

מושל כמעט עם כיפה

הנשיא הפרו-יהודי
חביאר מיליי הוא
אישיות קשוחה וכריזמטית מטלטלת את ארגוני
בתקוה לעתיד טוב יותר | האם הוא מושיע או מטורף

קונפציאוס

בס"ד. המגזין החרדי לצמיחה כלכלית • סיון תשפ"ד • יוני 2024 • גליון מס' 6

מחשבות של חסד

על מקסיקנים, על
אמריקאים ועל בחור
שמאוד רוצה לסיים את
הש"ס | שמואל ביסק

שער הביטחון

"מה אתם עושים עם כל
הזמן שאתם חוסכים?"
| הרב אברהם גפן פגש
יהודי מלפני מאתיים שנה

השקעות העלד בע"מ

מדור חדש שבדוק איך
כולם עושים כסף ואיך
גם אתם תעשו את זה
נכון | נחום ברוק



זה מזה

ליד חס' לא בהכרח
יוביל אתכם למכירה.
איך גורמים ללקוח
לרדוף אחריכם |
ישראל קליין מפצח
את השיטה

שורת רווח

מדינת ישראל
מחלקת לכם כסף, לכו
לקחת | רו"ח שיינדי
וינשטוק על מסלול
החיסכון הכי שווה

צייד הנוכלים

אין מודעה הקוראת להשקעה שענינו לא סורקות, הוא הפך לאימתם של
הנוכלים, חלקם תובעים אותו בתביעות השתקה על מאות אלפי שקלים,
חלקם גם איימו על חייו • אבל איציה דז'אלובסקי, מייסד 'הפורום להגנת
הצרכן החרדי', לא עוצר לרגע ומבטיח "אני אבלום כל נוכל" • ואל תתנו
למראה החיצוני התמים שלו לבלבל אתכם • ראיון מרתק ומסמר שיער

כסף קטן
משה ולדר בטור
סאטירי וכואב על
חווית רכישת רכב
במגרש מכוניות



08

ליברטיריאן בחנות חרסונה

עם חזות קשוחה של אריה חושף שיניים, אישיות כריזמטית סוחפת ומהלכים כלכליים קיצוניים שמטלטלים את ארגוניה כולה, הנשיא הפרו-יהודי חביאר מיליי, שואף להוציא את מדינתו מבזבז של עשרות שנים. יש שרואים בו מושיע ויש שרואים בו אדם מטורף שמשתולל וקורע את מדינתו לגזרים | **משה ולדר** על הנשיא הכריזמטי של ארגוניה



16

צייד הנוכלים

אין מודעה הקוראת להשקעה שענינו לא סורקות, הוא הפך לאימתם של הנוכלים, חלקם תובעים אותו בתביעות השתקה על מאות אלפי שקלים, חלקם גם איים על חייו. אבל איצ'ה ד'אלובסקי, מייסד 'הפורום להגנת הצרכן החרדי', לא עוצר לרגע ומבטיח "אני אבולס כל נוכל" | **דוד וינשטוק** **נחום ברוק, ראיון מרתק ומסמר שיער**

כסף קטן

נכנסת למגרש מכוניות, ברכותי, עקיצה מוצלחת | **משה ולדר** בטור סאטירי וכואב



35

בעקבות מטרוז רוח

מדור חדש! עם הסופר האגדי **מ. ארבל** והחודש בחשיפה דרמטית ומורטת שערות.



32

07 בראש רענן

מה קורה כשבולן מתפוצץ | **ד"ר רענן קופ** על התקופה בה החמצן של המדינה היה בבנקים ולא באוויר

06 זה מזה

'ליד חם' לא בהכרח 'וביל אתכם למכירה. איך גורמים ללקוח לרדוף אחריכם | **ישראל קליין** מפצח את השיטה

05 שער הביטחון

"מה אתם עושים עם כל הזמן שאתם חוסכים?!" | **הרב אברהם גפן** פגש יהודי מלפני מאתיים שנה

04 מחשבות של חסד

על מקסיקנים, על אמריקאים ועל בחור שמאוד רוצה לסיים את הש"ס | **שמואל ביסק** מסביר איך לקבוע יעדים

30 5 גלגלים

והחודש על הרכב שעוצב על ידי מעצב שקי תפוחי אדמה | **דב חותם** על סובארו XV

28 במה מקצועית

הבמה היא כולה שלכם | והחודש הגיעה לדבר עליה **הגרפולוגית רבקה כרמל**

23 שורת רוח

מדינת ישראל מחלקת לכם כסף, לכו לקחת | **ר"ח שיינדי וינשטוק** על מסלול החיסכון הכי שווה

14 השקעות העדר בע"מ

מדור חדש שבדוק איך כולם עושים כסף ואיך גם אתם תעשו את זה נכון | **נחום ברוק**

להצטרפות לקבלת העיתון בדיוור הדיגיטלי בדוא"ל:
p.service@prakti.co.il
כתבו בשורת הנושא: הצטרפות לפוטנציאל



עורך ראשי: דויד וינשטוק | עורכת מקצועית: ר"ח שיינדי וינשטוק

מייל המערכת: 2024potential@gmail.com

כותבים משתתפים: ישראל גוטמן, ד"ר רענן קופ, הרב אברהם גפן. משה ויספיש, דב חותם, נחום ברוק, שמואל ביסק, משה ולדר, רפאל שילר, יעקב אורגל, יוסף רוטנברג מו"ל: פרקטי פרקט בע"מ | **הדפסה והפצה:** גלובל פרינט בע"מ

לפניות לועדה הרוחנית, הרב אברהם גפן: ravgefen@gmail.com

קוטנציאל
המגזין החרדי לצמיחה כלכלית

* מגזין זה מכיל מידע מקצועי אך הוא חלקי ואינו מהווה חוות דעת מקצועית. המערכת והכותבים לא נושאים באחריות על כל האמור במגזין זה

מי יחתן את יוסי? אילון מאסק!

"בואו לקנות אחוזים מהחברה שלי - להיות שותפים שלי, ועם הכסף שאקח מכם אשקיע בפיתוחים ואז המניות שלכם יהיו שוות יותר" דיל משתלם.

יענקל שמע עליו לפני עשור, הוא בדיוק סיים שיחה עם מושי קראץ-מייך על מיזם של מכונות מעופפות שהולכות "לתת את המכה" לדברי מושי. אבל המיזם של המכונות המעופפות לא מפוקח תחת שום רשות שהיא, אז יענקל מחליט להמר דווקא על המכונות החשמליות האוטונומיות של אילון מאסק.

מושי חברו לעומתו הלך להשקיע במכונות המעופפות, "בורסה זה לופט-געשעפט, עסקי אוויר, אני הולך להשקיע בחברה אמיתית, לא ניירות!"

יענקל לא התרגש וקנה מניות של טסלה בסך של 10,000 דולר, כל חסכוניותיו הדלים.

אתמול בלילה, רבקי שלו - שהייתה אז ילדה קטנה בת שש - התאסרה, יענקל לראשונה הלך לראות כמה שוות הניירות שלו, הוא גילה שעם השנים טסלה עלתה בחדות וירדה בחדות, וירדה ועלתה ושוב ירדה, אבל הניירות שלו היום שווים כיום \$13,650,000, במילים אחרות: הוא מיליונר!

קראץ-מייך לעומתו מצטרף בימים האחרונים לדרישת פירוק לחברה שהציעה לו השקעה במכונות המעופפות, מנסה להציל כמה גרושים ממה שהוא "השקיע" שם.

ובכן, גם אתם, מי שלא תהיו, יכולים לקנות היום מניה של טסלה והחל ממחר בבוקר, כל עובדי טסלה יקומו בבוקר ויעבדו עבורכם, ממש כך.

ואם אילון יחליט לקנות יאכטה או מטוס פרטי חדש ולשם כך הוא יחלק רווחים (תכירו את המושג הבא: דיבידנד), גם אתם תקבלו את מה שמגיע לכם. ואם במקום זאת הוא יחליט לקחת את הכסף שהרוויח למיזם חדש? עוד יותר טוב, מיזמים מוצלחים יעלו את שווי מניית החברה ואתם הרווחתם עוד כסף.

אבל רגע לפני שאתם פונים לקנות טסלה (את המניה, לא את הרכב) אז לא, אל תקנו רק מניה של חברה אחת. לא מומלץ.

טסלה הגיעה רק בכדי להסביר את ההבדל בין מי שמשקיע במיזם שמוכר רק לשטיבל שלו, מיזם שמפוקח על ידי גדולי המייבינים בתחום (הם ניהלו את העיזר נישואין, יש להם ידע באקסל!)... לבין מסחר במניות בבורסה שמפוקחת על ידי הרשויות.

עוד נסביר כאן מעל דפי המגזין על האפשרויות להשקיע בשוק ההון בצורה נכונה, בהשקעות פאסיביות (באמת פאסיביות) בקרנות סל ובקרנות מחקות מדד, מבלי צורך להבין שום דבר בתחום.

עם שוק ההון באמת ניתן לחתן את הילדים (ולא רק).

למה לא שמעתם על זה עד היום?

כי משום מה, בתי ההשקעות בישראל - אלו האמיתיים והמפוקחים - לא הרימו קמפיין שפונה למגזר, באותם השיטות שנוכלים מזדמנים נוהגים לעשות זאת, וחבל.

אז אל מנהל בית ההשקעות שקורא את זה:

מאות מיליוני שקלים במגזר החרדי מחפשים בית חם ובטוח, בוואקום התודעתי שנוצר הם נופלים ונבלעים בחורים שחורים, בחברות עוקץ בע"מ.

בואו להרים אצלנו קמפיין.

אם צריך, חלקו גם כוסות בשטיבלאך...

אנחנו אנשים טובים.

גדלנו בחברה טובה, אנחנו מוקפים באנשים ישרים, בעלי המקצוע שאנחנו לוקחים מתנהלים באמונה ובדרך ארץ.

היהודי החרדי הממוצע מפקד מאוד משלושת האותיות "גזל", אנחנו מאמינים בתורה, מאמינים בהישארות הנפש, ומאמינים בדין וחשבון בבוא העת.

בנוסף, ליהודי המאמין יש פחד מלחזור לעולם בגלגול כדי להשיב את הגזלה, אף אחד לא רוצה למצוא את עצמו מתגלגל ביונה אפורה, לאתר את כל הדרך לסלון בית או לאולם כלשהו, לעופף שם חסר מנוחה ולבקש מחילה ללא מילים (ומיד כשיאמרו לו "מחול לך" שלושה פעמים, יצנח למות). זו זוועה! ויש מי שמנצל את זה.

יש נוכלים שמנצלים את התמימות שלנו, את האמון האוטומטי שלנו.

הם ימרחו מודעות מתוחכמות שמחפשות את החסכוניות הדלים של הציבור שלנו, נוכלים שמבטיחים לנו שאיתם "נחתן את הילדים בבוא היום" וזו "השקעה פאסיבית שלא דורשת כלום", רק לשים כסף וללכת. כשרק נרצה, נפתח את האוצר ונגלה שהכסף ששמנו תפח כמו חבית בצק שמרים.

הם יודעים לשווק ולמכור הבטחות, שיטות השיווק שלהם

מתוחכמות ומניפולטיביות, הם יחלקו כוסות קרטון בכל השטיבלאך, הם יספרו לכם שיש להם שיתוף פעולה עם יונדאי (המנכ"ל התחדש אחרי הגיוס האחרון באיוניק 5) עם קוקה קולה (הוא לא אוהב פפסי) ואפילו עם אפל (הוא מאלו שישנים בשק שינה ברחובות ניו יורק, כדי להיות הראשונים שקונים את הפיתוח הכי חדיש שיש לחברה להציע).

ערבי הגיוס שלהם נוצצים, אולמות יוקרה, מנות שף, וכמובן העיקר - סוכנים שמשווקים לכם בחדווה את "ההשקעה במוצרי העתיד"

אתם השתכנעתם, אנחנו בני אדם בסך הכל, מניפולציות עובדות עלינו מהר ואנחנו גם זקוקים לחתן את ילדינו בבוא היום, וזה עולה המון כסף, המון!

והכסף זורם.

והכסף שזרם וזרם נבלע באיזה חור שחור, נעלם ביום לא בהיר אחד, משאיר משפחות חרדיות בפני שוקת שבורה לחלוטין.

אתם מוזמנים לעלעל קדימה, לראיון שערכנו עם איצ'ה דולובסקי, אדם פרטי שנטל על עצמו להילחם בתופעה הזו.

ראיון מרתק ומסמר שיער.

מילה לי אליכם.

במקום להשקיע במיזמים שלא יהיו לעולם, בחברות לא מפוקחות, לכו להשקיע בחברות אמיתיות, שערך המניה שלהם נקבע על פי דוחות ותשקיפים, על מיזמים שהכסף של כל העולם מושקע שם.

כבר כמה מאות שנים, בעולם שלנו, קיימת הבורסה לניירות ערך, דרכה אתם יכולים להשקיע בכל חברה, בכל מיזם.

כדי להסביר איך היא עובדת, ניקח את אילון מאסק שייסביר לנו.

ובכן, לפני ארבע עשרה שנה - כשנתיים בלבד לאחר הקמת החברה, טסלה - הגיע לבורסה בוול סטריט, יזם צעיר וקצת משוגע שענה לשם אילון מאסק וביקש לצאת להנפקה, למכור את מניות החברה.

מה זה אומר בעצם?

ערבי הגיוס שלהם
נוצצים והעיקר -
סוכנים שמשווקים
לכם בחדווה
את "ההשקעה
במוצרי העתיד"
אתם השתכנעתם,
מניפולציות
עובדות עלינו מהר
ואנחנו גם זקוקים
לחתן את ילדינו



אני. באמת. רוצה.

לא נכנס לזה כרגע, הכלי הוא מקור לשורת מאמרים ארוכים, אבל בואו נקח את זה ונלמד מזה על ההיפך, על מטרות גרועות. אם המטרה לא ספציפית - אז אנחנו לא מונחים לפעולה. אם היא אינה מדידה - איננו יכולים לדעת אם אנו באמת מתקדמים, מה שיגרום לנו לאיבוד המוטיבציה. אם היא אינה ברת השגה או מציאותית - אנו מבזבזים לריק את זמננו ומאמצינו, ועלולים להיות מיואשים מהר. אם למטרה לא נקבעה מסגרת זמן - אנו עלולים להיכנס לדחיינות הטבועה שלנו, או סתם לאבד את ה"שוונג"



אני חושב שהשאלה המרכזית ביותר צריכה להיות האם זה מה ש"אני באמת רוצה?"! שלוש המילים הללו אורזות הרבה מאוד, יותר ממה שאנחנו מבינים ברגע הראשון. **אני:** האם אני רוצה את המטרה הזאת, או שהיא נכפית עליי על ידי אחרים - רצון הפרסום, לחץ חברתי, וכו'. לפני שתתחיל תוודא שזה מה שאני רוצה. תבדקו תמיד אם אתם בפנים אלו שרוצים את זה. **באמת:** יש הרבה דברים שאנחנו חושבים שאנחנו רוצים, אבל הם חסרי משמעות: כסף, מכונית חדשה ויוקרתית, טיול מהנה, כבוד... לעתים קרובות חשקים מדומים מובילים אותנו בכיוון הלא נכון, ובדרך אנו מקריבים את מה שחשוב באמת - המשפחה שלנו, הערכים שלנו, הרוחניות שלנו, הלימודים שלנו. ודאו שהדחפים הנמוכים הללו של הנפש הבהמית שלנו - הקנאה, התאוה, הכבוד - אינם אלו שמגדירים לכם את היעדים. תמיד תשאלו את עצמכם, מה **באמת** אתם רוצים. מה מפסידיים בדרך? האם אתם מפסידיים את כל העולם הרוחני שלכם? **רוצה:** האם אתה רוצה את זה מספיק? גם אם המטרה כדאית ורצויה, אם אתה לא רוצה אותה מספיק כדי להשקיע את הזמן, האנרגיה, המשאבים, ובעיקר, לוותר על הרבה מאוד דברים אחרים - המטרה שלכם לא ניתנת להשגה. זה כמו הבחור שרוצה לדעת ש"ס" (מצויין!) אבל גם לישון 8 שעות בלילה, להאזין לנייעס, לבלות עם חברים... אם אדם לא רוצה ומוכן ללכת עם המטרה עד הסוף, ובכן, הוא לא ישיג אותה.



קבלת התורה מצד עם ישראל הייתה מוחלטת - "אני באמת רוצה". חזקה מעל לכל רצון אחר, לכל מצב, לכל זמן. לכל הדורות העתידיים. בלב, בנפש ובדביקות. "נעשה ונשמע".

בנקאי אמריקאי יצא פעם לחופשה במקסיקו, בעודו עומד על החוף הוא צפה בסירת דיג קטנה. בתוך הסירה הקטנה היו כמה דגי טונה צהובי סנפיר גדולים. "כמה זמן לוקח לתפוס אותם" שאל האמריקאי את הדייג המקסיקני. "לא הרבה" ענה הדייג. "אז למה אתה כבר חוזר הביתה? תישאר פה ותדוג עוד" שאל האמריקאי. "כי אני רוצה כבר לחזור" ענה הדייג המקסיקני, פונה ללכת משם. "אפשר לשאול אותך מה הסדר יום שלך?"

"אני ישן עד מאוחר, דג קצת, משחק עם הילדים שלי, מטייל עם אשתי כל ערב, מבלה עם חברים איתם אני לוגם יין ומנגן בגיטרה". האמריקאי ענה לו: "יש לי תואר שני במנהל עסקים מהרווארד ואעזור לך. אתה צריך להשקיע יותר זמן דיג, עם הרווחים הללו תקנה סירה גדולה יותר. עם ההכנסות מהסירה הגדולה יותר, אתה יכול לקנות כמה סירות, בסופו של דבר יהיה לך צי של סירות דיג בעיר הגדולה... תרוויח מזה הון אדיר". "אבל כמה זמן כל זה ייקח? שאל המקסיקני האמריקאי חשב "בין חמש עשרה לעשרים שנה". "ואז?" "אז אתה יכול למכור את החברה שלך ולהרוויח מיליונים!" "מיליונים - ואז?" "תפרוש, ואז תעשה מה שאתה אוהב". "מה שאני אוהב זה לגור כאן בכפר, לישון עד מאוחר, לדוג קצת, לשחק עם הילדים, לטייל עם האשה בכל ערב, ולבלות עם חברים על יין וגיטרה..."

יעדים חכמים

אנחנו מתמקדים כאן בטור על הצבת מטרות. בחודש שעבר דיברנו על כוחו של המיקוד, של בחירת מטרה אחת בלבד שהיא המשמעותית ביותר עבורכם, בכל פעם. היום, בואו נבדוק את המטרות שלנו. לפעמים אנחנו מציבים מטרה לא כדאית, היא נראית לנו מה שאנו רוצים ומוכנים להשקיע עבורה, ואז אנו משקיעים זמן, מחשבה, אנרגיות, כסף. אנו מוותרים על דברים אחרים. אנחנו מסננים את ההחלטות שלנו דרך הפריזמה של אותה מטרה. אך עם חלוף הזמן מתברר לנו שאנו רודפים אחר הרוח. המטרה היא לא מה שאנחנו רוצים, שאנחנו צריכים, שאנחנו מעריכים. איך נדע מהי מטרה טובה? רבים מכם וודאי מכירים את הכלי הכי חשוב שקיים להשגת מטרות, באנגלית הוא נקרא, SMART Goals או בתרגום לעברית: "יעדים חכמים". האמת שהתרגום לוקה בחסר משום שבמקור באנגלית סמארט SMART* הם ראשי התיבות באנגלית של: ספציפי, מדיד, בר השגה, מציאותי, עיתי. Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-Bound

שער הביטחון

הרב אברהם גפן



מבחן התוצאה

- יוסיף מכאוב" ובימינו שבהם אנו יודעים הרבה יותר מדי, אנו מביאים על עצמנו גם כאבים שהם לעיתים מעבר ליכולת הסיבולת הנפשית שלנו.

גם בלי להתרפק יותר מדי על תהילת או חולשת העבר, השאלה המתבקשת היא כמובן איך מתמודדים בכל זאת - איך נמנעים מנקיפות מצפון מייסרות על החלטות שאותן קיבלנו בעבר, ואיך מסירים את שלל הדאגות מכל מה שצופן עבורנו העתיד.

נצטט כאן כמה מילים מהחלק האחרון של הקדמת רבינו בחיי לשער הביטחון, שעה שהוא מספר על התועלות הרבות אותן רוכש בעל הביטחון "ומהן - מנוחת הנפש והגוף", כאשר בהמשך הוא מסביר שהסיבה היא מכוח הבנתו של הבוטח בה' "כי הסיבה לא תוסיף לו בחוקו ולא תחסרהו ממנו מאומה".

אם נבקש לומר זאת במילים בנות ימינו - רבינו בחיי מלמד (לכל אורך שער הביטחון) כי עלינו לחיות את חיינו מתוך הבנה ברורה שאין לנו כל יכולת להשפיע על התוצאה בכל ענין שהוא. בין אם מדובר בהחלטות הנוגעות לשאלה כמה כסף יהיה לנו ואפילו בכל הנוגע לשאלות של חיים ובריאות. ככל שמדובר בתוצאות - הרי שהדברים נמצאים מחוץ לשליטתנו.

אנו אמנם מצויים לעסוק בפרנסה, מחויבים לשמור על בריאותנו ומוכרחים להיות בפעולה כל הזמן ולא לשבת בחיבוק ידיים, אבל בשעה שאנו בוחנים את העבר - אנו יודעים שמה שאירע נגזר על ידי הבורא, ואילו בשעה שאנו תוהים לגבי העתיד - אנו שוב מבינים שהדברים מחוץ לשליטתנו.

החלק שעליו אנו אחראים - מלמד החובות הלבבות (בעיקר בפרק הרביעי משער הביטחון), הוא הרצון הפנימי הנכון - הבחירה לעבוד את ה' בכל לב ובכל שלב ופינה בחיינו. הבחירה הזו אמנם פוגשת אותנו בכל רגע ורגע מימי חיינו והיא גם אמורה להדריך אותנו בכל צומת שבו אנו נדרשים לקבל החלטה לאן לפנות. ובכל זאת המחשבה, ההבנה ובעיקר ההפנמה, שההגה אינו בידיים שלנו, מסירה הן את אכילת הלב והחרטה על החלטות העבר (מבלי לגרוע בצורך לחזור בתשובה על מעשים שאינם ראויים מהסיבה הפשוטה - בחרנו שלא לפעול כפי הדרישה האלוקית) ובעיקר את הדאגות מפני העתיד.

אנו מוחזקים בידי הבורא הכל יכול. הוא שעשה עושה ויעשה את כל המעשים ואנו סומכים עליו ובטוחים שהכל לטובה.



לא רק אמצעי התחבורה והתקשורת שהשתנו דרמטית והפכו את העולם קטן ומקושר ללא היכר, אלא גם הסניטציה, הרפואה, התאורה, המים, המזון, הלבוש, האוויר ובעצם כל אספקט דרמטית מהעולם שאותו הכיר



תקפ"ד שהסתובבו מוטרדים מאותן דאגות שמטרידות אותנו כיום, אף אם בהתאמה לחיים. הם אולי לא הוטרדו מהמינוס בבנק, שבימינו עוד בקושי בא לעולם בצורתו המודרנית והיה מוסד ששירת בעיקר עשירים גדולים או בתי מלוכה, אבל היו בהחלט טרודים בשאלות של מזון ומחיה במקרה שהם נמנו על השכבות הכלכליות הנמוכות כמו מרבית האוכלוסייה. במקרה שבו הם היו דווקא בעלי רכוש רב, הרי שהדאגה שהטרידה אותם היתה כמובן איך לשמור עליו מבלי שהוא ייפול טרף בידי גנבים ושודדים.

