סגור חלון

גלובס
זירת העסקים של ישראל

אלי להב מוכר חלקו בגרנד קניון ב"ש למליסרון ברווח של כ-150 מ' ש'

העסקה נעשית לפי שווי הנמוך בכ-100 מיליון שקל מהערכת השווי שהוענקה לקניון בדוחות האחרונים של מליסרון ? להב: "אני מוכר את חלקי בגרנד קניון ברגשות מעורבים"

אביב לוי 4/5/16

עשור לאחר שרכש את הקרקע ששימשה להקמת "עופר גרנד קניון באר-שבע" תמורת כ-70 מיליון שקל, איש העסקים אלי להב מוכר את חלקו בנכס לשותפתו **מליסרון** , לפי שווי נכס הקרוב למיליארד שקל. להב ומליסרון שותפים שווים בנכס, כך שחלקו של להב בתמורה מתקרב לחצי מיליארד שקל, כאשר כ-150 מיליון שקל מתוכם צפויים לזרום לכיסו, והיתר לכיסוי חלקו בהתחייבויות.

ענקית הקניונים מליסרון, שבשליטת ליאורה עופר, עדכנה הבוקר (ד') כי הגיעה להסכמות עם להב לרכישת חלקו (50%) בחברה המשותפת המחזיקה בנכס, כך שתהפוך לבעלים היחיד שלה. השלמת העסקה כפופה להתקיימות כמה תנאים מתלים. הגרנד קניון בבאר-שבע משתרע על פני כ-145 אלף מ"ר, מהם 50 אלף מ"ר שטחי מסחר מניב, הכוללים כ-250 חנויות בשיעור תפוסה שעמד בסוף 2015 על 93% והניב הכנסה חודשית של 6.7 מיליון שקל (ממוצע של 144 שקל למ"ר).

ב-2006 רכש להב מלון ישן בלב באר-שבע בשם "נאות מדבר" תמורת כ-70 מיליון שקל. הריסת המלון והליכי שינוי התב"ע הגדילו את השקעתו לקרוב ל-100 מיליון שקל, אך להב ידע להכניס בתוך זמן קצר שותף חזק שנטל את מרבית ההשקעה על כתפיו. ב-2007 הוא מכר 50% מהזכויות בפרויקט לידי חברת בריטיש ישראל (אז בשליטת לואי נואי והיום בבעלות מליסרון), לפי שווי של 125 מיליון שקל לפרויקט כולו.

במסגרת העסקה, שבה כיסה את רוב השקעתו הראשונית, ניתנה ללהב האופציה למכור לבריטיש את יתרת החזקותיו בפרויקט (ולבריטיש ניתנה האופציה לקנות ממנו), 6 שנים לאחר יום פתיחת הקניון שייבנה במקום - כלומר החל משנת 2019 - אולם הצדדים החליטו להקדים את מועד העסקה. בהסכם נקבע כי מחיר המימוש של האופציות ייקבע, בין היתר, לפי הביצועים התפעוליים של הקניון.

העסקה הנוכחית בעשית לפי שווי הנמוך בכ-100 מיליון שקל מהערכת השווי שהוענקה לקניון בדוחות **מליסרון** שפורסמו בחודש מארס, אז העניקה לו החברה שווי של 1.08 מיליארד שקל.

להב מסר היום: "אני מוכר את חלקי בגרנד קניון ברגשות מעורבים. בעבודה נחושה וקשה הצלחנו לעשות את הבלתי ייאמן ולהפוך את הקניון לגורם משמעותי ששינה את כללי המסחר בבאר-שבע והדרום".

אבי לוי, מנכ"ל מליסרון, מסר כי "עופר גרנד קניון באר-שבע הוא פרי החזון, היוזמה והביצוע של אלי להב. מליסרון רואה בבאר-שבע את אחד ממנועי הצמיחה של המשק ושל החברה, ולכן מהלך זה הוא בבחינתנו צעד חשוב בהגדלת פעילות החברה, כחלק מהשאיפה להמשיך להתרחב ולהתפתח".

עסקת הגרנד קניון בבאר-שבע מצטרפת לשורה של עסקאות מוצלחות שביצע להב ב-20 השנים האחרונות, שהפכו אותו לאיש עסקים נזיל במיוחד. להב נכנס לעסקים בבאר-שבע לאחר שירות צבאי כלוחם בצנחנים, ובתוך זמן קצר עבר להתמקד בהקמת חנויות ענק לממכר מזון במחירים מוזלים, קונספט שלא היה נהוג באותן שנים. להב ידע איך להביא את ההמונים לחנויות שלו, כולל ארגון הסעות לסופרמרקט מהשכונות בבאר-שבע בכל שעה עגולה.

עסקת המכירה המשמעותית הראשונה שלו הייתה בשנת 1994, כשלאחר התמחרות מול הרשתות הגדולות הוא מכר את סופרמרקט "מחסני הרכבת", בשטח של 5,000 מ"ר, לרבוע הכחול תמורת כ-5 מיליון דולר. בעסקה שנייה, שנחתמה בשנת 1999, מכר להב את תכולתה של חנות גדולה אף יותר בשם "חוצות להב" (12 אלף מ"ר) לרשת שופרסל תמורת 20 מיליון שקל. את הנדל"ן של חוצות להב מכר להב בשנת 2008 לחברת הביטוח הפניקס תמורת 75 מיליון שקל.

להב לא נח לרגע, ובשנת 2010 מכר את רשת "מחסני להב" שהקים לחברת דן תחבורה תמורת 100 מיליון שקל. הרשת הוקמה ב-2003 ומנתה בעת מכירתה 10 סניפים, בעיקר בערי הפריפריה (נצרת עילית, הקריות, אשדוד ועוד). מחזור המכירות השנתי של מחסני להב עמד על 350 מיליון שקל .

להב מחזיק גם בשליטה בחברת להב אל.אר הבורסאית, אותה רכש במהלך 2011 מידי שלמה שמלצר ז"ל (היא נקראה אז אס.אר אוברסיז). החברה עוסקת כיום בעיקר ברכישת נדל"ן מניב בגרמניה ובאנרגיה סולארית בישראל. שותפו בחברה הוא איליק רוז'נסקי, לשעבר מנכ"ל דלק נדל"ן, והיא נסחרת בשווי של 45 מיליון שקל.

בעבר היה להב מעורב בקבוצת הכדורגל הפועל באר-שבע, והקבוצה הייתה בבעלותו עד עונת 1996-1997, בה זכתה בגביע המדינה.

סגור חלון

גלובס
זירת העסקים של ישראל

האם כניסות חברות בנייה זרות תסייע לשוק הדיור הישראלי?

בזמן שעיקר תשומת-הלב במסגרת המאבק ביוקר הדיור מופנה לתוכנית מחיר למשתכן, נותרת אחת הבעיות החשובות וקריטיות ביותר, שמשפיעה ישירות על מחירי הדירות בישראל, ללא פתרון ? צפו בווידאו

אוריאל הרמן 4/5/16

אחרי שההצהרות על הבאת עובדים מסין לא התממשו, ובשל המספר הנמוך יחסית של עובדים מיומנים שניתן להביא לעבודה בישראל ממזרח אירופה, החליטו שר האוצר, משה כחלון, וראש מטה הדיור באוצר, אביגדור יצחקי, לנסות ולהתגבר על הקשיים על-ידי הבאת חברות בנייה זרות מעבר לים.

בעוד גורמים שונים, בהם התאחדות בוני הארץ, כמו גם תאגידי כוח-אדם, מתנגדים נחרצות למהלך בטענה כי הוא יוביל לחורבן ענף הבנייה - היזמים הגדולים דווקא תומכים ביוזמה החדשה ואף סבורים כי אין פתרון אחר שיכול לאפשר בנייה מסיבית למגורים בישראל

מנור גינדי, מבעלי חברת מגדלי גינדי ומבעלי גינדי השקעות, מוכן להגיד בקול את מה שרבים אומרים בשקט: שעם המצוקה של קבלני הביצוע והמחסור בידיים עובדות, גם איכות הביצוע עשויה להיפגע, או שאולי היא כבר נפגעת.

בינתיים משרד האוצר כבר הוציא "קול קורא" לחברות בנייה זרות, ורק הזמן יגיד האם פתיחת שוק הבנייה באמת תוביל לקיצור משמעותי של משך הבנייה בישראל ולהורדת מחירי הדירות.

סגור חלון

גלובס
זירת העסקים של ישראל

בוננזה: כך הפכו ערי השרון לבירות התמ"א 38 בישראל

מאות בניינים ואלפי דירות חדשות שנבנות היום בהרצליה וברעננה: אחרי 10 שנים של דשדוש, נראה כי תוכנית תמ"א 38 צוברת תאוצה בדרך להתרחבות משמעותית של ערי השרון ? כך זה נראה בשטח

דרור מרמור 3/5/16

איתן גינצבורג, סגן ממלא מקום ראש עיריית רעננה ויו"ר ועדת המשנה לתכנון ובנייה בעיר: "יש תנופה אדירה בכל הנוגע לתמ"א 38 ברעננה, מתוך פוטנציאל של 350 בניינים שיכולים היום לממש את תמ"א 38. אלפי דירות, כבר הוגשו בוועדה למעלה מ-185 בניינים, והיד עוד נטויה, כי כל יום מגישים עוד ועוד בניינים".

מייק פסקה, מהנדס עיריית הרצליה: "אני חושב שהסוד הוא ששינינו, שמנו שם חדש לתמ"א 38 למנוף להתחדשות עירונית, וכמנוף להתחדשות עירונית הלכנו על מודל של דלת פתוחה. היום יש לנו 130 אתרים בבנייה של תמ"א 38, או התחדשות עירונית, ויש לנו עוד 300 בקשות שהוגשו, מחציתן כבר עברו ועדה מקומית, ואם אני צריך לעשות התפלגות של הנתונים שליש מהם זה תמ"א 2".

דרור: "היום תמ"א 38 רצה בשני מסלולים מקבילים. המסלול הראשון הישן, הוותיק, זה עיבוי של אותם בניינים ישנים לעומת המסלול של הריסה ובנייה מחדש, בגדול מבחינת העיר, מבחינת מדיניות, מה אתם מעדיפים?"

איתן: "נכון, כמובן היינו מעדיפים בניינים חדשים. עדיף בניין חדש מאשר בניין מחוזק".

מייק: אנחנו עשינו איזה שהיא הבדלה בצירים הראשיים והגדרנו אותם בתכנית אסטרטגית שהכנו שאנחנו מכתיבים רק הריסה ובניה מחדש. בשאר העיר, במקומות, במרקם הצפוף ביותר, שבו גם הזכויות הן פחותות אז אנחנו ממליצים לאנשים ללכת על חיזוק ועיבוי.

איתן: "אם תעבור ברחובות ברעננה, לא תוכל להבחין שהם בניינים שמחוזקים, הם נראים בניינים חדשים לכל דבר ועניין, הם לא יצורים, הם פשוט בניינים יפים, ראויים, מודרניים, שנראים כאילו נבנו רק אתמול מחדש למרות שהם עברו חיזוק".

דרור: "ואתה לא רואה דוגמאות שתמ"א באה על חשבון אפשרות פינוי-בינוי משמעותי הרבה יותר"?

איתן: "במקום שבו אפשר לעשות פינוי-בינוי אנחנו מעדיפים פינוי-בינוי. במקום שאי אפשר, ויש רחובות שלמים כאלה בעיר. מבחינת העיר רעננה זו הכפלה של העיר הוותיקה מבניינים של 3-4 קומות אנחנו מגיעים לבניינים של 7-8 קומות, זו הכפלה של העיר, וזה יופי של בניינים".

צפו בראיון המלא בתוכנית הנדל"ן בגלובס TV.

TheMarker

פורסם מכרז לבניית מעונות סטודנטים בבת ים

הזוכה במכרז יקבל יצטרך לשלם לעירייה דמי שימוש חד-פעמיים בסכום של 10 מיליון שקל

08:07 05.05.2016 מאת: רז סמולסקי

עיריית בת ים פירסמה מכרז לבניית מעונות סטודנטים שכוללים 150 יחידות. סטודנטים תושבי בת ים ייהנו מהנחה של 15% בדמי השכירות.
מעונות הסטודנטים יבנו על מגרש חום - מגרש בבעלות העירייה שמיועד לשימושים ציבוריים - ומלבד 150 יחידות למעונות ניתן לבנות בו גם שטחי מסחר שישרתו את הסטודנטים. שטחו של המגרש כ-1,900 מ"ר והוא נמצא בדרום-מערב בת ים, בתחום תוכנית פארק הים.
הזוכה במכרז יקבל יצטרך לשלם לעירייה דמי שימוש חד-פעמיים בסכום של 10 מיליון שקל, נוסף לדמי חכירה שיהוו את בסיס התחרות במכרז. הזוכה יקבל הרשאה לבנות ולהפעיל את המעונות לתקופה של 49 שנה. את דמי השכירות תקבע החברה הזוכה, והם יפורסמו במחירון לציבור. דמי השכירות יהיו מפוקחים ולא יעלו ביותר מ-3% מדי שנה. 20% מהדירות במעונות (30 דירות) יוקצו לסטודנטים תושבי בת ים בהנחה של 15% ממחיר המחירון.
תוכנית פארק הים היא תוכנית למתחם מגורים, מסחר ובילוי שנבנה בדרום בת ים וכולל 8,000 יחידות דיור, 1.5 מיליון מ"ר של מסחר ועסקים, פארק, 2,000 חדרי מלון ומבני ציבור.

TheMarker

מחיר למשתכן: 616 אלף שקל לדירה ברכסים - ולמה בירוחם וערד נכשלו המכרזים?

לפי תוצאות המכרזים, באילת דירות 80 מ"ר יעמדו למכירה ב-800 אלף שקל, ודירת 100 מ"ר מוזלת ב-967 אלף שקל ■ ביישוב החרדי רכסים מחיר דירת 100 מ"ר צפוי לנוע בין 760 ל-840 אלף שקל

13:53 04.05.2016 מאת: נמרוד בוסו

משרד האוצר ורשות מקרקעי ישראל (רמ"י) הודיעו היום (ד') על סגירתם בהצלחה של שני מכרזי שיווק קרקע במסגרת יוזמת מחיר למשתכן שמקדם שר האוצר משה כחלון.
במסגרת המכרזים שנסגרו צפויות להיבנות 366 דירות מוזלות באילת וביישוב החרדי רכסים, שבעמק זבולון בקרבת חיפה.
במקביל, ממשיכים מכרזי מחיר למשתכן בפריפריה הרחוקה להיכשל; בירוחם הסתיים המכרז לשני מכרזים לבניית כ-150 דירות מוזלות ללא הצעות, וכך גם מכרז לשיווק מגרשים לבניית 100 דירות מוזלות בערד.
במכרז שנערך לשיווק חמישה מתחמים ברובע 6 בשכונת שחמון באילת, יוצעו לזכאים 184 דירות במחירים של החל מכ-808 אלף שקל לדירת 80 מ"ר, וזאת לאחר ניכוי מענק בסך 40 אלף שקל, המוענק לזכאים באזורי הפריפריה. דירת 100 מ"ר תימכר בשכונה עבור כ-967 אלף שקל, ודירת 110 מ"ר עבור כ-1.05 מיליון שקל. בשלושה מתוך חמשת המתחמים זכתה חברת הבנייה עמרם אברהם.
ממשרד האוצר נמסר, כי המחירים בפרויקט מגלמים הנחה של 21% ממחיר השוק. עד כה שווקו בשכונה במכרזים מדובר בשיווק אחרון ברובע, שבו שווקו בהצלחה קרקעות לבניית 1700 דירות, וכן מבני ציבור, מסחר ושטחים פתוחים. הרובע נכלל בשכונת שחמון הגדולה הכוללת בסך הכל כ-8,000 דירות.
ביישוב רכסים יוצעו לזכאים 182 דירות מוזלות בשני מתחמים. מחיר הדירה הזולה ביותר שתשווק ביישוב, בשטח 80 מ"ר, צפוי לעמוד על 616 אלף שקל, ואילו מחירן של דירות 100 מ"ר צפוי לנוע בין 760 ל-840 אלף שקל.

