



**הסוכנות לעסקים
קטנים ובינוניים**
משרד התמ"ת



משרד התעשייה המסחר והתעסוקה

מדריך להקמת וניהול עסק: היבטים עסקיים וחשבונאיים

כתב וערך: רו"ח אושר קידר



מהדורה ראשונה: שבט תשע"ב, פברואר 2012

לתשומת לב הקורא! מדריך זה מקפל בתוכו היבטים כלכליים, חשבונאיים והיבטי מס בפתיחה ובהקמת עסק באופן כללי ורחב ואינו מתיימר להוות ייעוץ מיסוי, משפטי ועסקי או להיות תחליף לייעוץ פרטני המתחשבים בנתונים ובצרכים המיוחדים שלך בפתיחת עסק או בניהולו. משום כך אין במדריך זה משום המלצה ו/או חוות דעת חשבונאית ו/או תחליף לקבלת ייעוץ מיסוי ומקצועי ו/או הסתמכות טרם כל פעולה עסקית, וכל העושה זאת פועל באחריותו בלבד.

מדריך זה אינו מתיימר להקיף את כל המידע המיסוי והמשפטי בקשר לכל חוק, תקנה, צו או הוראה, ובהחלט בוצעו בו השמטות רבות על-מנת להציג את עיקר ההוראות החוקיות, ומתוך כך לא מופיעים בו, בין היתר, כל הדינים הרלוונטיים, ובהוראות החוקיות שמופיעות כאן לא מוצגים כל סעיפי החוק והתקנות, ולרוב גם הסנקציות בגין הפרתם וכיוצא באלה.

על-מנת לקבל את התמונה השלמה, העדכנית והרלוונטית, יש צורך ואף חובה לפנות לפרסומים הרשמיים, והעדכניים, של כל חוק, תקנה, צו או נוהל. המחבר והסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים אינם מתחייבים כי כל הנתונים שרשומים במדריך מקיפים את כל הנושאים המופיעים במדריך וכי הם מעודכנים ומופיעים ללא טעות, והם מפנים את הקוראים לפרסומים המקוריים לשם בדיקה מפורטת ומדויקת של הנתונים האמורים לצד הנתונים הנוספים הרלוונטיים קודם לכל הסתמכות עליהם.

מדריך זה נכתב בלשון זכר משיקולי עריכה. בכל המקומות במדריך בהם יש פנייה בלשון זכר, הכוונה היא ללשון זכר ונקבה כאחד.

פרטים על המחבר

רואה חשבון אושר קידר, הינו הבעלים של קידר רואי חשבון, הוא מרצה בנושאי יזמות עסקית, ובניהול עסקים במרכזי מט"י (מרכז טיפוח יזמות) השונים.

להערות והארות – אתר האינטרנט של המחבר: www.kedarcpa.com או בדוא"ל: osher@kedarcpa.com



תוכן עניינים:

4	פרק 1: מבוא.....
6	פרק 2: בדיקת היתכנות עסקית.....
14	פרק 3: בדיקת היתכנות עסקית - נקודת איזון.....
22	פרק 4: רשויות המס בישראל.....
25	פרק 5: מס ערך מוסף (מע"מ).....
33	פרק 6: מס הכנסה - היכרות.....
37	פרק 7: מס הכנסה - חישוב הרווח לצרכי מס.....
47	פרק 8: מס הכנסה - זיכויים (הנחות במס).....
53	פרק 9: מס הכנסה - כמה משלמים.....
59	פרק 10: ביטוח לאומי.....
65	פרק 11: בניית עסק - דרכי התאגדות - עצמאי או חברה.....
72	פרק 12: משמעות ניהול החשבונות בעסק - כללי.....
76	פרק 13: משמעות ניהול החשבונות בעסק - סוגי הנהלת חשבונות.....
83	פרק 14: הוראות ניהול ספרים (חשבוניות, קבלות ועוד).....
89	פרק 15: עקרונות הייסוד להכנת תכנית עסקית ככלי לגיוס הון.....
93	פרק 16: אנשי המקצוע המסייעים לעסק בתפעולו הפיננסי.....
98	פרק 17: העסקת עובדים - היבטים כלכליים וחשבונאיים.....
106	פרק 18: עבודה מול ספקים ולקוחות - היבטים כלכליים וחשבונאיים.....
110	פרק 19: עבודה מול בנקים וניהול תזרים המזומנים.....



פרק 1: מבוא

רבים מאתנו חולמים על פתיחת עסק ויצירת עצמאות ובטחון כלכלי. מדריך זה בא לסייע ליזמים ולבעלי עסקים לפתוח עסק בבטחה. כיום בישראל נפתחים כ-45,000 עסקים מדי שנה אולם בכל שנה נסגרים כ-35,000 עסקים. היכולת של יזם ומנהל עסק לייצר הצלחה תלויה בידע ובניסיון שלו.

מדריך זה מיועד ליזמים ולבעלי עסקים קטנים ובינוניים והוא בא לתת מידע חשוב אשר כל בעל עסק מתחיל או קיים צריך לרכוש. בנוסף המדריך מביא שורה של תובנות ניהול בסיסיות אשר לעיתים ישפיעו אם עסק ינסוק או יקרוס.

בבואנו לפתוח עסק עולות בפנינו שאלות רבות ומורכבות:

- איך פותחים עסק
- איך מגייסים כסף מהבנק
- כמה מס הכנסה משלמים
- האם כדאי לפתוח עוסק פטור, עוסק מורשה או אולי חברה
- כמה משלמים להנהלת חשבונות
- ועוד

מדריך זה בא לענות על כל השאלות הללו והוא עונה עליהן בשפה פשוטה וידידותית.

