

<p>רבעון I ינואר—מרץ עוד 54 ימי עבודה ברבעון</p>	<p>“היגיון יקח אותך מנקודה אחת לשניה. הדמיון יקח אותך לכל מקום” אלברט איינשטיין, פיזיקאי ומפתח תורת היחסות</p>	<p>דולר \$ יציג: 3.791 ש"ח ריבית פריים: 5.75%</p>
--	--	---

הממשלה מפקחת. עסקים מוכרים מוצרים ושירותים. עמותות מייצרות שינוי בחיי אנשים

## חוק העמותות החדש נכנס לתוקפו

### השלמת היערכות העמותה לחוק: עד יוני 2008



ותמיכות • ספקים  
עיקריים של העמותה  
• עסקאות עם בעלי  
עניין (חברי עמותה,  
עובדים ונושאי  
משרה, תורמים, בני

משפחה וכן תאגידים קשורים)  
• אירועים מהותיים  
• עסקאות מקרקעין כולל  
שכירות לטווח ארוך, ועוד.  
גם תפקידי ועדת הביקורת  
הוגדרו בצורה מפורשת, כולל  
בדיקת פעולות העמותה לפי  
מטרותיה ביעילות ובחיסכון,  
מעקב ביצוע החלטות ועוד.  
**ללא הגשת הדוח המילולי לא  
תוכל עמותה לקבל אישור ניהול  
תקין.**  
עמל פועלת בימים אלה לגיבוש  
הנחיות לעמותות באשר לאופן  
הכנת הדוח המילולי.

חוק העמותות  
החדש נכנס לתוקף  
ומרחיב מאוד את  
אחריות הועד  
המנהל וועדת  
הביקורת על  
פעולות העמותה, על הניהול  
הכספי שלה ועל מימוש  
המטרות שלשמן נוסדה.  
**על הועד המנהל להגיש לרשם  
העמותות עד ה- 30/6/2008  
דוח מילולי מפורט על הפעילות  
בשנת 2007. הדוח יכול:  
פירוט של פעולות העמותה  
ומשמעותן הכספית • המבנה  
הארגוני של העמותה • דיווח  
על כל תאגיד אחר (חברה או  
עמותה) שנושאי משרה בעמותה  
חברים בו או מכהנים בו •  
תאגידים עם זיקה לעמותה •  
שימושים בכספי תרומות**

### תגמול לחברי הועד המנהל וביטוח לנושאי משרה

חוק העמותות החדש מתייחס לשאלת  
גמול לחברי הועד המנהל של  
העמותות, ומאפשר לתגמל אותם על  
השתתפותם בישיבות הועד המנהל.

כמו כן, מאפשר  
החוק החדש  
לכל עמותה  
לקבל החלטה  
בדבר ביטוח נגד



תביעות לחברי הועד המנהל ולנושאי  
המשרה הבכירים בעמותות.  
שאלות אלו נדונו בישיבה האחרונה של  
הנהלת עמל וסוכם כי עמל בסיוע  
היועץ המשפטי שלה תגבש מדיניות  
והנחיות לעמותות לגבי האופן בו יש  
לנהוג בשני נושאים אלה. ההנחיות  
לעמותות תצאנה בקרוב ותהיינה  
מתואמות לתקנות שיתקין שר  
המשפטים, לפי החוק.

### השורה התחתונה

גיליון מס' 5

יום חמישי  
10 ינואר 2008  
ג' שבט תשס"ח

לשכת שירות  
ניהול עסקי  
בעמל  
03-9621100

### טיפ שיווק

חשוב לבנות  
תוכנית שיווק  
גם ל"לקוחות  
עקיפים", אותם  
לקוחות שאינם



משתמשים בשירותי  
העמותה אך יש להם  
דרישות והשפעה ישירה  
על הלקוחות עצמם, כמו:  
משפחה, ארגונים,  
מוסדות בקהילה ועוד.

### טיפ ניהול

כאשר מגיעה  
משימה חדשה  
לטיפול יש  
לפעול לפי  
"חוק שתי



הדקות": אם זה לוקח  
עד שתי דקות, לבצע  
מיד! יותר משתי דקות?  
לרשום ולהקצות זמן  
לביצוע.