TheMarker

אזהרה: "קצב הבנייה לא מתאים לגידול הדמוגרפי"

בבית ההשקעות פסגות לא מקבלים את ההערכות של בנק ישראל לפיהן קצב הבנייה הנוכחי מספק את הביקושים, ומעריכים כי הגידול במשקי הבית בישראל יגביר את הביקוש לדירות ל–55–60 אלף דירות בשנה - כ–20% יותר ממה שנבנה כיום

04.05.2016 07:14 מאת: רז סמולסקי

קצב הגידול של משקי הבית בישראל יעלה בשלוש השנים הקרובות מ–40 אלף ל–55–60 אלף בשנה, מה שיביא להמשך עליית מחירי הדירות בטווח הבינוני — כך עולה מסקירה שפירסם אתמול גיא יהודה, כלכלן בכיר בפסגות. הסיבה לכך היא שיעדי הבנייה בישראל מותאמים לקצב עלייה במספר משקי הבית של כ–40 אלף בשנה — וכל עלייה במספר זה תגרור בהכרח מחסור בהיצע של דירות חדשות.

על פי הסקירה, בהתבסס על ניתוח דמוגרפי של בנק ישראל, מדי שנה נוספים 46 אלף משקי בית בישראל. זאת, בעוד מספר הדירות שבנייתן הסתיימה ב–2015 הוא כ–43 אלף דירות — כלומר, פער של 3,000 יחידות דיור בין ההיצע לביקוש. בפסגות צופים כי הפער הזה יגדל בשלוש השנים הקרובות, ויביא לעליית מחירים.

בישראל, מגמת הגידול הטבעי מקדימה את מגמת הגידול במשקי הבית ב–24 שנים — להוציא את 1995, שבה היתוספו משקי בית רבים בעקבות העלייה ממדינות בריה"מ לשעבר, וללא קשר לגידול הטבעי .

לפי הניתוח של פסגות, כדי להעריך מה יהיה הגידול במשקי הבית בשנים הקרובות צריך לחזור יותר מ–20 שנה אחורה: בתחילת שנות ה–90 הגידול הטבעי בישראל היה 3.1% (עלייה מ–2.5% בסוף שנות ה–80), ולכן צפוי שגם מספר משקי הבית יגדל. על כך יש להוסיף את התגברות העלייה לישראל בשנתיים האחרונות — בעיקר מצרפת, אוקראינה ורוסיה.

בפסגות מסיקים כי בעוד שלוש שנים יתוספו 55–60 אלף משקי בית בשנה. בגלל הפער בין הביקוש להיצע והיקף הבנייה הנוכחי, בפסגות מעריכים כי מחירי הדירות ימשיכו לעלות גם בשנים הקרובות. "כדי לא ליצור לחצים נוספים לעליית מחירים, מספר התחלות הבנייה הנדרש כבר כיום הוא 55–60 אלף מדי שנה, לכל הפחות", כתבו בפסגות.

TheMarker

עתירה חדשה נגד ותמ"ל: "תוכנית אפולוניה תוביל לפגיעה באיכות החיים"

עמותת אדם טבע ודין ותושבי הרצליה מזהירים כי התוכנית מסתמכת על מערכת דרכים צרה, שאינה מתאימה לשכונה בת כ–2,700 דירות ■ העותרים דורשים לערוך סקר לאיתור של זיהום קרקע, שנגרם לטענתם על ידי מפעל תעש שפעל במתחם

08:12 03.05.2016 מאת: אריק מירובסקי

הוועדה המיוחדת להאצת האישור של מתחמי מגורים, או בשמה הרשמי ותמ"ל (הוועדה למתחמים מועדפים לדיור), צפויה להגיע בקרוב שוב לבית המשפט. כשבוע לאחר שתושבים מגן יבנה הגישו עתירה נגד תוכנית בנייה שאושרה על ידי הוועדה ביישובם, הגישו אתמול עמותת אדם טבע ודין ושישה תושבי הרצליה עתירה לבית המשפט המחוזי בתל אביב, לביטול הפקדתה של תוכנית להקמת 2,687 יחידות דיור במתחם אפולניה במערב הרצליה, על שטח מפעל תעש לשעבר.

הוועדה, הפועלת בהליכים מקוצרים, סופגת ביקורת רבה על איכות התוכניות שהיא מקדמת ומאשרת, ועל אי־התייחסות מעמיקה לטענות התושבים. במקרה של אפולוניה טוענים העותרים כי לפני הפקדת התוכנית יש להשלים את הבדיקות והסקרים הסביבתיים, כדי להבין מה היקפי זיהומי הקרקע והמים שנמצאים בוודאות בחלקים מהשטח המוקצה לתוכנית.

עוד טוענים העותרים כי התוכנית פגומה בנקודות רבות, וכי "חלק נכבד מהרעות החולות התכנוניות שניתן להעלות על הדעת, חברו להן בהליך התכנוני הפגום של תוכנית זו, מלידתה ועד אישורה הפסול (...) התוצאה המצטברת של התנהלות זו היא תוכנית בלתי־סבירה ובלתי־מידתית באופן קיצוני, בעלת פגמים מהותיים וכבדים, שקיים חשש כבד כי יביאו לפגיעה קשה באיכות חייהם של תושבי האזור ושל תושבי השכונה העתידיים, ובערכי טבע ייחודיים המצויים בשטחה".

בין היתר נטען בעתירה כי התוכנית מסתמכת על שימוש במערכת הדרכים הצרות בשכונת נוף ים, שאינן יכולות לשאת את נפח התנועה הקיים, לא כל שכן את זה החזוי כתוצאה מיישום התוכנית בשלבי טיהור הקרקע, הקמת התשתיות, הבנייה ולאחר מכן האכלוס.

תגובת ותמ"ל לא נמסרה.

"יש צורך בראייה כוללת המתחשבת בעומס המוטל על המגזר העסקי"

שורה של חוקים, תקנות ופסקי דין חדשים, רובם ככולם נגד המגזר העסקי, הם חלק מהקושי ההולך וגובר להקים ולנהל עסק בישראל, קטן, בינוני או גדול. נשיא איגוד לשכות המסחר, עו"ד אוריאל לין, מצביע על הקשיים איתם מתמודדים העסקים בישראל וקורא לשינוי יסודי בתפיסת העבודה ובמדיניות // שחר בן-פורת

"כ-44 אלף עסקים נסגרים בישראל מדי שנה", אומר עו"ד אוריאל לין, נשיא איגוד לשכות המסחר, מיד בפתח הראיון. "זהו כישלון גדול. 44 אלף עסקים שנסגרים מדי שנה זה 44 אלף טרגדיות של משפחות שנפגעות קשה.

"המשמעות היא שחסכונות שהם צברו בחייהם ירדו לטמיון; שהם מחויבים להלוואות שלקחו בזמנו כדי שיוכלו לפתח ולהפעיל את העסק; וזה אובדן של שנות עבודה שהם השקיעו בעסק. בעל עסק עובד 60 שעות בשבוע, 70 שעות ולפעמים יותר. קריסה וסגירה של עסק היא גם טרגדיה לעובדים המועסקים באותו עסק, הנפלטים למעגל האבטלה. צריך לחשוב גם על זה לפני שממשיכים להעמיס חובות על המגזר העסקי. זה מעיד עד כמה המדינה נכשלה בהגנה על המגזר העסקי".

חוסר כבוד והערכה לעסקים

עיקר הבעיות איתן מתמודדים העסקים הקטנים והבינוניים בישראל נובע מהבעיות שיש לכלל המגזר העסקי, מסביר לין. "הבעיות הנוגעות למגזר העסקי משפיעות דרמטית יותר על עסקים קטנים ובינוניים. הממשלה צריכה להבין שאי אפשר מצד אחד לשחוק את המגזר העסקי ואחר כך לבוא ולומר 'אני רוצה לעזור לעסקים קטנים ובינוניים'. זו הסיבה מדוע נסגרים 44 אלף עסקים מדי שנה".

הבעיה הבסיסית, הוא אומר, קשורה בהעדר הערכה וכבוד למגזר העסקי מצד כל הגופים במדינה. הדוגמה שהוא נותן לכך הוא תיקון חקיקה שהחליף את המילה 'מעביד' במילה 'מעסיק'. "היינו צריכים להקדיש חמש שנות עבודה כדי להעביר את החוק הפשוט הזה. היו שחשבו שזה טוב שהדימוי של המעסיק בתור נצלן ימשך; שזה מקל להעביר חוקים נגד המעסיקים".

גישה זו מולידה בעיה נוספת והיא הפגיעה בזכויות היסוד של המעסיקים. "פוגעים בזכות הקניין של המעסיק, בחופש החוזים, ושוללים את זכות היסוד הבסיסית בישראל שהיא חופש הביטוי, והכל משום תפיסה אנכרוניסטית שהמעסיק הוא תמיד הצד החזק במערכת יחסי העבודה והעובד הוא חסר ישע. כל אחת מהפגיעות הללו באה לידי ביטוי בחקיקה או בהחלטות הערכאות המשפטיות שעברו בעשור האחרון.

"החקיקה בישראל הגיעה לרמה של סוציאליזם קיצוני והדוגמה הבוטה לכך היא החלטת בג"ץ בפרשת התארגנות העובדים, לפיה למעסיק אסור אפילו להביע דעתו על התארגנות עובדים בעסק שלו. זה מראה לך עד כמה עמוקה התפיסה שהמעסיק, שבונה את העסק בסיכון אישי שלו ובהרבה שנות עבודה, הוא בעצם נצלן. מהתפיסה הזו המדינה חייבת להשתחרר אם רוצים כלכלה צומחת וחזקה, המגדילה את משאבי המשק".

חקיקה מגבילה ותשלומים גבוהים

כאן לא תמו הבעיות איתן מתמודד המגזר העסקי. סוגיה נוספת עליה מצביע לין היא ההכבדות בחקיקה, בין בחקיקה ראשית ובין בתקנות, על המעסיקים. "בין השנים 2000 ל-2015 הועברו לא פחות מ-185 תיקוני חקיקה בתחום דיני העבודה בלבד, ואם נבחן את רשימת החוקים הבלתי נתפסת הזו, הרי שאין חוק שאומר מה זכויות המעסיק ואין אף חוק האומר מה חובות העובד.

"יש מנוע צמיחה אחד וזו המוטיבציה ליזום ולפתח עסקים. כשאתה פוגע במוטיבציה הזו אתה פוגע במשק הישראלי כולו"

"בתקופה זו הועברו שישה תיקוני חקיקה בתחום ההגנה על הצרכן, שגם כך הוא בעל הגנה נרחבת בדין ובפסיקה בישראל. אין לנו שום התנגדות להגן על הצרכן, אבל לקחו את זה לרמה הכי קיצונית שאפשר, כאשר יצרו תקדים שמכוח חוק יכול צרכן להחזיר מוצר שהוא קנה גם כאשר אין שום פגם במוצר וגם כאשר לא היתה שום הטעיה. יש שיאמרו שבארצות הברית זו הנורמה, אבל הם לא מבינים שבארצות הברית האפשרות להחזרת מוצרים היא בחירה של בעל העסק. זה מנוגד אפילו לדין העברי, כאילו הצרכן הוא אינפנטיל נעדר כל אחריות. זה יוצר בעיות להרבה מאוד עסקים וסוחרים, ואין לכך שום דוגמה באף מדינה בעולם.

"הכבדה נוספת מתרחשת בתחום ההגנה על הסביבה. לדוגמה, מי שמייבא תרופות מחו"ל בקרטונים, נחשב למי שמזהם את הסביבה. לפי חוק המיחזור, על היבואן לאסוף את הקרטונים, למרות שהם נמצאים בבתי חולים ולא אצלו. למגזר העסקי אין אפשרות ליישם את החוק, בעוד שאי עמידה ביעדי המחזור משמעותה השתת קנסות עצומים על בעלי העסקים".

כל זה משתלב עם חוקים המגדירים מעשה או אי מעשה של המעסיק כעברה פלילית. "אנו נמצאים בעיצומו של גל של פלילית של הניהול העסקי. היום הסיכוי של מעסיק להיות מואשם בפלילים הוא הרבה יותר גדול ממי שכל עיסוקו בפשע ובעולם התחתון. רק בתקופה של שנתיים נוספו לא פחות מ-55 עבירות פליליות לתחום דיני העבודה. לא יעלה על הדעת שהפיתרון לכל סוגיה שרוצים לטפל בה היא ענישה פלילית.

"הכבדה נוספת מתרחשת בתחום הדיווחים לרשויות. רמת הדיווחים הנדרשת מהמגזר העסקי גבוהה פי 10 ממה שהיה נדרש בשנת 2000. הדו"חות הכספיים היום נראים כמו ספרי מחקר ולא כמו דו"חות כספיים, וחוץ

אוריאל לין (צילום: תמר מצפי)

ממספר יחידי סגולה, איש לא קורא אותם".

אל כל זה מצטרפת עוד הכבדה, כלכלית במהותה, והיא תעריפי הנמלים, מס הארנונה, תעריפי המים, תעריפי רשות שדות התעופה ומכון התקנים. "כולם גופים בבעלות המדינה. אם הממשלה באמת רוצה להוזיל את מחיר המוצרים והשירותים, חובתה הבסיסית היא להפחית את העלויות שהגופים בבעלותה משיתים על המגזר העסקי ועל כלל התושבים", אמר לין, אשר כיהן בזמנו גם כממונה על הכנסות המדינה.

אפליה במכרזים ומיסים גבוהים

אל הבעיות הללו, המשפיעות על כלל המגזר העסקי, מצטרפות בעיות המשפיעות ישירות על העסקים הקטנים והבינוניים בישראל. הדבר הראשון אותו מציין לין הוא האפליה במכרזים.

"חוק חובת מכרזים קובע שלכל תושב ולכל אזרח תהיה הזדמנות שווה בהתמודדות על אספקת מוצרים או שירותים עבור המגזר הציבורי. אך הממשל קבע תנאי סף כל כך גבוהים, שהעסקים הקטנים והבינוניים לא עומדים בהם, תנאים שאין בהם צורך. העברנו חוק שצמצם במידה רבה את היכולת לעשות זאת, אז עכשיו מעניקים ביד רחבה פטור מעשיית מכרזים. בחמש השנים האחרונות בוצעו רכישות ללא מכרז בהיקף של 31.6 מיליארד שקלים. זו מכה קשה לעסקים קטנים ובינוניים".

פגיעה נוספת קשורה בתשלומי הארנונה, שעולים באופן אוטומטי מדי שנה מאחר ומנגנון תשלום הארנונה צמוד במחציתו לשינויי השכר במגזר הציבורי, שעולה מדי שנה. "זה המס הכי מעוות שיש. כל חריגה בשכר המגזר הציבורי מתורגמת לעלייה בחשבון הארנונה, ומי שמקבל את התשלום היא הרשות המקומית".

קושי נוסף הוא תשלום המס על רווחים, המושת על חברות בע"מ. מדובר במס של 30% המתווסף ל-25% מס חברות. "הרבה מאוד עסקים קטנים ובינוניים עמלים מאוד קשה כדי להפיק מחייה מניהול העסק, ומסים אלו מכבידים עליהם מאוד".

לין מצביע על סוגיה נוספת - חמישה רגולטורים רק בשוק ההון הפועלים בישראל, עם דרישות תקנות ולעיתים גם אגרות, היוצרים קושי נוסף בניהול עסקים בישראל.

יש צורך בראייה כוללת

"דרשתי משר האוצר לחשב את ההכבדות על המגזר העסקי משנת 2000 ועד היום בשני אלמנטים: תוספת ישירה של עלויות ועומס על זמן ניהול. רק כך הממשלה תוכל לעצב מדיניות כלכלית נכונה. חסרה בישראל ראייה כוללת של ההשפעה של כל החוקים, הרגולציה והתשלומים, כדי להבין מה מותר ומה אסור לעשות. אם זה לא יקרה, אנו נראה פה מיתון לא בגלל התנאים בעולם אלא בגלל פועל ידינו.