ובכל זאת התחושה - הסובייקטיבית על כל פנים - היא שהעולם של פעם היה רגוע ושלו יותר. החכם באדם כבר לימד אותנו כי "יוסיף דעת

אילו יזדמן לעולם של ימינו אדם שחי בו לפני מאתיים ושלוש מאות שנה, הוא יעמוד נפעם, נדהם ואולי אפילו מבולבל. להוציא אולי את השמש והירח שעשויים להיראות כפי שנראו בימיו, כלום מהעולם שאותו הכיר לא ייראה לו מוכר. לא רק אמצעי התחבורה והתקשורת שהשתנו דרמטית והפכו את העולם קטן ומקושר ללא היכר, אלא גם הסניטציה, הרפואה, התאורה, המים, המזון, הלבוש, האוויר ובעצם כל אספקט שהוא בחיים שהשתנה דרמטית מהעולם שאותו הכיר.

אותו מבקר מהעבר ישתאה לראות כיצד מחלות שבימיו היו מסכנות את חייו של הנדבק, כמו דלקת ריאות או אפילו 'סתם' וירוס שגורם חום גבוה לתינוק זעור, כיום לא מערערות אף אחד כמעט. הוא ימצא את עצמו נדהם מהקלות שבה ניתן לכבש כל בגד שהוא ובעצם גם מהבגדים עצמם - הטיב והאיכות שלהם לצד הנוחות שבלבישתם. וכן הלאה והלאה.

השאלה המתבקשת אותה הוא צפוי לשאול היא כמובן 'מה אתם עושים עם כל הזמן שאתם חוסכים? - בימיי', הוא יסביר, 'כל כוס מים דרשה טרחה בלתי נתפסת ואילו אתם מקבלים בכל מקום שתמצאו מים צלולים ונעימים בכל רמת טמפרטורה שבה תבחרו'.

דומה שהתשובה לשאלתו של הלה תהיה בלתי נעימה בעליל. אם נרצה להשיב לו בכנות על שאלתו נצטרך לומר לו שאת רוב הזמן שהתפנה בחיינו כמו גם האנרגיה שנדרשה מבני דורו בכדי להשיג את הצרכים האלמנטריים ביותר, אנו מקדישים לדאגות.

אנו מוטרדים מהחלטות שקיבלנו בעבר, טרופי דעת בשל החלטות שעלינו לקבל בהווה, ואולי דאגה מתרחשים עתידיים אותם אנו משרטטים בעיני רוחנו, שעה שאין לנו מושג כיצד להתמודד איתם.

דומה שזה יהיה הרגע שבו האורח מן העבר יאמר בפה מלא "החיים שלכם אמנם נוחים וקלים בלי השוואה לאלו שלי, אבל אני בכל זאת אוותר על ריבוי הדאגות שמציף אתכם ושכלל לא היה מוכר בימיי. דומה שאני מעדיף לחזור לשנת תפ"ד שבה אמנם כל זיהום יכול לשלוח אותי לעולם שכולו טוב בתוך שלושה ימים, אבל כמות הדאגות והטרדות ש'יושבת' עליי לא מתקרבת בכלל לאלו שמעסיקות אתכם".

מתבקש כמובן לציין שהתרחיש דלעיל חוטא בהכללה. היו מספיק אנשים בשנת תפ"ד או

זה מזה לדעת לשווק נכון

ישראל קליין



לחמם את הלקוח

התהליך שגורם ללקוח לשאול בחוסר סבלנות: "נו, איך משלמים?"



רשימת תפוצה שבנויה נכון תהפוך את הלידים מקפואים לרותחים

האמת היא שהטור הזה היה הרבה יותר מתאים ליום חורפי קר. לשבת על הספה ולקרוא על 'תהליך חימום' בעיצומו של יום קיץ מהביל, זה קצת פחות... אבל התהליך הזה עובד היטב, גם בחורף וגם בקיץ.

ישנם תהליכים שיווקיים רבים שהתפקיד שלהם הוא 'להביא לידים', לידים - לגייס מתעניינים במוצר או בשירות שלנו. אנו נוטים למדוד את הצלחת התהליך השיווקי או הפרסומי בכמות הלידים, והמתקדמים יותר ידעו גם לחשב את המחיר לליד.

אך במוקדם או במאוחר, כל בעל עסק ילמד שלהביא לידים זה ממש לא מספיק, כי בסוף אנחנו צריכים לסגור עסקאות ולהפוך את הלידים הללו ללקוחות משלמים.

ולכן, גם אם נגייס כמות גדולה של לידים, אך מעט מאוד מהם יהפכו ללקוחות, לא השגנו את המטרה.

מהי הטמפרטורה של הלקוחות שלכם?

כאשר אתם יוצאים למסע שיווק, ככל הנראה תקבלו מגוון סוגים של לקוחות פוטנציאליים.

יהיו את הלקוחות שמגיעים 'מבוסלים'. הם כבר מבינים היטב את התועלת שאתם מעניקים, הם רוצים לקנות והפרסומת שלכם גרמה להם להרים טלפון, לשלוח מייל או להגיע אל בית העסק - ולקנות. אלה הם 'לידים רותחים'.

לצד זאת, רוב הלידים שתקבלו ככל הנראה בתהליך שיווקי או במסע פרסום, טוב ומקצועי ככל שיהיה, יהיו לידים שהטמפרטורה שלהם היא בין פושר לקפוא.

וכאן מתחיל המשחק השיווקי האמיתי. כל ההבדל בין עסק שמצליח למכור כמו שצריך, לבין עסק מדשדש שמתלונן "הגיעו 200 טלפונים וסגרתי רק 3 עסקאות", הוא האם אתם יודעים להעביר את הלקוחות תהליך חימום איכותי.

כך בדיוק עובדת רשימת תפוצה. אתם מכניסים את כל הלידים, מהפושרים ועד הקפואים, לתוך 'בריכת לקוחות' ענקית, ומתחילים לחמם אותם באמצעות שליחת מיילים קבועים. במערכות הדיוור המתקדמות שקיימות כיום, אתם יכולים להגדיר למערכת מה

מהו תהליך חימום?

החימום הוא תהליך שיווקי שבו אתם יוצרים קשר אישי עם הלקוח, מעניקים לו את כל המידע הנדרש לו על המוצר או השירות שאתם מוכרים, ומסבירים לו מדוע הוא רוצה לרכוש דווקא מכם, ודווקא עכשיו.

ישנם לקוחות שכל מה שהם זקוקים לו היא שיחת מכירה איכותית ומקצועית, ומובילים אותו לסגירת העסקה, וישנם לקוחות שזקוקים לתהליך חימום ארוך יותר, לפעמים אפילו תהליך של מספר חודשים, עד שהוא יבשיל לעסקה.

איך מחממים את הלקוח?

יהיה בלתי אפשרי להעביר כל לקוח מסע חימום אישי, להרים לו טלפון פעם בשבוע ולספר לו על נפלאות המוצר שלכם, אבל נסו לדמיין שיש לכם את האפשרות להרים טלפון פעם בשבוע לכל הלקוחות המתעניינים שלכם, לספר להם על ההצלחות של המוצר שלכם, לעורר אצלם את הכאבים ולעדכן אותם על מבצעים מיוחדים. נשמע מושלם, לא?

כך בדיוק עובדת רשימת תפוצה.

אתם מכניסים את כל הלידים, מהפושרים ועד הקפואים, לתוך 'בריכת לקוחות' ענקית, ומתחילים לחמם אותם באמצעות שליחת מיילים קבועים. במערכות הדיוור המתקדמות שקיימות כיום, אתם יכולים להגדיר למערכת מה

לשלוח לכל לקוח לפי ההיסטוריה שלו, ובעצם לבנות תהליך חימום מותאם אישית לכל לקוח, כשאתם עובדים על רשימת התפוצה וההגדרות שלה פעם אחת, וקוצרים את הפירות לאורך זמן.

זאת ממש לא תהיה הגזמה לומר שרשימת תפוצה איכותית היא אחת ההשקעות הטובות ביותר של כל עסק. זאת הדרך לדבר עם הלקוחות שלכם, לחמם אותם ולהעלות את הטמפרטורה שלהם - עד לביצוע הרכישה.

כאשר אתם מפעילים רשימת תפוצה בצורה נכונה, אתם יודעים שלמרות שקיבלתם כעת מאות לידים והצלחתם לסגור רק כמה עסקאות בודדות, כל שאר המתעניינים לא נגזזו אחר כבוד, אלא הם נכנסו לתהליך שיוביל אותם בסייעתא דשמיא לרכוש אצלכם, מחר, בעוד חודש או בעוד חצי שנה.

ישנם לא מעט עסקים שבמקום לחשוב רק על ה'כאן ועכשיו' ולהפעיל מנגנון פרסומי יקר הרבה יותר שפונה ישירות ללקוחות חמים, בוחרים לפנות מראש ללידים פושרים או קרים, ולהעביר אותם תהליך חימום איכותי.

שיטת השיווק הזו מתבררת כשיטה מעולה לעסק שרוצה לשווק במחיר זול יותר, לקבל כמובן גם את הלקוחות החמים, ולצד זאת להשקיע גם בטווח הבינוני והארוך. בהצלחה בסייעתא דשמיא!

יהיה בלתי אפשרי להעביר כל לקוח מסע חימום אישי, להרים לו טלפון ולספר לו על נפלאות המוצר שלכם, אבל נסו לדמיין שיש לכם את האפשרות להרים טלפון פעם בשבוע לכל הלקוחות שלכם

”

“



ד"ר רענן קופ

כשהבלון פגש את הקוץ

התשד"מ 6.10.83 צנחו מניות הבנקים ב-30% (!!!), אותו יום חמישי קיבל את השם "יום חמישי השחור" כתוצאה מכך - נסגרה הבורסה לשבועיים וחצי, וכשנפתחה הבורסה מחדש למסחר היא צנחה בעוד 17%.

כתוצאה מהמפולת הלאימה הממשלה את הבנקים ועשתה הסדר עם המשקיעים לפיו יקבלו את ערכי השקעתם לפי השווי ביום רביעי שלפני יום המפולת, בניכוי "הנחה" או אפשרות להשקיע במספר חלופות כמו - לקבל כסף מיידי בניכוי הפסד לטווח ארוך בתוכנית צמודה נושאת ריבית וכיוצ"ב. המדינה שמימנה את רכישת המניות מדי הציבור מכרה את מניות הבנקים במהלך שנות ה-90, מלבד בנק לאומי שאת גרעין השליטה בו לא מכרה המדינה עד לעצם היום הזה, למעשה המדינה היא בעל השליטה בבנק לאומי.

לאחר המפולת - נגיד בנק ישראל משה מנדלבאום נאלץ לפרוש, המפקחת על הבנקים גליה מאור ננזפה (אך הפכה בהמשך מנכ"לית של בנק לאומי), לוינסון המוכשר והוגה הרעיון פרש קודם לכן כבר בתש"מ 1980.

בי"ד בטבת תשמ"ה 7.1.1985 החליטה ועדת ביקורת המדינה על הקמת ועדת חקירה ממלכתית בראשות השופט בייסקי.

הוועדה מצאה את מנהלי הבנק אשמים (אשראי כנגד מניות, התניית שירותים, עדות שקר ועוד).

הפרקליטות תחילה החליטה שלא להעמידם לדין, בטענה ש"הם כבר קיבלו את העונש שלהם" בגלל עצם אובדן השליטה שלהם בבנקים והנזק הכלכלי שלהם עצמם אך בעקבות לחץ ציבורי והחלטת בג"צ הם הועמדו לדין בשנת תש"נ 1990.

בבי"מ מחוזי הורשעו ראשי הבנקים וראי החשבון, רובם ערערו לעליון שקיבל חלק מהערעור והקל בעונשם.

אף אחד לא ישב בכלא והם שילמו קנסות כספיים בלבד.

ועדת בכר לבנקאות ב-2004 חזרה על מסקנות ועדת בייסקי לעניין ריכוזיות הבנקים הפיקוח והשליטה בקופות גמל ובקרנות השתלמות.

האם כיום יכולים להיות רגועים? ימים יגידו.



שלהם כלפי הממשלה שזה יגרום להסתערות של המשקיעים על הבנקים, בבקשה למכור את המניות, מה שיביא למפולת חסרת תקדים.

גם היטל ה-2% על פעולות בבורסה שהוטל ב-1982 - סוג של מס מחזור על פעילות קניה ומכירה של ניירות ערך - בעקבות מלחמת לבנון הראשונה (מבצע שלום הגליל) דילג על הבנקים והם קיבלו פטור.

שמועות מספרות, שסיבה נוספת לכך שהממשלה לא עצרה את הבנקים מלהמשיך ולווסת את המניות, הייתה התלות של המערך והליכוד בבנקים - המפלגות קיבלו הלוואות עצומות מהבנקים כדי לממן את בחירות תשמ"א (1981), הן שנותרו עם גירעונות והיו נתונים לחסדיהם של מנהלי הבנקים.

בתחילת 1983 תשמ"ג, הציבור עבר יותר ויותר להשקעות דולריות ומנהלי הבנקים הגבירו את הלחץ על הממשלה לייצר אלטרנטיבה למשקיעים כדי שלא יזנחו את ההשקעה במניות הבנקים. לדוגמא, הם דרשו משר האוצר להגביל את יכולת המשקיעים להשקיע בדולרים או להלוות לבנקים כסף כדי לווסת את מכירת המניות, ע"י ציבור המשקיעים.

שר האוצר ניסה בדרכים שונות לעצור את תופעת הוויסות אך ללא הועיל ובסוף חודש תשרי התשד"מ 'אוקטובר 1983 התראיין שר האוצר דאז ואמר לגבי הלחץ של הבנקים עליו: "לא ניתן להכתיב לנו את המהלכים"

הציבור הבין את כוונת האוצר באופן כזה שגוי ורץ למכור את מניותיו, ביום חמישי כ"ט בתשרי

יעקב לוינסון היה כלכלן מוכשר ביותר, בהיותו בן 31 כבר מונה למנהל העסקים של חברת העובדים של ההסתדרות, אז גוף חזק מאוד, ובגיל 36 בלבד מונה יעקב לוי"ר בנק הפועלים, אז הבנק השלישי בגודלו.

במסגרת מטרותיו להגדיל את נכסי הבנק וליצור עליית שווי מהותית, הוא הגה רעיון, ולפיו, כדי למנוע תנודות חדות במחירי המניה וליצור יציבות בעלייה מתונה של שווי המניה - בכל יום, לקראת סוף יום העסקים, חברות הבת של הבנק ירכשו את כל מניות בנק הפועלים המוצעות למכירה ע"י המשקיעים ובכך ישוו את הביקוש להיצע, כך לא תהיינה תנודות חדות במחיר המניה והמחיר יעלה באופן מתון וסולידי.

המדיניות הצליחה מאוד וכך עלה שווי המניה של בנק הפועלים, באופן מתון ובטוח על פני שנים. למדיניות זו קראו "ויסות".

מנהלי בנקים אחרים ראו והצטרפו - בנק לאומי, דיסקונט - ובפילה בשנת תשמ"ב (1982) שמרו מניות הבנקים של הפועלים, לאומי ודיסקונט על ערכם ולא נפלו במפולת.

בנק מזרחי הצטרף בשלב זה גם הוא לויסות, ורק הבנק הבינלאומי לא פעל כך.

מדיניות זו שהחלה עוד בשנת תשל"ח (1978), הייתה תחילה מקובלת ושמרנית והעיתונות הכלכלית הפרידה השקעות אלו במניות הבנקים משאר ההשקעות במניות בבורסה.

אך הלחץ לעליית שווי המניות, גרם לערך המניות לעקוף את שוויים האמיתיים של המניות (כלומר, את מה ששווי המניות משקף באמת - השווי הכלכלי של הבנק), אז נאלצו הבנקים לייצר "פטנטים" חדשים.

לוינסון המוכשר הביא פתרון ובנק הפועלים שוב היה ראשון והמציא את "העסקה המשולשת" - הבנק העמיד ללקוחותיו הלוואות ארוכות טווח ואלו התבקשו לרכוש בכספי ההלוואה את מניות הבנק - ההנחה הייתה ששווי המניות יעלה מעל ההלוואה והלקוח ירוויח את הפרש עליית ערך המניות מול ההלוואה צוברת הריבית.

ומה עם הביטחונות? - המניה המושקעת עצמה - מהווה בטחון (בעצם, יצירת "יש מאין"). בנוסף, ללקוחות ששיתפו פעולה - הבנק אישר הגדלת מסגרות אשראי.

זהו מנגנון ניפוח אין סופי, וכמו כל בלון - יום אחד הוא פוגש קוץ... ומתפוצץ...

היקף המסחר במניות הבנקים היווה 70% מהמסחר בבורסה - בלון אימתני.

האוצר נכנס למלכוד - הממשלה ידעה על הרצת המניות והוויסות, על הבלון עצום המימדים שהתפתח אך לא הייתה דרך לבלום זאת - כל נסיון לאסור על הבנקים להמשיך בכך הביא לאיום



הוועדה מצאה את מנהלי הבנק אשמים הפרקליטות תחילה החליטה שלא להעמידם לדין, בטענה ש"הם כבר קיבלו את העונש שלהם" בגלל עצם אובדן השליטה שלהם בבנקים והנזק הכלכלי שלהם עצמם





ליברטריאן בחנות חרסינה

עם חזות קשוחה של אריה חושף שיניים, אישיות כריזמטית סוחפת ומהלכים כלכליים קיצוניים שמטלטלים את ארגנטינה כולה, הנשיא הפרויהודי חביאר מיליי, שואף להוציא את מדינתו מבוכ של עשרות שנים • יש שרואים בו מושיע ויש שרואים בו אדם מטורף שמשתולל וקורע את מדינתו לגזרים • על החודשים הראשונים בכהונתו של הנשיא הליברטריאני הראשון של ארגנטינה, על החזון ועל ההתנגדות



התנגדות בממשלה לצעדים הקיצוניים. בית הקונגרס בארגנטינה

לשני, סובלת מהיפראינפלציה נוראית, יוקר מחיה, 40% אבטלה (בשנים האחרונות) ומעל הכל - שלטון מושחת שרק מעמיק את החוב הלאומי ואת התרסקות הכלכלה הארגנטינאית, לרמה של מדינות כמו איראן וקונגו בדירוג הבין לאומי. איך כלכלה של מדינה מפותחת מגיעה למצב כזה?

ובכן, אחת הסיבות לכך מעבר לצבירת חובות וניהול לא נכון של המערכת, היא השחיתות השלטונית. כלכלנים מומחים מסבירים כי הממשלה הארגנטינאית הפכה את הבנק המרכזי, זה שאמור להיות מקצועי ונטול פניות - לזרוע מבצעת שלה. הפוליטיזציה של הבנק המרכזי, היא אחד מהדברים הכי חמורים שקרו לארגנטינה, שכן הדבר גרר שנים רבות של 'סתירת חור בחור'. במקום לעשות פעולות חשובות כמו העלאת ריבית, פתיחת שוק חופשי להזרמת כספים לתוך המדינה וקיצוץ בתקציבים מנופחים של הממשלה ומשרדיה - הבנק המרכזי רק הדפיס עוד ועוד כספים וגרם למטבע להישחק ולאינפלציה לזנק לשמיים לרמה של מעל 200% בשנה.

"יהיה רע יותר לפני שיהיה טוב יותר"

אל תוך האירוע הזה, נכנס חביאר מיליי, בכל הכח. עם נתונים מקצועיים מרשימים ככלכלן ואהדה גדולה מהקהל הארגנטינאי כאיש תקשורת.

את מסע הבחירות שלו הוא עשה בליווי מסור חשמלי שאיתו נכנס לכל אירוע, כסמל לקיצוצים שהוא הולך לערוך במשרדי הממשלה ולפעולות הקריטיות שהוא הולך לבצע כדי לתקן את הכלכלה הארגנטינאית. כך כאמור הוא אכן נבחר לנשיאות ארגנטינה בחודש נובמבר האחרון.

וחביאר עמד במילתו. "היום אנחנו עושים את הצעד הראשון בסיום הדעיכה של ארגנטינה", אמר מיליי בהודעה מוקלטת. "חתמתי על צו חירום שיתחיל לפרק את המסגרת הממסדית והמשפטית שהרסה את ארצנו".

כבר בימים הראשונים שלאחר בחירתו לנשיא, הוא חתם על צו נשיאותי עם כ-300 צעדים שבהם קיצוץ רוחבי של תקציבי הממשלה והפרטה של גופים שונים שעד היום היו ממשלתיים בהן חברת הנפט YPF, חברת האנרגיה Enarsa, חברת

'הפסו' יהפוך לפריט במוזיאון' 'נסגור את הבנק המרכזי של ארגנטינה', 'נמשיך לצמצם את משרדי הממשלה ככל שניתן'. אלו הצהרות שיש להן ארנטינה חביאר מיליי ממשיך להצהיר. הפר חודשים לאחר שנבחר לנשיאות.

אלו הצהרות דיבורים, מאז שנכנס לתפקיד, מיליי הספיק לצמצם את משרדי הממשלה מעשרים ואחד לתשעה בלבד, לפטר כחמשת אלפים עובדי ממשלה, לנקוט בפעולות שנועדו להקטין את השימוש בפסו, המטבע הלאומי של ארגנטינה ולהתחיל להשתמש בדולר כמטבע קבוע. השינויים הללו, יוצרים זעזוע עמוק בכלכלה הארגנטינאית ובערך המטבע שלה.

בכדי לשבר את האוון, ארגנטינה היא לא מדינה קטנה בכלל, חיים בה 47 מיליון בני אדם, כמעט פי חמישה מאוכלוסיית ישראל, ושינויים כאלו באוכלוסייה כה גדולה מעוררים זעזוע.

למה בעצם זה קורה? ומה מיליי מנסה להשיג בצעדים הכלכליים הקיצוניים הללו? בכתבה הבאה ניתן רקע למהפכה שמתחוללת בארגנטינה כאשר הליברטיריאן תפס את מושכות השלטון.

...

חביאר מיליי, (53) הוא ככל הנראה אחת הדמויות היותר סגוניות בפוליטיקה העולמית העכשווית ובכלל. היחיד שנמצא באותה רמה של עניין ציבורי בשל התנהגות סנסציונית, הוא כמוזן דונלד טראמפ.

כמו טראמפ, גם מיליי הפך להיות מוכר בזכות היותו איש תקשורת בוטה במיוחד. הוא היה במשך שנים רבות חביב הפאנלים הכלכליים בתקשורת הארגנטינאית, גם בשל הידע המקצועי שלו (ברקורד של מיליי יש שלושה תארים בכלכלה ואיש תפקידים משמעותיים מאד בחברות גדולות) אך במיוחד בשל מראהו הפראי (רעמת

שיער של אריה, עיניים כחולות ופאות לחיים חתוכות באמצע הפנים בסגנון שנות השבעים) מזגו החם והתבטאויותיו השערורייתיות.

