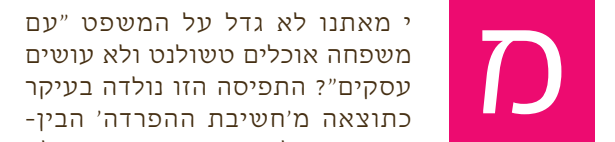


עסקים חמים עם

משפחה וחברים



אמא בעבודה
שרה שפיץ



י מאתנו לא גדל על המשפט "עם משפחה אוכלים טשולנט ולא עושים עסקים"? התפיסה הזו נולדה בעיקר כתוצאה מ'חשיבת הפרדה' הבין-תחומית של אנשים. התחושה שלא נוכל לייצר לעצמנו מספיק תועלת ומקסימום אינטרסים אישיים חוסמת אותנו מלראות את המכרים כשותפים או כפרטנרים לעסקים. עם הזמן התודעה השגויה הזו הולכת ומתרחבת למעגלים רחבים הרבה יותר. אנשים נמנעים מלעשות עסקים ולרכוש מוצרים ושירותים אצל אנשים מהקהילה, מהמגזר ובהמשך אצל יהודים בכלל...

כמה כסף יהודי טוב נשפך ב'נקסט', 'עלי - אקספרס', 'אייבי' ודומיהם? מי לא שמע על המודה לנסוע לאמריקה או לאירופה לקניות טרום חתונה? ברור שיש סיבות טובות לעשות זאת ולהכול נתייחס, אך לפני הכול חשוב לי שנבין מה מטרת הכתבה הזו.

במסגרת מינוף יוזמות ועסקים שאנו מקדמים ב'שפיץ' - יוזמות וקידום, אנו נדרשים לתת מענה לבעלי עסקים שיש להם מוצרים ושירותים ייחודיים באמת. מגיעות עשרות נשים עצמאיות עם ניסיון של שנים, מקצועיות ויכולות מדהימות. אנחנו כאן כדי לתת מענה ויוזמות שיאפשרו להן

באותו סדר גודל של השקעת משאבים ואף פחות (!) להגיע לרווחים כפולים ומכופלים ויותר.

בתהליך הלמידה והתשאול שאנו עורכים לעסק, תמיד מתחמץ הלב לשמוע את הכאב מצד בעלי העסקים: "אם רק אנשי הקהילה שלנו היו קונים אצלי; אם רק תושבות היישוב לא היו מחליטות לערוך את הקנייה העונתית שלהן 'בעיר'; אם רק בני המשפחה שלי היו מבקשים את השירות שלי ולא של אלמוני מספר הטלפונים - היינו יכולים להתפרנס בכבוד".

לנשים אלה אנחנו נותנים פתרונות מקצועיים ויצירתיים, כיצד להגדיל מעגל לקוחות ולהגיע לכמות גדולה של אנשים בבת אחת וללא צורך בעבודה של 'אחד על אחד', עם תוצאה ששווה הרבה יותר מכירות. אבל באופן אישי, אני מרגישה שפעם אחת חייבים לפתוח את המורסה הזו, לנקות אותה ולהסיר ממנה את כל המיתוסים שנוגדים את השקפת היהדות הצרופה ומביאים להרבה עוגמת נפש.

דוד המלך עליו השלום טבע את המושג המחיב "צאו והתפרנסו זה מזה" וחכמי ישראל ענו לו במטבע הלשון המוכר לנו: "אין הבור מתמלא מחוליתו" - כלומר, אפילו במצב שבו אנו מייצרים כלכלה על בסיס הדדיות מלאה, אין הקומץ משיביע את הארי ותמיד יש לדאוג להרחבת

מעגלים. אך זהו הבסיס, עליו אי אפשר לוותר! בערב הבחירות האחרונות באמריקה, נשמעו הצהרות מאוד לא פופולריות בעולם הפוליטי מפי אחד המועמדים הפחות רלוונטיים. דונלד טראמפ, איש עסקים משופשף ומיומן, הציג את מועמדותו לקול לעגם של אנשי התקשורת. התפיסה העסקית שלו לצד התנהלותו הנוגדת את כל תורת ה'פוליטי קורקט', העלתה את חמתם של אנשי התקשורת. בין ההצהרות הרבות קידם טראמפ שני חוקים שכיום נתן להן גם ביטוי בשטח.