"יש מנוע צמיחה אחד וזו המוטיבציה ליזום ולפתח עסקים. כשאתה פוגע במוטיבציה הזו אתה פוגע במשק הישראלי כולו".

העתיד נמצא בידי הכנסת

אחד המהלכים החדשניים אותם מקדם איגוד לשכות המסחר בימים אלו הוא חקיקתו של חוק יסוד זכויות המעסיק. "הגיע הזמן להעביר חוק שיסביר לכל מי שמקים עסק, מהן הזכויות הבסיסיות שלו", אומר לין, שכיהן בעבר כיו"ר ועדת חוקה, חוק ומשפט בכנסת. הצעת החוק קיבלה תמיכה מה-WCF (ארגון לשכות המסחר העולמי) ואף תורגמה לערבית על ידי המקביל של האיגוד בדובאי. "אנו מצפים שהכנסת תבין את חשיבות המגזר העסקי לכלכלת המדינה ועתידה, ותעביר את החוק. זה יהיה מבחנה האמיתי אם היא יודעת לכבד ולהעריך את המגזר העסקי".

20 שנה years 1996-2016
ישראל בתוכנית המו"פ האירופית למחקר וחדשנות
Israel in the EU Framework Programme for Research & Innovation

SME Instrument של הורייזן 2020

מענקים בתנאים מצוינים לחברות קטנות ובינוניות מהורייזן 2020 - התוכנית למחקר וחדשנות של האיחוד האירופי - חברות מישראל מוזמנות לקחת חלק // רן ערד

הורייזן 2020 היא התכנית השמינית של האיחוד האירופי לעידוד מחקר וחדשנות, במסגרתה מעניקה הנציבות האירופית לגופי מחקר בתעשייה ובאקדמיה מענקים בכ-77 מיליארד אירו לתקופה של שבע שנים (2014-2020). ישראל חברה נלווית בתוכנית.

אחת מהתכניות שמפעילה הורייזן 2020 היא תכנית "Innovation in SMEs", המיועדת לחברות מו"פ קטנות ובינוניות. במסגרתה, חברות אלה יכולות להגיש בקשות בעצמן, ללא צורך בבניית מאגד כמו ברוב תכניות הורייזן. על התכנית, ועל האפשרויות הגלומות בה לחברות ישראליות.

ISERD היא מינהלת הפועלת מלשכת המדען הראשי של משרד הכלכלה והתעשייה, האמונה על שילוב מדינת ישראל במרחב האירופי למחקר. אחת התכניות המשמעותיות עליהן אחראית ISERD בישראל היא תכנית הורייזן 2020 של האיחוד האירופי - תכנית החולשת על תקציב של כ-77 מיליארד אירו, המיועד כולו לתמיכה במו"פ.

רן ערד

תוכנית Innovation in SMEs של הורייזן 2020 ממוקדת בחברות מו"פ קטנות ובינוניות. חברה כזו מוגדרת כחברה שמועסקים בה פחות מ-250 עובדים ושהכנסותיה נמוכות מ-50 מיליון אירו (וכמובן, שאינה מוחזקת על ידי חברת ענק). כפי שניתן לראות בקלות, רוב חברות המו"פ בישראל מתאימות להגדרה זו.

עיקר הפעילות בתכנית זו היא בעזרת כלי פיננסי הקרוי SME Instrument. כלי זה מאפשר הגשה בקשות למימון בשלושה עשר תחומי מחקר שונים ורחבים, כגון ביוטכנולוגיה, מחשוב, אנרגיה, חקלאות, חומרים ועוד. SME Instrument מציעה ארבעה מודי הגשה בשנה, בשני מסלולים (Phases), כאשר ההבדל ביניהם הוא בתקציבים המבוקשים, וכן בהיקף ההשקעה הנדרשת מהחברה בכתיבת ההצעה. שני המסלולים מיועדים באופן עקרוני לחברות שהמוצרים שלהן נמצאים לפחות בשלב של דמו במעבדה, ומתעתדים כעת לעבור מפיתוח לייצור ולצאת לשוק.

במסלול הראשון הזוכה מקבל מענק של חמישים אלף אירו. המסלול מיועד לפרויקט קצר של בדיקת היתכנות, הנמשכת בין שלושה חודשים לחצי שנה. הכוונה היא לאפשר פעולות כדוגמת סקר שוק, סקר מתחרים, סקר פטנטים וכדומה. הגשת ההצעה היא פשוטה יחסית, לא מאד מפורטת ומוגבלת לעשרה עמודים.

המסלול השני של התכנית מאפשר לזכות במענק משמעותי יותר - בין חצי מיליון לשניים וחצי מיליון אירו, ובתחום הבריאות אפילו עד חמישה מיליון אירו. כאן מדובר במימון של פרויקט מלא במשך שנה עד שנתיים. ההצעה צריכה לכלול את מבנה הפרויקט בחלוקה למודולים ותת מודולים, וכן תקציב מפורט. אורך המסמך המוגש במסלול זה הוא עד שלושים עמודים.

המענק הוא בגובה של 70% ועוד 25% תקורה כלומר בסך הכל 87.5%. בתחום הבריאות המענק הוא של 125%. אין צורך להחזיר את הכסף בשום תרחיש. המגבלות היחידות על הקניין הרוחני מדברות על השארתו בתוך גבולות אירופה רבתי.

חשוב לציין כי בהגשה יש להתחשב בכך שהתכנית מיועדת לחברות בעלות יכולת מחקר ופיתוח משמעותיות, ולא לחברות שמטרתן העיקרית היא ייצור מוצרים או שירותים. לכן, בהגשת ההצעה יש להדגיש את הפוטנציאל המחקרי של החברה, ולא את הפוטנציאל המסחרי שלה.

שער להשתלבות במסגרות המו"פ של אירופה

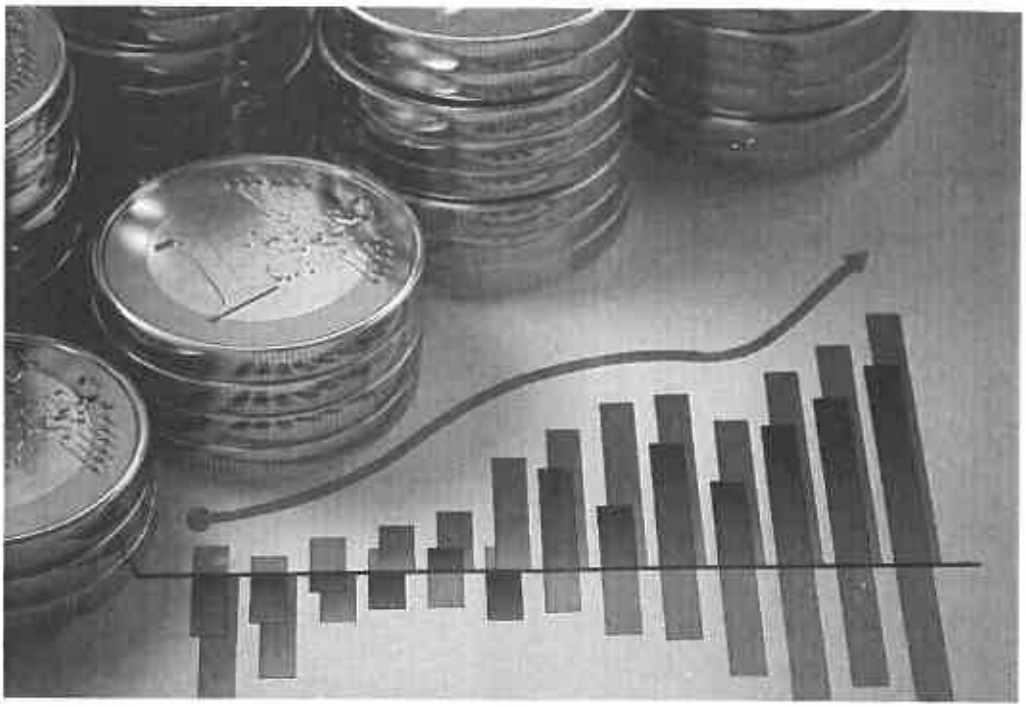
תכניות המסגרת למענקי מחקר ופיתוח של האיחוד האירופי הן הגדולות מסוגן בעולם. התכניות ממוקדות בשיתוף פעולה מדעי אקדמי ותעשייתי בין מדינות, ומהוות גורם מימון מרכזי של ה-ERA (European Research Area) - המרחב האירופי למחקר. התכנית הנוכחית, הורייזן 2020, היא השמינית במספר ופועלת בין השנים 2014 ל-2020. קדמה לה FP7, התכנית השביעית, שפעלה בין 2007 ל-2013.

ההגשה ברוב המכריע של התכניות תחת הורייזן 2020 (למעט תכניות ERC ו-SME Instrument) מתבצעת במאגד (קונסורציום) של לפחות שלושה שותפים משלוש מדינות (ובדרך כלל מספר השותפים גבוה יותר). הגשת הבקשה למענק מתבצעת בתגובה לקול קורא תמטי ספציפי הפתוח בעת ההגשה (למשל: קול קורא לפתרונות תוכנה לסיכול הונאות, לתרופות חדשניות למלחמה בסרטן, וכדומה). השותפים במאגד יכולים להיות חברות תעשייתיות וגופים אקדמיים, וכן משתמשים סופיים של פתרונות כגון עיריות, חוות חקלאיות, גופי אכיפת חוק, בתי חולים ועוד.

ישראל משתתפת בתכניות המסגרת האירופיות מאז 1996. ההשתתפות בתכניות לא רק מעניקה מימון לגופים ישראליים, אלא גם פותחת בפניהם שער להשתלבות אסטרטגית במסגרות המו"פ האירופיות, מאפשרת להם גישה לנתונים ולתשתיות מחקר, מסייעת להם בפתיחת דלתות לשווקים אירופיים, ועוד.

השתתפות מדינת ישראל בתכנית מנוהלת על ידי ISERD, המנהלת הישראלית למו"פ האירופי. ISERD הינה גוף ממשלתי הפועל מלשכת המדען הראשי במשרד הכלכלה והתעשייה, והמדען הראשי משמש יו"ר ועדת ההיגוי שלו. בוועדת ההיגוי חברים גם משרד המדע הטכנולוגיה והחלל, ות"ת של המל"ג, משרד האוצר ומשרד החוץ. גופים ישראליים המעוניינים לקחת חלק פעיל בתכנית המסגרת האירופית מוזמנים להיפגש עם אנשי ISERD כדי לבדוק מה הדרך הנכונה והטובה מבחינתם להשתתף בתכנית.

www.iserd.org.il



מקד לא רק בפרויקט עליו מדובר אלא גם ובעיקר בחברה עצמה: ההיסטוריה שלה, פרויקטים ומוצרים נוספים שיש לה, ובפרט תכניותיה לעתיד. בנציבות האירופית מציינים כי דרך כלי מימוני זה הם מבקשים להקים מועדון יוקרתי של חברות איכותיות שיש להן את הפוטנציאל להיות "הגוגל הבאה". למעשה התבניות אותן יש למלא בהגשה לא תמיד משקפות זאת, אולם הבוחנים האירופים מצפים לראות את כל המידע שיש במצגת המשקיעים של החברה. למרות שמדובר כאן במענק ולא בהשקעה (או הלוואה), צורת הבחינה של ההצעה דומה מאד לזו של משקיעי הון סיכון.

עיקר הדגש בכתיבת ההצעה צריך להיות על האספקטים המסחריים: גודל שוק, יתרון תחרותי, מודל עסקי וכדומה. חשוב שהחדשנות תהיה ברורה, אולם אין צורך להיכנס לפירוט יתר באספקטים מדעיים ומחקריים. בשונה מהבדיקה הקלאסית של הצעות בהורייזן 2020, הבודקים כאן הם יותר בעלי רקע עסקי ופיננסי ופחות בעלי רקע מדעי.

הבדיקה מהירה יחסית והתשובות מגיעות למגישים תוך כשלושה חודשים. הבודקים פזורים ברחבי אירופה, ואנשי הנציבות בבריסל מרכזים את העבודה מולם ומול החברות המגישות. ההגשה מתבצעת באופן מקוון, דרך "הפורטל למשתתף" של תכנית הורייזן. מי שלא זוכה במועד הגשה מסוים, יכול להגיש שוב.

תכנית SME Instrument מציעה לא רק תקציב ותמיכה מימונית, אלא גם סיוע מקצועי. כל חברה זוכה מקבלת גם מימון לקואוצ'ר שילווה אותה בהתאם לצרכיה: חשיבה שיווקית, יציאה לשוק ועוד. הזוכים במסלול הראשון זכאים לשלושה ימי קואוצ'ינג, ואילו הזוכים במסלול השני זכאים לשנים עשר ימי קואוצ'ינג. החברה הזוכה יכולה לבחור את הקואוצ'ר שבו היא מעוניינת מתוך רשימה של כאלף מומחים מרחבי אירופה. לאפשרות לבחור קואוצ'ר יש גם ערך אסטרטגי. כך לדוגמה, אם החברה שואפת לשווק לשוק הגרמני היא יכולה לבחור בקואוצ'ר אירופי בעל ניסיון רב וקשרים בשוק הזה. לקשרים הנכונים עם האנשים הנכונים יכולה להיות תרומה עצומה להצלחה. נוסף על כך, אם החברה רוצה מראש קואוצ'ר מסוים היא יכולה לבקש ממנו שיירשם במאגר הקואוצ'רים, ואז לבקש את השירות שלו. זהו שירות שאם החברה הייתה צריכה לשאת בעלותו בעצמה זו הייתה עבורה הוצאה משמעותית.

בתכנית SME Instrument אחוז ההצלחה הישראלי עומד על 10% - אחוז גבוה יותר מממוצע ההצלחה האירופי העומד על כ-8% אחוזים. בכל מועד הגשה יש לישראל קרוב לארבעים מגישים, שמתוכם כארבעה זוכים. לעומת זאת, בספרד, שיאנית ההגשות, יש כארבע מאות מגישים בכל מועד וכארבעים זוכים. אנחנו שואפים להגדיל את מספר ההגשות בארץ - אחרי הכול יש לנו חברות לא פחות מרשימות ואין סיבה שלא תהייה הגשה יותר נרחבת.

התכנית פותחת דלת גם בפני חברות חדשניות שלא היו זוכות במימון הנכסף אם היו פונות לקרן הון סיכון. זאת משום שהחדשנות כאן יכולה להיות בתחומים שהם לא רק מובייל או סייבר אלא גם בתחומים פחות בולטים כמו נניח גידול דגים. הזכייה ב-SME Instrument הינה תו איכות שפותח דלתות ומביא כבוד לחברה הזוכה ולמדינה.

לסיכום, SME instrument הוא כלי נוסף שהורייזן 2020 מעמידה עבור חברות מו"פ. יש פה הזדמנות אמתית ונגישה לחברות מו"פ קטנות ובינוניות. אנחנו קוראים לחברות בכלל, ולחברות קטנות ובינוניות בפרט, לעשות שימוש במגוון התכניות ומסלולי המימון האירופיים המופעלים על ידי לשכת המדען הראשי, כדי לקדם אותן, להרחיב את החדשנות שלהן, ולשפר את התחרותיות שלהן מול מקבילותיהן באירופה.

הכותב: רן ערד, מנהל תוכנית SME Instrument ב-ISERD

זוכי תכנית SME Instrument בישראל

מאז פתיחתה של תכנית SME Instrument בתחילת 2014 ועד סוף 2015 זכו 42 חברות ישראליות במענקים, מהן 31 במסלול הראשון (Phase1), במסגרתו גובה המענק הוא חמישים אלף אירו, ו-11 במסלול השני (Phase2) במסגרתו המענקים נעים בין חצי מיליון לחמישה מיליון אירו.

