל
גדול, קומת קרקע, 2 כיווני
אוויר, שמורה מוארת ומושכרת.

אופקים – מכירה

בטייסיים ח' ק"ג סורגים
מזגנים, 2 שרותים, יחדות
נפרדות במטבח לחלבי ובשרי
08-9924735 730,000

אופקים – השכרה

דירה חדשה, מושקעת,
מסורגת וממוזגת, 150 מ',
5 חדרים+מרפסת, ק"ב,
לפרטים: 050-4106059

בית שמש - מכירה

רחוב בן איש חי שכונת חפציבה
5 חדרים 137 מטר קומה 4 עם
מעלית. נוף אדיר ממוזגת +
סורגים. אופציה ממשית
להרחבה. 0527174326

חבל על כל רגע שהדירה שלכם ריקה!

שלחו את הפרטים

LN@SHAHARIT.COM

ודירתכם תפורסם ללא תשלום

בתפוצת 64,000 קוראי שחרית

חבל על כל רגע שהדירה שלכם ריקה!
שלחו את הפרטים ln@shaharit.com
ודירתכם תפורסם בתפוצת 64,000 קוראי שחרית