חוק אחד מתייחס לעסקים ולחברות הפועלות בתוך ארה"ב. כמו שאנחנו יודעים, שיעור המס הולך ועולה ככל שהעסק מגדיל את רף ההכנסות שלו (במאמר מוסגר אביא את מה שאמר לי יועץ המס בתחילת פעילותי העסקית: "מי שרוצה לפתוח עסק ומגיע ליועץ מס, מה שאלתו הראשונה? כמה כסף מותר לי להרוויח?"). מציאות זו מביאה את שיעורי המס של חברות הענק לאחוזים משמעותיים במיוחד. לכאורה, ככל שייגדלו אחוזי המס כך תגדל הכנסת המדינה. והנה בא מר טראמפ, ומודיע קבל עם ואמריקה שהוא מתכנן הורדה דרסטית של אחוזי המס לחברות הגדולות. כל המושכים בעט וברמקול נזעקו מרות על האפליה החברתית והגדלת הפערים, אי השוויון והתמוטטות הדמוקרטיה הכלכלית. אך כל מי שקצת שכל עסקי בקדקודו, הבין היטב את המשמעות של החוק. לא להקטין הכנסות אלא להבטיח את הקרן ואף לעודד כלכלה בריאה. איך זה עובד? החברות, המחפשות להרוויח כמה שיותר ולשלם פחות ככל האפשר, עורכות 'תכנון-מס'. כאשר הן מזהות שהפעילות שלהן תהיה רווחית יותר במדינות שבהן אין מיסוי גבוה, הן פשוט הולכות ומעבירות את עסקיהן לשם. כך ערים שלמות בארה"ב שהיו בעברן תעשייתיות ופרודוקטיביות הפכו לאיים שוממים מוכי אבטלה וברמה סוציו-אקונומית מאיימת. בסופו של יום, המיסוי הגבוה עלה למדינה בקרן עצמה!

אם ניתן שיעורי מס נמוכים ואטרקטיביים למדינות קטנות, לא די שנרוויח את המס שלהן אלא גם נגדיל את הצמיחה הכלכלית של המדינה מזוויות נוספות: מיליוני אזרחים שימצאו מקום עבודה עם תנאים סוציאליים (וישלמו אף הם מיסים ישירים ועקיפים, כידוע), מסחר פנימי לצורך תפעול המפעלים והמוצרים השונים ועוד אין סוף מעגלים שנקטעו בשל אחוזי רווח מדומים של מס חברות.

החוק השני שמקדם טראמפ, שמקפיץ עליו לא רק את המקומיים אלא את כל העולם כפשוטו, הוא העלאת מס לייבוא באופן משמעותי. העוצמה של טראמפ היא שאין בדעתו להתחשב בכל חוזה הסחר החופשי שבעבר חתמה עליהם מדינתו ושהפכו אותה לחלק בלתי נפרד מ'השוק הגלובלי'. ברור שכל היבואנים מכל העולם וכל השווקים העולמיים נמצאים בסכנה ממשית בעקבות חוק זה. כי מי ירצה לקנות מוצר היקר בעשרות אחוזים ואף במאות אחוזים ממחירו הריאלי, רק בגלל שיוצר בחו"ל?

אך גם כאן מתמקד ראשו העסקי של טראמפ בכלכלת ארצו ובסיסמתו: "להחזיר את אמריקה לגדלותה". האמירה של טראמפ לנתיניו היא: "ככל שנשמר את הכסף האמריקאי באמריקה וניצור מעגלי עבודה ותעסוקה פנימיים רבים, כך ייטב לכלכלת ארצנו".