המידע על הזוכים הוא פומבי ומתפרסם באתרים של הנציבות האירופית. בין הזוכים הישראלים ניתן למנות למשל את החברות הבאות:

- **אי.וי.אר מנועים** (אשקלון) - גנרטור קל ויעיל לשימוש בטורבינות רוח קטנות
- **גילי אושן טכנולוג'י** (בני דרור) - חוות לגידול דגים במים פתוחים
- **גלקון** (כפר בלום) - בקר השקיה מבוסס ענן, לאופטימיזציה של יעילות השימוש במים בחקלאות
- **אוקסיטון מדיקל** (אשקלון) - צמיד ניטור לשימוש בתחום הבריאות
- **וולקן** (גדרה) - ננו-חומרים פחמניים המאפשרים סוללות חומצה-עופרת בעלות ביצועים גבוהים
- **אקווה סולושנז** (עין ורד) - תהליך ללא דטרגנטים למדיחי כלים, עם תכונות של ניקוי וטיהור
- **חיי-פארק** (פתח תקווה) - מערכת חכמה לקבלת מידע אמין בחיפוש חניה

מחשוב ענן: להיות עם הרגליים על הקרקע

כל מה שצריך לדעת על מחשוב ענן ועל הדברים שחשוב לדעת בדרך ליישום מוצלח

גיא הוכמן

רנד העכשווי בעולם המחשוב לעסקים הוא מעבר לשירות מחשוב ענן. מחשוב ענן הוא שירות מחשוב הניתן למשתמש באמצעות מחשב מרוחק, אליו מתחבר המשתמש דרך רשת האינטרנט או באמצעות קו תקשורת ייעודי.

בשימוש בשירות מחשוב ענן ניתן לוותר על השקעה בחומרה, הכוללת עלות ראשונית של רכישת שרתים, תחזוקה שוטפת לציוד והקצאת מקום ייעודי בעסק, מבלי לוותר על גיבוי מערכות המידע בעסק והטמעת מערכות תקשורת ההכרחיות לניהול השוטף של העסק.

בדיקת תאימות וכדאיות כלכלית

האתגר העיקרי במעבר לשירות מחשוב ענן נמצא לרוב בעסקים בהם ישנם עד 50 מחשבים ומי שמרכז את פעילות ה-IT אחראי בנוסף על תחומים נוספים בעסק, ואינו בהכרח בעל ניסיון והשכלה בתחום ה-IT.

לעיתים, במקרים דוגמת אלו, יכולה להתקבל החלטה לעבור למחשוב ענן עקב מידע פרסומי או מידע חסר, המבטיח לעסק חיסכון כספי ניכר מבלי לבחון באופן פרטני את מכלול השיקולים הנדרשים להחלטה על כדאיות המעבר למחשוב ענן.

בלא מעט עסקים עושים כיום שימוש בתוכנות שנכתבו אישית לבית העסק, ולא בתוכנות מדף, כיוון שבזמנו הדבר היה זול יותר. תוכנות אלה נכתבו עצמאית ללא סטנדרט מוסכם, ובמקרים רבים אינן מתאימות לעבודה במחשוב ענן.

התאמת התוכנות למחשוב ענן, בהנחה שהדבר אפשרי, מחייבת היערכות מתאימה ומייקרת עלות המעבר למחשוב ענן.

נקודת כשל עיקרית במעבר למחשוב ענן היא שכל עסק עובד בסביבת מחשוב הייחודית לו - באירגון יכולות להיות מערכות שונות דוגמת: מערכת שכר, מערכת CRM, מערכת איסוף מסמכים, מערכת שעון נוכחות האוספת מידע,מערכת סליקת אשראי וכד'.

"לקוחות רבים פונים אלינו לאחר תהליך לא מוצלח שעברו במעבר למחשוב ענן, אנו מסייעים להם אך הדבר כרוך מבחינתם בעלויות נוספות לא מתוכננות, שלא לציין את הפסד זמן העבודה הנגרם להם עקב אי תקינות מערכות המחשוב בעסק", מספר גיא הוכמן, מנכ"ל ג'יני שירותי מחשוב עסקי. "כל מערכת בעסק דורשת בדיקה מקצועית לפני ההחלטה על מעבר למחשוב ענן, לוודא שאכן היא נכתבה באופן המאפשר מעבר בצורה חלקה וללא הפתעות לא נעימות, הגורמות הוצאות לא מתוכננות.

"לא בהכרח מעבר למחשוב ענן הוא הצעד הנכון כלכלית לכל עסק - יש לבחון כל מקרה לגופו".

שיקול עלויות תקשורת

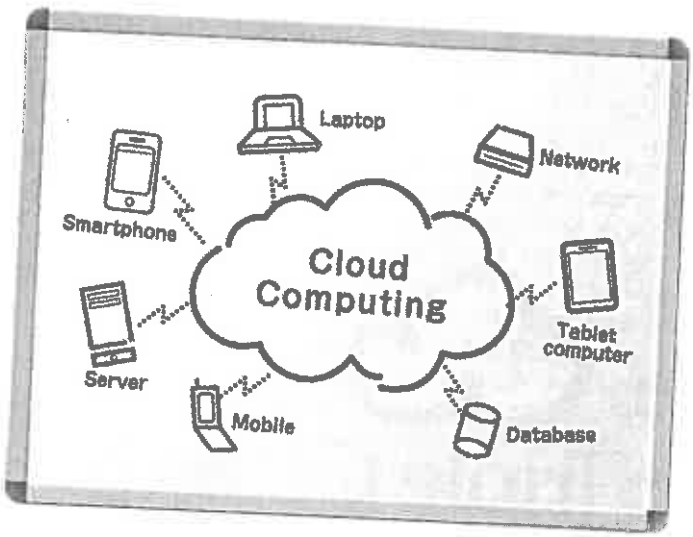
תקשורת, כלומר רוחב פס האינטרנט, הינה מרכיב משמעותי לעבודה יעילה ויציבה עם מחשוב ענן.

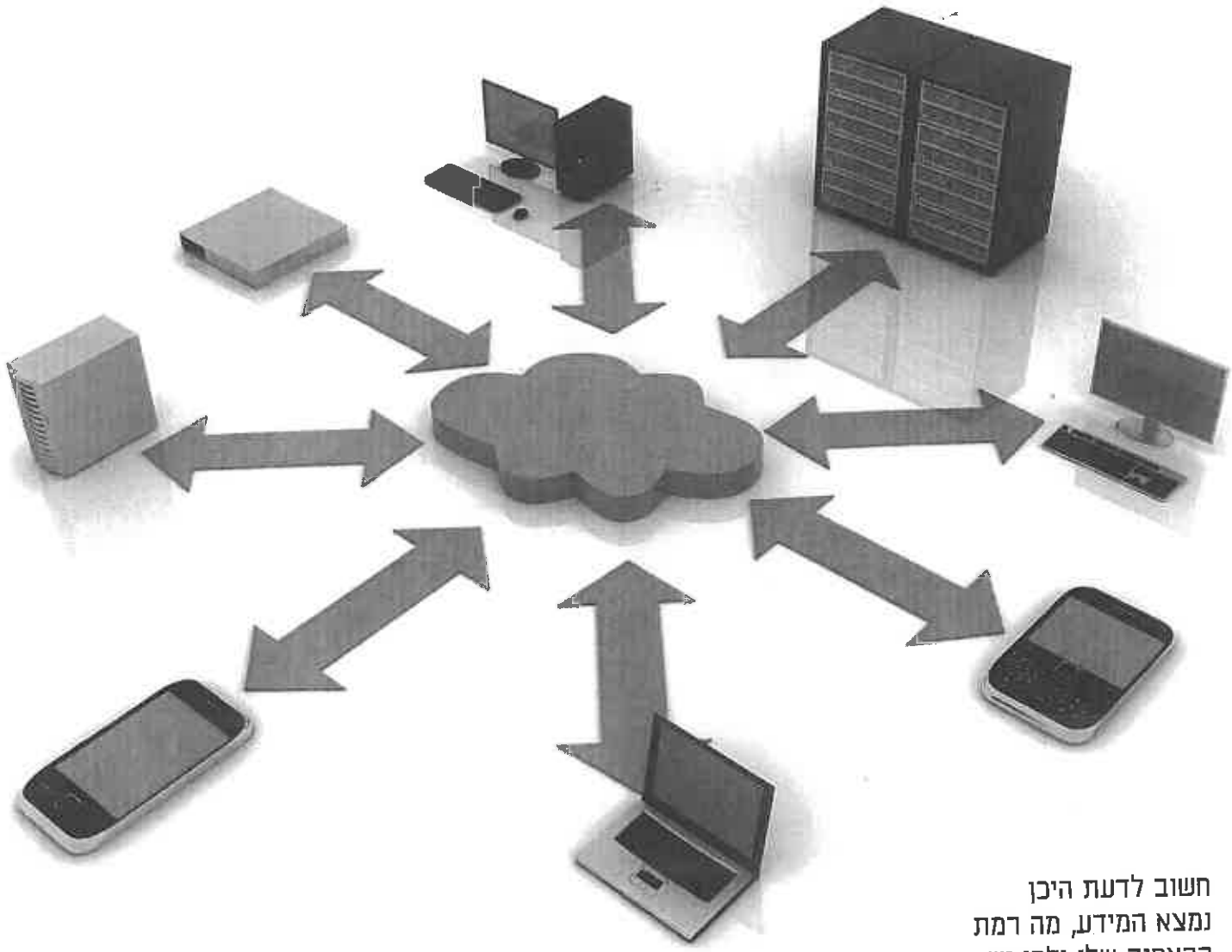
על מנת שפרוייקט מעבר למחשוב ענן יאפשר פעילות תקינה של כל מערכות המחשוב בעסק/ארגון ללא יוצא מן הכלל, יש צורך ברוחב פס גדול ויציב.

הדבר משמעותי במערכות מחשוב קריטיות. קריאת מיילים וגלישה באתרי אינטרנט לא תרשפע משמעותית מרוחב פס נמוך, אך ביצועי מערכת קריטית דוגמת CRM יכולים להיפגע ללא רוחב פס מתאים.

כיום עלויות של קווי תקשורת סימטריים הן גבוהות, ולכן לא תמיד כדאי לעבור למחשוב ענן, כל שכן בהתחשב בעובדה שרצוי, נוסף על הקו שבשימוש, להחזיק קו נוסף לגיבוי דבר המכפיל העלות.

"אני מאמין שככל שיתקדם מיזם UNLIMITED של חברת החשמל, עלויות התקשורת יחלו. כרגע זה





חשוב לדעת היכן נמצא המידע, מה רמת ההצפנה שלו ולמי יש גישה אליו - לא אחת, עסקים קטנים בינוניים אינם נותנים הדעת לנושא עקב חוסר מודעות

קצת תקוע, אך פרוייקט שכזה לא ניתן לעצור ואני מעריך שזה רק ענין של זמן, בכל אופן כבר מעתה כדאי לחיערך עם תוכנות ומערכות המתאימות למעבר עתידי למחשוב ענן", מסביר הוכמן.

שיקול אבטחת מידע

מעבר למחשוב ענן דורש מערכות אבטחת מידע נוספות מעבר לקיים בעסק העובד עם שרת מקומי, שכן המידע נמצא במקום מרוחק מחוץ לעסק.

חשוב לדעת היכן נמצא המידע, מה רמת ההצפנה שלו ולמי יש גישה אליו - לא אחת, עסקים קטנים בינוניים אינם נותנים הדעת לנושא עקב חוסר מודעות.

מתכננים 5 שנים קדימה

לסיכום, כדאיות כלכלית למעבר לענן היא נגזרת של תאימות המערכת, עלות התקשרות הנדרשת לכך וכן אמצעי אבטחת המידע הנדרש לעסק המדובר.

לעבודה בענן יש המון יתרונות - חיסכון בעלות חומרה, חיסכון במקום, חיסכון בעלות תחזוקה, יכולת גישה למידע מכל מקום בעולם, שרידות גבוהה, רמת אבטחה גבוהה ומערכות גיבוי מתקדמות. יחד עם זאת הפתרון לא מתאים לכל עסק ולא בהכרח מוזיל העלויות - יש לבחון כל מקרה לגופו בצורה מקצועית לאור ידע ונסיון קודם שנצבר בתחום.

"אני כאינטגרטור מסתכל 5 שנים קדימה ומציג ללקוח את עלות הפתרון המסורתי (רשת מקומית) אל מול עלות של מחשוב ענן לאחר בחינת כל ההיבטים המקצועיים של מערכות המחשוב הנוכחיות בעסק המדובר, בהתחשב גם באפשרות התרחבות עתידית", מסכם הוכמן.

נותנים מענה לכל שירותי המחשוב

גיני שירותי מחשוב עסקי פועלת בתחום המחשוב משנת 2000. החברה פיתחה אמצעים לבחינת כדאיות למעבר לשירותי מחשוב ענן בהתחשב במכלול הגורמים והעלויות.

החברה השקיעה לאחרונה 10 מיליון שקלים בהקמת תשתית מחשוב ענן על מנת לתת מענה מקצועי ומהיר למעל 1,000 לקוחותיה.

לחברה ידע נרחב המאפשר תמיכה במערכות מחשוב מסורתיות וכן במחשוב ענן, כמו כן לחברה צוות טכנאים מקצועי בפריסה ארצית המאפשר הגעה מהירה ללקוח בעת הצורך.

איך הופכים מבית עסק למותג?

מיתוג נכון יגרום ללקוחות לחפש אתכם במיוחד ולכך שיהיו מוכנים לשלם יותר עבור המוצרים שלכם. מומחית המיתוג דליה ענבר מסבירה על הקשר בין מיתוג, עיצוב והצלחה

אינטרנט וריבוי המתחרים בשנים האחרונות יצר סביבה עסקית תחרותית מאוד המחייבת עדכון תמידי של הצעת הערך של עסקים.

כלי עצמתי המסייע לעסקים לשמור על מעמדם ולצמוח הוא המיתוג, וזה מועבר באמצעות שפה ויזואלית, קרי עיצוב: "העולם רווי במידע ממגוון ערוצי מדיה. הם יוצרים רעש ומקשים על בחירה. עיצוב נכון ומדוייק יודע להתמודד עם הרעש הזה: הוא פועל במהירות דרך תת המודע שלנו, 'מנקה' את הרעש שמסביב ומעביר את המסר של העסק בצורה מדויקת.

צרכן שייתקל בחברה ממותגת נכון, המצליחה להעביר את המסרים שלה בצורה ממוקדת ועקבית, בכל ערוצי המדיה (באתר אינטרנט, במדיה חברתית, בעיתון או בתערוכה) יבין מיד שזו חברה היודעת מה היא עושה ושיש לה מה להציע לו. הדבר יגדיל את כושר המשיכה שלה" מסבירה דליה ענבר, בוגרת בצלאל בעיצוב גרפי ומומחית למיתוג.

למיתוג מוצלח יש תפקיד חשוב ביכולת של העסק למצב עצמו כבעל ערך גבוה, להעלות את הערך הנתפס בעיני הלקוח ומכאן גם לגבות מחיר גבוה יותר : "אם המוצר 'נארז' ככזה שמשדר יוקרה, מקצועיות, ואמינות - או כל ערך אחר שרוצים לשדר ורלוונטי בפלח השוק - כך אפשר לא רק להגיע ללקוחות אלא גם לגבות את המחיר שרוצים לקבל. פניה ללקוחות קצה, או פניה של עסקים לעסקים אחרים, היא בסופו של דבר פניה לאנשים המגיבים למיתוג בצורה רגשית".

אולם לענבר חשוב גם לסייג: "אם מציגים את העסק בצורה מסוימת חייבים לעמוד מאחורי ההבטחה שמעביר העיצוב. אחרת זה לא יעבוד".

לדברי ענבר כולם צריכים מיתוג, אך בעיקר עסקים שהמוניטין שלהם עדיין לא מאוד מבוסס: "אם המוניטין של העסק מאוד חזק ייתכן שהלקוחות הנוכחיים פחות יחושו בהעדר מיתוג כי הם יודעים איזה שירות הוא מציע. אבל גם מותג חזק שקופא על שמריו ולא מתחדש ייתפש בסופו של דבר כמותג מיושן. לכן גם חברות גדולות ומוכרות משנות את השפה הוויזואלית שלהן בהתאם למסרים המתעדכנים, ולעיתים אפילו את הלוגו, כדי להראות שהם מעודכנות ומתאימות לעידן הנוכחי".