מיליי נכנס לפוליטיקה הארגנטינאית באופן רשמי רק לפני שנתיים וחצי וניתן לומר בפירוש שאין לו ניסיון פוליטי. אבל הרקע שבגללו נבחר לתפקיד הוא ברור מאד - אזרחי ארגנטינה מחפשים מתוך יאוש מנהיג כלכלי שיוציא אותם מהביצה שאליהם נקלעו. את המנהיג הזה, הם ראו בחביאר מיליי.

במשך שלושים השנים האחרונות, ארגנטינה מדשדשת בין משבר כלכלי אחד



סמל לקיצוצים. חביאר ואייקון המסור

במקום לעשות פעולות חשובות כמו העלאת ריבית, פתיחת שוק חופשי להזרמת כספים לתוך המדינה וקיצוץ בתקציבים מנופחים של הממשלה ומשרדיה - הבנק המרכזי רק הדפיס עוד ועוד כספים וגרם למטבע להישחק ולאינפלציה לזנק לשמיים לרמה של מעל 200% בשנה



הפרטה של חברות האנרגיה. ספינת נפט בארגנטינה



על קצה המזלג

מהי אינפלציה וממה היא נובעת?

אינפלציה היא מושג בכלכלה שמתייחס לערך המטבע המקומי. כל מטבע, נסחר בתוך המדינה ומחוצה לה וככל שהשווי שלו יציב, כך הוא נחשב יותר אמין ואנשים ימשיכו לסחור בו.

אבל כשהמטבע סובל מתנודות חדות, הוא נשחק ומאבד מערכו ככל שעובר הזמן. איך מודדים את זה? ניתן דוגמא: אדם הולך לחנות ביום ראשון עם מאה פסו. עם המאה פסו הללו, הוא יכול לקנות 10 ככרות לחם שעולים כל אחד 10 פסו. שבוע לאחר מכן, הלחם מתייקר ועומד על 12 פסו. אז כרגע, הוא יוכל לקנות במאה פסו הללו רק 8 כיכרות וישארו לו 4 פסו. מה קרה כאן? הפסו הוזל. הוא כבר לא יכול לקנות את אותם דברים באותם מחירים. וכך, אם לא עוצרים את האינפלציה, המחירים עולים ועולים ובסוף זה מגיע לרמה כזו שכיכר אחד יעלה גם מאה פסו...

מכירים את המדינות שבהם קונים בקבוק קולה ב־ 20,000 מטבעות מקומיות? זה תוצאה של היפר־אינפלציה. כלומר אינפלציה קיצונית ביותר. זה אומר שהמטבע המקומי הוא זול עד כדי גיחוך.

במקומות כאלה, הבנק המרכזי, מדפיס עוד ועוד שטרות כדי שיוכלו להשתמש בהם, אבל השווי של המטבע עצמו הוא אפסי.

ברגע שהשווי של המטבע הוא נמוך, הכלכלה כולה נבלמת, כי משקיעים מבחוץ לא מעוניינות לסחור במטבע שלך, ובתוך המדינה הצורך בכסף רק הולך וגדל. במצב של אינפלציה, הצמיחה נעצרת. כלכלה בנויה מגלגלי שיניים השלובים זה בזה, וכאשר ערך המטבע נשחק, זה מתבטא גם באחוזי האבטלה גבוהים ובחוסר תנועה בשוק וזה דבר שגורר את עצמו וחוזר חלילה.

כיצד מתמודדים עם אינפלציה?

ישנם כמה דרכים להתמודד עם אינפלציה ולהפחית אותה. אחת מהדרכים היעילות (כפי שראינו בשנים האחרונות גם פה בישראל), היא העלאת הריבית.

בשוק של אינפלציה, ההיצע הוא נמוך (פחות בתי עסק ומוצרים מתחרים) והביקוש הוא גבוה (אנשים משלמים יותר על המוצרים הללו). התוצאה היא עליית מחירים מתמדת.

העלאת הריבית משפיעה על הנקודה הזו באופן ישיר משום שעליית המחירים תלויה במצב האשראי, כאשר אנשים ייקנו פחות, (הביקוש יורד) אז המחירים ירדו.

שוק של אינפלציה בנוי הרבה על הלוואות ועל אשראי. ברגע שמעלים את הריבית, פחות שווה לקחת הלוואה מה שאוטומטית מפחית את הביקוש, כי לאנשים אין כסף לקנות יותר והתוצאה היא ירידת מחירים.

לצד העלאת הריבית, שמטפלת בביקוש הרב, יש צורך גם לטפל בהגדלת ההיצע ולהכניס שחקנים חדשים לשוק כדי לעודד תחרות ולהניע את גלגלי הכלכלה מחדש. כיצד עושים את זה? על ידי מדיניות של 'שוק חופשי', ברגע שמסירים הגבלות מסויימות, כמו מיסוי בשיעור גבוה מדי או חסמי ייבוא של מוצרים מחו"ל, אוטומטית ייפתחו יותר עסקים והשוק יתחיל לזוז. אז מצד אחד הורדנו את הביקוש באמצעות העלאת ריבית, ומצד שני הגדלנו את ההיצע באמצעות הכנסת שחקנים חדשים לשוק - התוצאה, עליית המחירים נבלמת והמטבע המקומי מתחזק.



צילום: Anibal Trejo, Shutterstock

התעופה אארולינאס, שירותי רכבות וחברת המים. בנוסף לכך, מתכנן הנשיא פירות של הפסו לעומת שימוש במטבעות מגוונים כולל המטבע הדיגיטלי ביטקוין, והצבת הדולר במרכז הזירה הכלכלית של ארגנטינה.

כפי שהוזכר קודם, הדבר הראשון שבוצע כפי שהובטח הוא צמצום משרדי הממשלה מעשרים ואחת לתשעה בלבד ולפטר כחמשת אלפים עובדי ממשלה. מתוקף סמכותו של הנשיא, הוא יכול להוביל את השינויים האלה בממשלה שלו, אבל ככל שהדברים מתרחקים מסמכויותיו זה הופך להיות יותר קשה ליישום מבחינה חוקתית ומשפטית.

לפי התכנון של מיליי, יפסיק הבנק המרכזי להדפיס פסו, ויאפשר לדולר להחליף אותו במטרה שהמטבע יהפוך למטבע הדומיננטי בארגנטינה. כרגע הבנק המרכזי של ארגנטינה מאפשר לערכו של הפסו לרדת ב־ 2% בחודש, למרות שהאינפלציה החודשית היא פי 4 מהרמה הזו.

מאז שנכנס לתפקידו בדצמבר האחרון, פעל מיליי במטרה להחליש את כוחו של הבנק המרכזי. זאת לאחר שהבטיח להילחם באינפלציה השנתית התלת־ספרתית (מעל 200% אינפלציה) ולהעביר את הכלכלה המקומית למטבע הדולר. מיליי הוריד את שיעורי הריבית כבר שש פעמים, עד ל־ 40% מ־ 133% שהייתה בתחילת כהונתו.

האינפלציה החודשית בארגנטינה בחודש פברואר עמדה על 13% אחוז, לעומת 21% בחודש ינואר ו־ 25% בדצמבר. בחישוב השנתי של האינפלציה הירידה יותר מתונה, אבל אין ספק שהצעדים שהוא מוביל ניכרים היטב במספרים.

תמיכה רחבה אבל לא מוחלטת

כליברטיריאן קיצוני, זה שתפיסתו הכלכלית היא להוציא את הכח מידי הפוליטיקאים ולהעביר אותו אל השוק הפרטי, הוא מיישם תכנית שאותה כינה 'תכנית הלם', שתכלול צעדים קשים, גם נגד תושבי ארגנטינה שהתרגלו לחיות במצב של

עלולים להצליח אך לגבות בדרך את מחיר המדינה כולה שעלולה לשקוע למהפכה ואיבוד שליטה. בתקשורת העולמית, היו כאלה שגינו את המהלכים הקיצוניים הללו והגדירו אותם כ'פשיזם' נוסח שנות ה-30 של המאה הקודמת, אך בסך הכל ההתרשמות הכללית של מומחים לכלכלה היא כי מדובר במהלך אמיץ, שגם אם לא יצליח, הוא לפחות צעד בכיוון הנכון כדי להוציא את ארגנטינה ממשבר בן עשרות שנים.

לפני כחודשיים, הוטחה בנשיא החדש ביקורת קשה על כך שבזמן שהוא מדבר על קיצוץ רוחבי, הועלה שכרו ב-48% דבר שנראה כמו צביעות אמיתית.

לאור הביקורת, מיליי פעל מייד: הוא ביטל את העלאת השכר ופיטר את מי שהיה אחראי עליה. לטענתו, ההעלאה היתה פעולה אוטומטית כחלק מהמנגנון המושחת של העלאת שכר שהיה נהוג עוד לפני תקופת נשיאותו. אולי כן ואולי לא, אבל אין ספק שמיליי פעל נכון בתגובה למשבר הזה שהציג אותו באופן שלילי במיוחד.

שוק השכירות והשפעתו על הכלכלה הארגנטינאית

אחד מהצעדים המשמעותיים של מיליי בדרך לשינוי הכלכלה הארגנטינאית, נוגע לתחום השכרת הדירות. מיליי ביטל את החוק הקודם לפיו השכירות הייתה נחתמת בחוזה לטווח ארוך יחסית



קשרים עם הימין הקיצוני באירופה. ויקטור אורבן

המטבע שלה, אבל בפועל, בגלל המהלך, הפכה למדינה מוכת פשע ומוקד עולמי להלבנות כספים בשל חוסר יציבות כלכלית.

על כך עונים מיליי ותומכיו, שצריכים להיות ריאליים ולנסות לנקוט מהלכים כואבים כדי לצאת מהבוץ. כהתבטאותו של הכלכלן האמריקני ג'ון קוקריין, אלו שחוששים מהפגיעה בערכו של הפנס' חולמים על צבע הריפוד בפרארי בזמן שהם נוסעים באוטובוס'.

כלכלה במשבר, אך גם נגד הממשלה שלו עצמו. הלכה למעשה מדובר בצעדי צנע שנועדו להבריא את הכלכלה, אך מטבע הדברים, צעדיו לא התקבלו בתשואות מכל קצוות הקשת הפוליטית והחברתית. הרבה אנשים מפסידים מהמהלכים הללו והתהליך עצמו, מונע תקציבים חברתיים ונאלץ לחתוך בבשר החי, כך שמאות אלפי אנשים יצאו לרחובות והחלו להפגין נגד מיליי ותכנית ההלם שלו לצד שביתות המוניות וביקורת ציבורית גדולה.

גם מבחינה חוקית, לא כל צעדיו של מיליי יכולים להתבצע כפי שהוא רוצה, משום שהוא צריך את אישור חברי הקונגרס הארגנטינאי, שם כוחה של מפלגתו איננו רב (בארגנטינה שיטת הממשל שונה וישנם שלושה מוסדות, הממשלה, הקונגרס והסנאט, הבחירה בנפרד כך שלנשיא ולמפלגתו אין רוב בקונגרס ובסנאט והם צריכים לנהל מו"מ עם מפלגות האופוזיציה. מ.ו.) חלק מהתכנית שלו אכן נבלם בקונגרס שלא הסכים להעביר חלק מהחוקים. כמו כן, חלק ממושלי המחוזות הגדולים כמו בואנוס איירס, שנחשבים למתנגדים פוליטיים של מיליי, מתנגדים לצעדים הקיצוניים ומנסים להכשיל את המהלך.

אחת מהטענות שעולות נגד המהלך של מיליי, היא הקיצוניות שלו. בסופו של דבר מדובר במליוני אנשים שבתקופה של כמה חודשים, כל הכסף המזומן שיש להם בידיים עלול לאבד את ערכו

אם יהיה דולר ולא יהיה פסו, אז הפסו יהפוך לפיסת נייר שאין בה שימוש ואנשים יפסידו הרבה מאד כסף. כמו כן, ישנה אינדיקציה ממקומות אחרים שהדולריזציה לפעמים פוגעת בכלכלה ובעצמאות של המדינה כמו שקרה באקוודור



צילום: Oscar Gonzalez Fuentes, Shutterstock

"הפסו יהפוך לנייר במוזיאון". חיבאר מתראיין לתקשורת

של 3 שנים במהלכן לא היה ניתן לעדכן מחירים - דבר שפגע בתחום במדינה כה מוכת אינפלציה - והעמיד אותו על שכירות לשנתיים שבהן בכל רבעון רשאי המשכיר לעדכן את המחירים. התוצאה הייתה ירידת מחירים דרמטית בשוק השכרת הדירות בשל התחרות שנוצרה. הנתון הזה

הסיסמה של מיליי עצמו למצב הזה היא: "יהיה רע יותר לפני שיהיה טוב יותר".

צריך להזכיר בעניין הזה את האחריות הגדולה שמובילי מהלכים כאלה לוקחים על עצמם. החשש הגדול היא מתוצאה כמו באמרה הידועה 'הניתוח הצליח - החולה מת'. צעדים קיצוניים,

בגלל הרצון להשתמש במטבעות אחרים. אם יהיה דולר ולא יהיה פסו, אז הפסו יהפוך לפיסת נייר שאין בה שימוש ואנשים יפסידו הרבה מאד כסף. כמו כן, ישנה אינדיקציה ממקומות אחרים שהדולריזציה לפעמים פוגעת בכלכלה ובעצמאות של המדינה כמו שקרה באקוודור שביטלה את



פיטורים של אלפי אנשים. פרסום של חברת אנרגיה בארגנטינה

לעמדות נשיא ארגנטינה, יש גם משמעות פוליטית חשובה שכן מספר מדינות בדרום אמריקה בהן ברזיל, בוליביה וקולומביה, מתנגדות לישראל ומנגנות אותה על הלחימה בעזה. הגם שארגנטינה בשפל נמצאת בשפל כלכלי, זו מדינה גדולה ומשמעותית שיכולה להשפיע על היחס לישראל. אמנם יש כאלה שחוששים מאפקט 'היום שאחרי מיליי', משום שכאשר נשיא מציג עמדות פרו יהודיות כל כך מובהקות, במידה ותהיה ביקורת עליו היא יכולה להתגלגל גם על העמדות שהוא מייצג והיא עלולה להוליד שנאה ליהודים. אבל חשבון כזה הוא חשש מרחיק לכת ובסך הכל בקהילה היהודית בארגנטינה מברכים את העובדה שבמדינתם יש נשיא אוהב ישראל.

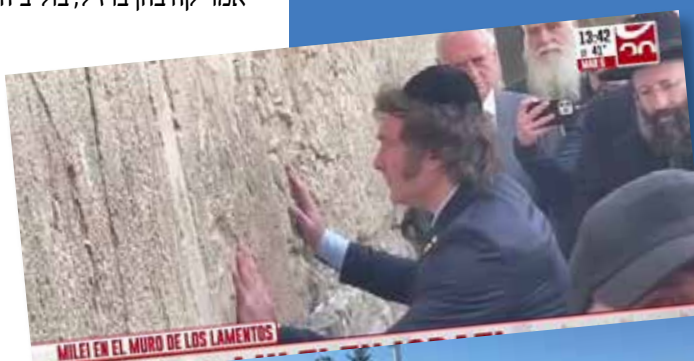
ממתינים לראות תוצאות

הנבואה כידוע, ניתנה לשוטים. לא ניתן לדעת מה יעלה בגורל המדינה שבורת הכלכלה הזו, אבל נראה על פניו שהציבור בארגנטינה כרגע נותן צ'אנס למיליי להכניס את השינויים הקיצוניים שלו, בתקווה שזה יעזור.

יש הפגנות ויש התנגדות בקונגרס על חלק מהמהלכים. המפסידים העיקריים אף עותרים לבתי משפט כנגדו בטענה שהוא פוגע בהם ובכלכלה של המדינה. אבל בסך הכל רוב הציבור בארגנטינה מביט בחשש לא קטן על מה שקורה ומקווה שזה באמת יעזור כדי לחלץ אותם מהבוץ. כך או כך, הצלחת המהלכים הללו או כשלונם, יקבעו את גורל הכלכלה הארגנטינאית בשנים הקרובות אם לטוב או למוטב. ■



מיליי, הנפיק בחודשים האחרונים לא מעט התבטאויות מעניינות בחיבת היהדות ונציגיה. הוא דיבר על משה רבינו כ"דמות מלאה השראה עבורו", על הערכתו לרבי מליובאוויטש שאת קברו פקד לאחר שנבחר לנשיאות ותמונה של הרבי תלויה בביתו, ועל החיבור שלו לערכי היהדות



בכותל המערבי וב'אוהל אדמו"ר" חב"ד (צילום: Janash.org)



ופחד מפני עמידה בצד האמת", אמר מיליי ביום השנה לציון מרד גטו ורשא. דיבורים כאלה, שמתאימים לדמותו קוראת התיגר ממשיכה למצב אותו כדמות פוליטית ייחודית שלא עושה חשבון לאף אחד, גם מול הקמפיינים האגרסיביים של הארגונים הפרו פלסטיניים ששולטים בהרבה מוקדים ברחבי העולם.

שקשור למדיניות השוק החופשי, נלחם ברגולציה שקבעה הממשלה ופותחת עוד אפשרויות לצמיחה כלכלית בתחום זה.

למרות ההתנגדויות והמכשולים, מה שחביאר יכול לעשות מבחינה חוקית, כמו הצעדים שהזכרנו קודם לכן, הקשורים לתקציבי הממשלה ופיחות הפסו - כבר נתנו את אותותיהם בנתונים החודשיים האחרונים שהראו על האטה באינפלציה.

שינוי תפיסתי - אין דבר בחינם

אחד מהדברים הבולטים בהתנהלותו של מיליי, היא שינוי התפיסה שהוא מנסה לחולל בכל השכבות במדינה, כדי לסמל את העברת הסיאוב השלטוני מן העולם.

כחלק מזה, לא היסס מיליי לגעת גם בצבא - סמל לאומי ותחום שיש בו הרבה יותר מאשר עניין כלכלי גרידא, שם ביצע מיליי טיהור של ממש כשהעביר מתפקידם כשני שלישי מהקצינים ואנשי הדרג הבכיר, דבר שלא היה כמותו כבר שנים רבות. כמו כן, כקפיטליסט קיצוני, הנשיא החדש מקפיד מאוד על הנראות של הדברים, כך לדוגמה הוא רוצה להעביר חוק שלא יוכלו לומר על אירוע ממשלתי 'חינם!' או מסובסד לציבור הרחב. משום שבפועל - לטענתו - מישהו אחר ישלם את המחיר הזה.

יש כאן עניין תפיסתי מרתק שקשור להבדל המהותי בין התרבות הסוציאלית ומדיניות הרווחה שנהוגה במדינות רבות, לבין תרבות 'השוק החופשי' שבו דוגל הקפיטליזם ועל פיו, לשלם לעניים על עניותם זה כמעט בגדר חטא.

בישראל למשל, הנושא הזה יותר מאוזן, כי ברמה מסוימת יש פה שוק חופשי למרות ההגבלות והמיסוי הגבוה, ומצד שני קשה לומר שאין פה מדיניות רווחה כאשר המדינה מממנת מכיסה הרבה מאוד קצבאות עבור האזרח, גם במקומות שבהם זה לא תורם באופן ישיר לכלכלה.

"הייתי מתגיר אם לא הייתי צריך לעבוד בשבת"

עם כל החזות האגרסיבית של חביאר מיליי שעל פניה מתחברת יותר עם הצד הימני-פשיסטי של המפה, לצד קשרים חמים עם נציגי הימין הקיצוני באירופה כמו ויקטור אורבן ומארין לה פן, מפתיע מאוד הקשר החם שיש למיליי עם היהדות.

לצד ביקורו המתוקשר בישראל והתמיכה הבלתי מסוימת בצד שלנו במלחמה, מיליי, הנפיק בחודשים האחרונים לא מעט התבטאויות מעניינות בחיבת היהדות ונציגיה. הוא דיבר על משה רבינו כ"דמות מלאה השראה עבורו", על הערכתו לרבי מליובאוויטש (שאת קברו פקד לאחר שנבחר לנשיאות ותמונה של הרבי תלויה בביתו) ועל החיבור שלו לערכי היהדות. הוא אפילו אמר שהיה מתגיר, אם זה לא היה דורש ממנו שלא לעבוד בשבת. תמונתו בכותל המערבי כמו כל ביקורו הביין לאומי הראשון כנשיא דווקא בישראל בעיצומה של המלחמה לא הותירו מקום לספק בקשר לתפיסותיו לגבי הסכסוך הישראלי-פלסטיני.

"בקרב אומות גדולות שצריכות להיות עמודי התווך של העולם החופשי, אני רואה אדישות



השקעות העדר בע"מ

נחום ברוק

- כי ככה כולם משקיעים -

PRESALE

שלמו היום רק 5%, בהמשך נסדר איתכם

מטבע הדברים, קשה להשוות בין עסקאות בפרט בעסקאות על הנייר, אשר בחלקן אלו שכונות חדשות לגמרי וקשה להעריך מחירים של דירה דומה. אך עדיין ישנן כמה פעולות שניתן לבצע. הכנסו לאתר מדלן ולאחר של רשות המיסים ובדקו בכמה נמכרו דירות בפרויקט שהוצע לכם. במקביל בדקו אצל קבלנים נוספים באזור, ובמידה וזו שכונה חדשה בדקו בכמה נמכרו דירות בשכונה ליד, כך תוכלו לקבל אינדיקציה מסוימת על המחירים שיהיו כאשר השכונה תתאכלס (כמובן שישנם הבדלים בין שכונות ועדיין ניתן לקבל אינדיקציה ולהעריך במידת מה).

איך לעשות את זה נכון?

כלל, כדאיות עסקאות פריסייל להשקעה, מבוססות רק על עליית ערך הנכס (תשואת השכירות בארץ בד"כ אינה מצדיקה את הרכישה) ולכן חשוב לבצע עסקה הנמוכה ממחיר שוק של דירה דומה באזור.

במידה ואתם רוכשים נכס לפני היתר בנייה, וודאו כי מחירו נמוך בלפחות 20% ממחיר שוק, בנוסף וודאו כי היזם ממנו אתם רוכשים את הדירה, הינו בעל ניסיון וכבר ביצע פרויקטים דומים בעבר. במידה והחברה נסחרת בבורסה ניתן לבדוק את שווי החברה, סך ההון העצמי שלה וסך ההתחייבויות באתר הבורסה ("מאיה" - דו"חות כספיים) במידה והחברה פרטית ניתן לבצע בדיקת BDI על החברה (בתשלום).

נושא נוסף וחשוב אשר בלעדיו אסור לכם להתקדם בשום אופן, הינה בדיקת הבעלות על הקרקע ברמה המשפטית במידה ואין עדיין היתר בניה. כמו כן הכניסו תנאי מפורש בחוזה ההתקשרות, המתנה את ההסכם בעמידה בלוחות זמנים להיתר בנייה ותחילת עבודות, הכניסו סעיף מפורש שבמידה ולא יתקבלו היתרי

כאן יש להבחין בין עסקאות הנעשות טרום היתר בנייה, לעסקאות הנעשות לאחר היתר בנייה. כאשר העסקה נעשית לפני היתר בנייה יתכן עיכוב של שנים במסגרת הבנייה. בנוסף, יתכן שהתוכניות שיאשרו בפועל יהיו שונות מהתוכניות שהקבלן הציג בפניכם, מה שעלול להשפיע על גודל הדירה / קומה / נוף ומשתנים נוספים, אשר יגלמו בסוף מחיר דירה נמוך יותר ממה שהערכתם.