לא ניכנס לשיחם ולשיגם של כלכלני העולם והראשים האנליטיים השונים המנתחים פעולות אלו מנקודת מבטם. נסב את המבט פנימה, להתנהלות שלנו, והפעם מנקודת מבטם של קונים חכמים המסתכלים לטווח הרחוק ובצורה

מושכלת על בחירתם העכשווית. נניח שכרגע נמצא בידי אנשי קהילה קטנה ששמה 'לבטוב' סך כולל של מאה אלף ש"ח ב'עובר ושב'. יהודית, אם למשפחה ברוכת ילדים שרוצה לרכוש סוודרים ומעילים, מקדישה לצורך כך סך של אלף ש"ח. ברחוב הסמוך יש את חנות הבגדים של שושי, בת קהילתה. יהודית לא מעוניינת להיכנס לחנות של שושי ויש לה לכך שיקולים מוצדקים מאוד בעיניה:

1. ברגע שהיא נכנסת היא חייבת לקנות, אחרת זה יכניס אותה לאי נעימות והיא לא אוהבת להתחייב!
2. בגלל שזו חנות יחסית קטנה, הסחורה שם לא מספיק מגוונת ושושי אוהבת שיש לה מספיק מגוון.
3. מן הסתם אפשר להשיג דברים טובים ויפים יותר במחירים יותר זולים! (כנראה, לא שהיא בדקה, אבל כאמור היא לא רוצה לבדוק בכלל.)
4. אם יקרה משהו לסחורה לא יהיה לה נעים להתלונן.
5. הבת שלה הגדולה, מתבגרת עם קושי תקשורתי לא פשוט מול האם החשובה. מה היא צריכה שמישהו 'משלנו' יזהה זאת?
6. ובכלל... עסקים לא עושים עם משפחה וחברים, כבר אמרנו?

עכשיו יש לשושי שלנו כמה אפשרויות. הראשונה היא לנסוע למרכז קניות גדול, לרחוב רבי עקיבא, לגאולה וכדומה, ולעשות שם את הקניות בלי 'לספור' אף אחד. האפשרות השנייה, לחכות ליזם גדול שיעשה יום מכירה במחירי הנחה עצומים ולהיות אחת מה'חוטפות' את הסחורה. והאופציה השלישית, בכלל תענוג! לעשות הזמנה מ'נקסט' או ממוקד מכירות ממוחשב אחר בחו"ל, שמביא סחורה איכותית במבחר עצום ובמחיר הזול ביותר שיש. אני מודעת לכאב החותך שיש לכל בעלות החנויות שקראו את הקטע האחרון. כל מילה בו לופתת את נשימתן עד חנק: איך היא יכולה לעשות לנו את זה? נכון שפרנסה היא משמים, אבל עלינו להבין את גודל האחריות ומשמעות ההדדיות!

**למי יפנו לעזרה?
לבעלי החנויות
במרכזי הקניות
ההומים ובקניונים?
למארגני מכירת
הענק? אולי לבעלי
חברת 'נקסט' או
'עלי-אקספרס'?**

הילדים לא רוצים ללכת לרופא שיניים? הבטיחי להם שאת מסריטה אותם בזמן הטיפול ואח"כ הם יוכלו לראות את עצמם. זה הופך לחוויה, במיוחד אם מדובר בכמה ילדים.



הקהילה). כל מאה אלף השקלים – התאדו!!! לו היו סוחרים אתם בתוך הקהילה הם גם לא היו נשאים בשלמותם בשל קיזוזי מיסים וארנונות, אך לפחות לא היו נאבדים לגמרי. כאן אין לנו את טראמפ שיוריד מיסים ויעלה מיסים על קנייה מחוץ לקהילה, אבל זו צריכה להיות פעולה מובנת מאליה מבחינתנו!

תארו לעצמכם מה קורה ברגע שמשפחה בקהילה נקלעת למצב כלכלי איום ונזקקת לעזרה מכל סיבה שהיא (אולי אפילו חלילה זו משפחתה של שושי או משהו מקרובה). למי יפנו לעזרה? לבעלי החנויות במרכזי הקניות ההומים ובקניונים? למארגני מכירת הענק? אולי לבעלי חברת 'נקסט' או 'עלי-אקספרס' ברור שלא! במקרה הזה הם יבואו לבקש את עזרת הקהילה, ואולי שושי תבקש ממישהו שיש לו קשר עם משפחתה של יהודית, אם אפשר לקבל מהם הלוואה כי יש להם חנות מוצלחת מאוד לפי השמועות! איך יוכלו בני הקהילה לעזור זה לזה אם כל הכסף נעלם ואיננו?