איך יוצרים סקרנות?

ענבר הקימה את הסטודיו הנושא את שמה לפני 12 שנה: סטודיו בוטיק שמתמחה במיתוג של חברות הייטק, סטארט-אפים, חברות ביו-טק, עסקים קמעונאים ועוד. בין לקוחותיה בשנים אלה שמות מוכרים כמו אלביט מערכות, אל"ה תאגיד המיחזור, סנדיסק, רדוזין (אוויה) וחברות רבות אחרות: "החוזקה העיקרית שלנו היא הקשבה ללקוח, והיכולת להגיע לרעיון ממוקד וברור לגבי החברה, וממנו לייצר את הקו הגרפי עיצובי המהווה את 'אבני הבניין', שמהם מורכבת הנראות של בית העסק. לא מספיק היום לעצב "יפה" חייבים לבדל את העסק ולייצר עבורו כלים שיווקיים אפקטיביים" אומרת ענבר.

ניתוח העסק מתחיל בגיבוש אסטרטגיה שיווקית: "האתגרים של עסק קטן שנמצא בתחילת דרכו שונים מאלו של עסק גדול שצריך להראות חדשנות והתקדמות תוך שמירה על השפה המרתגית הקיימת. אנו בודקים מה הם הערכים המבדלים של החברה, מהו השוק בו היא פועלת, מה הצרכים שלה, מי המתחרים ועוד.

"בהמשך אנו מגבשים את המסר העיקרי שיש להעביר, ובעזרת השפה הגרפית יוצרים את הנראות הייחודית שתבדל אותם מהמתחרים. ההגדרה של הצורך מייצרת את הפתרון הנכון, למשל, חברה בתחילת דרכה המייצרת מתקן לבדיקת איכות מים פנתה אלינו לפני תערוכה גדולה וחשובה מאוד. המטרה הייתה ליצור סקרנות לגבי החברה ולמתג אותה כ-"ילד החדש שהגיע לכיתה".

בחנו את הערכים המבדלים שלה, בדקנו את המתחרים ואת הנראות שלהם בתערוכה: התברר שכל המציגים בחרו בצבעי כחול כך שכל הביתנים נראו דומים. לכן כאחד מהאלמנטים של השפה השתמשנו בצבע פוקסיה שיבטא את החדשנות של המוצר. התוצאה הייתה שהביתן בלט מאוד למול המתחרים ומשך מבקרים רבים, ומכאן נוצרו הזדמנויות עסקיות עבור הלקוח".

אחרי שהמיתוג נבחר, הסטודיו מייצר כלים שיווקים מתאימים לאפיקי המדיה השונים. הקשר עם הסטודיו נשמר באופן צמוד, כך שכאשר החברה מתפתחת מתאימים את המיתוג הראשוני שנקבע להתפתחות: "חברת אופטימל פלוס, חברה משגשגת אותה אנחנו מלווים מהשלב שהייתה סטארטאפ קטן. החברה גדלה והתפתחה וגם המיתוג עבר פיתוח מקיף לרבות שינוי הלוגו".

ענבר מדגישה כי חשוב שהעיצוב יהיה עקבי בכל המפגשים של הלקוח עם בית העסק, ובמלה אחת - קוהרנטיות: "אחרי שהצלחנו לפענח את הקוד של העסק הלקוחות מבחינים מיד שמולם ניצב ארגון בטוח בעצמו, שמעביר מסרים מדויקים, והדבר מקל עליהם לתת בו אמון ולחוש 'אני רוצה להשתייך לשם'.

סטודיו דליה ענבר 09-8942550,
www.daliainbar.co.il, 052-8321545
studio@daliainbar.co.il

המדריך הפנסיוני למעסיק: בעל עסק כיצד תמנע מקנסות

// נדב טסלר

ביטוח הפנסיוני שנדרש מתוקף צו ההרחבה לפנסיית חובה הוא כזה הכולל כיסוי ביטוחי לאבדן כושר עבודה ומקרה מוות. מעסיק שלא מבצע הפקדות לעובדיו עובר על צו ההרחבה וצפוי לקנס בסך 35 אלף שקלים. בנוסף, המעסיק עשוי להיות חשוף לתביעות בסך מאות אלפי שקלים מצד העובד או בני משפחתו במידה ויקרה לו אירוע ביטוחי, גם אם האירוע יתרחש מעבר לשעות העבודה או אפילו בחו"ל.

עבור מי נדרש לבצע הפקדות פנסיוניות?

אישה - החל מגיל 20, גבר - החל מגיל 21. עובד שהגיע לגיל פרישה ואינו מקבל פנסיית זקנה ממקור אחר, לדוגמא קצבה מקרן הפנסיה מבטחים הוותיקה זכאי להמשך הפקדות לביטוח פנסיוני. חשוב לשים לב כי קצבת הזקנה מביטוח לאומי אינה נחשבת כקצבה ממקור אחר לצורך עניין זה.

כיצד לבצע את ההפקדות החודשיות?

כדי להקל עליך בביצוע ההפקדות הפנסיוניות, בהתאם לצו ההרחבה, פתחה מנורה מבטחים את מערכת פנסיה בקליק. מערכת פנסיה בקליק מאפשרת לך לשלם לקרן הפנסיה מהטלפון הנייד או מהמחשב בבית, בכרטיס אשראי ובצורה מאובטחת. השימוש במערכת הוא ללא עלות והיא מאפשרת את ביצוע ההפקדות בהתאם לתנאים שהגדיר משרד האוצר

בחירת המוצר הפנסיוני

הפיקוח על הביטוח קנס השנה את חברת נס ב-780 אלף שקלים על הפרת החוק המאפשר לכל עובד לבחור את קרן הפנסיה שלו. לפי סעיף 20 לחוק הפיקוח על מכשירים פיננסים זכותו של העובד לבחור את המוצר הפנסיוני והן את הגוף המנהל של אותו מוצר. במידה והעובד לא הודיע לך על המוצר בו הוא מעוניין להיות מבוטח, יש באפשרותך לבטחו באמצעות קרן בררת המחדל הקיימת במקום העבודה.

האם העובד יכל לוותר על הביטוח?

העובד אינו יכל לוותר על החיסכון בקרן הפנסיה כשם שאינו יכל לוותר על התשלום למס הכנסה או ביטוח לאומי. במידה והעובד לא ציין באיזה הסדר פנסיוני הוא מעוניין לבצע את הביטוח, זכותו של המעסיק לבצע עבורו את ההפקדות לקרן בררת המחדל הקיימת במקום העבודה.

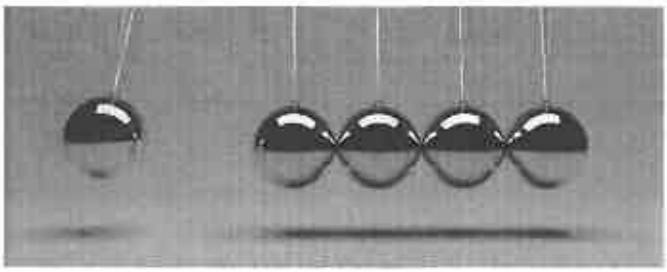
תשלומי מעסיק לקרן פנסיה חדשה

תשלומי המעסיק לפיצויים, ותגמולים כמוגדר בפקודת מס הכנסה, מוכרים גם כהוצאה על ידי מס הכנסה. התשלומים המרבים המוכרים למעסיק הם: תשלום מעסיק לרכיב פיצויים - עד 8.33% משכר העובד. תשלום מעסיק לרכיב תגמולים - עד 7.5% משכר העובד. התשלום המרבי עבור העובד הוא 7% מהשכר.

בהפקדה משכר העולה על 23,660 שקלים, שכר העולה על פעמים וחצי השכר הממוצע במשק, נדרש לחייב את העובד בשווי מס.

תשלומים לביטוח פנסיוני במסגרת צו ההרחבה

במסגרת צו ההרחבה נקבעו אחוזים להפקדה לביטוח פנסיוני, אחוזי ההפקדה עלו בהדרגה עד לשנת 2014. לאחרונה אשרה הממשלה את המשך הגדלת ההפקדות לפנסיה, כאשר הגדלת



	יולי 2016	יולי 2015	יולי 2014
הפקדות עובד	6%	5.75%	5.5%
הפקדות מעסיק	6.5%	6.25%	6%
פיצויים	6%	6%	6%
סה"כ	18.5%	18.0%	17.5%

ההפקדות תעשה בשתי פעימות החל מחודש יולי הקרוב.

השכר בגינו יש להפקיד לפנסיה הינו שכר העובד והרכיבים החייבים לפי חוק פיצויי פיטורים עד לתקרת השכר הממוצע במשק. בשנת 2016 עומד השכר הממוצע במשק על 9,464 שקלים. לדוגמא: עובד המרוויח 10,000 שקלים בחודש, מעסיקו מחויב להפקיד עבורו לביטוח פנסיוני בשנת 2016 רק עד תקרה של 9,464 שקלים.

מועד תחילת ההפקדות

צו ההרחבה לפנסיית חובה הבדיל בין שני סוגים של עובדים, עובדים בעלי הסדר פנסיוני קודם ועובדים ללא הסדר פנסיוני קודם. צו ההרחבה לא עסק בשאלה, מה הוא הסדר פנסיוני קודם והאם עליו להיות פעיל.

• עובד חדש שהגיע לעבודה, ואין לו הסדר פנסיוני קודם. יש לבטחו תוך חצי שנה ממועד תחילת עבודתו.

• עובד חדש שהגיע לעבודה, ויש לו הסדר פנסיוני קודם. יש לבטח אותו תוך שלושה חודשים ממועד תחילת עבודתו או ממועד תום שנת המס, המוקדם מבין השניים. יש לבטח את העובד רטרואקטיבית.לדוגמא: לדני, קיימת קרן פנסיה במבטחים החדשה. הוא התחיל לעבוד בבית דפוס בחודש נובמבר. מכיוון ויש לו כבר חיסכון פנסיוני קודם המעסיק יצטרך להפקיד עבורו תוך שלושה חודשים ממועד תחילת עבודתו. אך מכיוון ושנת המס מסתיימת בסוף חודש דצמבר המעסיק נדרש לשלם עבור דני לא יאוחר מ-15/1.

האם ניתן לוותר על תשלום הפיצויים?

• צו ההרחבה לפנסיית חובה הגדיר תשלום פיצויים עבור כל שנה, בשנת 2016 המעסיק חייב לשלם 6% משכר העובד עבור רכיב הפיצויים.

• במידה והעובד יסיים את עבודתו בנסיבות שאינן מזכות בתשלום פיצויים, יישארו כספי פיצויים אלה ברשות העובד בחשבונו בקרן הפנסיה.

• במידה והעובד יבקש למשוך את הכספים לפני גיל הפרישה יוחזרו הכספים למעסיק מקרן הפנסיה.

משווק פנסיוני,מנהל מוצר הפנסיה והגמל במנורה מבטחים

כשזה מגיע לשכר, חשוב לעבוד בסדר

בצד יזמות ויצירתיות החשובים להצלחה של העסק, חשוב להקפיד על ניהול נכון של נושאי השכר והתגמול. אבי ניר, הבעלים והמנכ"ל של חברת CompVision, מסביר מדוע זה בעצם כל כך חשוב

רבים מהאנשים המקימים ומנהלים עסקים קטנים ובינוניים בישראל מתאפיינים ביצירתיות רבה, ביזמות ובמקוריות, ותשומת הלב שלהם מופנית לצד העסקי. כלומר, לשיווק, למכירות של המוצרים והשירותים ולתפעול של העסק. יחד עם זאת, התשתית של העסק עשויה להיות מטופלת פחות טוב ובתוך כך גם נושא השכר והתגמול, כך אומר אבי ניר, הבעלים והמנכ"ל של חברת CompVision.

החברה קמה לפני 13 שנה במטרה ללוות עסקים בכל תחומי המשק, בבניה וניהול נכון של עולם השכר והתגמול ובתוך כך: בנייה של הסכמי העסקה מסודרים, קביעת שכר, תנאי עבודה נלווים ותוכניות תגמול, "באופן שיועיל לחברה ויאפשר לגייס אנשים ולהעסיק אותם במערכת יחסי עבודה תקינה וטובה לאורך זמן, תוך כדי טיפוח מוטיבציה בקרב העובדים".

מתוך הניסיון הרב שהצטבר ב-CompVision במהלך השנים, ניר מפרט מהם ההבטים המהותיים ביותר שחשוב להתייחס אליהם בתחום השכר בכל חברה בישראל, קטנה או בינונית.

הסכם העסקה ברור. "הסכמי עבודה צריכים להיות כתובים באופן מסודר ולא להישאר בעל פה או על פתק, גם אם הזמן לוחץ ויש הרבה מה לעשות. אחרת, זה פתח לסכסוכים ולעוגמת נפש".

הסכם העסקה גם לבעלים. "רבות מהחברות מוקמות על ידי מספר שותפים, ואלו עובדים בחברה לרוב ללא הסכמי העסקה ושכר מסודרים. זה מצב שעלול להיות פתח לאי הבנות וסכסוכים, במיוחד כאשר לאורך זמן נוצרים הבדלים בתפקידים שהמייסדים ממלאים בחברה. קורה לא אחת שאחד מהשותפים מרגיש שהוא תורם יותר מחבריו וכך הלאה מצבים שיכולים להוביל למתחים וסכסוכים.

אבי ניר

"הסכמי עבודה צריכים להיות כתובים באופן מסודר ולא להישאר בעל פה או על פתק, גם אם הזמן לוחץ ויש הרבה מה לעשות. אחרת, זה פתח לסכסוכים ולעוגמת נפש"

להתייחס לכל מרכיבי השכר והתגמול. "חשוב להתייחס לכל ההיבטים, כולל השכר הקבוע של העובד, לשים לב לחוק שעות עבודה ומנוחה וסוגיית השעות הנוספות ו/או משמרות. על פי החוק, לרוב המוחלט של העובדים יש לשלם על שעות נוספות, יש בסרגיה זו הרבה אי הבנות. יש להגדיר את התנאים הסוציאליים, כולל ההפרשות המעסיק לביטוח לאומי, מס בריאות ותכנית פנסיוניות על פי חוק. יש גם להחליט האם להפריש לקרן השתלמות, דבר שהחוק אינו מחייב אך מקובל בתחומים שונים. יש לבחון האם לתת ימי חופשה מעבר למינימום הקבוע בחוק, כולל מנגנון עדכון, והאם לאפשר צבירת ימי חופשה מעבר לכמות מסוימת. יש גם להתייחס לאפשרות לקחת חופשה בנסיבות מיוחדות כמו שמחה או אבל. החוק מגדיר גם את סוגית ימי המחלה אבל אפשר לתת מעבר לכך וגם כאן יש לקבל החלטה, כולל בדבר אפשרות צבירה של ימי מחלה. כשלא עושים את כל זה באופן מסודר, עלולים לגלות יום אחד שלחברה יש חוב גדול לעובד שיש לשלם אותו".

תנאים נוספים. "ישנם תנאים נוספים שחשוב להגדיר מראש - תשלום בגין נסיעות, חניות, אחזקת רכב ואחזקת טלפון, ארוחות ואירועים לעובדים. יש לזכור כי רכב, טלפון או כל הטבה שהמעביד נותן לעובד, היא הטבה חייבת במס ואם לא מגדירים בצורה ברורה שהמס חל על העובד ומבצעים זאת, אז באופן אוטומטי המס יחול על המעסיק (זה מה שנקרא "גילום")".

תוכנית תגמול תלוית ביצועים. "בהרבה עסקים מקובל לתת תגמול או תמריץ נוסף לעובדים כגון אנשי מכירות. חובה לבנות תוכניות כאלה בצורה מסודרת, כדי שתדעו במדויק מראש מה התשלום שתשלמו לעובד בכל סיטואציה. חשוב להתייחס גם לסיטואציות שלא נראות הגיוניות בתחילת הדרך, כמו מצב בו היקפי המכירות גדלים בצורה משמעותית על פני זמן. ולכן יש לבחון האם לקבוע "תקרה" לתגמול או אחוזים משתנים וכיוצ"ב.