בדירות לפני היתר בנייה כדאי לבחון ממי רוכשים את הדירה, ככל שהיזם גדול יותר ובעל ניסיון גדול יותר, סביר להניח שהיתר הבנייה יתקבל בזמן סביר. לעומת זאת, אצל יזמים קטנים ובעלי ניסיון מועט, קיים חשש להתארכות זמן קבלת היתר הבנייה ושינויים מן התוכנית המקורית.

לעומת זאת, בעסקאות הנעשות לאחר היתר בנייה, במידה וחתמתם על חוזה מכר, אתם מוגנים בחוק המכר ותוכלו לדעת את מועד המסירה המדויק בו תקבלו את הדירה. כאשר ישנו חוזה עם חוק מכר, גם אם הקבלן איחר ולא מסר את הדירה בזמן, תקבלו פיצוי מכח החוק. מאידך, חשוב לשים כי מאז תחילת המלחמה, יזמים רבים משווקים דירות עם היתרי בנייה במחירי פריסייל, בחלקן ניתן לשלם רק 7% במועד החתימה ואת היתרה בסך 93% במועד המסירה.

פה צריך לשים לב לדבר חשוב, "אין מתנות חינם" ולקבלן שמוסר את הדירה בעוד שנה מהיום, אין אף עניין לתת לכם הנחות מפליגות. אם תבדקו היטב תגלו שבמקרים רבים מרבית מן העסקאות האלו פשוט יקרות משמעותית ממחיר דירה בנויה באזור, כך שיתכן שהעסקה המוצעת בכלל אינה משתלמת ותצטרכו להגיע לעליית ערך משמעותית מאד כדי שהיא תשתלם.

בשנים האחרונות רוכשים רבים קונים דירות המוצעות בעסקת פריסייל, במסגרתה הרוכש משלם לקבלן סכום מסוים המהווה בדרך כלל אחוז נמוך ממחיר הדירה, לאחר מכן נחתם חוזה כמו בכל עסקת נדל"ן רגילה ואת יתרת התשלום משלם הרוכש במסירת הדירה בפועל, לרוב בין שנה ל-5 שנים ממועד ביצוע העסקה.

לעסקאות פריסייל יש יתרון בסיסי מובנה, מכיוון שאין צורך בהעמדת כל הסכום של ההון העצמי, מה שיכול לסייע לרוכשים אשר יש בידם סכום נמוך ובמהלך השנים הקרובות הם יודעים שיעלה בידם להשלים את יתרת הסכום, או לעמוד בתשלומי המשכנתא של הדירה הנרכשת. מצד שני, רוכשים רבים מתפתים להיכנס לעסקאות פריסייל ואינם בוחנים את התמונה המלאה, במקרים מסוימים הם אינם יודעים כיצד ישלמו בסוף את הרכישה ובמקרים לא מעטים משלמים על הדירה מחיר גבוה באופן משמעותי ממחירי דירות בנויות באזור. אז האם עסקת פריסייל הינה עסקה משתלמת, מה חשוב לבדוק ומתי לא ניכנס לעסקה בשום אופן?

מהיכן נולדו עסקאות הפריסייל?

כאשר יזם שרכש קרקע מעוניין לעבור לביצוע ולבנות, עליו לגייס בדרך כלל מימון גבוה מן הבנקים, ככל שההון העצמי של היזם יהיה גבוה יותר, כך המימון שהוא יקבל מן הבנק יהיה גבוה יותר ובתנאים נוחים יותר. זו הסיבה שגורמת ליזם למכור את הדירות הראשונות במחירים נמוכים בדרך כלל ממחיר שוק. ההנחות האלו יכולות להגיע בחלק מהמקרים לעד 30% ממחיר דירה קיימת, אך קחו בחשבון שהנחות בסדר גודל כזה יהיו בדרך כלל טרום היתר בנייה ואישורים נוספים. ככל שהפרויקט נמצא בשלב מוקדם יותר, אחוז ההנחה עשוי להיות גדול יותר, ולהפך.

מקור המילה פריסייל הינו מאנגלית - "Pre-sale". משמעות המושג Pre-Sale הנו טרום-מכירה. כלומר, מדובר בעסקה אשר מוצעת עוד קודם לשהלבו או אכן ניתן למכור את המוצר המדובר. כאשר מתייחסים לפריסייל בנדל"ן, מדובר בשלב בו היזם מחזיק בקרקע, אך לא בהכרח שיש לו תכנית מסודרת, היתר בניה או כל אישור אחר שיידרש בהמשך.



מוניטין

ככל שהעסקה מתבצעת מול יזם גדול יותר ובעל נסיון רב הסיכויים להצלחה ולרווח גדולים יותר.

זמן

פרק זמן של מכירת הדירה לאחר שנה ממועד העסקה, הינו נמוך בדר"כ בשביל עשיית רווח משמעותי. תקופה של 3-5 שנים ממועד העסקה תגביר משמעותית את פוטנציאל הרווח.

מיסוי

אם זו אינה הדירה הראשונה שלכם, קחו בחשבון מס רכישה של 8% בדירות יקרות (מעל 6 מ"ר אחוז המס השולי יהיה גבוה מ-8%).

כדאיות

לפני קבלת החלטה בדקו את המחיר באזור למ"ר, שקללו את מפרט הקבלן והטבות נוספות כפטור מהצמדה למדד ועוד, שקללו את העלויות הנוספות שלכם ואת הריבית שתשלמו.

עלות אלטרנטיבית

לאחר שערכתם את חישוב התשואה הצפוי, בדקו האם ישנן השקעות פשוטות יותר בעלות תשואה דומה בטוחות - בדקו האם הכסף עובר לחשבון נאמנות או לחשבון אחר, והאם הפרויקט מלווה ע"י בנק וכפוף לחוק המכר



משמעותית במחיר ולהפוך את כל הסיפור ללא כדאי.

כדאיות העסקה

לפני שנכנסים לעסקה חשוב לשקלל עלויות סביב הנכס: עו"ד, מתווך, יועץ משכנתא, עלות הריבית ושכירות שתשלמו בשנים האלו וכן לבחון "עלות אלטרנטיבית" - האם ישנה הצעת השקעה נוחה יותר ובעלת תשואה דומה. (כתבה נרחבת בעניין התפרסמה במגזין פוטנציאל מס' 2 בחודש אדר א' תשפ"ד). יתכנו מקרים אשר לרוכשים שזו הדירה הראשונה שלהם והם אינם משלמים מס רכישה, יהיה כדאי להיכנס לעסקה ואילו למשקיעים אשר ידרשו לשלם מס רכישה לא יהיה כדאי להיכנס לעסקה.

חשוב להבחין כי ישנם פרויקטים המוצמדים למדד תשומות הבניה וישנם כאלו שלא, בשקלול הרווח יש לקחת בחשבון הצמדה למדד במידה וישנו.

קחו בחשבון כי ככל שיעבור יותר זמן ממועד המסירה למועד בו תמכרו את הנכס, הסיכוי לעליית הערך באופן משמעותי - יעלה, ולכן כחלק מהשיקולים, כדאי לבחון האם אתם מסוגלים להחזיק בנכס לפחות שנתיים ממועד המסירה.

נהגו בזהירות

מומלץ לא לחתום על מסמכים או לשלם מקדמה לפני שבדקתם את כל הנתונים וקיבלתם החלטה סופית. אם היזם / המתווך אומר לכם שזו הדירה האחרונה שנותרה בתנאים האלו ויש לקוחות שמחכים, כנראה שאין זו העסקה שלכם. וותרו על העסקה, לחץ יכול לגרום לטעויות קשות. בעת החתימה על החוזה, העזרו בעו"ד מטעמכם המתמחה במקרקעין, ע"מ שהוא ידאג לאינטרסים שלכם ולא של היזם.

חתמתם על החוזה וכעת אתם צריכים להעביר את הכסף, וודאו כי הכסף עובר ישר לחשבון נאמנות ולא לידי של היזם. במידה והפרויקט כבר מלווה ע"י הבנק, התשלום הינו בשוברים בלבד ומוגן בחוק המכר.

בנייה ותחילת עבודות בפועל עד תאריך מסוים, תוכלו לקבל את כל הכסף בחזרה ללא קנסות יציאה.

במידה והדירה עם היתר בנייה, חשוב לוודא כי המחיר שאתם משלמים נמוך ממחיר דירה דומה באזור. קחו בחשבון כי בדר"כ דירות שיהיו בנויות בעוד שנה שנה וחצי, מחירן כבר מגולם כעת והן לא יהיו נמוכות ממחיר שוק, לעומת זאת עסקאות אשר מועד המסירה הינו בעוד 5 שנים עשויות להתברר כמשתלמות.

ערבות בנקאית - בדקו האם הפרויקט כבר מלווה בנקאית, אם הפרויקט בראשיתו (לפני היתר בנייה אין ליווי) והוא עדיין אינו מלווה, התשלום המקסימלי לקבלן הינו 7%. שימו לב שבמידה והקבלן יפשוט את הרגל, אתם עלולים לאבד את הסכום הזה ולכן יש לוודא שהכסף מועבר לחשבון נאמנות ולא ישירות לקבלן.

השלמת העסקה

צריך לזכור שאת העסקה צריך להשלים וגם אם שילמנו סכום נמוך כעת, נצטרך לשלם סכום משמעותי בסוף התקופה. פה חשוב לוודא שהבנק אכן יאשר לנו משכנתא סמוך למועד המסירה, אם אינכם משוכנעים שתקבלו משכנתא, לא כדאי להיכנס לעסקה. הדבר עלול להוביל חלילה לביטול העסקה ותשלום קנס על הביטול. כדי להבטיח את עצמכם, ניתן לבקש כבר כעת משכנתא על הדירה ולמשוך רק סכום מסוים ואת היתרה סמוך למועד המסירה. (עלות הריבית כעת יקרה ויש לקחת את זה בחשבון).

הסבת ערבות - ישנם קבלנים מעטים אשר מוכנים להסבת ערבות, במסגרתה ניתן למכור את הדירה לצד ג' טרם קבלת מפתח. קחו בחשבון כי גם אם הקבלן מסכים, לא בהכרח שהבנק המלווה יסכים גם הוא להסבת הערבות. בנוסף, אתם תהיו בתחרות עם הקבלן שעדיין מוכר דירות כך שתצטרכו להוזיל משמעותית ממחיר הדירה ע"מ למצוא רוכש שיסכים להיכנס במקומכם לעסקה. אם אתם לחוצים בכסף, זה עלול להוות גורם משמעותי לרעה שיגרום לכם לרדת

שכנעו אותכם להשקיע בסטארט-אפ? | הכירו את האיש שבדק כל מודעה הקוראת ל"הש



השקיע

עם מילים יפות ומונחים פיננסיים מורכבים, בתוככי מגדלי יוקרה, נוכלים רבים מנסים לטרוף את כספי החסכונות הדלים של ציבור האברכים תחת כסות של 'דאגה לציבור' • יש מישהו אחד שהנושא הזה מדיר שינה מעיניו, והוא פתח במלחמת חורמה כדי לחשוף אותם • **איצ'ה דו'אלובסקי** לא נרתע גם מתביעת לשון הרע בסך מאות אלפי שקלים אלא להיפך, הוא ייסד את "הפורום להגנת הצרכן החרדי" ומאז הפך לצייד הנוכלים הגדול ביותר במגזר • "אני אעזור לבלום כל נוכלות וכל עוקץ" הוא מבטיח גם כשהוא מקבל שיחות איומים על חייו • ראיון מרתק ונטול כפפות

דו'אלובסקי

כלכלה בטוחה // נחום ברוך ודוד וינשטוק



בשעת בוקר מאוחרת דפקתי קלות על דלת פלדלת ונכנסתי לדירה ישנה בירושלים, מאחורי השולחן ישב אברך נמרץ וצנום, על פניו הוא עוטה תמיד חיוך רחב, כשהוא החל לדבר יכולתי לשמוע צליל קל של מבטא בריטי בקולו.

התיישבנו אני ונחום לראיון ארוך ומרתק, השעון תקתק, והראיון שהוקדש לו שעה קלה הלך והתארך מעבר למסגרת הזמן. ביטלנו פגישות להמשך היום, ואם לא השמש שקרבה לשקיעה הראיון היה נמשך עוד שעות ארוכות.

על הקיר שלצידו ניתלו פוסטרים שונים על "השקעות" אותם איצ'ה נטל לטיפולו המסור, ועל הקיר שלפניו תלויה תמונתו של מורו ורבו, כ"ק האדמו"ר מגור שליט"א.

איש מעניין הוא איצ'ה, משהו נדיר, אדם פרטי שנטל על עצמו להיות הרגולטור והמפקח של כל "השקעה" שתפנה לציבור החרדי, יש לו יד ורגל בקריסתם של כמה וכמה מיזמי הונאה, הוא לא מורתע משום צעד שיעשו נגדו, והוא מבטיח לנו "אני אעזור לבלום כל תופעת נוכלות שהיא".

בשנים האחרונות אנו עדים ללא מעט מקרים של משקיעים חרדים שאיבדו את כל כספם בהשקעות מפוקפקות, החל מ"השקעות" בסטארט אפ ומיזמים שונים ומשונים שלא יכולים לעבור את מפתן הדלת של הרשות לניירות ערך, השקעות נדל"ן חסרות כל היתכנות, ועד לתופעת המנטורים [עליה עוד נרחיב בהזדמנות] או שמא הצעות לפרסום יקר ש"זה יזניק לכם את העסק", אך הדבר היחיד שמזנק הוא המינוס שלכם בבנק... הדבר הכי כואב בכל הסיפור הזה הוא שזה מתרחש במגרש החרדי, הציבור השמרן ביותר, זה שיועד לבדוק ולבחון דברים לעומקם ככל שמדובר בהכלה, בכשרות ובמצוות.

משום מה, כשהדברים מגיעים לכלכלה ולנושא ההשקעות, שיטת "הסמוך" עובדת שעות נוספות ומפילה חללים רבים.

איצ'ה דו'אלובסקי, מקדש מלחמה כדי להציף את הנושא בצורה נכונה ולהציל כספים רבים מלכדת לטמיון.

כשאנחנו נכנסים למשרד שלו ניתן לחוש באוויר את תחום העיסוק הזה, כשעל הקירות תלויות ומודבקות פוסטרים של "השקעות" שונות ומשונות.

השאלה הראשונה שלנו אם כן הייתה:

למה דווקא הנושא הזה, למה נושא ההשקעות המפוקפקות?

"אתם לא מבינים כמה הנושא הזה חם, אין יום שאני לא מקבל ב'קו המידע' עשרות פניות בנוגע להשקעות, יש שרוצים להשקיע, יש שמפחדים ולא עושים כלום, המכנה המשותף של כולם הוא חוסר הידע העצום שקיים בתחום.

אם היה קצת יותר "חינוך פיננסי" ומודעות להשקעה נכונה, כבר מגיל צעיר, הרבה מאד כספים היו נשארים אצל בעליהם ומשפחות רבות לא היו נכנסות למשבר כלכלי".

בשנים האחרונות אתם נלחם בכל הכוח בגופי השקעות פיקטיביות ומיזמי נוכלות רבים, כאלו שמבטיחים הרים וגבעות, נוטלים את הכסף ומשאירים את המשקיעים בשוקת שבורה. אתם רואה הצלחה במאבק הזה, או שהנוכלים ממשיכים בשלהם?

"וודאי שיש הצלחה", הוא אומר בחיוך, "הציבור



במקרה הקל יכול לעמוד אדם בשטיבלאך ולמכור "מדבקה נגד קרינה סולרית" ואנשים קונים, זה המוצר שיציל אותם מהקרינה המייננת... משלמים 50 ₪ על חתיכת ברזל חסרת משמעות לחלוטין.

החרדי עצר (ברובו) את השקעות בכמה חברות. החברה שמנהלת נגדי תביעה משפטית על מאות אלפי שקלים - כבר סגרה שני משרדים והפעילות שלהם שואפת לאפס לידיעת. הם אומרים בפה מלא: "גרמת לנו נזק שאף אחד אחר לא עשה לנו, ולכן לא נוותר לך".

אין יום ללא כמה עסקאות 'קרקעות' סטארט-אפים ועוד שנופלות ע"י קרובי משפחה ששמעו בקו המידע, וניצלו בזמן. אמנם בגזרת המודעות המצב כיום נוראי, יש אפס מודעות כלכלית, וחוסר זהירות משווע מהשקעות מפוקפקות. "יש לי שאיפה", הוא מוסיף, "שיועצי 'מסילה' שיגיעו בעתיד לפגישת ייעוץ יגלו כי הפגישה מיותרת...".

אני רוצה להגיע למצב שהציבור ידע להשקיע במקום שכל מקצוען היה משקיע, להבין שכשם שאתם לא עושים ניתוח בלי להתייעץ עם



המודעות על קיר המשרד של איצ'ה

ולא במועדונים הנ"ל נ.ב.] אבל רגע אחרי שהלקוח נותן את פרטי האשראי שלו ומתפתה לחלקלקות הלשון של הנציגה שופעת ההבטחות, הוא יגלה מעתה רק את החיוב של כרטיס האשראי, זהו. ולצאת מהבוץ הזה מורכב מאוד."

כדי להמחיש את דבריו, הוא מראה לנו 686 מיילים על תלונות בעניינה של חברה אחת בלבד! בהקלטה אחת נשמע קולו של אברך שתיארו לו זכויות של מאות אלפי שקלים תמורת סכום של מאות שקלים בחודש. בהתחלה הדבר נשמע מבטיח, עתיד ורוד, אך כשעבר הזמן וההבטחות לא התממשו, הוא פנה אליהם לבטל את ההתקשרות, ואת זה, הם לא נתנו לו בשום אופן. כשהוא איים עליהם שהוא יפרסם את זה הם איימו עליו בתביעת דיבה.

"הסוג השני הוא אלו שפעילים בשטח האפור יותר, קרי, הם כן מעניקים משהו אך הם פועלים ברמאות."

כלומר?

חברות למימוש זכויות שונות מול הביטוח הלאומי, חברות ליעוץ משכנתאות (בד"כ לא מהמגזר), יועצים ונותני שירות שונים, 'מנטורים' עסקיים למיניהם. הם מלחצים את הלקוח שיושב מולם לחתום על חוזה דרקוני, גובים בשכרם עשרות אלפי שקלים ולא באמת עוזרים ללקוח כנדרש.

חברות שאם היית עושה עליהם חיפוש קל, או שואל כמה אנשים מהתחום, היית מגלה שמדובר בנוכלים שפעילים בתחום חסר פיקוח ורגולציה, וחלקם אחרי כל תחקיר משנים את שם החברה וממשיכים לעקוץ את הציבור.

ואי אפשר שלא לדבר על "קרקע חקלאית" מכירת קרקעות שאינן זמינות לבניה.

"יש חמישה סיווגים של קרקע העומדת להפשרה וחשוב להבין מבחינה מקצועית איפה מסווגת הקרקע שהציעו לכם."

הוא ממשיך ומדגים אותנו בנתונים.

"יש 31 חברות שפונות למגזר החרדי למכירת קרקעות, 17 (!) מתוכם כבר ספגו קנסות מהרשות להגנת הצרכן על כך שהם מרמות את הציבור, והשאר הצליחו לחמוק, אישית אני לא חושב שיש חברה שמשווקת לאיש הפשוט קרקע חקלאית שווה וטובה, ועושה זאת בצורה ישרה. אבל להם שווה להמשיך ולמכור, בדיוק כמו החנויות שפתוחות בשבת רח"ל, שסופגות קנסות וממשיכות למכור.

כי זה שווה, שווה לרמות..."

עצוב.

עוד לא הספקנו להתאושש מזה ואיצ"ה ממשיך. "דבר נוסף שהיה ראוי שיעקר מן העולם, היא ההשקעות הפרטיות בסטארט-אפ למיניהם, בעולם הנורמלי יזם הייטק שיש לו רעיון טוב לא ילך לעשות 'שנור' בקרב הציבור, הוא יעדיף לתת 'נאום מעלית' קצר למשקיעים גדולים, לבעלי קרנון "הון סיכון" ולצאת לדרך. מישהו שלא הצליח לשכנע אף משקיע מתחום ההייטק במוצר שלו, נותר לו שתי ברירות:

או להבין שאם אף אחד לא מאמין במוצר שלו כנראה הדבר הזה לא שווה פיתוח, או לחילופין, להתחיל לפרסם בעיתונות החרדית ולספר על 'השקעה חכמה באקזיטים של מיליונים, עם אנשים מבינים בתחום, בליווי עו"ד ורו"ח' ושאר ירקות....



כל חברה לוקחת בחשבון הוצאות משפטיות שיהיו לה סביב ההשקעות. ברגע שהציבור החרדי יצליח לגרום לכך שההוצאות המשפטיות של החברות האלו יעברו את ההכנסות שלהם, זה יפסק

או שמה ב'קרקע חקלאית על הים, רק 100,000 ₪ ליחידה, בעתיד הדירה שלך תימכר במחיר של 10 מיליון ₪' בזמן שכל איש מקצוע מתחיל יודע שאין היתכנות לרווח דומה להצעה, וסיכוי טוב מאוד שלנצח זה יישאר חול על המים."

איצ"ה עוצר לרגע ואז שב לחדד: "צריך לשאול אנשים, אבל גם לדעת את מי לשאול."

אל תשאלו בן אדם שאין לו מושג בהשקעות, תשאלו מישהו עם ניסיון, עדיף עם שני אנשי מקצוע ובוודאי שידוע לכם שאין להם שום קשר לחברה ההיא.

דבר נוסף, כל התקדמות בעסקה חייבת להיות מלווה ע"י עו"ד שלכם, שרק אתם בחרתם בעזרת אנשי עסקים מהתחום שביירתם אצלם, ושרק אתם משלמים לו. וזה כמוכר רק אחרי שבדקתם על ההשקעה כל מה שיכולתם.

תן לנו דוגמאות של השקעות ומיזמים שאנשים נופלים בהם.

"יש לזה שני סוגים. הסוג הראשון הוא הונאה גמורה, דברים שהם נוכלות גמורה וחסרת סיכוי באופן מוחלט, אם תרצו קחו למשל את כל חברות ה"מועדוני הלוטו" למיניהם שמבטיחות שלל הבטחות על הקרח, החל מ"זכיה ודאית" ועד לשלל מתנות [אין הכוונה למפעל הפיס] שהוא גוף ממשלתי מפקח, בנוסף חשוב לומר שמפעל הפיס מוכר את מוצריו אך ורק בעצמו



מומחה, כך אין מצב בשום אופן שתשקיעו בלי שהתייעצתם עם גורם מקצוע אמין והבנתם מה אתם עושים.

בציבור שלנו אנשים רגילים להתנהל עם אמון, לא לחתום על חוזים מסודרים וכדומה, את הדבר הזה צריך לעצור אותו באופן מיידי. שאנשים יידעו להטיל ספק, פשוט כך."

למה אנשים נופלים?

"התשובה פשוטה: אנשים לא שואלים.

במקרה הקל יכול לעמוד אדם בשטיבלאך ולמכור "מדבקה נגד קרינה סלולרית" ואנשים קונים, זה המוצר שיציל אותם מהקרינה המייננת... משלמים 50 ₪ על חתיכת ברזל חסרת משמעות לחלוטין.

במקרים הקשים יותר, אלו מצבים בו אנשים רואים פרסומת נוצצת עם הבטחה "לתשואה בטוחה של 15%" וכך משקיעים במיזמים עלומים





איפה מדינת ישראל בכל הסיפור הזה?

