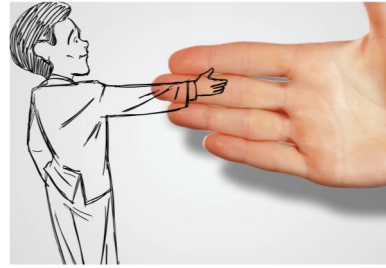


ALTER
חדשנות חשבונאית
וכלכלית



(MA **באימורי משפט**) **חנן אלטר יועץ מס**
דורית אלטר, MBA מנהל עסקים, מלווה עסקית

* ליווי עסקי כלכלי * יעוץ מס * הנה"ח * החזרי מס *

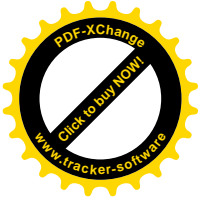
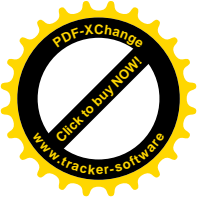
למה עסקים רבים נכשלים ומתמוטטים ?

מדי שנה נסגרים בישראל מעל 40,000 עסקים. ארבעים אלף!!!!

אז למה זה קורה?

אנסה לפרט ולעמוד על מספר נקודות ולהסביר את התופעה

1. בראש ובראשונה, ובכוונה בחרתי לפתוח בסיבה זו, כיוון שהיא קשורה עוד לתקופה של טרום הקמת העסק, והיא אי בדיקת התכנות כלכלית של העסק וויתור על הכנת תכנית עסקית : חלק מבדיקות טרום הפעילות העסקית הן: בחינת השוק, האם יש סיכוי כלכלי ? , הכנת תכנית עסקית שמטרתה, בין היתר ובאופן שבועדי יפתיע אתכם, היא לבחון כיצד בעל העסק יוצא "חי ושלם" מהתמוטטות של העסק. שוחחתי לפני זמן לא רב עם בעל עסק (לשעבר...) שהשקיע כ 2,000,000 ₪ בהקמת בית קפה. בחור צעיר, בן 28, שהעסק אותו הקים קרס תוך 9 חודשים. שאלתי אותו האם ערך תכנית עסקית לפני השקעה של 2,000,000 ₪ והופתעתי מהתשובה השלילית, לשאלתי לסיבה, ענה כמובן המחיר... ראיתי שיש לו רכב ששווי כ 30,000 ₪ ושאלתי אותו האם לפני קניית הרכב לקח אותו למכון בדיקה שעלותה כ 500 ₪. ושוב הופתעתי מהתשובה " בטח שלקחתי. נראה לך שאקנה רכב ללא בדיקה ???"
- ופה אני שם את הדברים על כף המאזניים: רכב שעלותו 30,000 ₪, נשלם עלות בדיקה בשיעור של 2%. מול – השקעה בעסק בסך של 2,000,000 ₪, לא נשלם 2% עלות תכנית עסקית לא גבוהה ביחס להשקעה ויכולה להציל את המשקיע !!!! (ואם אתם **שואלים מה עם הבחור הצעיר ? לצערי נשאר עם חובות של כ 2,800,000 ₪ ותהיה לו גיבנת לכול חייו**).
2. פועלים מהרגש ולא מהשכל - מקימים עסק ועובדים מה"בטן" ולא בצורה רציונאלית כגון: השקעות ראשונות מטורפות בלי מחשבה שניתן להשקיע יותר מאוחר בשלב שיש לעסק גם הכנסות ולא רק הוצאות.
3. כאשר מקימים עסק ובמיוחד בהתחלה בעל העסק מתפקד ככול התפקידים כגון: מנכ"ל, איש כספים, איש שיווק, איש טכני, סוכן מכירות, ניקיון וכולי. בעלי עסקים, שאני מעריך אותם מאד כאנשים מוכשרים בתחומם, לא יכולים להיות מוכשרים **בהכל** ולכן רצוי וחשוב שיקבלו עזרה ויעוץ בתחומים שונים.