מעבר לכך חשוב להבין כי מערכת יחסי העבודה עם עובדים היא נושא מאוד רגיש. **"שכר נוגע ברגשות של אנשים**, וכמעט בכל מקום שבו הדברים לא הוגדרו בצורה ברורה ומסודרת, נוצרים מצבים של עוגמת נפש, עזיבה של עובדים או פיטורים של עובדים על רקע אי הבנות וסכסוכים בנושאי שכר ותנאי העסקה. הרבה מאוד מקרים מגיעים בסופו של דבר גם לבתי דין לעבודה, ואפשר למנוע זאת מראש".

לסיום זיכרו - השקעה של זמן ומאמץ סבירים מראש תחסוך הרבה זמן, המון כסף, טונות של אנרגיות ועוגמת נפש בהמשך.

4 דרכים להשאיר יותר כסף בכיס

// רו"ח יפעת טל

אם אתם בעלי עסק ייתכן שאתם לא מדווחים על כל ההוצאות שלכם. למשל יעל, שהנה בעלת עסק של קייטרינג: בחייה האישיים היא גרושה ונמצאת בהורות משותפת על שני ילדיה. חלק מהבישולים היא מכינה בביתה' ובדו"חות השנתיים שהיא מגישה למס ההכנסה היא מציינת רק את ההוצאות על רכישת המזון לעסק, הוצאות על ציוד משרדי, השכרת ציוד, רכב ופרסום - אולם דיווחים אלה הם חלקיים בלבד. החוק מאפשר להזדכות על הרבה יותר סעיפים והוצאות וגם ליהנות מנקודות זכות בשל סיבות שונות.

עובדים מהבית, או טסים לחו"ל? מי שעובד מהבית, אפילו באופן חלקי, זכאי להגיש הוצאות של ארנונה, חשמל, ועד בית וכו' אולם עליכם לוודא שתהיה רציפות בהוצאות הקבועות במשך 12 חודשים. גם נסיעות לחו"ל לצרכי עבודה מוכרות במס, שמרו קבלות ודווחו על הכל לרו"ח - הוא יציע לכם את המקסימום שתוכלו להגיש. אגב, תחת סעיף הוצאות הרכב אל תשכחו לוודא קיומן של הוצאות הקבועות כגון ביטוחים, רישיון רכב וטסט. יש לזכור לצרף אגרות מקצועיות, ביטוחים מקצועיים ביטוחי עסק והכשרות מקצועיות.

תשלום דמי הביטוח הלאומי מוכרים בחלקם כניכוי, לכן עליכם להגיש את האישור השנתי על תשלום דמי הביטוח הלאומי לרו"ח לצורך הדוח השנתי. מתגרשים? כל שינויי בסטטוס האישי כגון גרוש, הורה, הורה יחידני, סיום לימודים אקדמאים, תשלום מזונות ועוד מזכה בנקודות זכות, וחבל שלא להשתמש בהם.

להפריש לפנסיה ולקרן השתלמות (או לתרום למוסד מוכר): ברור לנו שעדיף להפריש לעצמנו לפנסיה או לחסכון מאשר "לתרום" את הכספים למס. לכן הפרישו לקרן פנסיה והשתלמות באופן חודשי שוטף. לקראת סוף השנה אם יש מקום להגדיל את ההפרשה עקב רווחים צפויים עשו זאת. אם החלטתם לתרום, אנא עשו זאת למוסדות מוכרים לפי סעיף 46 לפקודת מס ההכנסה. לרשויות המס יש סימולטור שבודק האם העמותה הנתרמת אכן מוכרת לפי סעיף 46.

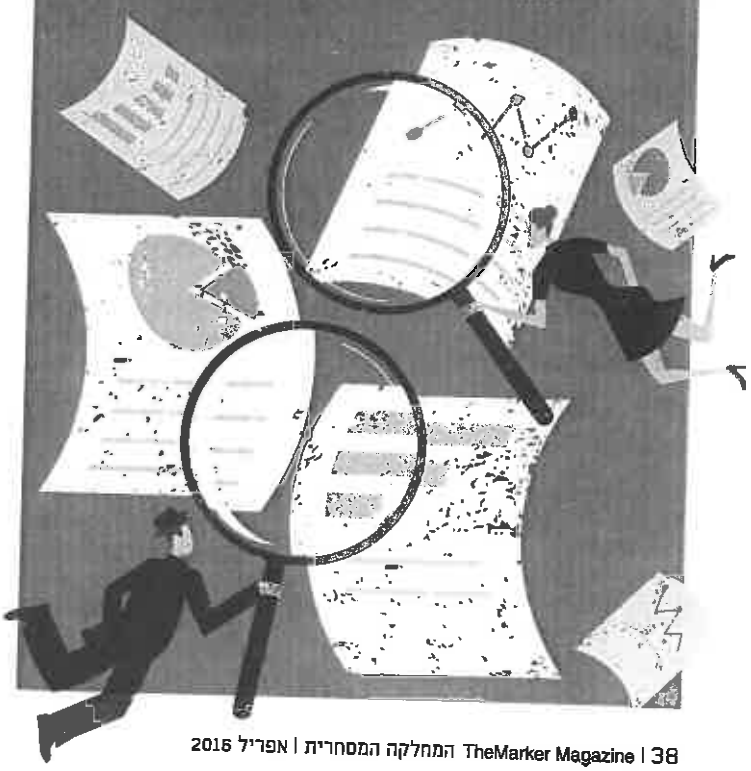
הגדילו מקדמות: יעל, עמה פתחנו את הכתבה לא טרחה לוודא האם תשלום המקדמות שלה למס הכנסה ולביטוח לאומי תואם את רווחיה, ושילמה סכומים נמוכים ממה שהייתה צריכה לשלם במהלך השנה ונדרשה להשלים תשלומים בתום השנה. התנהלות נכונה מול מס הכנסה וביטוח לאומי תחסוך לכם "הפתעות" כאלו. אם יעל הייתה מתנהלת נכון היא הייתה מפרישה מקדמות מתאימות למס ההכנסה ולביטוח לאומי באופן חודשי. התנהלות כזו הייתה מקטינה או מייתרת את תשלום המס בסוף השנה לשתי הרשויות. עדיף אפילו לשלם מעט יותר בכל חודש ולקבל החזר כשהוא צמוד למדד ונושא 4 אחוז ריבית שנתית - טוב יותר מכל חיסכון.

הכותבת היא רואת חשבון

לגזור ולשמור:

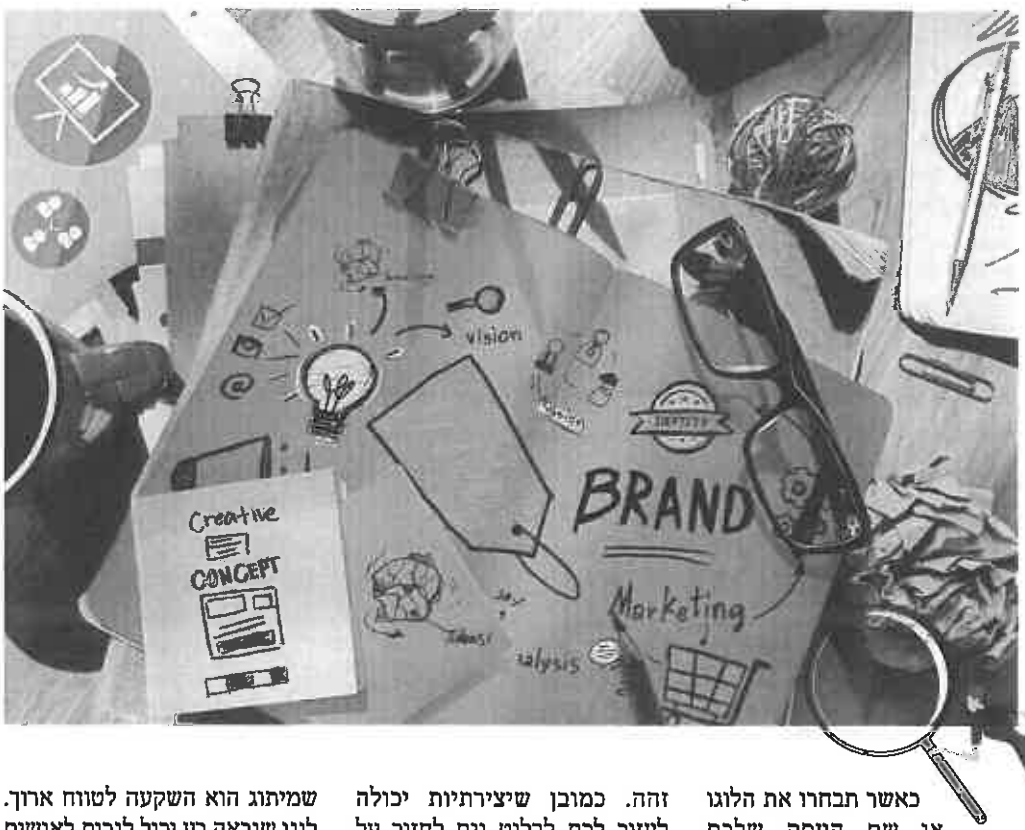
טיפים לקידום העסק

ניהול עסק קטן או בינוני מחייב התמחות במספר עצום של תחומים כגון שיווק ומכירות, דיגיטל, ניהול כוח אדם, ניהול פיננסי ועוד. לרשות מנהל העסק לא עומדים סמנכ"לים המומחים בתחומם והוא נשען על הנהלה מצומצמת ופעמים רבות רק על עצמו. כדי לקדם את הידע שלכם מעט קדימה פנינו לשורה של מומחים וביקשנו טיפים קצרים כיצד אפשר לחסוך כסף, להתניע פעילות מסחר אלקטרוני, להתחיל לייבוא ועוד התשובות לפניכם



האם עסקים קטנים באמת צריכים מיתוג?

// ערן שוורץ



מיתוג הוא בסיס ליתרון תחרותי: כאשר מדובר בעסקים קטנים, יש לא מעט מתחרים בסביבתנו שנותנים שירותים דומים. כאשר לצרכן יש מגוון של עסקים לבחור מהם את אותו המוצר, התחרות הופכת להיות תחרות על מחיר. זה מצב לא רצוי שאנחנו לא רוצים להגיע אליו.

מיתוג הוא תהליך שבו אנו משדרים מסרים בודדים באמצעות דרכים שונות שנועדו לעזור ללקוחות שלנו (הקיימים והפוטנציאלים) לזהות את הסחורות והשירותים שלנו ולבדל אותם מאלו של המתחרים, ובכך גם ליצור בראשם את התדמית הרצויה לנו. בין רכיבי המותג העיקריים המוכרים לנו נמנים הלוגו והעיצוב, הסלוגן ושם המותג. אולם למעשה מיתוג הוא תהליך הוליסטי שנוגע בכל נקודת ההשקה של הלקוח עם המותג. זה יכול לכלול כתובת url, צלילים (חשבו על צליל ההודעה המתקבלת בהודעת טקסט או what'sup) ועוד. רכיבים אלו משמשים אותנו כטריגרים ליצירת אסוציאציות הקשורות למותג.

עם זאת, זהו בהחלט אתגר למתג עסק קטן אשר בידיו משאבים מוגבלים. מצב זה מדגיש בפנינו את הצורך של בעלי העסקים הקטנים לפעול בדרכים הבאות.

לתכנן היטב: אין לנו את הפריבילגיה להתחיל מחדש כל פעם, ולכן כדי לשפר את סיכויי ההצלחה עלינו לשאול מה העסק שלנו, מי הלקוחות שלנו ומה אנחנו פותרים בחייהם, מי המתחרים שלנו, במה השירות שלנו דומה ובמה שונה מאותם מתחרים ועוד. תהליך זה יוביל לאסטרטגיה שיווקית שתהיה ברורה גם לנו וגם ללקוחות, ואחריו נדע בדיוק מה אנחנו רוצים להגיד, למי ואיך.

כאשר תבחרו את הלוגו או שם העסק שלכם למשל, לא תבחרו בו רק בגלל שהוא מוצא חן בעיניכם, אלא מתוך ניסיון ליצור אסוציאציות שנבחרו לאחר מחשבה.

למקד את המסר: לעיתים יש לנו הרבה מה להגיד ללקוחות, ויש לנו גם הרבה מה לתת והרבה יתרונות. אולם תקציב הפרסום שלנו מוגבל ותשומת הלב של הלקוח אינה איתנו שכן הוא קולט אלפי מסרים פרסומיים ביום. על כן עלינו לבחור מסר אחד עיקרי ומסר משני ונשקיע את רוב התקציב שלנו במסר העיקרי.

לחזור עליו: מאחר שנפח ותדירות הפרסום של עסקים קטנים נמוך, עליהם לשמור על עקביות המסר ולנצל כל הזדמנות להעברתו. זה יכול להיות במילים אחרות וגם מכיוונים אחרים אך המסר נשאר זהה. כמובן שיצירתיות יכולה לעזור לכם לבלוט וגם לחזור על המסר בצורות מעניינות.

סלוגן למשל עוזר לנו כאשר הוא מלווה את המותג כמעט בכל נקודת מפגש עם הלקוח. אם לא תוותרו על ההזדמנות ליצירת סלוגן, תוכלו להוסיף את המסר שלכם לכל כרטיס ביקור שאתם מחלקים. וכמובן שאותו המסר צריך לקבל חיזוק מכל רכיבי המותג כמו השם, הלוגו, העיצוב וכו'.

המותג הוא שלך אך לא בשבילך: מיתוג טוב בודאי יעזור לנו לתדמית ומכירות, ולהגנה משפטית, אולם מיתוג כאמור נועד בראש וראשונה ללקוחות. אז נכון שזהו העסק שלכם, אבל רגע לפני שאתם מעצבים לעצמכם את הלוגו וזורקים את השם הראשון שעולה לכם לראש, ודאו שהוא אכן פונה לקהל היעד שלכם וקחו בחשבון שמיתוג הוא השקעה לטווח ארוך. לוגו שנראה רע יכול לגרום לאנשים שלא מכירים אתכם להימנע מלעשות אתכם עסקים. לוגו טוב מחזיר את ההשקעה בו. כך גם שם אטרקטיבי, אתר מושקע, תמונות מקצועיות וכו'.

בסופו של תהליך, כל חלקי הפאזל אמורים להתאים אחד לשני וביחד ליצור תמונה ברורה. על כן המצב האידיאלי הוא להשקיע בתהליך מיתוג שלם בפעם אחת מול איש מקצוע אחד. אם התקציב לא מאפשר זאת, עדיף לבנות את המותג צעד צעד ובצורה שנכונה למותג שלכם, מאשר לעשות הכל בחופזה רק כדי שיהיה משהו. אתם בוודאי לא תלכו לפגישה עסקית בלבוש מרושל, אז גם אל תלכו עם כרטיס ביקור שיפחית מערככם.

הכותב הוא בעל סוכנות השיווק פינציד המתמחה בשיווק לעסקים קטנים

6 טעויות קטנות שעולות לכם כסף

// רו"ח עינב נסומה

עולמינו המהיר ובעידן הענן, תהליכים מתקצרים, עסקים משתנים, הערלם זז מהר ואיתו אנו נדרשים לנוע ולהיות דינמיים. הטכנולוגיה מחייבת אותנו לזנוח הרגלים ישנים ולהיאחז בדפוסי התנהגות וחשיבה חדשים. יחד עם זאת, רשויות המס עדין אינן שם. כל ההתנהלות איתן נשארה באותו הפורמט הישן והידוע. לכן בכל הקשור לכספים עלינו לרדת מהענן אל הקרקע ולפעול לפי הספר.