כלומר, מעבר לדרך חיים ערכית ויהודית, הטמונה בכלכלה הדדית, יש כאן חשיבה עסקית נכונה ובריאה. לכל יפי הנפש האוהבים לדבר על 'אל תפלו

עם היימשה' או 'תעסיקו כל אחד חוץ מקרובי משפחה וידידים', חשוב לי להזכיר: פרנסה היא משמים, כל נזק או רווח ואף עוגמת נפש שיש לנו הם קבועים עבורנו מראש השנה. לעולם לא נפסיד כי לא התנכרנו וכי התנהגנו לפי דעת התורה, גם אם במבט של כאן ועכשיו, נראה לנו אחרת. בברכה שנזכה רק ל"צאו והתפרנסו זה מזה", אז יקוים בנו:

"שלא יצטרכו עמך ישראל זה לזה ולא לעם אחר."

בואו נראה את הנזק ששושי מסיבה לקהילה ולעצמה! אלף השקלים שלה נגרעו אוטומטית מהסך הקהילתי הכולל, שעומד כרגע על תשעים ותשע אלף ש"ח. הכסף שהיא הוציאה מחוץ לתחום – כבר לא יחזור לשם בשום צורה. המוכרת מגאולה או היזם שהביא סחורה מחוץ לעיר כ'אורח לרגע', כלל לא משתייכים לציבור שעליו היא נמנית ולא מעניין אותם המצב הכלכלי שלהם. אם היא תורמת את כספה לגויים מחו"ל, בכלל אבד כסף יהודי לטובת מי יודע מי ומה מחשבתו עלינו (וכידוע, גדולי המותגים מיוצרים בידי אנטישמים שלא בוחלים בהצהרות אנטישמיות מובהקות). נכון שהשיקולים של מבחר, מחיר, נעימות אישית ואיכות – הם משמעותיים מאוד, אבל לרוב מסתבר שהם לא נכונים כלל. אנשי העסקים בחברה שלנו ברובם הם אמנים, עושים כל מאמץ לגיוון, לאיכות ולמחירים טובים, הם נותנים שירות ואחריות ושומרים על אתיקה כחלק מעולם הערכים שלהם. לעומת זאת נפילות ו'כוויות' יש בכל מקום. את יכולה להזמין סחורה מחו"ל ולגלות שהמידות או הסגנון לא מתאימים כלל, ליפול לשירות גרוע בידי מי שכלל לא חש מחויבות כלפיך או שאת אפילו לא יודעת מיהו והיכן הוא נמצא. בסופו של דבר, המחיר ששילמת בתוספת עלויות של נסיעות, מכס או פריטים שכלל לא תכננת לקנות במסגרת התקציב – לא זול יותר.

אבל מה שקרה הוא פשוט לא הגיוני: שושי פגעה בכלכלה של הקהילה באופן הישיר ביותר ששייך. עכשיו בואו נתאר לעצמנו שכמו שושי יש עוד מאות נשים בקהילה הקטנה (כן, גם אלה שמצרות על אי השימוש בשירותיהן בתוך

"שפיץ - יוזמות וקידום" ניתן מענה מקצועי ורב ניסיון לקידום עצמאיות ובעלות עסקים באמצעות יוזמות איכות הממנפות את העסק ומזינות אותו במעגל פעילות ריוחי ושוטף.

"מסלול ההמראה" של "שפיץ - יוזמות וקידום", שינה את חייהן של עשרות בעלות עסקים, שהחלו לראות בס"ד ברכה בפעילותן העסקית ולהוציא לאור את כל הטוב שהיה אצלן בלי יכולת להגיע לקהל היעד.

הגישה שלנו היא להמנע מיוזמות שלא "תפורות" על מידת מי שנדרש לבצע אותם בפועל, לצד ציוד מלא בכלים ואנשי הקשר הנכונים לקידום מעשי של היוזמות, בטווח הקצר והארוך.

כדי לבדוק את יכולת ההמראה העסקית שלך תוכלי לשלוח מייל ונשתדל לתת מענה: shpitz.rosh@gmail.com