כתשובה לכך הוא מראה לנו תחקיר שפורסם על אחת מחברות הלוחם הלא חוקיות, בתחקיר מציינים קביעה משנת 2015 של המשנה ליועמ"ש שקבע שפעילות מועדוני הלוחם אינה חוקית, אבל מאז לא נעשה דבר.

"המדינה, או גורמי האכיפה שהיא מינתה לא עושים את העבודה, נהנים לחפש את השקל מתחת לפנס ולעזוב את המשרד ברבע לארבע..." "ועדיין" מדגיש איצ'ה, "הציבור גם הוא צריך לקחת אחריות, אני חושב שהציבור לא מספיק פונה לרשויות וחברי הכנסת בעניינים האלו. אם היו מצופים מעל כל במה אפשרית את הכאב הנורא שיש לאלפי משפחות שאיבדו את כספם, החל מהרשויות וחברי הכנסת, ועד ראשי קהילות רבנים וגבאי קופות צדקה, היחס היה משתנה"

איך עוצרים את הדבר הזה, על ידי מודעות וחינוך פיננסי או שזה לא מספיק?

"אני לא חושב שזה רק מודעות. אותי מתסכל, שעיתונאים חרדיים מעניקים שטח פרסום שמסכן את הציבור, אני חושב שהם צריכים לשלם מחירים כבדים.

הדבר השני הוא להקים מערך שסייע לחרדים גם להגיש תלונות לגופים ממשלתיים כמו מבקר המדינה, הרשות לניירות ערך, או גופים רגולטורים אחרים, וגם להגיש תביעות משפטיות נגד החברות בעצמם.

אני מתחייב בעז"ה להקים אותו ולסייע לכלל הציבור."

יש רבנים שמתעסקים בנושאים הללו?

"יש כמה וכמה רבנים אך באופן כללי אל תצפה שרבנים ומורי הוראה יתעסקו בזה, זה לא התפקיד שלהם"

ספר לנו על הפורום.

"הפורום קם בעקבות תביעה שקיבלתי, הייתה לי התלבטות קשה מה לעשות והבנתי שכדי לעקור את התופעה מהשורש, חייבים מנגנון מקצועי ומסודר, ולא רק לנצח בתביעה ספציפית. הקמתי פורום חשוב עם קבוצת אנשים חרדיים מתחום הכלכלה, בין אם יועצים עסקיים מנוסים ומוכרים או עורכי דין מהתחום, ועד לבעלי שליטה בבתי השקעות הגדולים בישראל, בנוסף יש לי שמונה רבנים שנותנים לי גיבוי מלא לכל הדבר הזה. מי שנמצא שם אלו אנשים שאכפת להם מהציבור.

"המטרה שלי היא שחברות ויזמים נוכחים יחשבו פעמיים לפני שהם מציעים השקעות מפוקפקות לציבור החרדי, אם אנחנו נזעק כנגד כל השקעה מפוקפקת, מאמצי השיווק של אותם אנשים ירדו לטמיון והם יפסיקו לשווק השקעות כאלו לציבור החרדי."

"בפורום אנחנו מאגדים יחד כדי לתת אור שמש ומזור למי שמבקש. לאיש הקטן אין כח, בפרט בציבור החרדי שהוא עדין ולא משתמש בכח.

"אתן לכם דוגמה, לפני תקופה קיבלתי תביעה מגוף השקעות מסוים. אמרתי להם אני אדבר, אתם תתבעו ואני אביא 8 כלי תקשורת שישקרו אתכם מתחילה ועד סוף... מהר מאוד הם הבינו שיש להם עסק עם מישהו שלא יתקפל מהר והם ירדו מזה.

"כשהרעיון הזה יעבוד מתחילה ועד סוף, אתם עוד שנה תוכלו לסקר עוד כמה חברות הונאה



יהודי חרדי ממוצע מוזמן לראשונה בחייו לפגישה במשרד יוקרה, לפעמים גם 'בלי התחייבות' הוא מגיע ללובי של מגדל משרדים מפואר, עולה במעלית לקומה ה-32 שם מתקיימת הפגישה, הוא אף פעם לא היה במקומות הללו, ולכן התחושה היוקרתית והחווייה המרגשת, מטשטשות לגמרי את שיקול הדעת



יקיים.

"ויש דבר שלישי" הוא מוסיף "יהודי חרדי ממוצע מוזמן לראשונה בחייו לפגישה במשרד יוקרה, לפעמים גם 'בלי התחייבות' הוא מגיע ללובי של מגדל משרדים מפואר, עולה במעלית לקומה ה-32 שם מתקיימת הפגישה, הוא אף פעם לא היה במקומות הללו, ולכן התחושה היוקרתית והחווייה המרגשת, מטשטשות לגמרי את שיקול הדעת, מה שגורם כמובן לקבלת החלטות שגויה ולאיבוד עצום של כספים.

צריך להבין שאנחנו לא מסוגלים להתמודד עם מניפולציות רגשיות שלא חוונו לעולם.

אני לא אומר שכל סטארט אפ הוא אונאה, אבל אם פנו אליך זו נורה אדומה בוהקת.

שלא לומר שאנשים פונים להשקיע בחברות שונות, מבלי שהציצו לרגע בדוחות שלה, ומבלי שיש להם הבנה קלה איך בכלל קוראים דוחות...

למה זה ככה, למה בציבור שלנו אנשים נופלים בכזו קלות, למה דווקא בציבור החרדי יש כאלו נפילות קשות וגדולות?!

כי אנחנו אנשים ישרים בטבענו ובחינוך שלנו, למדנו שאסור לשקר, גדלנו בין אנשים שמאמינים בתורה, רוב מוחלט של שומרי המצוות מפחדים מגזל, ואנחנו לא מרגילים את עצמנו לחשיבה שאולי מישהו משקר עלינו ושישנה כאן אונאה, אנחנו רגילים לתת אמון ולא להטיל ספק באנשים. זה בא לידי ביטוי לא רק בהשקעות. זה קורה גם לאנשים שמשכירים דירות ללא חוזה, או סוגרים הסכמים ולא מעלים אותם ע"ג הכתב."

איצ'ה מציין אבחנה מעניינת.

"יהודים שמשכירים דירה או כל פעילות אחרת ללא חוזה לא היו עושים את זה עם אדם שאינו שומר תו"מ... לכן כשנוכלים פונים להשקעות, מספיק להם לשים בחזית יהודי עם כיפה שחורה, עדיפות שיש לו פחד מכלבים... שזה יהיה החרדי הכי קלאסי שיש. כך אנשים נותנים בו אמון ולא קוראים את החוזה שהם חותמים עלי, פונים להתיעץ עם מישהו מטעמם או לוקחים את דוחות החברה לרואה חשבון מהתחום שיעשה עבורם בדיקה קלה"

אבל זו לא הסיבה היחידה.

נכון, הדבר השני שגורם לנפילות הוא היעדר הטכנולוגיה, בציבור הכללי אנשים רגילים לחפש בגוגל, לא שהזמינות לטכנולוגיה היא דבר טוב כל כך... אבל ההיעדר המוחלט, בו גם אם צפו חומרים וכתבות על חברה מסוימת ואלו יעלו על ידי חיפוש פשוט, לאדם החרדי שלא מצוי אצלו מכשיר בכיס או גישה למחשב עם אינטרנט לא מסונן, הוא לא יגיע לזה"

•

אבל איצ'ה מתכוון לפתור את הבעיה. "בתקופה האחרונה אני עובד על אתר חרדי, שיהיה פתוח בכל סינון, שירכז את התוצאות, את פסקי הדין, את הכתבות, ואת כל החומר הקיים שיופיע לציבור בצורה כשרה". הוא מבטיח, כפי שאנחנו מכירים אותו הוא גם

איך נולד קו המידע, סיפור על השגחה מופלאה

אך זהו רק קצה הסיפור, בואו ואספר לכם מהי השגחה, מאז ומתמיד התפללתי על כך וקיוויתי שהפרנסה שלי תהיה מלעשות טוב לאלפי יהודים,

עוד קודם לכן היה לי מיזם בתחום החתונות, עם פרוץ הקורונה, ממש עוד טרם החלו ההגבלות, בכ"א שבט עשיתי כינוס בקרית יערים טלזסטון, הגיעו ראשי הקהילות, אלו שיש להם את הגמח"ים הגדולים בציבור החסידי וסוכם שיגבשו הבנות בקהילות החסידיות לקריטריונים כלכליים לחתונות,

שוחחתי עם הרב יצחק גולדקנופף שהבטיח את האולם שלו, והערב היה מתוכנן לתאריך כ' באדר, וכידוע לכולם באותו תאריך כבר היו מגבלות נוקשות מאוד והאירוע התבטל, כתוצאה מכך הפסדתי המון כסף. אשתי אמרה לי אז: 'אתה תציל את העולם מלטבוע אבל אל תטבע בעצמך, בים החובות שאתה לוקח'. אבל באותו היום כ' באדר, היום שבו לכאורה הפסדתי כסף רב, קם הקו שלי לחיים.

איך הקו התפתח למה שאתה עושה היום, מה הייתה נקודת המפנה?
בהתחלה הקו שלי היה מוגדר קו הקורונה עם עדכונים על חולים חיסונים וכו'.

בשיא היו בין 60 ל-70 אלף מספרים טלפון שנכנסו כל יום. אחרי שנה הכניסות לקו החלו לדעוך, הגענו לסדר גודל של כ-12 אלף מאזינים ביום. בגל השני של החיסונים האפקטיביות ירדה, ואז החלטתי להכניס דברים נוספים. בדקנו עם הרבנים שאישרו להכניס תכנים נוספים הקשורים לביטחון. לצערנו היו גם סבבי לחימה והאסון הקשה במירון והיה צורך לספק מידע טוב. הרבה רבנים ראו בזה הזדמנות שתהיה חלופה כשרה לרדיו וקוים לא כשרים.

העברת המידע אצלי מדויקת וקצרה. כ-3 פעמים ביום אני משדר חדשות. אני משקיע המון בתמצות הדיווחים.

מה הסייעתא דשמיא שלך בקו הזה, הרבה ניסו ולא הצליחו?

אני משתדל להביא דברים שיש בהם תועלת ולא סתם בידור, תועלת כלכלית, אישית, מקצועית וכיוצ"ב. בתקשורת אנחנו צורכים חדשות, זה מה שממקד אותנו.

בארצות הברית ובאירופה זה שונה, אנשים מתעסקים יותר במהות החיים עצמם, במה שיתן להם תועלת, פחות בפוליטיקה ודברים שאין לנו באמת השפעה עליהם. כאן לעומת זאת אפשר לנהל דיון פוליטי עקר וחסר תועלת עם אנרגיות ואמוציות, אך אני חושב שאפשר להביא שינוי בעניין הזה.

שאנשים יצרכו תוכן שיועיל להם באמת ושם יזרקו את האנרגיות.

מה השאיפה שלך? מה יהיה בעיניך הצלחה אשר תעיד על שינוי בתודעה הציבורית?

אני אספר לך סיפור, דיברנו בקו על נושא ההשקעות בציבור החרדי ולאחר מכן התקשר אלי הרב אברהם צבי הכהן אשר מוסר שיעורים בהלכה. הוא סיפר לי שיש מבול של שאלות הלכתיות בנושא של השקעות. זו דוגמה להצלחה בעיניי, אני מרגיש שיש שינוי דרמטי בתודעה של הציבור. היעד הוא כיסוי תודעתי מקיר לקיר.

ספר לנו על קו המידע, איך זה נולד, כמה מאזינים יש שם, ואיפה זה מתחבר לסיפור הכלכלי של הציבור החרדי?

בואו תשמעו סיפור של השגחה פרטית מופלאה:

בתחילת הקורונה, באותם הימים שבתקשורת עקבו וסיקרו את כל המסלולים מי שיצא וביקר בחנות הפיראט האדום, למי שזוכר... היה לזה חשיבות מכיוון שאנשים נדבקו והיה צורך לאתר אותם, בתקשורת הכללית הסיפור סוקר בהרחבה אך לא הייתה פניה ממוקדת לאמצעי תקשורת כשרים לציבור החרדי. באחד הימים פנה אלי גורם רשמי מסוים וביקש שאני אקים קו מיוחד בו ניתן יהיה לקבל מידע על מסלולי נדבקים וחולים.

עבדתי קשה מאוד, אפילו חג פורים נורמלי לא היה לי בגלל העבודה להקמת הקו, אך בסוף, אחרי כל היגיעה אותו גוף ביטל את ההזמנה, אני נשארת עם טעם מר של אכזבה ותחושת יגיעה לריק, כל העבודה הקשה ירדה לטמיון.

אבל, הקב"ה סיבב אחרת, משרד הבריאות חיפש פלטפורמה לספק מידע אמין על החולים ובהמשך על החיסונים, באמצעות קו ייעודי



שיעביר מידע אמין ומאומת.

בערב שבת קיבלתי טלפון מנציג ועדת הרבנים לענייני תקשורת, כשעל הקו יועץ התקשורת של שר הבריאות דאז, הרב יעקב ליצמן. הם שאלו איך ניתן להקים מערכת טלפונית, כזו שכבר מחור בבוקר יהיה ניתן לפרסם את מספרה בעיתון, עם התוכן הכי נקי, מסונן ומותאם לציבור הכי שמרן. הם לא חלמו שהקמתי מערכת כזו, אלא פנו אלי שאתוון להם מישור שלישי שיכול להקים מערכת מתאימה במהירות. התקשרתי לקו בשיחת ועידה והשמעתי להם את המערכת שכבר קיימת, ברגע הראשון הם היו כה המומים שהם חשבו שמדובר במתיחה... אבל האמת הייתה שהקב"ה סיבב הכל והקדים רפואה למכה.

אך הדרך עדיין הייתה ארוכה. אחד התנאים במכרז היה שכל העיתונים החרדים יכניסו את זה. בנוסף, גורם משפטי במשרד הבריאות דרש שאני אכניס עוד מידע שלא יכולתי להכניס לקו כי זה פחות התאים לציבור הייעודי, כתוצאה מכך השירות שלי לא עמד בתנאי הסף שלהם והם רצו לפסול את הקו.



או בכתובת מייל:
A035097000@gmail.com

הקישו 9 והשאירו
הודעה בשלוחה 2

נחשפתם להונאה?
חייגו לקו המידע: 03-509-7000

שיקרו בעז"ה."

הוא מסיים ומדגיש, "כל חברה לוקחת בחשבון הוצאות משפטיות שיהיו לה סביב ההשקעות. ברגע שהציבור החרדי יצליח לגרום לכך שההוצאות המשפטיות של החברות האלו יעברו את ההכנסות שלהם, זה יפסק".

ספר לנו על התביעה שקיבלת.

"קיבלתי במשך 4 השנים האחרונות עשרות פניות מאנשים שהשקיעו את כספם במיזם 'סטארט-אפ אחרי שהובטחו להם הרים וגבעות, ותוארה בפניהם תמונה של רווחים גדולים מאד שניתן להרוויח בצורה 'פאסיבית'".

"חקרתי והבנתי שיש כאן שיטתיות וככל שהעמקתי בעניין הבנתי שמדובר באחת ההונאות המתוחכמות שהיו בציבור החרדי.

"הבנתי שמבחינה משפטית קשה מאד לנצח אותם. עד שתהיה התאגדות של 'משקיעים' רבים מאד בבית המשפט. בנוסף, הם כל הזמן טוענים שזו לא השקעה אלא שותפות.

"לפני כשנה העליתי לקו שלי את הרב ישראל גולדווסר ודיברנו נגדם בידיעה ברורה שאנחנו נקבל מהם תביעת דיבה, כי זו השיטה שלהם להשתיק.

"לא טעיתי, מהר מאוד החברה תבעה אותי על שלוש מאות אלפי שקלים, בתחילה הם תבעו שאמחק את הדברים מהקו ואפרסם התנצלות, אך אני החלטתי ללכת עד הסוף.

"ואם הם אכן אנשים חלקים וישרים כפי שהם טוענים" הוא מוסיף לנו עם חיוך ציני "אני אשלם להם כל שקל".

מהי הנקודה שנגעה לך בלב שאמרת אני לא מוותר וגם במחיר של נזק אישי כלכלי?

"שמעו סיפור, התקשר אלי יהודי וסיפר לי שיש לו אחיין חשמלאי שנמצא במצב כלכלי ונפשי קשה מאוד.

"מה קרה? הנ"ל שוכנע על ידי קרוב משפחה (במקרה דוד אחר של הנעקץ) שהיה סוכן שיווק של אותה החברה 'בוא תשקיע כסף בסטארט אפ שהופך במהירות' 'למכרה זהב'. הפגישה התקיימה במשרדי החברה במגדל יוקרתי. הוא השתכנע שמדובר בהזדמנות חייו וחתם על שיקים ורכישת זכויות על סך 360 אלף שקל, על השיקים הוא חתם אחרי מסע לחצים פסיכולוגיים, כך לפחות הוא מתאר.

"לאחר מכן, אותו החשמלאי מכר חלק מזכויותיו לאנשים אחרים, מתוך תמימות ובלי טיפת כוונה רעה.

"יום אחד מישוה האיר את עיניו וחשף בפניו מידע רב על אותה חברה. האברך שהוא ישר דרך נבהל מאוד, יותר מאשר הנזק הכספי שלו עצמו לא יכול היה לשאת את הנזק שעשה לאחרים.

"הוא עזב את עבודתו ואת החברות שלו ונהיה חולה, פיזית.

"הוא היה מדוכא ושבור מזה לחלוטין, מספר חברים סייעו לו לצאת מזה והוא ביטל את השיקים והגיע להסדר עם החברה מחוץ לבית המשפט מכיוון שהוא לא היה מסוגל לשאת על כתפיו את ההליך המשפטי.

"אחרי לחצים שהופעלו החברה הסכימה להגיע לפשרה על חלק מהסכום הם גבו לו 'רק 10%' וויתרו על יתרת הכסף".

למה החלטת ללכת עד הסוף עם זה גם במחיר אישי, אתה האפוטרופוס של העולם?

"כאב לי מאד שהסיפור הזה הוא רק סנונית מתופעה כואבת שמלווה את הציבור החרדי לאורך כל הדרך".

האם אתה מתחרט על זה? אולי דברים היו צריכים להיעשות אחרת?

"אני מתחרט שלא עשיתי את זה הרבה יותר מוקדם והרבה יותר חד".

האם יש משהו בתהליך שעשית לא נכון?

"שלא תבעתי את החברה ישירות על ידי עשרות עדויות שהגיעו אלי..."

דבר נוסף הוא מוסיף, "בקרב יהיה מהלך משמעותי של רבנים מהשורה הראשונה שיפרסמו הנחיות ספציפיות למאבק בפרסומי הונאות במגזר. בע"ה זאת תהיה רעידת אדמה ובשורה אמיתית, ואני מאמין שזה יקרה בקרב.

"צריך להבין כי הציבור החרדי צריך להשקיע וחייב להשקיע, האתגרים הכלכליים שלו הם גדולים מהם ומשפחה רגילה זקוקה לסכומי כסף מאד גדולים במהלך החיים, שבדרך כלל לא יגיעו ממשכורות אלא מהשקעות נכונות. רק חשוב לעשות את זה נכון.

"אני רואה, איך את אט הציבור נהיה חכם יותר, מקבל ידע מקצועי ומזוקק, נעזר באנשי מקצוע אחראיים שאכפת להם מכספי הציבור. בטווח של מספר שנים מהיום, אני רואה את המשקיע החרדי כמשקיע נבון אשר בוחר בקפידה את ההשקעות שלו, יודע ומבין מה הוא עושה, וגם מרוויח בעז"ה".

חתונה יוקרתית וזולה

להביא פרחים מלאכותיים, הגברה קבועה באולם, צלמים ספורים הסגורים עם האולם עם מחיר סגור וידוע מראש, זה היה מוזיל באופן משמעותי.

"אותו דבר לגבי 'מצוה טאנץ'".

זה עולה 6,000 שקלים בהרבה מקרים (כולל שעות נוספות לצלם, אולם, תזמורת וכו'), ובחלק מהחידושים פחות. עכשיו קחו בחשבון את השעה שהחתונה מסתיימת, שעות אמצע הלילה המאוחרות, מה שמשליך על ההסעות שכל המשפחה מסביב לוקחת לדרום ולצפון וכו', קחו בחשבון ותגיעו לסכומי כסף עצומים שאין שום הגיון שמשפחה רגילה תשלם אותם. רוב מוחלט של הציבור לא היה רוצה דבר כזה. הרבה מאד מהתופעות האלו הינן מוסכמות חברתיות שעולות לנו הרבה מאד כסף ולא בטוח שצריך אותם.

רציתי שיהיה משהו מצומצם.

אם אותם האנשים שישתתפו בסיום הש"ס הפרטי שלך, שתעשה אפילו באולם הכי מפואר, עם המנות המכבדות ביותר. כיום רבים נאלצים להזמין 'בורקס' למנה ראשונה כדי לממן 400 מנות לכל בני הדודים, שכנים - אמנם מקובל מאוד להזמין. אבל רק בגלל שכך "כולם עושים".

ספר לנו על זה.

"העיקרון שלי היה שהחתונות צריכות להיות יותר יוקרתיות אך עם כמות מצומצמת של אנשים.

שימו לב כי כל החתונות שנערכות היום מבוססות על מילה אחת: "כולם" כולם מביאים סידורי פרחים, כולם מביאים את כל הבית כנסת, כולם וכולם וכולם. כבני אדם אנחנו מתנהגים מאד כ"עדר" בכל התחומים, וזה משליך גם על החתונות. למה בן הדוד שלך צריך לבוא לחתונה שאתה עושה?! הוא שואל.

אנחנו מרימים גבה למשמע האמירה האחרונה.

אז הוא שואל אותנו: "ממתי בן דוד שלך התקשר להגיד מזל טוב על ברית או על בת שנולדה... אך פתאום כשזה מגיע לחתונות צריכים למלא את האולם בכל בני הדודים והקרובים הרחוקים שלא תמיד אתה מודע אפילו לקיומם..."

יש לך רעיונות כיצד ניתן להוזיל חתונה מבחינה פרקטית?

"להקטין דרמטית את מניין המשתתפים. מכאן הכול משתנה: אולם כבר יהיה בשליש מחיר, במקום סידורי פרחים יקרים אפשר





שורת רווח

ר"ח שיינדי וינשטוק



ההפקדות שהצילו מחבות מס. סופר סתם בעבודתו



להפקיד היום בשביל מחר. קרן השתלמות

מסלול החיסכון הכי שווה בישראל

ואם מדינת ישראל מעניקה לכם אותם אז רוצו לקחת.

והבטחתי עוד אחת.
אז הנה עוד הטבה, קצת יותר מורכבת:
כמו שסיפרנו יעקב הוא עצמאי, סופר סת"ם, בעשור האחרון הוא הפך לסופר מבוקש, יחד עם הניסיון, הכתב היפה, והעליה במחיר השוק, הוא הרוויח בשנים האחרונות 250,000 ₪ בשנה בנטו. בכל שנה.
(אף אחד לא מרוויח סכום יציב בכל שנה, זה רק משל, את זה נראה לי שכבר הבנתם)
אנשים כמו יעקב כבר חייבים במס, אבל מכיוון שיעקב הפקיד 12,000 ₪ לקרן השתלמות, שהם יותר מ-4.5% מהכנסתו השנתית, מוכרת לו ההפקדה כהוצאה עד 4.5% מההכנסה. כלומר 11,250 ₪ הוכרו כהוצאה של העסק שמקטינה את חבות המס. זאת אומרת לאחר ההפקדה רשות המיסים רואה את הרווח בעסק שלו כ-238,750 ₪ במקום 250,000 ₪. ובהינתן ששיעור המס השולי שלו הוא 31% הוא שילם פחות 3,488 ₪ למס הכנסה ב-2024.
אבל כיוון שיעקב מרוויח יפה גם בשנים הקודמות ניתן לומר (בהתאם לתקרת ההפקדה ולשינויים בחוק) שבסך הכל יעקב חסך בשנים האחרונות מס של כשלושים אלף ₪.