לא אחת, ברוח החדשנות, בעלי עסקים לא מצליחים לעמוד בנטל הרובץ עליהם ולעיתים נוקטים בפעולות שנראות קטנות אך עולות להם ב"יוקר". להלן כמה מהפעולות שכדאי להיגמל מהן:

חוסר מודעות לתזרים: התנהלות תזרימית נכונה היא אחת מאבני היסוד של עסק מצליח. חלקם הגדול של בעלי העסקים לא באמת יודעים להתנהל תזרימית, ותזרים המס שלהם נודע לרוב רק לאחר הגשת הדוח השנתי (בממוצע כ- 5 חודשים לאחר תום שנת המס). למי שמתקשה לענות על שאלות בסיסיות כמו: מהי ההכנסה החודשית שלך נטו, מהם תשלומי המס החודשיים, או אילו הוצאות מותרות בעסק אני ממליצה ליזום פגישה רבעונית או חצי שנתית קבועה עם הרו"ח.

הנושאים החשובים שיעלו בפגישה הם: עריכת אומדן לצפי ההכנסות עד סוף השנה, עריכת תכנוני מס במהלך השנה, בדיקת החשיפה לתשלומי המס והביטוח הלאומי השנתיים, בחינת הצורך בהגדלת או הקטנת המקדמות למס הכנסה ולביטוח לאומי. רק כך תדעו את התשובה החשובה ביותר - מהי ההכנסה החודשית הממוצעת נטו.

העברת פעילות מ"עוסק מורשה" ל"חברה": עסקה זו מתרחשת כאשר בעל העסק מעוניין למכור את פעילותו לחברה שבשליטתו וכחלק מהעסקה נמכר, בין היתר, גם מוניטין. תחילה, יש להיוועץ עם הרו"ח האם במסגרת העסקה נמכרים מוניטין אישיים, או מוניטין עסקיים. על פי עמדת רשויות המס מוניטין אישיים לא ניתנים להעברה שכן הם טבועים בבעליהם ולא ניתן לנתקם מבעל העסק. הגדרת מוניטין עסקיים לעומת זאת היא מכירת פירותיהם של המוניטין כגון הסכם הפצה, הניתן להפרדה מבעליו. חוסר ההבחנה בין שני סוגי-המוניטין יכול להפוך את הקערה על פיה - מתכנון מס מוצלח לתאונת מס.

שימוש ברכב במקום בתחבורה ציבורית: נסיעה ברכב פרטי מזיקה לאיכות הסביבה מה גם שרכב אינו נחשב עוד כ-"נכס". בעולם המס כלל הוצאות הרכב (פחת, ביטוחים, רישוי, טיפולים, דלק, חניה וכו') ירשמו כהוצאה בשיעור של 45% לכל היותר, לעומת השימוש בתחבורה הציבורית כולל מוניות שבו תותר ההוצאה במלואה. לכן בדקו מה כלכלי יותר. אגב, בעלי עסקים רבים לא תמיד שומרים את החשבונית של המונית כדי להגיש אותה לרואה החשבון. זוהי טעות שכן "דין פרוטה כדין מאה".

לא לדווח על כל ההוצאות לרו"ח: תתפלאו על כמה סוגי הוצאות מגיעים לכם זיכויים. החוק מתיר לבעלי עסקים לדווח על כל הוצאה שניתן להוכיח אותה כקשורה ליצירת הכנסה. מתנות לחגים ללקוחות? נסיעות עסקיות לחו"ל? הן יקדמו את העסק וכן יחסכו לבעליו מס. הגישו את כל הקבלות עם פירוט שמות הלקוחות על גביהן. התקרה להוצאה מותרת היא כ 200 שקלים. על כל הוצאה שלא הכנסתם יכולתם לשלם מס מופחת בשיעור של בין 10-30% מסכום ההוצאה. זה כסף שיוצא מהכיס שלכם .

לא למלא בזמן טופס 101 לעובד חדש: לעיתים בעלי עסקים המעסיקים עובדים מקלים ראש בדבר מילוי טופס 101 עם תחילת העסקתם בעסק. דעו כי טופס 101 מגן עליכם: במידה והעובד נפגע במהלך העבודה ולא מילא טופס 101 הוא לא מבוטח בביטוח לאומי ונטל הפיצוי בגין הנזק שנגרם לו, עלול לחול על בעל העסק. גם מבחינת דיני עבודה המעסיק מכוסה כאשר פעל בהתאם להצהרת העובד בטופס 101.

*אין במידע שבמאמר או בכל חלק ממנו כדי להוות ייעוץ מקצועי או ייעוץ אחר או המלצה או חוות דעת מכל סוג שהוא. המחברת אינה נושאת באחריות כלשהי בכל הקשור למאמר, תוכנו, נכונותו, אמינותו, דיוקו, שלמותו, תאימותו, עדכנותו, משמעויותיו והשלכותיו. האחריות בעשיית שימוש במאמר או בכל חלק ממנו היא על המשתמש בלבד ועליו לקבל עצה מקצועית מרואה חשבון לפני נקיטת כל פעולה המסתמכת על הנאמר במאמר. המחברת אינה אחראית בשום דרך כלפי כל אדם ו/או גוף בכל דבר שהוא הקשור למאמר.

רו"ח עינב נסומה בעלת המשרד NASSOUMA ACCOUNTING HOUSE, המכין סטודנטים לבחינת המועצה בפיננסית מתקדמת.

איך הופכים מידע לכסף?

// דידי קינן

חברות ובעסקים רבים מקבלים החלטות "על בסיס תחושות" ולא על בסיס נתונים. אין זה אומר שההחלטות העסקיות אינן נכונות ואינן טובות, אך בוודאי תסכימו כי החלטות עסקיות, כלכליות ופיננסיות מבוססות נתונים משיאות ערך רב יותר עבור בעליהן של החברות ומנהליהן הבכירים. חברות ועסקים עושים שימוש תדיר בנתונים תפעוליים לצורך תשלומי השכר, תהליכי ההתחשבנות והגבייה, ולטובת הניהול הפיננסי של העסק מול הרשויות , העובדים והספקים. בעידן הדיגיטלי הפעולות הללו מתועדות והופכות לנתונים ששווים הרבה כסף. כאשר עושים סדר בים הנתונים שמסביב משפרים את יכולות הניהול, מצמצמים את גורם ההפתעה ובשורה התחתונה מגדילים את הרווחיות. אז למה לא להפוך אותם לכסף?

כדי להמחיש זאת אספר על מקרה שאירע. במהלך שנת 2015 מיפינו את הפעילות העסקית של חברת הסעות צפונית. החברה החזיקה כ-40 רכבים מסחריים והעסיקה מצבת של כ-50 עובדים, במסגרת המיפוי נבחנו רבדיה העסקיים של החברה לעומקם, החל מהרובד התפעולי העוסק בשינוע הרכבים, סידור העבודה לנהגים וטיפול בלקוחות קבועים ומזדמנים, המשך ברובד הפיננסי הנוגע להנהלת החשבונות מול הספקים של החברה וכלה ברבדיה העסקיים בכל הנוגע להרחבת הפעילות ושיפור מתמיד של הרווחים.

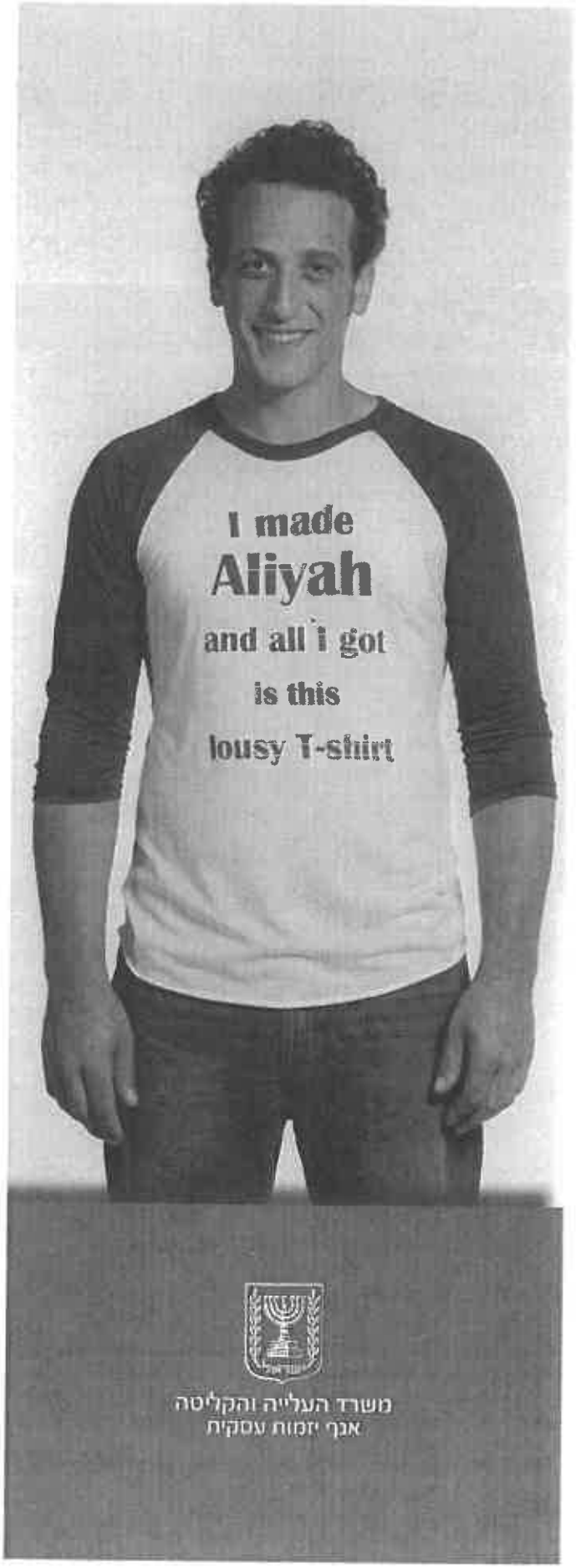
הסתבר כי מנכ"ל החברה קיבל דיווח חודשי על ידי רואה החשבון של החברה ומנהלת החשבונות הראשית. אולם רואה החשבון הסתפק בשורה התחתונה של רווח/הפסד ומנהלת החשבונות הראשית התמקדה בתזרים המזומנים של החברה. מידע זה חשוב והכרחי לניהולו התקין של העסק ולטובת מימוש יעדיה הכספיים של החברה, אך הוא אינו מאפשר ירידה לפרטים, תחקור הביצועים לטובת התייעלות תפעולית ושיפור מתמיד של הביצועים בהתאם ליעדי הרווחיות אשר חתר אליהם המנכ"ל. בנוסף הבדיקות ארכו זמן רב ולעתים לא התקבלו במועד המאפשר קבלת החלטות עסקיות .

יחד עם המנכ"ל בנינו תהליך עבודה מבוסס נתונים וחיברנו אותם לממשק עבודה אחד שסיפק מידע מפורט, במקרה זה רווח/הפסד ברמת נהג וברמת רכב. התוצאות היו מרתקות: נוצרה רשימה של נהגים אשר היקף העבודה שהם מבצעים אינו עולה בקנה אחד עם היקף ההוצאות שהם מייצרים.

בהמשך הוכנה תכנית פעולה לעדכון הסידור ולחלוקה נכונה יותר של קווי הנסיעות אשר הוקצו לכל נהג, מיד לאחר מכן נקראו הנהגים "המפסידים" ובשיחות שהתבצעו אתם, הם התבקשו לבצע התאמות בקווים אותם הם מבצעים, בכלל זה תוספת עבודה של קוים במסלול הנסיעה שלהם. בנוסף לכל אלה התבהר שמספר לא מבוטל של רכבים מייצרים עלויות גבוהות במיוחד ועל כן יש להחליפם בטווח הקצר ברכבים חדשים על מנת שיעמדו במבחן עלות תועלת.

תכנית העבודה יושמה בחודשים שלאחר מכן. התמונה הכללית התחלפה בתמונת מצב עדכנית ברזולוציה הנמוכה ביותר וסדרן העבודה קיבל תכנית מפורטת עבור אילו נהגים ואילו רכבים יש להקצות את הקווים הארוכים יותר והרווחיים יותר.

הכותב הוא רו"ח ובעלים של חברת Data Driven Decision



כלכליסט

תמישי 05 מאי

תוכנית הגג של בת ים: העיר רוצה להתחיל להרוויח מדמי שכירות

הסכם הגג שמקדמת עיריית בת ים צפוי להוסיף לה 20 אלף דירות בפינוי־בינוי וליצור זרוע עירונית לנדל"ן מניב. בעירייה מאמינים שכך יצליחו לפצות על שיעור הבנייה הגבוה למגורים שמעיק על תקציבה

אמיתי גדית
05.05.16, 08:29

תוכנית גג שגיבשה עיריית בת ים בעזרת חברת הייעוץ צ'מנסקי בן שחר אמורה לחלץ את העיר מהגירעון הכרוני שמלווה אותה כבר שנים ארוכות. המגעים בין העירייה למשרדי האוצר והשיכון נמצאים רק בשלבים ראשוניים, אך התוכנית השאפתנית אמורה למעשה לתקן אי־שוויון שלדעת העירייה בת ים סובלת ממנו ביחס לשכנותיה.

הסכם הגג הראשון מסוגו נחשף כאן לראשונה. המטרה של התוכנית להוציא את העיר מגירעון שנתי מובנה של 138 מיליון שקל, שנובע ממחסור בשטחי מסחר ועסקים. לא רק שאין בבת ים מרכזי תעסוקה משמעותיים, אלא שגם אין לה איפה לבנות כאלה.

מנכ"ל העירייה ארז פודמסקי מוביל את המו"מ על הסכם הגג מול משרדי הממשלה. המודל של הסכם הגג מציע שהמדינה תבנה בעשור הקרוב בבת ים 1,500 דירות. שכר הדירה מהנכסים הללו, שמוערך ב־370 מיליון שקל, יועבר לעירייה. בת ים מציעה עוד מהלך לא שגרתי: בנייה ציבורית של נדל"ן מניב. לפי צ'מנסקי בן שחר, הכנסות שכר הדירה מ־125 אלף מ"ר שהם מבקשים להקים ינובו לעירייה עוד 493 מיליון שקל.

בעיריית בת ים מעוניינים להביא אליהם מתל אביב מוסדות ציבור דוגמת קריית הממשלה, מכללה ומשרדי השב"כ, בהערכה שמוסדות אלה ייצרו הכנסות של 80 מיליון שקל בתוך עשור.

בנוסף מוצע לפנות 500 דיירים ממתחם ברחובות אברבנאל ודב הוז והעברתם לקרקעות מדינה באזור אחר. על השטח מציעה העירייה להקים מתחמי דיור, מסחר ומשרדים שינובו בתוך עשור 500 מיליון שקל במצטבר בארנונה. ההכנסות הצפויות מכל חלקי התוכנית אמורות להגיע בעוד עשר שנים ל־1.3 מיליארד שקל. עלות הפרויקט למדינה, לפי צ'מנסקי בן שחר תהיה רק 700 מיליון שקל.

הזעזוע הפוליטי עלול לקבור את התוכנית

לפני כשבועיים ביטל בית המשפט המחוזי בתל אביב את תוצאות הבחירות בבת ים. במערכת הפוליטית מעריכים שהדבר פגע אנושות בסיכויי העירייה לקדם את תוכניתה. השופטת רות לבהר שרון קבעה שראש העירייה יוסי בכר פיזר הבטחות פסולות והעניק טובות הנאה אסורות. לפי החוק אמורות להתקיים בחירות חדשות בעוד כארבעה חודשים, שבמהלכם צפוי בכר לערער על החלטת המחוזי.

גורמים במערכת הפוליטית מספרים שהדיונים על הסכם הגג עם משרדי האוצר והשיכון "הואטו". לפי הערכות, פסילת הבחירות הגדילה את הסיכוי שבת ים תמצא עצמה לקראת איחוד מוניציפלי עם תל אביב בהיעדר ראש עירייה. בבת ים טוענים דווקא שהמאמצים להשגת ההסכם ממשיכים כרגיל. במשרדי האוצר והשיכון ביקשו לא להתייחס לעניין בנימוק שהשיחות נמצאות בשלבים ראשוניים. עם זאת במשרד השיכון הסכימו לומר שלביטול הבחירות לא תהיה השפעה על המו"מ.

