

# הממשלה אישרה כניסתם של עווד 3,500 פועלים פלשתינים לישראל



מסובסדים וכן באמצעות מסלול פרויקט ויצור מתקדם ברשות ההשקעות שיושק בימים הקרובים. מנהל מינהל תעשיות במשרד הכלכלה, עוז כ"ץ: "על התעשייה להתייעל ולהגדיל את הפרויקט, יחד עם זאת בטווח הקצר, יש לתת מענה לחוסר האקוטי בעובדים מיומנים בתעשייה. המחסור בעובדים מכביד על פעילות התעשייה ומהווה חסם מרכזי לצמיחה וייצור בתפוקה מלאה."

בשנה, תקטן המכסה להעסקת עובדים פלשתינים בענף התעשייה באופן יחסי. בהחלטת הממשלה הובהר, כי הגדלת מכסת העובדים הפלשתינים הינה מענה לצורך קצר טווח ומשרד הכלכלה והתעשייה ימשיך בפעילותו להגדלת הפרויקט והטמעת טכנולוגיות מתקדמות בתעשייה בטווח הארוך. בין היתר באמצעות המכון לייצור מתקדם, המשמש כעוגן לאומי בתחום הייצור המתקדם, ומספק למפעלי תעשייה שירותי אבחון וייעוץ

שרת הכלכלה והתעשייה ושר הביטחון הביאו הצעה משותפת להחלטת הממשלה להגדיל את מספר ההיתרים לעובדים פלשתינים לענפי התעשייה והשירותים ב-3,500 היתרים נוספים. ההצעה מהווה עדכון של החלטות ממשלה קודמות מכוחן הוקצו 8,500 היתרים. כעת מספר ההיתרים לעובדים פלשתינים לתעשייה ושירותים יעמוד על יותר מ-12,000. ענפי התעשייה והשירותים בישראל מתמודדים כיום עם מחסור של כוח אדם בכל רמות ההעסקה ומשלחי היד. מספר המשרות הפנויות בענף התעשייה בישראל אל עומד כיום על יותר מ-14,000 עובדים, שמכביד על פעילות התעשייה ומהווה חסם מרכזי לצמיחה וייצור בתפוקה מלאה.

במקביל להחלטה להגדלת מכסת ההיתרים, ממשיכה זרוע העבודה - בהנחיית שרת הכלכלה והתעשייה - להפעיל מרכזי הכוון תעסוקתי המבצעים תהליכי הכוונה, ליווי, הכשרה והשמה, הכשרות מקצועיות וחיבור למעסיקים, בין היתר בענף התעשייה. מרכזי הכוון משרתים כ-17 אלף משתתפים בשנה. עוד בהחלטה, על מנת למזער פגיעה אפשרית בשוק העבודה הישראלי, החליטה הממשלה כי אם יעלה שיעור האבטלה השנתי הממוצע במשק הישראלי על 7.5%

# הטייה בקבלת החלטות

איך אפשר בקלות, להטות את ההחלטה שלנו לגבי בחירה בין מוצרים, ואיך בעלי עסקים עושים מניפולציה על יכולת ההשוואה שלנו

## נחום ברוק

בטור הקודם בדקנו איך משפיעות אפשרויות בחירה רבות על הקנייתו שלנו, דגמנו מחקרים שבוצעו ע"י חברות שונות, במסגרתם הפחיתו החברות את כמות המוצרים שעל המדף, מה שעזר להן לשפר את רמת המכירות.

בעלי העסקים שקראו את הטור דרשו שורה תחתונה, האם ככלל גורף נכון להפחית את מגוון המוצרים בחנות?

הנה התשובה. בעל עסק שעבר תהליך ליווי כלכלי להזנקת העסק, חיפש יחד עם מלווה "מסילה" את הדרך הנכונה להגדלת הרווחים בעסק. הוא ניהל מכירת חולצות מהבית. הדגם הבסיסי נמכר ב-70 שקלים ודגם יקר יותר ב-85 שקלים. רוב המכירות בעסק היו של הדגם הבסיסי. המלווה הציע שיביא דגם שלישי יקר יותר, ויבחן את התוצאה. התוצאה הייתה מעניינת ומדהימה. בתוך תקופה קצרה המכירות של המוצר שעלותו 85 ש"ח (שנהיה עכשיו מוצר האמצע) זינקו בעשרות אחוזים, והוא הפך למוצר הנמכר ביותר.

תופעה זו מכונה "הטיית הפיתוי" (The Decoy Effect). כלומר, הוספת אופציה יקרה יותר מדגישה את מוצר האמצע כמוצר פופולרי וממצבת אותו כמוצר המתאים ביותר בשבילנו. הסיבה לכך נובעת מהעובדה שמרבית הצרכנים אינם מעוניינים במוצר היקר ביותר הנותן תחושה של יומרנות והוצאה מיותרת, ומאידך גיסא, גם אינם מעוניינים במוצר הזול ביותר שמשדר להם פשטות יתרה ואיכות נחותה. הרוב הצרכני מתחבר למוצר האמצע וחש כי זהו המוצר הנכון ביותר עבורו. הטיית זו קיימת גם במקרה של שתי חלופות, כשהחלופה הינה אופציה חלשה יותר, המאירה ומדגישה את היתרונות של האופציה החזקה יותר והופכת אותה לדומיננטית. השכן שלנו, לדוגמה, שהסתובב שבועות עם המחשבה כי עליו לשרוג את רכבו, ואז ראה שכן אחר שנוהג ברכב משנתון ישן יותר, ופתאום התחיל להעריך את הרכב שברשותו. עצם ההקבלה מול מוצר נחות יותר גורמת לנו להעריך ולייקר את המוצר לידו.