הבנתם את הקטע האחרון? גם אם לא, דבר אחד מקווה שהבנתם: אם אתם רוצים לחסוך, תפתחו קרן השתלמות, זה שווה מאד.

פטור ממס רווחי הון, וכמו שאמרנו, יש לו עוד הטבת מס.
נסביר.
ניקח את יעקב וזוגתו לאה, הם לא קיימים במציאות, אבל כמותם כן קיימים וקיימות במציאות.
לפני כעשרים שנה יעקב היה סופר סת"ם מתחיל, לאה הייתה אז קלינאית תקשורת. הם עבדו קשה.
בעלה יעקב פתח אז "עוסק מורשה" הוא רצה לעבוד בצורה מסודרת עם קבלות והנהלת חשבונות, ועם עבודה קשה בכל חודש הוא גם רצה לחסוך.
יעקב פתח לעצמו קרן השתלמות, ומדי חודש הופקדו מחשבונם 1000 ₪.
כעבור עשרים שנה הם נזכרו שבכל חודש הם מפקידים אלף ₪, ורק עכשיו הם נזכרו לראות כמה כסף הם חסכו לאורך השנים.
ובכן, יעקב כבר שכח אבל אז הוא בחר לחסוך במסלול השקעה נושא סיכון גבוה, כזה שבשנים קשות צנח בצניחות חדות (מבלי שהם ידעו בכלל על כך) ובשנים יפות עלה בעלויות חדות (וגם על זה הם לא ידעו), אבל בסך הכל המסלול נשא בממוצע 10% תשואה, ויחד הצטברו להם כשמונה מאות אלף שקלים יפים בהחלט.
אלמלא היו חוסכים בקרן השתלמות, אלא במסלולי חיסכון רגילים, הרווח היה חייב ב-25% מס.

אבל קרן ההשתלמות היא פטורה ממס ריווחי הון, וכך בבת אחת הם "הרוויחו" עוד מאה וארבעים אלף שקל.
מאה וארבעים אלף שקל לא באים ברגל,

כבר נראה שלא ניתן לפתוח את העיתון, הן החינמון הפרסומי והן את העיתון הרגיל מבלי שתקפוץ איזשהי מודעה, שתסביר לנו ש"ככה משקיעים" או כאלו שמדברות ללב העניין ומבטיחות ש"ככה מחתנים ילדים".
מהשקעות נדל"ן ועד לתוכניות גמ"חים. לעיתים מופיעים דברים שמאוד מומלץ להתרחק מהם, ולעיתים גם תוכניות חיסכון מהימנות דווקא.
היום בחרתי לדבר על תוכנית החיסכון הכי שווה, הכי בטוחה ואולי גם הכי רגועה, בעצם אולי לא הכי רגועה אבל היא בוודאות הכי שווה.
בלי שום קשר למסלול החיסכון אותו תבחרו, הקרן הזו פטורה ממס רווחי הון (עד לתקרת ההפקדה השנתית, כיום 20,520 ₪), ואם לא די בזאת אם אתם מרוויחים יפה אתם זכאים לעוד הטבת מס, כזו שתבטא לכם בכל חודש.

קוראים לזה "קרן השתלמות".
במקור, קרנות ההשתלמות יועדו להשתלמות, כלומר, קרנות שדרך חסכו העובדים על מנת לצאת לשנת שבתון וללימודי השתלמות. בפועל - למעט עובדי הוראה - מדינת ישראל לא מגבילה אתכם לאן תיקחו את הכסף איתכם, אתם יכולים לצאת לשנת שבתון, לימודים, טיול, לשפץ את הבית, לקנות רכב או לחתן את הילדים. את ייעוד הכסף אתם תחליטו.

כל שכיר או עצמאי יכול לפתוח לעצמו קרן השתלמות ולהנות מכל הטבות המס שלה. בעצם מדובר במסלול חיסכון לכל דבר, בטווח יעד בינוני של מינימום שש שנים, אבל



חזון כדרך חיים

המון, עלינו להגדיר יעדים כדי לתת לעצמנו כח לבצע את השינויים האלו

שינוי כלכלי מצריך מודעות וחזון

השלב הראשון בשינוי כלכלי, הוא יצירת מודעות חזקה של הכנסות והוצאות חודשיות ושנתיות תוך לקיחה בחשבון של דברים משתנים, שמחות ובלת"מים. כעת נשאלת השאלה ששואלים רבים: 'כיצד ממשיכים מכאן הלאה'. נניח שעשינו תמונת מצב מדויקת ואנו "מגלים" כי חסרים לנו 4,000 שקלים בחודש. או לחילופין אנחנו מאוזנים אך רוצים לחסוך מדי חודש או לשפר את רמת החיים, כיצד נעשה זאת נכון וכיצד נדע מה תהיה רמת היכולות שלנו בעוד תקופה, הרי דברים משתנים.

כאשר אני יושב עם משפחות לאחר השלב הראשוני של מודעות ומיפוי ההכנסות וההוצאות של משק הבית, אני שואל אותן: "מה החזון הכלכלי שלכם?". והתשובות מגוונות, החל מ"אנחנו לא יודעים", "אין לנו חזון מדויק, אנחנו זורמים ומה שיהיה יהיה", וכלה ב"להרוויח כמה שיותר" או "להיות עשירים גדולים" כפי שאמרה לי משפחה אחת מאזור הדרום. תמיד כשאני שומע את התשובות האלו אני חוזר ומתעקש לדייק את זה: "מה היעד הכלכלי שלכם, כמה כסף אתם צריכים ורוצים להשתכר מדי חודש?".

השאלה הזו נכונה וההתמקדות בה הינה הבסיס לכל יעד ושאיפה בחיים. כשם שברור לנו שברוחניות צריכה להיות שאיפה מאד ברורה להיכן אנו שואפים להגיע אך זה לא מספיק, צריך להעמיד מטרות ויעדים מוגדרים ורק כך זה יקרה. דוגמה: בחור או אברך שיחליט שבשנה מסוימת הוא מסיים מסכתות מסוימות, רק כאשר הוא יגדיר

שלכם, מה היעדים הכלכליים שלהם? כמה כסף הם רוצים להרוויח בחודש? לחלק לא מבוטל מהם לא רק שאין תשובה לשאלה שלכם, הם גם לא חשבו עליה מעולם, למרות שכמו כולנו הם יגדלו בעז"ה משפחה ברוכת ילדים, יערכו שמחות ויצטרכו להוזיל מכספם סכומי עתק על חתונות הילדים. אבל הם לא חשבו על זה, וכאשר לא חושבים לא מגדירים יעדים, לא מגשימים חלומות, ובסוף החיים הכלכליים מאתגרים אותנו. המון.

תזכרו: "כולנו עוברים את החיים הכלכליים" השאלה היא: "כיצד אנו עוברים אותם". כולנו נשלם על שמחות, על הלימודים של הילדים, על החתונות, וכל השאלה היא כיצד נעשה זאת. אם נשכיל להבין שהגדרת יעדים וחזון כלכלי יגרמו לנו לעבור את התחנות האלו ביתר קלות, ובעיקר יפחיתו את "הסבל והאתגר" שאנו נעבור כדי להגשים את היעדים האלו - אנחנו נעשה את זה בצורה קלה הרבה יותר ובסוף גם מהנה. נהנה מהדרך.

אחת המשפחות שישבתי איתם, הגדירה - כיעד לטווח קצר - יציאה לחופשה, דבר שהם לא עשו מספר שנים.

בכדי להגיע ליעד הזה, האשה התאמצה והגדילה הכנסות ב-1,500 ₪ לחודש. הם לא השתמשו בכל הכסף, 500 שקלים נשמרו עבור החופשה ושאר הכסף הוסט לשוטף כדי להגיע לאיזון כלכלי. לאחר מס' חודשים ספורים הם הגיעו ליעד שלהם - הם יצאו לחופש.

לדבריהם, גם היום, שנה לאחר מכן, הם מגדירים לעצמם יעדים קטנים שנותנים להם כח לעריכת שינויים בחיים הכלכליים ולמרות המחירים שהם צריכים לשלם, הם מרגישים שזה כדאי ו"כייש שכר לפעולתך". עלינו לזכור, כי שינויים בחיים בכלל בדגש על שינויים כלכליים מצריכים מאיתנו

"תשאפו", "תחשבו קדימה", "תגדירו יעדים רוחניים".

משפטים אלו ובסגנון הזה מלווים אותנו מגיל ילדות, בהיבט הרוחני וגם בהיבטים אחרים של החיים. כל הורה לילדים יודע שדיבורים על השגת מטרות בחיים הינה הכרחית כדי לגרום לילדינו לרצות לשאוף, להשיג, ולהצליח.

למרות זאת, למרות שמטפטים לנו את זה מגיל אפס, הרבה מאד אנשים לא באמת מגשימים את החלומות שלהם, לא מגיעים ליעדים שהם היו רוצים, ובעיקר - לא חיים בצורה ודרך הנקבעת על פי היעדים שהגדירו לעצמם.

בספרו "האדם מחפש משמעות" כותב ויקטור פרנקל שכדי לרצות לחיות זקוק האדם למשהו שעבורו כדאי לחיות. הוא מאריך על כך שאנו מוכרחים לתת איזו סיבה ומטרה לחיינו על מנת לעמוד ב"איך" של תכונת החיים ובסבל הנלווה אליהם. הפילוסוף ניטשה כבר הגדיר זאת שנים רבות קודם באומרו: "מי שיש לו איזה למה שלמענו יחיה, יוכל לשאת כמעט כל איך".

הדברים שאמרו פרנקל וניטשה נותנים לנו דגש גדול מאד על החיים עצמם. החיים מאתגרים, מורכבים וטומנים במהלכם לא מעט סבל ואתגרים. דווקא לכן אנו מוכרחים להגדיר לעצמנו משמעות ומטרות כדי להפוך את "הסבל והאתגר" לאמצעי ודרך להגשמת היעדים והמטרות שלנו והמשמעות שאנו מחפשים.

הדברים באים לידי ביטוי בצורה חזקה מאד ב"פן הכלכלי". תשאלו את החברים

תשאלו את החברים שלכם, מה היעדים הכלכליים שלהם? כמה כסף הם רוצים להרוויח בחודש? לחלק לא מבוטל מהם לא רק שאין תשובה לשאלה שלכם, הם גם לא חשבו עליה מעולם



עיתון: Shutterstock.com

רק כאשר נגדיר יעדים עם תוכנית עבודה מסודרת - נצליח לעמוד בזה

אנחנו יכולים להתאמץ בשביל כסף, אבל כל הזמן להתלונן ולהרגיש כמה קשה לנו המאמץ שאנו עושים בשביל זה. ואנו יכולים להציב לעצמנו מטרות ויעדים כלכליים, ולראות כל הזמן כיצד אנו מיום ליום מתקרבים למטרות שלנו, מגשימים אותם, וגם נהנים מהדרך.

מעוניינים להגיע לחירות כלכלית אמיתית?

יועצי מסילה לכלכלה נבונה בדיוק שם בשבילך!

לקבלת פרטים נוספים שלחו מייל לכתובת: meser@mesila.org

או חייגו לטלפון: 02-5000475

לפני שנברר עם עצמנו כיצד אנו מורידים את זה לידי ביצוע.

לאנשים רבים יש חלומות ויעדים שאינם ברי ביצוע, או שהם כן ברי ביצוע אך אותם האנשים לא יישבו עם עצמם והבינו האם הם מוכנים להקריב ולשלם את המחירים שאותו "חלום" מצריך מהם. כאשר מגדירים יעדים כלכליים ומבינים את המחירים, זה ממקד אותנו וזה כלי מרכזי בעשיית שינויים בחיים, מה שבא לידי ביטוי כמובן גם בשינויים כלכליים המצריכים הרבה מאד כוחות נפש ויציאה מהרגלים ואזור נוחות.

אך מעבר לזה כפי שכתבנו, חזון כלכלי גם נותן כח לעריכת שינויים והתמדה בהם. כאשר ברורה לנו המטרה לשמה אנו מתאמצים, קל לנו להתאמץ ולעבוד בשבילה. כשאתם הולכים כבדת דרך ארוכה בחזרה מהעבודה, אין לכם כח ואתם מתלוננים על הדרך. לעומת זאת אם תלכו את אותם הקילומטרים על מנת להגיע לתצפית במסלול מסוים, לא תרגישו בכלל את הרגליים שלכם.

יעדים עם תוכנית עבודה מסודרת הוא יצליח לעמוד בזה.

להבדיל גם בחיים הגשמיים ובמישור הכלכלי, אם לא נציב לעצמנו יעדים כלכליים ברורים לעולם לא נגיע אל היעד ולמה שרצינו. זה כמו אותו אדם שרוצה להגיע עם רכבו לצפון אך הוא אינו מכיר את הדרך ונוסע בלי ווייז. הוא לעולם לא יגיע אל היעד!

יתירה מזו, כאשר אנחנו מציבים לעצמנו יעדים וגם עומדים בהם אנחנו יוצרים תחושה חיובית של הצלחה ועמידה ביעדים מה שגורם לנו לרצות לשמר את ההצלחות האלו ובסופו של דבר לשיפור תמידי של היכולות הכלכליות שלנו והגעה לאיזון.

לחזון יש מחיר

השלב הבא בהגדרת יעדים הינה להבין שלכל דבר יש מחיר, והאם אנחנו מוכנים לשלם את המחיר הזה ליעד הכלכלי שהגדרנו. זה דבר שחשוב לעשות אותו בשלב הראשוני, בעת הגדרת היעדים עוד

לחגובות והערות ניתן לפנות לנחום ברוק - מנהל מקצועי במסילה בדוא"ל nb@mesila.org

האם הנחיתה על הירח מעולם לא קרתה?

חללית על הירח במרחק של 400,000 קילומטר מפה, ועכשיו מהנדסי נאס"א לא מצליחים להשלים משימה בגובה 400 קילומטר בלבד? ואז הבנתי שלא נחתו על הירח.

אילן רמון, החולייה המקשרת של ישראל לנאס"א, משמעותי לקבוצה הישראלית של אוהדי העולם השטוח. לדבריהם רמון עדיין חי עמנו אף שהוא מוסתר מהעין. לשיטתם, בזמן הטיסות של נאס"א מוסתר האסטרונאוט, בתא סודי בבטן האדמה, שממנו הוא יוצא אחרי הנחיתה - כביכול למסע יחסי הציבור. מובן שמדובר בשחקנים. לפי השטוחיים (חסידי תיאוריית הכדור השטוח המכונים גם ה'שטוחיסטים'), רוסיה וארצות הברית רימו זו את זו במרוץ החלל ודיווחו על הישגים פיקטיביים כדי להביס את הצד השני, וכך הומצאו אגדות הספוטניק והנחיתה על הירח. כרגע ההנאה מבוססת על תאוות בצע ורצון לשלוט.

ומה עם אנשים שעשו סיבוב סביב העולם? אני מנסה להבין במהלך שיחתנו, אבל מסתבר שלכל שאלה יש תשובה. "הם הפליגו במעגל. אם אני רץ סביב השכונה שלי, זה לא מוכיח שהשכונה היא כדור. לא היתה טיסה אחת", הוא טוען בנחרצות, "שחצתה את הקוטב הדרומי. אם בנאדם יטוס במטוס לכיוון דרום, יעבור את האנטרקטיקה, יצא מהכיוון השני, יושלם סיבוב מלא של הכדור וינחת באותו מקום שממנו התחיל, אודה שאנחנו חיים על כדור. אבל לא טסים מעל אנטרקטיקה בטענה שהטמפרטורה נמוכה מדי, ובה בעת מספרים שהנחיתו בני אדם על הירח הקר בהרבה. הכל אחיזת עיניים".

כל השיגורים של נאס"א שקריים? אני שואל אותו והוא נחוש מאוד "הכל שקר, הכל זיוף". גם הנחיתה על הירח "לא היתה ולא נבראה" לדבריו. "מספיק להתבונן ברכב הנחיתה ולראות שזו גרנטאה שמורכבת מנייר צלופן וסרטי הדבקה".

בסיס התיאוריה הוא כדלקמן: כדור הארץ הוא דיסק, כשבמרכזו הקוטב הצפוני, ובשולי הדיסקית מקיפה אותו אנטרקטיקה שהיא למעשה חומת קרח בגובה של 45 מטרים. נאס"א היא שמונעת מהציבור את האמת, ומאבטחת את החומה כדי לעצור אנשים מלטפס עליה ולמעשה ליפול מקצה העולם. חסידי התיאוריה בנו היפותזה מאוד מוצקה שמסבירה את כל התופעות השמימיות שאנו פותרים בכך שכדור הארץ עגול, כמו למשל היום והלילה שקורים בגלל שהשמש והירח הם כן כדוריים שקוטרם 51 קילומטרים הנעים במעגלים של 24 שעות. שאר הכוכבים לטענתם, נעים במישור אחר מרחק 5,000 קילומטרים מהם. כל זה, כל היקום כולו, כלוא בתוך בועה ענקית, והכוכבים הם בקודקודו, מאירים עלינו כמו פרו'קטורים. ומה עם תופעה כמו ליקוי ירח שבה כדור הארץ מסתיר את השמש מהירח? גם לזה הסבר, קיים 'אנטי-ירח' בלתי נראה שמכסה את הירח לעתים, כמה נפלא.

איש שיחי סבור שההנחה שכדור הארץ עגול מיועדת לערער את האמונה בבורא עולם, אבל הוא בעיקר נחוש לחזור ולדבר על אנטרקטיקה. "בוא תסביר לי למה אני לא יכול להגיע לאנטרקטיקה?" הוא תוקף בשאלה משלו "אומרים שלכאורה יש שם מדענים, אבל אין שם. אנטרקטיקה נסגרה באמנה בינלאומית בשנות ה-50. הם רוצים לשמור אותנו

היום לא נדבר היסטוריה. הפעם נדבר על אנשי הקונספירציה. יש הרבה כאלו, הם חיים בינינו, ולעיתים לא נדע שהם כאלה עד שלא נשב איתם לשיחה מעמיקה, כזו כמו שהייתה לי החודש.

מאמיני תיאוריית כדור הארץ השטוח הולכים ומתרבים בשנים האחרונות ולפני שננסה להבין מה מניע אותם, נידרש לתת פרשנות קצרה של עיקרי התיאוריה שלהם. ההבנה שהעולם עגול ככדור, הלכה והתפתחה במשך מאות, אולי אפילו אלפי שנים. כבר בירושלמי אנו מוצאים את ההסבר שהעולם עגול כדור, וכן מוזכר גם בזוהר הקדוש. עם זאת רבותינו הראשונים מציגים שלא כל הדעות היו שוות, כך למשל רבי סעדיה גאון הכותב בפירושו לספר יצירה "ואף על פי שהדעה המקובלת אצלנו היא שהרקיע והארץ כל אחד מהם כמו כדור, ושהארץ בתוך השמים כמו נקודה... הרי היתה הדעה של מחבר הספר הזה מה שאמרו גם רבים מן הקדומים". והיינו שכדור הארץ שטוח. ובכל זאת ככל שחלף הזמן כך הלכה והתפשטה ההבנה שהעולם הוא בצורה כדורית. כך מובא ב'חובות הלבבות' לרבינו בחיי אבן פקודה, בספר הכוזרי לרבי יהודה הלוי ובמורה הנבוכים לרמב"ם. ובתמצית טבע את השם 'כדור הארץ' הפייטן הקדום רבי שלמה אבן גבירול בפיוט 'כתר מלכות' שלו "מי ימלא גבורתך בעשותך פדור הארץ נחלק לשנים, חציו יפשה וחציו מים".

בזמננו המונח 'כדור הארץ' כל כך מקובל, והגלובוס העגול ככדור לצד התמונות הרבות של כדור הארץ מהחלל, הפכו את עובדת היות של כדור הארץ ככדור לכמעט עובדה ברורה, אף שאכן בודדים בלבד - אסטרונאוטים שיצאו מחוץ לכדור נוכחו במו עיניהם בצורתו הכדורית.

אבל מה אם נפקפק בכל ההנחות האלו ונטען שכדור הארץ כלל לא עגול ככדור ושצורתו דומה יותר לשל דיסקית? או כמו שהגדיר לי בר שיחי החביב וחובב הקונספירציות "עגול כמו פיצה" ובמילה אחת - שטוח.

תיאוריה וקונספירציה

תיאוריית כדור הארץ השטוח נדרשת להשיב על שאלות רבות. ובמיוחד להתמודד עם הסברים פשוטים אותם מלמדים כבר בשיעורי טבע לילדים ואשר מוכיחים בצורה די קלה את העובדה שכדור הארץ עגול ככדור. בין היתר העובדה שאוניה השטה לעבר האופק נראית כאילו ירדה בירידה ונעלמת בהדרגה. אילו כדור הארץ היה שטוח, היתה זו מצטמצמת מול עינינו ונעלמת כמו כדור הליום שעף לשמים. ההבנה שכדור הארץ עגול גם מחייבת בוני גשרים ארוכים לחשב היטב את הכדוריות על מנת לשנות את גובה העמודים עליהם נתלה הגשר - בין עמודיו של אחד הגשרים הארוכים בניו יורק קיים הפרש של מספר סנטימטרים שנדרש כדי להשלים את הפער שנוצר כתוצאה מהכדוריות.

ובכל זאת כלום לא משכנע את מאמיני הכדור השטוח. הנה איש שיחי החביב שמספר לי שאת הפקפוקים הראשונים בתובנה שכדור הארץ עגול ככדור, החל לחוש עוד בשנת תשס"ג. "זה התחיל כשאלן רמון התרסק לכאורה", הוא מסביר. "שאלתי את עצמי, איך יתכן שפעם הצליחו להנחית

1800 - תר"ס

1815 - תקע"ה

1831 - תקצ"א

1852 - תרי"ב

1920 - תרפ"א

1929 - תרפ"ט

1944 - תש"ד

1953 - תש"ג

1960 - תש"כ

1969

תשכ"ט

1973 - תשל"ג

1980 - תש"פ

1989 - תשמ"ט

1991 - תשנ"א

1999 - תש"נ

2001 - תשס"א

2008 - תשס"ח

2009 - תשס"ט

2013 - תשע"ג

2020 - תש"פ

2021 - תשפ"א



עיתון מחשב: © Claus Lunau/Science Photo Library

למי יש אינטרס לשקר עלינו. הדמיית מפת העולם לפי ה'שטוחיסטים'

ברכת מזל טוב

למכובדנו היקר
הסופר המוערך והמסור

הר"ר **משה ולדר** הי"ו

וכל המשפחה הנכבדה

לרגל הולדת **הבן** ני"ו

בשעה טובה ומוצלחת ולמזל טוב

יזכו לגדלו לתורה, לחופה ולמעשים טובים
ולרוות ממנו ומכל יוצאי חלציהם
רוב נחת ושמחה

קוטנציאל

בתוך כלא". עם זאת שעה שאני מנסה להבין מה קורה מעבר
לאנטרטיקה, הוא אינו מספק תשובה נחרצת.