בהסכמי גג שנחתמו עד כה עם עיריות כמו באר שבע, קריית גת, הרצליה, ראשון לציון ואשקלון, התבקשו הערים לקדם בנייה בגבולותיהן בתמורה לתקציב של מאות מיליוני שקלים. באותם הסכמים סומנו לבנייה קרקעות בתוליות בגבולות אותן ערים ורוב המימון של הסכם הגג הגיע מהכנסות המדינה משיווק הקרקעות.

בחודשים הקרובים מבקש מטה הדיור באוצר לקדם הסכמי גג גם עם עיריות נטולות עתודת קרקע כמו בת ים, גבעתיים ורמת גן. הדירות החדשות ייבנו במבנה של התחדשות עירונית, כלומר הריסה של בתים ישנים ובניית חדשים בצפיפות גבוהה יותר.

ח"כ אלי כהן, יו"ר ועדת הכנסת המטפלת בחקיקה בענייני התחדשות עירונית, מסביר ל"כלכליסט" שללא הסכמי גג להתחדשות עירונית, "עולה חשש שעיריות יעדיפו תמיד לבנות על קרקעות חדשות", מה שיוביל לפגיעה בשטחים פתוחים ויאלץ להקים תשתיות חדשות ויקרות. לפי ח"כ כהן, כיום אין לרשויות מוטיבציה לקדם התחדשות עירונית משום שבמקרה כזה "הן לא יכולות לקבל כסף מהסכמי הגג וגם נאלצות לוותר על הכנסות מהיטל השבחה". לפי החוק פרויקטים של תמ"א 38 פתורים מהיטל השבחה כדי לשמר את הכדאיות הכלכלית של היזם. גם בפרויקטים ענקיים של פינוי־בינוי יש פטור חלקי או מלא מהיטל השבחה.

הרצון של המדינה להאיץ את הבנייה ולהגביר את כמות הדירות שנבנות בהתחדשות עירונית מהווה הזדמנות פז שבת ים חייבת לנצל. בהסכמי הגג הסטנדרטיים קובעת הנוסחה שהמדינה תשלם לרשות 70־100 אלף שקל על כל דירה שתוקם בתחומה, הסכום המדובר נועד להקמת תשתית לשכונה החדשה אך גם לשיפוץ שכונות ותיקות.

עוד 20 אלף דירות בהתחדשות עירונית

בבת ים מוכנים ללכת גם על המסלול הזה. העירייה מוכנה לקדם בנייה ש 20 אלף דירות במתכונת של התחדשות עירונית. לפי המנכ"ל פודסמקי, אם יקבלו מהמדינה 100 אלף שקל ליח"ד יגיע הסכום ל־2 מיליארד שקל – די והותר להגשמת תוכניתם.

ח"כ כהן מצנן את האופטימיות ומסביר שהתחשיב שונה במקרה של התחדשות עירונית, שכן חלק גדול מהתשתיות הנדרשות קיים כבר ממילא. להערכתו הנוסחה צריכה להיות 25 אלף שקל ליחידת דיור, סכום שלא יספיק לממש את התוכנית של בת ים.

פודמסקי מגיב, שהוא מבקש תקציב דומה לזה של ערים אחרות, שכן הסכם הגג בא לפתור "בעיה אקוטית של אי־שוויון בין רשויות במתן שירותים ציבוריים. "גם שר האוצר משה כחלון וגם ראש מטה הדיור אביגדור יצחקי רוצים מודל של win-win. כולם מדברים על תשתית פיזית. אבל מה עם תשתית חברתית? בערים מסוימות הדירות יקרות רק בגלל שרמת השירות בהן טובה יותר. הרי מחיר הבנייה זהה בכל מקום. אתה לא קונה רק ארבעה קירות, אלא גם רמת שירותים. אף אחד לא יקנה דירות בבת ים אם לא נפתור את הגירעון ואת המעטפת של השירותים. דרך הסכמי הגג אפשר לפתור גם את אי־השוויון במדינה", מכריז פודמסקי.

בת ים נאבקת כבר 12 שנה להכיר במצבה החריג: 82% משטח העיר משמש למגורים. לשם השוואה שיעור המגורים בחולון הוא 63% ובראשון לציון 59%. הצד השני של המטבע הוא מיעוט בשטחי מסחר ותעסוקה, שמהווים בבת ים רק 9% ואילו 17% בחולון ו־13% בראשון לציון.

ארנונה למגורים נמוכה משמעותית מהארנונה על מסחר ותעסוקה והדבר מקבע את הנחיתות הכלכלית של בת ים, משום שתושבים צורכים הרבה יותר שירותים מעסקים.

למשלמי הארנונה צריך לספק מוסדות לימוד, מוסדות ציבור ופארקים. וכך ארנונה ממגורים תמיד יוצרת גירעון שמתקזז עם ההכנסות מארנונה על מסחר ותעסוקה.

מצבן המשופר של חולון וראשון לציון מאפשר להן לקבל 450 מיליון שקל ו־720 מיליון שקל (בהתאמה) בשנה מארנונה. בת ים נאלצת להסתפק בפחות מ־300 מיליון שקל. מיעוט העסקים משמעו שבת ים גם מציעה הרבה פחות מקומות תעסוקה ולכן רוב תושבי העיר עובדים באחת השכנות, תל אביב, ראשון לציון או חולון ולמעשה תורמים להכנסות מארנונה של השכנות. ב־2004 הכיר משרד הפנים במצבה הבעייתי של בת ים, וסוכם שהעירייה תפעיל תוכנית התייעלות שתפתור חלק מהבעיה. אבל ברור היה למשרד הפנים כי פתרון מהותי יכול להיות רק באמצעות העברת שטחים משכנותיה או חלוקת

הכנסות בין העיריות.

עד מציאת הפתרון השלם, משרד הפנים אישר לבת ים למכור קרקעות בבעלותה לסגירת הגירעון. פעילות זו הניבה לעירייה כ־50-80 מיליון שקל בשנה. העירייה גם מקבלת מענקי איזון של 30 מיליון שקל בשנה ואף הלוואה של 70 מיליון שקל. אלא שמלאי הקרקעות אוזל ובבת ים חוששים שמימוש הנכסים כעת ימנע מהעיר לצמוח בעתיד.
פרופ' ערן רזין, שישב בראש ועדת הגבולות, המליץ לבחון העברה של חלק מההכנסות הארנונה של חולון, ראשון לציון ותל אביב לבת ים. המלצתו לא התקבלה ולכן ב־2013 פנתה בת ים לבג"ץ. בעקבות העתירה הקים משרד הפנים ועדה לבחינת חלוקת ההכנסות בין הרשויות. דיוני הוועדה מתקיימים בימים אלה.

עיריית תל אביב טענה בוועדה שאיחוד רשויות עדיף על חלוקת הכנסות משום שעירייה גדולה אחת תהיה יעילה יותר ותושביה יהנו משירות טוב יותר. בבת ים טוענים שמדובר בניסיון למשוך זמן ולעכב את ההחלטה על חלוקת ההכנסות. אלא שגם באגף התקציבים באוצר תומכים בהצעת האיחוד בזכות היעילות של פתרון זה. המתנגדים מסבירים שאיחוד יימשך שנים שבהן יוותרו תושבי בת ים זנוחים בדיוק כמו חלק מתושבי שכונות דרום תל אביב.

כלכליסט

חמישי 05 מאי

מחיר למשתכן: 366 דירות ייבנו באילת ורכסים

פורסמו התוצאות שני מכרזים של התוכנית. באילת ייבנו 184 דירות, שיימכרו החל מ- 808 אלף שקל, המשקפים הנחה של 20% ממחיר השוק. ברכסים ייבנו 182 דירות שיימכרו החל מ-607 אלף שקל

אביב גוטר
04.05.16, 14:08
5 תגובות

משרד האוצר, משרד הבינוי והשיכון ורשות מקרקעי ישראל (רמ"י) פרסמו היום (יום ד') תוצאות לשני מכרזים נוספים בשיטת מחיר למשתכן באילת וביישוב רכסים לבניית 366 יחידות דיור.

בחבע 6 בשכונת שחמון אילת ייבנו 184 יחידות דיור בחמישה מתחמים. הזכאים יוכלו לרכוש דירה במחירים שיחלו מ-807,932 שקל, לאחר ניכוי מענק בסכום של 40 אלף שקל שניתן לזכאים שרוכשים דירות בפריפריה. המחירים בפרויקט מגלמים הנחה של כ-20% ממחיר השוק.
זהו המכרז האחרון שמשווק בשכונה שמשתרעת על כ-800 דונם, לאחר שבשנים האחרונות שווקו כ-1,700 יחידות דיור, הכוללים בנייה צמודת קרקע ובנייה רוויה. בנוסף, בשכונה קיימים גם מבני ציבור ומסחר ושטחים פתוחים. בסך הכל שכונת שחמון צפויה לכלול בעתיד כ-8,000 יחידות דיור.

במכרז זכו שני חברות. האחת של נופי מרואן פרץ ציון וחקוק יעקב, שיבנו יחד 58 יחידות דיור - זוהי זכייה ראשונה עבורם באחד מהמכרזים ששווקו בשיטת מחיר למשתכן, ועמרם אברהם חברה לבניין, שתבנה 126 יחידות דיור באילת ו-80 יחידות ברכסים, בהמשך. החברה זכתה לפני מספר חודשים במכרז מחיר למשתכן לבניית 110 יחידות דיור בשכונת כורדני בקריית מוצקין.

בשיטת המכרזים החדשה הזוכה הוא הקבלן שמציע את ההצעה הנמוכה ביותר למ"ר דירתי, ואילו הקבלנים שניהם הגישו הצעות שנעות סביב 6,800-6,930 שקל, תלוי במגרש. דירת 80 מ"ר תוכל להימכר לזכאים בהחל מ-807 אלף שקל, דירת 100 מ"ר תימכר בהחל מ-967 אלף שקל ודירת 110 מ"ר תעלה לא פחות מ-1.046 מיליון שקל. כל הדירות כוללות ממ"ד, מרפסת, חניה ומחסן, כשהמחירים מגלמים את כל התוספות וכאמור מנוכה מהם מענק מדינה.

ביישוב רכסים זכו כאמור עמרם חברה לבניין, ושובל מתחמי מגורים שתבנה 102 יחידות דיור. בשכונת רכסים יימכרו דירות בשטח דירתי 80 מ"ר החל מ – 617 אלף שקל, דירות בשטח 100 מ"ר החל מ – 759 אלף שקל ודירות בשטח של 120 מ"ר החל מ – 900 אלף שקל. המחירים בכל הדירות הם לאחר ניכוי מענק למשתכן בסך 60,000.

כלכליסט

חמישי 05 מאי

"במצב רגיל התשתיות מוקמות לפני המגורים. בארץ זה הפוך"

קבוצת שפיר, מקבלני התשתיות הגדולים בישראל שבונה גם למגורים, מחזיקה בנקודת מבט שמאפשרת לראות את הקשר בין מחלפים למשבר הנדל"ן. בראיון עמו מסביר המהנדס הראשי אבי פנטורין שעד שלא יהיה סדר בתכנון התשתית - היצע הדיור לא יגדל

דותן לוי
08:11 ,03.05.16

"אנחנו נמצאים במשבר דיור אמיתי ולכולם ברור שצריך להגדיל את מספר יחידות הדיור. אבל אף שמינהל התכנון תכנן בשנה שעברה 100 אלף יחידות דיור, היו רק כ־48 אלף התחלות בנייה. הפער המשמעותי הזה נובע מהיעדר תשתיות, בעיקר של תחבורה, שבלעדיהן אי אפשר לקדם תוכניות". את הניתוח הזה לקושי להיחלץ ממשבר הנדל"ן מספק המהנדס הראשי של קבוצת שפיר הנדסה אבי פנטורין, שנהנה מעמדת תצפית ייחודית על השוק. בענף שבו היזמים בוחנים רק יכולת שיווק והקבלן רק את הצעת המחיר, שפיר חובשת את שני הכובעים. בתור אחת מקבלניות הביצוע הגדולות בתחום התשתיות, היא רואה את הקשר בין יכולת הביצוע הלאומית למחירי הנדל"ן.

ובכל זאת, המדינה ממשיכה לשווק לזוגות צעירים קרקעות הרחק ממרכז הארץ ומאזורי התעסוקה - אף שבעיית התחבורה לא נפתרה.

"נכון. ובגלל זה חייבים להמשיך לפתח את תשתיות התחבורה, כדי להנגיש את הפריפריה למרכז, להגדיל את היעילות במגזר הפרטי ולעודד את ההשתתפות בשוק העבודה. במצב רגיל התשתיות מקדימות את הבנייה למגורים וכאן זה לא קורה, וזה מאט את קצב האכלוס והבנייה. לכן צריך לתכנן מראש ולעמוד על כך שהפרויקטים ייצאו לדרך".

למה זה לא קורה?

"בשל חסמים מובנים. הליך התכנון של תשתיות תחבורה בישראל ממושך בהשוואה לעולם, ולכן צריך בקרה חיצונית על ידי חברה בלתי תלויה. יש שרשרת אחכה, ואם חוליה אחת לא מתפקדת - היא תוקעת את כל התהליך ואף אחד לא מודע שהוא מתחיל ונגמר בלוחות הזמנים שנקבעו.

"אני אומר את זה על סמך אירועים שעברנו, כשפרויקט ביצוע לאומי כמו הארכת כביש 6 צפונה, התעכב זמן רב אחרי שכבר יצא כי מישהו לא אישר הסדרי תנועה מסיבות לא ענייניות. אלה נושאים שצריך לפתור בזמן אמת ולא לחיות איתם. לגבי חסם התקציבים צריך להוציא יותר פרויקטים לאומיים במימון המגזר הפרטי. הניסיון הזה כבר קיים ומוכח בישראל".

פנטורין מדגיש, שלתשתיות תחבורה יש קשר ישיר ליכולת לשווק תוכניות מגורים מאושרות. השנים 2011־2013 הפיחו תקווה גדולה בשל הגידול בתכנון תשתיות תחבורה במסגרת מתוכנית נתיבי ישראל שאושרה בממשלה ב־2010 בתקציב של 27.5 מיליארד שקל, אך מאז הקצב הואט.

לדברי פנטורין, בלי יישום תוכניות התחבורה הללו, יעדי הממשלה להורדת מחירי הנדל"ן

לא יושגו. "בעבר תכננו אלפי דירות בראש העין וזה לא התחיל עד שהתקבל אישור למחלף. אם יעשו טעות ויתחילו לבנות בלי תשתית, ראש עיר לא ייתן היתר אכלוס", הוא מסביר.

שפיר היא גם הזכיינית שבנתה והפעילה את הנתיב המהיר בכניסה ממזרח לתל אביב ולדברי פנטורין, הציבור מתחיל ללמוד את הצורך להיפרד מהרכב הפרטי. "כל נושא הנסיעה המשותפת (car pool) תופס תאוצה, כי הציבור התחנך גם בזכות פרויקטים כאלה", הוא אומר, "אנחנו יודעים שהמדינה מתכננת נתיבים נוספים, אבל בינתיים זה לא קורה"

ייתכן שינוי גם בפריפריה?

"הישראלים מוכנים לוותר על הרכב אם נותנים להם אלטרנטיבה וזה יקרה רק אם המדינה תשכיל ליצור עוד פרויקטים. באירופה 30% מהציבור משתמשים ברכבת ואצלנו רק 6%, כך שיש עוד הרבה עבודה".

ושאלה אחרונה שמעסיקה כיום את השוק: האם יש צורך בהכנסת חברות ביצוע זרות לישראל?

"אין צורך. לשוק המקומי יש את היכולות האנושיות והלוגיסטיות להתמודד עם היקף הפרויקטים, תוך עמידה בלוחות זמנים ובלי פשרות על האיכות. עשינו את זה בעבר כשקיצרנו פרויקטים כמו כביש עוקף קריות. כבר חשבו בעבר שצריך להביא חברות מחו"ל ובסוף השוק המקומי התמודד עם זה. תוכנית כזו תיקח פרנסה בארץ ותוציא כספים החוצה".