4. תמחור לא נכון - לב ליבו של העסק . לבעלי עסקים יש נטייה לא לחשב את עלויות התפעול השונות (שכר דירה , חשמל, שכר עבודה ועוד) בתוך עלות המוצר. נטייה זו גורמת להם לעיתים להפסיד על כל מכירה, על אף שמחיר המכירה גבוה ממחיר הקניה באחוזים רבים. רבים, אבל לא מספיקים. ההמלצה היא להתייעץ עם יועץ פיננסי שיוכל להדריך את בעל העסק בשיטת התמחור הרצויה והנכונה. (זכרים את הסעיף הקודם?)
5. חוסר בביטחון כלכלי - הרבה מאוד עסקים קופצים למים ללא "גב" כלכלי. עובדה זו יכולה לגרום להתמוטטות העסק עם חשיפתו לקושי הראשון והקל ביותר. נושא זה נלקח גם הוא בחשבון כאשר מכינים תכנית עסקית.
6. עובדים ללא נהלים מסודרים – פועל יוצא מזה הוא שהעסק, העובדים, הלקוחות, והספקים מנהלים אותם ולא הם מנהלים את העסק. כלומר אין סדר וארגון בעבודה = **חוסר ניהול!!!**
7. אי ניהול תזרים מזומנים - אחד הדברים החשובים בעסק הוא ניהול תזרים מזומנים. כאשר מנהלים תזרים, בעל העסק בשליטה ויודע מה מצבו. מנגד כאשר התזרים מנהל אותך, המצב חמור מאוד. בעל העסק אינו פנוי לעסוק במכירות או מתן שירות (שזה מה שמכניס כסף לעסק) ועסוק ב"לרדוף אחרי הזנב" בניסיון ליישר את חשבון הבנק. במצב כזה, בעל העסק מתפתה ל"סתום" חורים פיננסיים באמצעות הלוואות שונות ומשונות דבר שמקשה עוד יותר על התזרים ומכאן העסק ניכנס למדרון חלקלק ולהסתבכות של בעל העסק מבחינה פיננסית (בתקווה שזו הנפילה היחידה).
8. רמת הנהלת החשבונות ירודה מאוד - שוכרים שירותי הנה"ח ומה שמעניין אותם אלו העלויות בלבד ולא רמתו המקצועית של המשרד. פועל יוצא שבעל העסק אינו מקבל דיווחים שוטפים ואינו מקבל התראות לגבי השיקים לרשויות המס לפני הצגתם של השיקים בבנק, דבר שמקשה על ניהול התזרים בבנק. בנוסף, בעל העסק אינו מקבל דיווחים של רווח והפסד בעסק שמטרתם להדליק נורה אדומה, היה ויש בעיות, באופן שוטף ולא לגלות לאחר שנה, שהעסק בצרות צרורות. לעיתים, מחליט בעל העסק "להגדיל ראש" ולערוך את הנהלת החשבונות בעצמו, כשהבנתו של בעל העסק בתחום החשבונאי אינה רבה אך חושב שאם קנה תוכנה של חשבונית ירוקה יודע איך לתפעל. (ושוב, אני מחזיר לסעיף 3). לעיתים דבר זה מוביל להסתבכות פלילית מול רשויות המס כי בעל העסק דורש הוצאות לא חוקיות, לא מדווח על הכנסות, או מדווח שלא בזמן, ועוד טעויות שקורות מתוך חוסר מקצועיות. וחבל.

לפרטים נוספים ניתן לפנות למשרדינו .

טלפון 04-6022030 alterdh.co.il

מידע זה מובא כאן לידע כללי בלבד ואינו מהווה תחליף לקבלת יעוץ אישי , ואין להסתמך רק על הכתוב במאמר זה לביצוע או אי ביצוע של פעולה .במסגרת המאמר מובאות דעה אישית ופרשנות אישית של כותב המאמר , לפני כל פעולה יש להתייעץ עם מומחים בתחום