רוברט קלדיני בספרו "השפעה" (influence) מסביר שהטייה זו קיימת אפילו בעולם הפיזיקלי. שכאשר אנחנו משווים בין שני פריטים, נמדוד את הפריט השני על פי הפריט שהוצג לפניו. מחקר כזה יכול כל אחד מאיתנו לעשות במטבח הביתי. ניקח שלוש קערות מים. חמים, קרים ופשוטים. נכניס יד אחת לקערות המים החמים, ואת היד השנייה נטבול במים קרים למשך מספר שניות, לאחר מכן נעביר את שתי הידיים לקערות המים הפושרים, התחושות בין שתי הידיים תהיינה שונות. ביד שטבלה במים החמים נרגיש קור במגע עם המים הפושרים, וביד שטבלה במים הקרים נרגיש חום, למרות העובדה שהמים הפושרים הם בטמפרטורה שווה לשתי הידיים.

אין חם/קר, טוב/רע, יקר/זול. המדד יהיה תמיד יחסי לאחרים. עלינו להיות מודעים למניפולציה שיש על התפיסה שלנו בעקבות ההשוואה, ועל השינוי בתפיסת הפרט ביחס לאחר.

כלל זה נכון למכירות ולהיצע אפשרויות בעסקים, כמו לכל דבר אחר בחיים. היחס שלנו למוצר לא נקבע בצורה אובייקטיבית אלא ביחס למוצרים ולפריטים אחרים, ובסופו של דבר מה שיגרום לנו לקנות או לא, הוא התפיסה היחסית של המוצר. זהו שיקול חשוב לבעל העסק המעוניין להגדיל את רמת המכירות.

ושוב הוכחה מרתקת לכך שאנשים קודם כל עם הרגשות, ואח"כ עורכים רציונליזציה של הקנייה. ולכן, בין אם אתם בעלי עסקים המחפשים להגדיל את רמת המכירות ורמת הרווחיות ובין אם אתם צרכנים הרוצים להתנהל בקניה חכמה ונבונה, זכרו כי אופן קבלת ההחלטות בכל תחום בחיים ובפרט בנושא הכלכלי מוטע מהרבה מאד תפיסות, השוואות והתבוננות באופן יחסי.

## תגובות והערות

ניתן לפנות לנחום ברוק

מנהל מקצועי ב"מסילה", במייל:

nb@mesila.org

# יועץ משכנתאות נחקר בחשד להעלמת הכנסות במאות אלפי שקלים



שנים הגיעו לסך של כ-266 אלף ש' בלבד. החשוד הובא ביום חמישי בפני בית משפט השלום בירושלים והוטלו עליו תנאים מגבילים. חקירתו נמשכת.

חשבונות הבנק של החשוד ומניתוח שלהם עולה כי ב-2015-2019 הופקדו בחשבונו למעלה מ-4.5 מיליון שקל, כאשר דיווחיו לרשות המסים מאותן

יועץ משכנתאות מאשדוד, נחקר במסגרת חקירה של פקיד שומה חקירות ירושלים והדרום. היועץ חשוד כי ב-2015-2019 לא דיווח על מלוא הכנסותיו לרשויות המס. מהחקירה עולות ראיות לכאורה להעלמות מס במאות אלפי שקלים.

במסגרת פעילות שביצע פקיד שומה חקירות ירושלים והדרום, עלה חשד, כי החשוד אינו מדווח על מלוא הכנסותיו. בעקבות החשד נפתחה חקירה, נערכו חיפושים ונתפסו באמצעות צו בית משפט מסמכים בביתו של החשוד ואצל מייצגיו מול רשויות המס.

ממצאי החקירה עולה עד כה, כי החשוד ניהל עסק לייעוץ משכנתאות ב-2015-2016 מבלי שפתח תיק במס הכנסה וכי בשנים אלה הופקדו לחשבונו סכומים של למעלה מ-250 אלף שקלים. כמו כן, עולה כי החשוד לא הוציא חשבוניות החל מסוף 2017 ועד לסוף 2019. במסגרת החקירה הוצאו צווים לבדיקת

## מדדי בורסה

מחזור המסחר (באלפי שקלים)

1,167,739

ת"א פיננסים

3,030.95 ▲ 2.12%

ת"א 125

1,918.73 ▲ 2.09%

ת"א 125 אקלים נקי

1,833.53 ▲ 2.26%

ת"א 35

1,853.45 ▲ 1.79%