"הדעות חלוקות מה קורה אם טסים מעל אנטרטיקה.
אולי יש איזה מחסום פיזי שמגיע אליו. חלק מהדעות
אומרות שאפשר להמשיך. אף אחד לא יכול להגיע לשם. זה
שטח צבאי סגור. דיברתי עם משהו שביקר שם בטיול. זה לא
היה בדיוק אנטרטיקה, אלא אי. לא נתנו להם להסתובב, רק
לראות פינגווינים. אחרי שעתיים החזירו אותם לאונייה. הם
לא באמת היו באנטרטיקה. אם תנסה להגיע לשם כנראה
יעיפו אותך, או שימצאו את הדרך שתיעלם".

השיחה מרתקת. לכל שאלה כמעט, יש תשובה מן המוכן,
לעיתים מרוהטת ומנומקת ולעיתים קשקשת קונספירציות,
אבל רק לשתי שאלות לא הצלחתי לקבל תשובה. את השאלה
הראשונה שאלתי את השטוחיסט עצמו - מדוע כה חשוב לך
בעצם להקהיל קהילות ברבים ולטעון שכדור הארץ שטוח?
ואם הוא עגול מה יקרה? "אני רוצה לגאול אותך מהשקר
שבו אתה חי", הוא מסביר לי "ואתה עוד לא מבין מה מניע
אותי?".

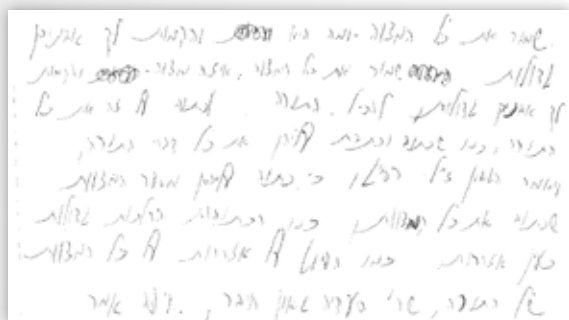
את השאלה השניה חסכתי ממנו, והיא עדיין מציקה לי - מה
גורם לאנשים, אינטליגנטיים לכאורה, לחיות תחת התחושה
שישנו גוף עולמי גדול שנחוש להוליך שולל ולהטעות את כל
העולם. מדוע חשוב כל כך לנאס"א למנוע מאנשים ליפול אל
מחוץ לאנטרטיקה ומדוע בכלל יש מי שחשוב לו לתחזק את
'השקר הגדול' לפיו כדור הארץ עגול. בפרט כאשר מדובר על
שאלת תצורתו של כדור הארץ, זהו ויכוח שאינו מסכן חיים.
כל שנותר לנו הוא להתנחם בעובדה שקולות משונים אלו,
קולניים ככל שיהיו הינם חסרי השפעה, בינתיים לפחות, על
הציבור הרחב.



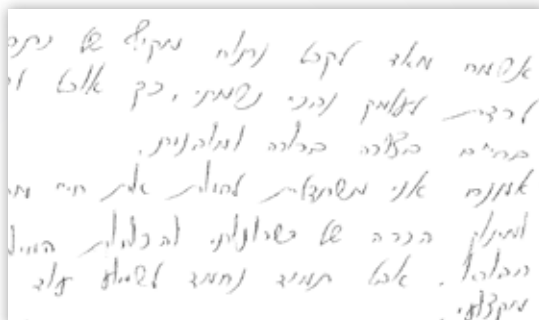
במה מקצועית



גרפולוגיה ושידוכים, יש קשר?



כתב יד 2



כתב יד 1

חלמנים פעם על אפשרות בה אתם מציצים במראה ומשתקף בה הפרופיל שלכם? לא, לא התכוונתי לדמות החיצונית, אלא לפנימיות. המראה משרטט לכם בדיוק את מפת הנפש שלכם, הכוחות המניעים אתכם, התכונות הדומיננטיות אצלכם, חוזקות או חולשות שלכם, קשיים מהעבר, שאיפות לעתיד.

אתם מתבוננים בעיון. לומדים על עצמכם. מחדדים מסקנות. בונים תוכניות. מחפשים את דרככם בחיים באופן מותאם ומדויק ליכולות ולתכונות היחודיות שלכם. מוצאים תשובות לשאלות משמעותיות, מה כדאי לי ללמוד? באיזה תחום מומלץ לי לעסוק? מה ביא אותי לתחושת מימוש עצמי? נשמע פנטסטי, כמעט בדיוני. אבל לא, יש דרך מדויקת לעזור לכל אחד ואחת לרדת לעמקי הנפש, ולהכיר את כל צדדי האישיות - מדע הגרפולוגיה.

אמנם כתיבה היא פעולה מוטורית, אך היא כלי ביטוי לרמות האנרגיה שלנו ולתכונות הפנימיות שמן מורכבת אישיותנו. בכיתה א' למדנו כולנו לכתוב לפי כללי התקן, תרגלנו את צורת האותיות המדויקת, את הרווח שיש להשאיר בין אות לאות ובין מילה למילה. והנה, הפלא ופלא, כעבור תקופה כל אחד מסגל לעצמו צורת אותיות יחודית, אופן הארגון של הכתב שונה, אפילו גודלן של האותיות וקצב הכתיבה משתנה מאדם לאדם.

נוכל להבחין בכתיב יד בתכונות גבריות או לחילופין במאפייני כתב נשיים. שימו לב לאותיות העגולות, הגדולות לקרות הרבות שמופיעות בכתב מס' 1. זהו כתב נשי אופייני שמעיד על אישיות חמה, בעלת יכולת הכלה, מלאת רגש ורכות, אשה על כל המשתמע מכך (היא כנראה גם רגשנית ובוכה הרבה... כראוי לאשה כשרה). לעומת כתב מס' 2, כתב זוויתי, אותיות קטנות, צרות כמעט מינימליסטיות. כתב גברי מובהק - הכותב שכלתן, בעל חשיבה לוגית, הגיון בריא, שכל ישר, גישה פרקטית, מעשי, טיפוס החלטתי וחזק.

מה שאני מחפשת? אולי האופי שלו שונה בצורה קיצונית ואין לנו בכלל תחומי ענין משותפים? אולי הוא קמצן כרוני? או עצלן שלא מזז את עצמו? אבחון גרפולוגי טוב ומקצועי, יציג בפנינו את כוחות הנפש וסגנון האישיות של המדובר. מבחינת הרמה הרוחנית, הרמה האינטלקטואלית, תכונות האופי וצורת ההתנהלות של העומד מולנו, יעניק לך סקירה על הכלים והתכונות שבהן התברכת ויתן תשובה לגבי מידת ההתאמה הבסיסית בינכם. ובעזרת ה' תוכלו להקים בית נאמן בישראל. בית שהקשר בו מושתת על שותפות אמת, על נאמנות ועל אמון הדדי, בית של אהבה, אחווה, שלום ורעות.

מאחלת המון הצלחה וסיעתא דשמיא בכל,

שלכם,

רבקה כרמל

אם כך, איך יוכלו שניהם לגור בכפיפה אחת ולבנות חיים משותפים, הרי הפערים מאד משמעותיים? מה יקשר בין הפכים גמורים ומנוגדים כל כך?

ברחמי ה' עלינו, הוא נטע בנו מגוון של תכונות שיהוו גשר לקשרי נישואין בריאים ואיתנים בסיעתא דשמיא, כך שכל אחד ואחת מאיתנו מסוגל להבין ולחוש את הלך רוחו של בן זוגו. הפסיכולוגיה מכנה זאת: אנימה ואנימוס.

אנימה - הכוונה לתכונות הנפשיות שבנפש האדם, בראשן: רגשנות, רחמנות, חום, רכות, נטייה לחברה, יכולת להביע ולהכיל רגשות, גמישות, יכולת הסתגלות, שינויים במצב הרוח. תכונות אלו קיימות במינון מסוים בתת מודע בקרב הגברים, ואילו בעולם הנשים נוכל לזהות את היפוכן, את האנימוס - כלומר התכונות הגבריות: רצינות, שכלתנות, הגיון, עמידה על עקרונות, חוזק ועוצמה, אובייקטיביות מעשיות ותכליתיות, תכונות אלו יופיעו באופן בלתי מודע אצל הנשים.

כאשר הקשר, השיח וההתנהלות בין בני זוג מושתתים על הכרה בשוני במבנה האישיות הבסיסי, מלווה ביכולת להבין את המניעים של השני. לרדת לעומק תכונות הנפש המנהלות אותו מעצם היותו גבר או מעצם בריאתה כאישה, הרי שחיהם יזרמו על מי מנוחות, התקשורת תלווה ברוח טובה, רוח של רצון לבוא לקראת, רוח של מידות טובות והכלה של השני.

כפי שכתבנו, הגרפולוגיה היא כלי אבחוני רב עוצמה שיכול לתת מענה לשאלת מיליון הדולר, הוא באמת מתאים לי? אולי האינפורמציה שקבלתי מוטעית? אולי הרמה הרוחנית שלו היא לא בדיוק

טיפ לסיום

יוצאים לשידוכים?

קחו לכם כלל: כתב מדי יפה, הוא כבר לא יפה. כשהאותיות מסוגנות, מעוצבות בהקפדה מוגזמת, השורות - סרגלים, והשוליים סופר ישרים - עלולה להסתתר כאן אישיות נוקשה יחצנית, רצון להרשים, יצוגיות יתר ללא כסוי פנימי.

רוצים לנסות? כתבו מספר שורות + חתימה בכתב ידכם שלחו אלי למייל: rc0583264465@gmail.com

קבלו בחזרה משוב עם התכונה הבולטת ביותר המשתקפת בכתב ידכם!

בעל מקצוע?

יש לך מה לומר? יש לך במה!

מוזמנים לפרסם כאן את הטור שלכם מעל מדור "במה מקצועית"
שלחו לנו מייל למערכת לכתובת 2024potential@gmail.com
עם דוגמא של טור שכבר כתבתם, או את הטור שתמצאו לפרסם כאן
וציינו בשורת הנושא "במה מקצועית"



מערכת פוטנציאל תשמח לשתף בעלי מקצוע ומרצים איכותיים מעל דפי המגזין

המערכת בוחרת לפרסם את הטורים לפי איכות תוכן הטור ושיקול דעתה בלבד,
אין התחייבות לפרסם מדור מסוים בחודש כזה או אחר



דב חותם

עיצוב פנים

איכות החומרים טובה בדרך כלל אולם העיצוב לא ממש יצירתי. למען האמת, מעצב של שקי תפוחי-אדמה יכול בקלות להיות יותר מתוחכם מזה.

רמת האבזור בגרסת הבסיס נמוכה מאוד וכוללת בסך הכל: שליטה על מערכת השמע מההגה, מזגן רגיל, פנסי ערפל וחישוקים קלים. זהו.

הגרסה המאובזרת יותר מציעה בין היתר ממשק בלוטות', בקרת אקלים מפוצלת, חימום למושב, מצלמת רוורס, חלונות כהים, חיישני גשם ותאורה ועוד.

תא הנוסעים מרווח למדי ל-4 אנשים בזכות מושבים מאוד נוחים ומרווח רגליים מכובד, גם הנוסע השלישי מאחור יזכה למרחב טוב יותר מכפי שניתן היה לצפות מרכב משפחתי מוגבה. אבל משום מה ההרגשה במושב האמצעי לא נוחה במיוחד לנוסע השלישי אולי בגלל שיש תעלת הינע, אמנם לא גבוהה, אבל זה פוגם קצת במקום לרגליים. אפשר לסכם שתא הנוסעים הוא ברמה בינונית בגרסה המאובזרת, ובינונית מינוס בגרסה הבסיסית.

תא המטען קצת אכזב אותי, מבחוץ עשה רושם שהוא יהיה גדול יותר, מה שלא קרה בפועל. בגודל כזה לא יהיה מקום למטען של חמישה אנשים, ואפילו לא של ארבעה. אם זה היה מרכב סדאן יכולנו להתחשב אבל ממרכב האצבק בהחלט הייתי מצפה ליותר.

חווית נסיעה

סובארו XV כיום הוא רכב נוח. הוא רך מעט אך עדיין מרוסן היטב, סופג מצוין את שיבושי הכביש הקטנים בעיר ונותר יציב גם על גלים ומהמורות בכבישים בין עירוניים. אמנם הוא לא "מעלים" לחלוטין את בורות הביוב והסדקים, אלא רק מרכך את הפגיעה. אם תסעו במהירות גבוהה מדי על שיבושים גדולים ופסי האטה, תשמעו את הבולם נסגר בחבטה עזה, אך בסך הכל מדובר בגיפון נוח מאוד לנסיעה.

בידוד הרעשים, לעומת זאת, לא מצטיין. בשיוט רגוע עולה תהודה מציקה מהכביש ובהאצה מתערבב קולו המתחנן של המנוע עם הניסור המתכתי של הגיר הרציף.

ואם כבר הזכרנו אותו - בואו נדבר על הגיר הרציף עם כל המשמעות שלו:

המנוע מגיע בשני גדלים: 2,000 סמ"ק עם 150 כ"ס או 1,600 סמ"ק עם 114 כ"ס. על פניו, כלי רכב בגודל של ה-XV אמור להסתפק בנתונים של המנוע הקטן; אבל סובארו XV הוא רכב כבד יחסית, כמעט טון וחצי, ויש לו הנעה כפולה ותיבת הילוכים רציפה שביצועים לא עומדים בראש סדר העדיפויות שלה.

היציאה מהמקום וההאצות בעיר דווקא מתבצעות בזריזות האופיינית לרכבים יפניים, עם תגובת דוושה נמרצת ותחושה של קלילות. כל זה נגמר מהר מאוד כשיצאים מהעיר, אז ה-XV מרגישה איטית ומתקשה לטפס למהירויות השיוט בקצב מהיר. שלא תבינו לא נכון: אין

פה שום בעיה לשמור על מהירויות התנועה המקובלות, וגם הרבה מעבר לכך, אבל כדי להגיע לשם בקצב טוב תצטרכו למעוך את הדוושה עד הסוף ולחכות שהמנוע יוציא את מה שיש לו, ואין לא הרבה.

תיבת הילוכים הרציפה לא מסייעת למנוע, אלא להיפך, היא מסרסת את כוחו, מציבה אותו בתחומי סל"ד לא יעילים ובעיקר עושה המון המון רעש בהאצות.

לחובבי הז'אנר הידני הייתי ממליץ ללכת על הגרסה הידנית, שלפחות מאפשרת להוציא ממנו הבוקסר את מה שיש לו לתת.

היכולת הדינאמית של סובארו XV עומדת בסתירה גמורה לתחושה העצלה שמקנה המנוע. ההנעה הכפולה והצמיגים הרחבים מקנים אחיזת כביש מצוינת, ולמרות שמדובר ברכב גבוה יחסית - מרכז הכובד שלו נמוך ביחס לג'יפונים מקבילים, והוא מרגיש יציב ובטוח גם כשהקצב עולה. ההגה לא מאוד מתקשר אך משקלו טוב והוא מדויק, ובסך הכל מתקבל פה ג'יפון מאוד מהנה לנהיגה.

אזהרת מערכת: הקטע הבא מיועד לחובבי נהיגת שטח מיטיבי לכת, אם אתם לא כאלה, הצטיידו במילון...

עד עכשיו בדקנו אותו בכביש כמו כל רכב רגיל ועכשיו הגיע הזמן ללכת לסביבה הטבעית של הרכב שזה השטח - להשוות בין סובארו XV לבין ג'יפונים קטנים מתחרים, כשמגיעים לשטח, זה קצת כמו להשוות בין צבי לצב. כל הג'יפונים מסוגלים לרדת לשבילי כורכר קצת מעבר לתחום של המכוניות המשפחתיות, אבל סובארו XV הוא היחיד שמגיע עם יומרות ויכולות אמיתיות לטיולי שטח. זה מתחיל ממרווח הגחון, שעומד על 22 ס"מ - בדיקו כמו של טויוטה לנד קרוזר, למשל.

ממשיך עם מהלך מתלה ארוך באופן מפתיע, מה שאפשר לנו לצלוח בורות ומהמורות מבלי להיקלע להצלבות. גם זוויות המרכב טובות מאוד כמו זווית הגישה וזווית הנטישה, ואם לא הייתי חושש לשלומי של הרכב אולי הייתי מגלה שהמגבלות שלו רחוקות אפילו יותר. ברשימת "טעוני השיפור" ישנה רכות מסוימת של המתלה שאילצה אותו להוריד קצב כדי להימנע מסגירת מתלה וחבטה, גם הצמיגים הם לא מהזן שהכי מתאים לשטח.

למרות החסרונות הללו, סובארו XV הוא רכב שבאמת אפשר לטייל אתו בשטח.

צריכת דלק

במהלך כמה מאות קילומטרים שנסענו, את רובם גמענו בכבישים בין עירוניים ורק מעט מהם בשטח, עמדה צריכת הדלק על 9.2 ק"מ לליטר במנוע ה-1.6. מנוע ה-2 ליטר צורך יותר, בסביבות 7.8 ק"מ לליטר. אבל זה אחרי שטח וחשוב להדגיש ששטח לוקח מלא דלק.

בנהיגה רגועה יותר אפשר אולי לשפר את המספרים, אבל גם צריך להתקדם לאנשהו, לא? בשורה התחתונה - רכב נחמד, לא מתאים לכל

עיצוב חוץ

סובארו XV מבוסס על האימפרזה המשפחתית בגרסת ההאצ'בק שלה. ההקשר ניכר בקלות, אך ה-XV מצליח לשדרג את המראה ולקחת את הסגנון השמרני למחוזות הרבה יותר שמחים וקלילים. הפרופיל שלו גבוה וקשוח, אבל הוא לא משדר ספורטיביות באופן מיוחד. הוא לא יתפוס עיניים כמוהו חריג בנוף, כיוון שרוב הרכבים היום הם גבוהים.



סובארו XV

SUBARU

אחד אלא יותר להרפתקנים שיידעו וישתמשו במעלות שיש לרכב הזה להציע, ואני מדבר כמוכן על יכולות השטח.

ה־XV הוא רכב שיכול לשמש תחלופה לא רעה לג'יפים המגושמים שאזור המחיה שלהם הוא אך ורק השטח. ב־XV, אפשר לקבל גם רכב שטח וגם רכב נוח שיכול לשמש ביום יום משפחה ממוצעת במחיר סביר.

במהלך השנים הרכב הראה אמינות וסחירות בשוק היד 2.

רק חשוב לשים לב, כי אין הרבה בעלי מקצוע מומחים לסובארו, כך שצפויה הישענות על מרכזי השירות של היבואן, והמחירים יהיו בהתאם. בסובארו נדרשת היכרות עם הרכב, במיוחד בשל מבנה המנוע הייחודי בצורת הבוקסר. בנוסף, רשימה של מספר רגישויות שחשוב לשים לב אליהן לפני שקונים: תיבת הילוכים, מערכת מיזוג אוויר, שיפורים.

ועוד מילה על מנוע 1.6 ליטר: עולם הרכב מלא בלא מעט כאלו, אך כאן המנוע הזה קצת חלש מדי עבור הרכב הזה. החולשה הזו מחייבת שימוש מאומץ יותר - ולכן, בין היתר, המנועים האלו סובלים מצריכת שמן גבוהה.

במנוע 2.0 ליטר, לעומת זאת, אין את הבעיה הזו. תיבת הילוכים - תיבות רציפות בדרך כלל מיועדות לעומסים נמוכים יחסית. התיבה בסובארו דווקא נחשבת עמידה, אבל חשוב לשים לב שהוחלף שמן כל 100,000 ק"מ.

החלק החלש יותר בתיבת ההילוכים זה מוח התיבה, פה היא בסבירות נמוכה יחסית להתקלקל.

מערכת מיזוג אוויר - שימו לב כי גומיות אטימה שישנן במערכת מתפוררות וגורמות לדליפת הקרר ("גז מזוגנים") הכולל בתוכו גם את השמן של מדחס המזוגן. אם המדחס מרעיש, סימן שחסר לו שמן ויש צורך בשיפוץ המערכת.

מושבנים קדמיים - במושב ישנם חיישני משקל שעלולים לסבול מקצר חשמלי והדבר עלול להוביל, בסופו של דבר, למניעת פעולת מערכת כריות האוויר (תידלק נורה).

שנות ייצור: 2012-2017
(מתיחת פנים ב-2017)

קטגוריה:
משפחתית רגילה

מעלות: אמינות,
ביצועים ב-2.0 ל',
יכולת שטח מהטובות בד"אנר,
נוחות נסיעה טובה, דינאמית

חסרונות: תא מטען,
ביצועים נמוכים ב-1.6 ל',
מריש בעומס.

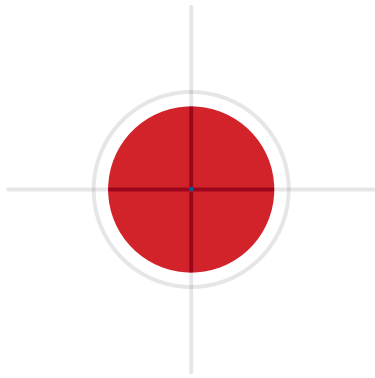


מנוע: שווק ב-2 מנועים
1.6-2.0 ליטר
הנעה: 4x4
כ"ס: 114-150
בהתאם למנועים

תיבת הילוכים:
אוטומטית גיר רציף.
שווק גם עם גיר ידני.

מרכב: - SUV בינוני
האצ"ב

מחירים: 30.000-80.000
(בהתאם למנועים,
לקילומטראז' ולשנתון)



קוטג' בביתר במחיר מציאה

נשברת ההדהד באוזניו.
נפתלי שמע משום מה בצליל המאושר דווקא
אזעקת חירום.

"שמלת כלה עולה לפחות חמשת אלפים שקל.
המתנות לחתן יעלו עשרת אלפים שקל, והביגוד
והנדוניה, זה עשרים אלף שקל לפחות וכל זה לפני
העלות של הערב עצמו. אנחנו אווזים בעשרות
אלפי שקלים עוד לפני השמוש שעל השניצל,
עוד לפני שהזמר עשה 'אחת אחת' ברמקול...
זה יגיע למאה אלף שקל בקלות, ואל תשכחי
שבשביל קורת גג נצטרך לתת לזוג כמה מאות
אלפים טובים. ואחרי שולי תגיע רותי והדסה
ומילכה וטובי וגם הקטנה הקטנה חני... גם היא,
בסוף יגיע תורה... מאיפה מייבאים קונטיינר של
מזוננים, מאמזון?"

הוא היה מודאג מהעתידי ונשא נאום גדוש
חרדה כלכלית באוזני שיינא שעה אחר שהבית
התרוקן ממשתתפות האירוע.
"זה מה שחשוב הרגע הזה?" תממה זוגתו
העייפה.

זוגתו שיינא הייתה עסוקה בדאגות דחופות
יותר, המרצפות הלבנות הוכתמו בשעות
האחרונות והרצפה מלאה כתמים שחורים
ודביקים, הבית היה זקוק נואשות לספוגה.
אך מאותו היום עסקו תאי מוחו של נפתלי ללא
הרף בטרדה החדשה. שעון חול נדבק לזווית עיניו
ובכל יום שעבר תהה לעצמו "מה עשיתי היום כדי
לייצר כסף", כמו דיבוק נכנס בו.

