

תבחינים להבחנה בין שימוש תעסוקה לשימוש מסחר,

בתכנית 453-0212399 (זמ/350) עקרון 2000



זמורה
הועדה המקומית לתכנון ולבניה

רקע

תכנית זמ/350 מאפשרת במגרשי מסחר ותעסוקה שימושי תעסוקה ומסחר – כאשר אין הוראות שיגדירו מהן מסחר ומהי תעסוקה .

ככל שהתעסוקה שלנו הופכת להיות יותר מוטת ענף השירותים ופחות מוטת תעשייה, ההבדלים המוכרים בין תעשייה למסחר הולכים ומטשטשים. כאשר לא נמצאה הגדרה בחוק או ההוראות התכנית אבחנה ברורה בין שימוש תעסוקה למסחר.

המטרה של מסמך המדיניות היא לקבוע מדיניות, באמצעות תבחינים, שתעזור לוועדה לפעול באופן שקוף וענייני בתהליך אישור השימושים בשטח התכנית.

התבחינים

- **היחס בין כמות הלקוחות לכמות העובדים שעוברים בעסק ביום** – אחד ההבדלים הבולטים, שיכולים לאבחן האם הפעילות נוטה לכיוון מסחר או לתעסוקה, הוא היחס בין כמות הלקוחות לכמות המועסקים ביחידת זמן. לדוגמא – בצד האחד של הסקאלה נמצא עסק לממכר פלאפל, שבו שלושה עובדים יכולים לשרת אלפי לקוחות ביום. בצד השני של הסקאלה, נמצאת חברת הייטק, שעל 3,000 עובדים שמגיעים למשרדים כל יום, מגיעים כמה עשרות לקוחות ביום, לטובת פגישות מכירות. משכך הכלל העקרוני הוא שככל שמספר עובדים קטן יותר משרת קהל לקוחות גדול יותר יש לראות בכך סממן לפעילות מסחרית.
- **האם נדרש איש מקצוע שיעזור לתווך בעסקה** – הבדל נוסף שיכול לעזור לנו להבדיל בין תעסוקה למסחר, זה האם נדרש איש מקצוע מצד הלקוח לטובת ביצוע העסקה. לדוגמא – בצד אחד של הסקאלה נמצא עסק שמוכר טלפונים סלולריים, במקרה זה הלקוח לא נדרש לאיש מקצוע שיעץ לו לפגישת המכירה. בצד השני של הסקאלה, נמצא עסק למכירת מטבחים, שם מטבע הדברים הלקוח יגיע יחד עם מעצב הפנים או האדריכל, כדי לבחור את המוצר המתאים. משכך הכלל הוא שככל שמדובר בפעילות שלא מצריכה יעוץ של איש מקצוע לצורך ביצוע העסקה יש לראות בכך פעילות עסקית.
- **מוצר מדף** – האם מדובר במוצר שמתבצע במקום ועל ידי לקיחת המוצר מהמדף וקניה ספונטנית, או שמא יש הליך לרכישת המוצר על ידי בחינת המוצר, התאמתו לצרכי הלקוח, ניהול משא ומתן והשלמת העסקה במועד מאוחר יותר . משכך ככל שהמכר מתבצע במקום והחנות עצמה יש לראות בכך פעילות עסקית ולהיפך.
- **המכירה מתבצעת ללקוח פרטי או ללקוח עסק** – ככל שמדובר במכירה לגורם פרטי יש לראות בכך כפעילות עסקית, ככל שמדובר במכירה קמעונאית, לספק, למפעל וכיוצא באלה יש לראות בכך כפעילות תעסוקתית.

שקלול המדדים

יש לבחון כל מקרה לגופו, ואין צורך לקבוע משקלים חד משמעיים בין התבחינים השונים, ניתן להניח שברב המקרים, תהיה קורלציה גבוהה בין המדדים. כלומר, להערכתנו נדיר, שהעסק יקבל תוצאות סותרות בחצי מהמדדים. להערכתנו, רב העסקים יקבלו תוצאה מובהקת.

תבחינים					
האם מדובר במוצר בהתאמה אישית?	האם נדרש איש מקצוע מתווך לצורך ביצוע העסקה?	B2C או B2B	יחס לקוחות/עובדים		
תעסוקה (כן)	תעסוקה (נדרש)	גם וגם	מסחר (יחס לטובת לקוחות)	רהיטי דורון	שם העסק
תעסוקה (כן)	מסחר (לא נדרש)	מסחר (B2C)	מסחר (יחס לטובת לקוחות)	מעבדת טלפונים	
תעסוקה (כן)	תעסוקה (נדרש)	תעסוקה (B2B משלוחים למסעדות)	תעסוקה (יחס לטובת עובדים)	נאפיס מטבח לקייטרינג למסעדות	
				נאפיס מחסן	
תעסוקה (כן)	תעסוקה (נדרש)	תעסוקה (B2B משלוחים)	תעסוקה (יחס לטובת עובדים)	מאור סנטר- מחסן לוגיסטי	