"מה אתה רוצה, יש לנו בצד ארבע מאות אלף
שקל שחשכנו עם השנים, בעוד שש שנים נצליח
לחסוך אפילו עוד מאתיים אלף", שאלה-קבעה
שיינא לילה אחד טרם פרש לשינה.
"זהו בדיוק, ארבע מאות אלף שקל זה כלום, זה
יספיק בקושי לשולי".

"אז מה אתה מציע?" תממה שיינא שכבר
נואשה להוציא את הדיבוק מבעלה.
"מינוף", אמר בעיניים בורקות. "אני חושב על
מינוף".

"מינוף?" שיינא לא הכירה את המושג.
"מינוף זה לקחת את הכסף הזה, ויחד עם
הלוואה מהבנק, להשקיע את זה".

"אבל את ההלוואה נצטרך להחזיר".
שיינא נרתעה מעצם הרעיון, אך נפתלי ראה
בשאלתה הרמה להנחתה.

"תקשיבי", החל להסביר בעיניים נוצצות.
נפתלי כבר היה מפוגם כולו, אך הוא ראה

את הפרק הראשון במדור נקדיש לסיפור שכבר
מופיע בספר בפרק 20. מלבד שם גיבור הסיפור,
כל הפרטים לצערנו הרב נכונים.

שנת תשע"ב

נפתלי פייער היה אברך בשנות השלושים
המאוחרות לחייו ואב לשש בנות בלי עין הרע.
כשהגיעה שולי בתו לגיל מצוות, הפיקה אמה
מצגת לכבוד האירוע. המצגת כללה מספר טייקים
(טייק - צילום רציף של סצנה) בהם צולמה
המשפחה המאושרת בגן הלאומי עין חמד. פס
הקול שליווה את המצגת כלל הקלטת אולפן, בה
ניסו אחיותיה את עצמן בשירה בחרוזים המהללת
את כלת השמחה.

המנגינה המקורית 'נגנבה' מהלהיט 'כמה טוב
שנפגשנו' של הזמר אברהם פריד, אך החוש
המוזיקלי של בנות משפחת פייער לא היה מפותח
כנדרש, ונפתלי אביהם פחות התחבר. "אתן
בטוחות שזה 'כמה טוב שנפגשנו' ולא שיר אחר?"
עשה עצמו תמה באוזני בנותיו הנעלבות.

כשזוגתו הישרה כסרגל תהתה בנוגע לזכויות
יוצרים, ענה לה: "אם אפנה לאקו"ם כדי להעביר
תמלוגים על היצירה, הם יטענו כי זו יצירה חדשה
לגמרי, ואם אברהם פריד ישמע את זה אז הוא
ימחק את 'כמה טוב שנפגשנו' מהאוסף שלו ויטען
שאני המלחין ואולי גם יגיש נגדי תביעת דיבה".

זהו נפתלי, סברה אמיתית באישיותו.
זוגתו שיינא דווקא הייתה מרוצה ומרוגשת
מהמצגת, שבפתחתה הופיעו תמונות רבות מן
העבר וגרמו לה להתרגש עד דמעות. נפתלי בעלה
לעומתה פחות התרגש, אך נזכר בעגמומיות כי רק
לפני כמה שנים היה הוא אברך צעיר ורוזה, נטול
זקן ודאגות.

12 שנה חלפו במוחו במהירות הברק. הזיכרונות
המרגשים מהרגעים המכוננים בהם הפך לאבא
טרי צפו במוחו, חש הוא כאילו זה היה אך אתמול.
שעת תחילת האירוע קרבה, ונפתלי נאלץ לגלות
מביתו שלו לטובת בנות המשפחה המורחבת.

בשעה שעשה את דרכו אל בית המדרש
השכונתי, נדלק מסך לד ענק מול עיניו. מצגת
חדשה רצה במוחו, אך הפעם לא היו אלה תמונות
מן העבר. להיפך, תמונות מן העתיד הרחוק החלו
לרוץ על מסך הענק שבמוחו.

שולי בת ה-12 צמחה בדמיונו בן שניה ונראתה
לו כבת עשרים, בעיני רוחו ראה את מודעת
המאורסים בעיתון למחרת הווארט, רעש צלחת

בעקבות

מטרות רווח

עורך ומגיש:

מ. ארבל



המותחן רב המכר "מטרות רווח" נכתב
בהשראת אירועים אמיתיים, פרסום
הספר גרר הדים רבים והתקבלו עשרות
סיפורים אמיתיים לחלוטין על משפחות
שנפלו בהונאות מתוחכמות על ידי
נוכלים חסרי לב ומצפון, הסיפורים היו
קורעי לב, חלקם ללא הפי-אנד.

מדי חודש נפרסם אותם כאן
על דפי המגזין.

מדור זה נועד להגברת המודעות, אם
נחשפתם להונאה ותרוצו לשחק אותנו
בסיפור שלכם כדי שנפרסם אותו כאן
שילחו אותו אלינו לכתובת האימייל:

matarot.p@gmail.com

עצמו בכנס משקיעים כשהוא מעטור בחליפה ובעניבה.

"כסף ששוכב בבנק זה נזק. יש אינפלציה, יש מדדים, יש ירידות, יש... מה עוד יש... המון דברים יש שלוקחים כסף טוב וגורמים לו לצבור חלודה".

הוא צדק בעצם העיקרון, אך היה בור ועם הארץ בעולם הפיננסי ולא הבין צל צילו של מושג שהוא מוציא מהפה. זה לא מנע ממנו להמשיך.

"לוקחים את הכסף, את ההון העצמי, ואז לוקחים הלוואה מהבנק, קונים נכס, דירה, קרקע, משהו, ומאותו היום הנכס משיב ומשביח".

באותן השנים, מחירו של קוטג' כזה עמד על כשני מיליון שקל.

ואם יבנה על הגג ויפרוץ חלל תחת האדמה ויחלק את הנכס ליחידות דיור, ישלשל לכיסו מזומנים רבים בכל חודש, מלבד החשבון הפשוט כי שוק הדיור בישראל רק ימשיך לצבור ביקוש ולייקר את שוויים של נכסי הנדל"ן בישראל. עיניו נצצו ובאישונו הבהבו סימני הדולרים. בידיים רועדות הקיש את המספר הרשום וביקש לשמוע פרטים.

מעבר לקו נשמע קול גינוח ורהוט. "אנחנו מייסדים עמותה, אתם תרכשו את הקרקע ממנה מקרקעי ישראל ותבנו את



מודעת הפרסום המקורית. מחירו הסופי של קוטג' בפרויקט - שנראה גם במציאות אחרת לחלוטין - עלה לבסוף קרוב לשלושה מיליון שקלים

מלבד החשבון הפשוט כי שוק הדיור בישראל רק ימשיך לצבור ביקוש ולייקר את שוויים של נכסי הנדל"ן בישראל. עיניו נצצו ובאישונו הבהבו סימני הדולרים. בידיים רועדות הקיש את המספר הרשום וביקש לשמוע פרטים

הדירות, ואת כל הרווח של היזם אתה תרוויח. זה החשבון. 'קבוצת רכישה' קוראים לזה, הובהר לו מעבר לקו.

לאחר כחודש בו עיניו נצצו מהתרגשות טרח נפתלי והגיע חגיגת אל כנס הרוכשים. על מנת לזכות במכרז, התבקשו חברי הקבוצה להניח סכום של ארבע מאות אלף ₪. זהו בדיוק הסכום שחשך בקופות חיסכון שונות. הוא חזר הביתה נרגש. שיינא קידמה את פניו בפרצוף חמוץ, היא מאוד התנגדה לתהליך המתרחש נגד עיניה, אך שיינא הרגילה עצמה להיות אשה כשרה העושה רצון בעלה. לאחר תקופה נחתה בתיבת הדואר שלו שומת מס על עשרים אלף ש"ח, חמישה אחוזים מסכום רכישת הקרקע.

שיינא שוב החמיצה פנים אך כעת כבר לא הייתה ברירה. ריצות וטלפונים השיגו לו הלוואת גמ"ח על עשרים אלף ש"ח. הוא רץ אל הדואר ושילם את מלוא הסכום במזומן.

לאחר כמה ימים הופיעה בתיבת הדואר שלו שומת מס חדשה על עשרים אלף ₪. הפעם חזר נפתלי להתעלם, במפורש הופיעה השורה שאם המס שולם "ראה הודעה זו כמבוטלת". אך לאחר כחודש קיבל שוב מכתב מרשות המיסים, הפעם עם התראה לפני ריביות וקנסות.

הוא הופתע, הרי הוא כבר שילם! מיד טרח והתקשר אל הטלפון של מייסד העמותה, האברך החביב שהציג עצמו בשם יוסי שמוגלר.

לתדהמתו השיחה נדחתה שוב ושוב. לחץ הדם שלו טיפס לשחקים, הוא השיג טלפון של חבר נוסף בקבוצת הרכישה. התברר כי על מנת לזכות במכרז מנהל מקרקע ישראל, רשם עורך הדין את שמו פעמיים. הוא לא היה בן יחיד, מחצית מחברי הקבוצה חויבו במס פעמיים.

ומאותו היום החלו הצרות. מדי פעם טרח להתקשר לשמעון יעקובסון, החבר שמצא בקבוצת הרכישה, והתעדכן ממנו מעת לעת.

התברר כי מייסדי קבוצת הרכישה, האחים שמוגלר ואיתם השותף סלטון, הינם שלושה אברכים חסרי כל צל של מושג ביזמות ובבנייה, שאפילו קיר גבס לא הרכיבו בחייהם. כעת ביקשו להביא לבנייתם של שכונה שלמה.

לחוסר הניסיון וחוסר המקצועיות התווסף מרכיב קטלני נוסף, נוכלות. לברוכי חברון יושב ראש העמותה התברר, כי לחתימת הסכם ייסוד העמותה שחתמו הם עצמם בטרם החלו לקבץ רוכשים, התווסף נספח סודי בו הוסכם כי המייסדים ישלשו לכיסם 20% מעלות הבנייה. סכום שערורייתי לכל דעה.

"כלומר הם חתמו על הסכם עם עצמם שהם יקבלו 20% מעלות הבנייה, זה יכול להגיע לשלושים מיליון שקל!" נפתלי שמע ונחרד.

הוא לא הבין לעומק את משמעות התרחשות הדברים, אך רק הבין כי העסק כולו בצרות צרורות.

שיינא החלה להסתובב בבית בפנים עצובות וזועפות, שלום הבית החל להתערער. לראשונה בחייו הבין לעומק את המונח 'חרטה'.

אם רק יכול היה להחזיר את הגלגל לאחור, לו רק היה ניתן.

סוף דבר:

כעבור ארבע שנים הצליחה קבוצת הרוכשים להוציא את מייסדי העמותה הנוכלים מניהול העמותה ומבניית הפרויקט תמורת הסכם יקר ובלתי צודק עימם. נפתלי פייער (כאמור, שם בדוי) מכר את זכות דירתו לקונה אחר תמורת רווח זעום ובחר לברוח עם כל הכסף אותו הצליח להציל.

לאחר סילוקם של המייסדים הצליחה הקבוצה לבנות את הפרויקט, מחירו הסופי של הקוטג' עמד על קרוב לשלושה מיליון שקל.

הפרויקט קם ועומד על תילו כיום בגבעה B2 בביתר עילית.

כשהצעצוע מנצח

בשדה הקרב בין רוסיה לאוקראינה מציינים האוקראינים את ההשמדה הראשונה שלהם של 'סוחוי 57' מטוס הקרב הרוסי המתקדם, ואולי אפשר לומר המטוס הכי מתקדם של צבא רוסיה בעל יכולות חמקניות משופרות. האוקראינים טוענים שהם הצליחו להשמיד את המטוס באמצעות אמצעי שהם רק לאחרונה קיבלו אישור להשתמש בו מצבאות המערב. על פי התמונות שפורסמו נראה שהמטוס לא הופל במהלך פעילות צבאית של המטוס אלא הושמד כשהוא חונה בבסיס האם שלו בדרום רוסיה כ-600 ק"מ רחוק מהחזית.

לפי עדויות שטרם אוששו, בתמונה אחת ניתן לראות סימני פיה שחורים וחורים קטנים סביב המטוס החונה. אם ההשמדה אכן התרחשה, האוקראינים יסמנו את ההשמדה הראשונה לא רק של מטוס הקרב המתקדם ביותר של מוסקבה אלא גם את ההשמדה הראשונה של מטוס קרב על ידי כטב"מ. ומה איתנו?

לבנתיים החיזבאללה לא הצליח ליירט או להשמיד מטוס ישראלי באמצעות כטב"מים אלא רק לפוצץ את בלון התצפית 'טל שמיים' כשהוא חונה על הקרקע. חמור ככל שיהיה, זה לא אותו דבר.

בתמונות: מטוס קרב סוחוי-57 של צבא רוסיה. צילומי לוויין שפורסמו על ידי אוקראינה עם סימני פגיעה במטוס החונה.



אננס רק ב-\$400

מה המחיר הכי יקר שתהיו מוכנים לשלם עבור אננס? שלושים שקל? חמישים שקל? מחיר האננס כאן, מרגיז אותנו תושבי ארץ ישראל, בזמן שאותו האננס נמכר במדינות שכנות ביורו או בשתי יורו, כאן הוא נמכר במחיר יקר במיוחד, לעיתים אף יותר מחמישים שקל.

בתקופה האחרונה ישנה הקלה במסגרות הייבוא, ויש הטוענים שהמחיר ירד בתקופה הקרובה ויהיה זהה למחיר באירופה. (כותב השורות קנה אך בשבוע האחרון, אננס גדול ומכובד במחיר של חמישה עשר שקלים בלבד) אבל, תתפלאו לשמוע, יש אנשים שיהיו מוכנים לשלם עבור אננס בודד מחיר מופקע של ארבע מאות דולר!

בחודש האחרון השיקה חברת "דל מונטה" האמריקאית את אננס רוביגלו האדום, אותו היא מגדלת בקוסטה ריקה, לא עוד אננס רגיל אלא משהו שהיא מתארת כ"פרי יוקרתי במיוחד ששמו נגזר משם אבן החן רובי אותה הוא מזכיר, האננס מציע חוויה מיוחדת למי שמעריך את הייחודיות" על פי ההודעה של "דל מונטה" פיתוחו של האננס ארך כחמש-עשרה שנה, וכדי להגיע לצבע והמרקם אותו רצו, הכליאו המפתחים בין זנים רגילים של אננס לבין זן אדום-סגול כהה ששמו מורדה, זן הגדל בעיקר בקולומביה ובוונצואלה, לאחר הפיתוח, זמן הגידול של אננס הרוביגלו אורך כשנתיים תמימות.

אננס רוביגלו עורר עניין רב מאוד וגם אכזבה רבה מאוד, זאת משום שמחיר האננס נקבע על סכום "צנוע" של \$400 ליחידה. המחיר מגלם את זמן הפיתוח הארוך, הגידול הממושך וההיצע המוגבל של 8000 פריטים בלבד בשנה הזו ובשנים הקרובות. עם זאת, משוגעים לדבר שרכשו את המוצר הנדיר והיקר אמרו שעם כל הטעם והמרקם המצוינים שלו, אין במחיר שלו כל הצדקה, הוא לא שווה את זה.

אם אתם מקווים להשיג אותו השנה, צר לנו, המוצר אזל, אולי בשנה הבאה.

אם בכל זאת אתם משתוקקים לפרוסת אננס, אתם מוזמנים לסור אל הירקן הסמוך אליכם, לקנות אננס רגיל ולשלם בעדו שלושים או עשרים ₪ בלבד, הפעם זה ירגיש לכם הרבה יותר זול.





אני מפסיד עוין

על זה רגע זה ממש מוזר להחזיק על טופס כזה, אבל זה ג'ונגל פה. טרוף או היטרף.

"הנה הכלה", מר צלקת מצביע על הקורולה השרוטה. החבר המוסכניק לא מבזבז זמן ומתחיל לבצע תמרונים ליד הרכב כמו חיית מוסך מיומנת. הוא עוד לא פותח את המכסה מנוע, לא לא לא, את זה הוא משאיר למנה עיקרית, ראשית כל הוא בודק את השלדה, טופח על מקומות אסטרטגיים, מקשיב לג'נטים ומלקלק את האגוז מעט כדי להרגיש את דרגת זיהום האוויר. לאחר מכן כורע לשכיבות סמיכה באיזור השלדה התחתית ומלטף שם כל מיני צינורות ואטמים.

"הציריות ככה-ככה", הוא אומר לבסוף בפנים רציניות של מנתח-לב, "אבל המשולשים סבבה".
אנחנו מהנהנים ברשמיות. אין לנו מושג על מה מדובר אבל צמצום העיניים מקנה לנו תחושת ביטחון במעמד המלחין הזה.

בינתיים הגיס המייבין מתבדח עם הסוכן כדי להפשיר את הקרח בינינו. בסופו של דבר זו רק עסקה קטנה, לא צריך להגזים. גם אנחנו כבר מתחילים להשתחרר, אפילו מרשים לעצמנו לפלוט צחוק מזויף עד שהגיס המייבין מתרה בנו עם העיניים שזה ממש גבולי, ההוללות הזאת, ושזה יתבטא במחיר.

שוב זיעה קרה, כלונו ממתינים לתוצאות המבדק של החבר המוסכניק עם הידיים השחורות שמנשים שם איזה צינור מפלט ואז מחבר מכשיר דיגיטלי שיוודע את כל הרכילות האמיתית על הרכב ומאזין לו בקשב רב.

"תשמע", הוא אומר לבסוף, "היה פה דליפת שמן לפני כמה חודשים עדיין אפשר לראות את הסימנים".
נראה כי נחמדותו של מר צלקת הולכת ופוחתת. כדי להראות חוסר שביעות רצונו הוא מסיר את משקפי השמש ומתחיל במלאכת התגרנות, כלומר לצעוק.

"תקשיב, מצידי אל תקחו את הרכב", הוא נם לנו, "אתם לא עושים לי שום טובה. זה רכב פצצה במחיר שלא תמצאו בשוק, כן?"

"לא אמרנו שלא ניקח", ממחר הגיס המייבין לומר, "אבל שלושים אלף?"

מהלך חכם. אנחנו חושבים לעצמנו, שיטת המקל והגזר. החבר המוסכניק בצעד מוסכם יוצא לעשן ואז הגיס המייבין מדבר על ליבו של מר צלקת. כל תפקידנו בשלב זה הוא להנהן ולהקשיח עמדות. כלומר תווי פנים. כל דבר אחר שנעשה יפעל לרעתנו בבית המשפט. כעבור ויכוח מתיש חוזר אלינו הגיס המייבין עם פרצוף מחויך החופה בעשן לבן.

"כמה כמה?" אנחנו שואלים בעיניים נוצצות ובעינינו ניתן לראות שטרות מתעופפים.

"שלושים אלף", הוא אומר בניצחון "תקח ותברח".
"אבל רגע מה..." משהו לא מסתדר לנו, הרי זה היה המחיר ההתחלתי! בשביל מה כל הגיס המייבין והחבר המוסכניק?

הגיס המייבין מביט לצדדים שאף אחד לא ישמע ואז מסנן "הוא מביא לך אחריות צמיגים".
אהה! אז תגיד ככה.
יצא המרצע מן המוסך. רק תראו כמה חשוב להביא איתך מישוה שמבין במשא ומתן.

בקרב בני האדם הידועים לנו, ישנה התפלגות ברורה בין שני מינים עיקריים - אלה שיש להם חוש מסחרי, ואלה שנולדו בלעדיו. התגרן המצוי, איננו צריך איש שיחזיק לו את היד, הוא הולך, בודק, נפגש, מתמקח, סוגר ולוחץ ידיים. הוא מכיר ברמיזותיהם ובקריצותיהם של עם הארץ ויודע על פי חוש ריח בלבד האם מדובר בעסקה טובה או לא.

אך אלה שאינם תגרנים, כמוני למשל, הם מוכרחים איזה אידך גיסא שילווה אותם לכל מקום, אחרת שומה עליהם שיהפכו לשולית עוד טרם שלב החתימה מרוב לחץ.

כלפי מה הדברים אמורים?
בודאי מי מכס קנה פעם רכב והתקשר אל בחור אלמוני עם קול בלתי מגולח לאמור: "אני מתקשר לגבי הרכב שפרסמתם, קורולה לבנה עם שריטה בצד".

הברנש מהצד השני משתעל ואומר "התחייבות לגיר ושלדה, מחיר מחירון פלוס עשר, העברת זהב, אתה יכול לבוא לראות, רחוב הדקל 4 עד השעה שש בערב, מתי אתם מגיעים?"

אפשר לשמוע את הצלקת המסחרית שלו עד כאן.
"אני בודק וחוזר אליך", אנחנו לוחשים בקול צרוד ומנתקים במהירות לפני שיקלוט כי אנחנו ממוצא פראיר.

כבר בשלב זה זיעה קרה ממלאת אותנו. לא נולדנו תגרנים והנה אותו אדם עם שריטה מפוקפקת, זה שכבר סחר בכמאה רכבים בקירוב ומדיף ריח של עץ-ריח על המראה, הולך ליטול את כספנו ולהוליך אותנו שולל לחלוטין! מה נעשה?
אנחנו לוקחים את שקית ההקאה ביד ונושפים לתוכה פעם בכמה שניות כדי להירגע. מה נעשה, מה נעשה, מה נעשה, מה?

זה שירמו אותנו, זה כבר ברור. אין לנו אלא להתקשר לגיס המייבין שיבוא איתנו כדי לוודא שירמו אותנו, אבל כמה שפחות.

הגיס המייבין, הינו תגרן יותר מאיתנו. זו נקודת הזכות הגדולה ביותר שלו. אם נדייק, יש לו לגיס המייבין - 'חבר מוסכניק'. כעת, לחבר המוסכניק, יש הבנה עמוקה במנועים ושלדות והוא מדיף ריח של שמן מנועים. איך שאני רואה את הדברים, זו כבר נקודת פתיחה טובה למשא ומתן.

בבוקרו של יום קיצי להכאיב אנחנו הולכים שלושה, אני הגיס המייבין והחבר המוסכניק למגרש רכבים יד שניה, עם המון דגלים שמשדרים 'נגזול אותך בחן'. מר צלקת מקבל אותנו עם משקפי שמש קשיחות לחלוטין וחיוך של שמן קיק.

אנחנו זוכים לחטוף בשלב זה כמה מבטים של 'תן לי לעשות את הדיבורים' וליתר ביטחון גם איזו דריכה כואבת על הבוהן כדי שלא ננסה להתמרד.

"מה שלומכם היום?" שואל הסוכן ולא מחכה לתשובה, "רק תחתמו לי פה ופה".

"אל תחתמו על כלום!" ממחר הגיס המייבין לומר בעודנו שולחים את ידינו לחפש אחר העט, "הם מחתימים אותך על טופס ביקור ואחר כך מחייבים אותך בתשלום גם אם לא לקחת את הרכב!"

מר צלקת מחווה תנועה ארסית לעברו ומשיב את הטופס בחזרה אל המגירה. ככה מצויין, שידע שאנחנו לא פראירים. למרות שאם נחשוב



קוטנציאל

המגזין שידחף אתכם קדימה!



החכמתם? נהניתם?
יש למה לצפות!

הירחון הכלכלי פוטנציאל
יופיע בעז"ה גם בחודש הבא