המדריך פותח בסקירה של תהליך "בדיקת ההיתכנות העסקית" כתהליך מפתח להצלחת עסקים - כיצד בזמן קצר ניתן להגיע להחלטה נכונה על מבנה העסק העתידי בטרם ביצוע השקעות של זמן וכסף בהקמתו. חלק מתהליך בדיקת ההתכנות העסקית הינו מציאת נקודת האיזון של העסק - ובמדריך מובא פרק הדגמה של תהליך זה.

במדריך כללנו הדגמות ודוגמאות פשוטות אשר מדגימות את דרך קבלת החלטות שונות על ידי היזם ובעל העסק.

המדריך נותן סקירה רחבה על רשויות המיסוי השונות בישראל והשפעתן על העסק ודרכי התמודדות העסק איתן.

המדריך מעמיק בשאלה הנפוצה "עצמאי או חברה" - שאלה ששואל את עצמו כל בעל עסק וכאן מובאים היבטים עסקיים ומיסויים בדילמה זו.

עוד המדריך מוסיף וסוקר את תהליכי ניהול החשבונות וכיצד הם משתלבים בניהול העסקי. מהן חשבוניות ומהן קבלות וכיצד עמידה בהוראות ניהול ספרים תורמת לבקרת העסק.

המדריך גם מעז ומציג חלופות שונות של ניהול חשבונות ומציג מחירים מקובלים ומאפשר ליזם ומנהל העסק לאמוד את שיקוליו בבחירת שיטת ניהול החשבונות של העסק ועלותה.



מספר פעמים בחיי העסק נדרש היזם ומנהל העסק להציג בפני גורמים שונים תכנית עסקית לצורך גיוסי הון. מדריך זה מביא לראשונה דגשים חשובים בכתובת תכנית עסקית. דגשים אשר עשויים לסייע בהשגת מטרת התכנית העסקית ככלי לגיוס הון.

המדריך מרחיב ומציג את אנשי המקצוע השונים אשר יכולים לסייע להוביל את העסק להצלחה. ככל שמדובר בתפעול פיננסי, מדובר במגוון רחב של אנשי מקצוע אשר מבצעים פעולות שונות ובהם, מנהלי חשבונות, כלכלנים, רואי חשבון ועוד.

בנוסף מוצגים היבטים כלכליים בהעסקת עובדים. עובדים הם חלק נכבד בהצלחה של העסק. אולם העסקתם מלווה בעלויות מרובות אשר חלקן הגדול בא לידי ביטוי רק אחר תקופת העסקה ממושכת. מהן העלויות השונות שיש לקחת בחשבון כאשר מעסיקים עובדים ואיך לעשות זאת נכון.

המדריך מציג גם סקירה על דרכי העבודה מול ספקים ולקוחות ככל שזה נוגע למתן ולקיחת אשראי מהם.

המדריך מסכם בהצגה תכליתית של משמעות ניהול תזרים המזומנים בעסק וכיצד ניתן לחזות ולתקצב פעילות מבלי להיכנס ללחצים כספיים.

מדריך זה חולש על נושאים רבים המתייחסים לניהול עסק אולם אינו יכול ואינו מתיימר להקיף את כל הסיכונים והסיכויים הקיימים בכל עסק ועסק אך הוא מהווה התחלה חשובה למקור מידע בסיסי ושלם אשר ממנו אפשר להתקדם הלאה.

לשם השלמת התמונה חשוב לעיין גם במדריכים הבאים שבאתר הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים:

- מדריך משפטי להקמת וניהול עסק
- מדריך שיווקי להקמת וניהול עסק

ראוי לזכור כי מדריך זה אינו מהווה תחליף לייעוץ מיסויי ולהוראות הדין, ואינו מגיע במקומם ואינו מקיף את כל ההיבטים בקשר עם הקמה וניהול עסק, ומתוך כך וטרם כל הסתמכות עליו ראוי ואף חובה לפנות לפרסומי הדינים הרלוונטיים, המקיפים והעדכניים.

כאמור, מדריך זה יוצא במהדורה ראשונה והמידע מוצג באופן פשטני על מנת להתאים לקורא הלא-מקצועי. ובכל זאת, במידה ועלו אי דיוקים במדריך זה, אודה לכם על הפניית תשומת ליבי אליהם במייל

osher@kedarcpa.com

המחבר, רו"ח אושר קידר

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

שבט תשע"ב, פברואר 2012



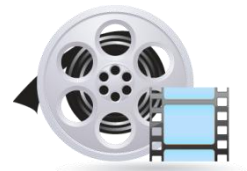
פרק 2: בדיקת היתכנות עסקית

בדיקת היתכנות עסקית - שלב מקדמי לפתיחת העסק המסייע בקבלת החלטה נכונה לגבי מבנה העסק העתידי - בטרם ביצוע השקעות של זמן וכסף בהקמת העסק.

בפרק זה נלמד:

- מהי בדיקת היתכנות עסקית.
- כיצד בודקים את היתכנותו של העסק באופן פשוט.
- הפרמטרים החשובים להצלחת העסק - שיטת מש"ל.

לחץ/י כאן כדי לצפות בנושא זה גם במדריך המצולם
בנושא "בדיקת היתכנות עסקית": סרטון מספר 1





2.1. מבוא

2.1.1. כללי

בדיקת היתכנות עסקית הינו שלב מקדמי לפתיחת עסק. בשלב זה מקבל היזם החלטה האם להתקדם במסגרת הפעילות העסקית המוצעת, האם לבצע תיקונים והתאמות בדרך העסקית המוטווית או שמא לוותר על הרעיון העסקי ולחפש אחר. למעשה מדובר בשלב קריטי וזאת מאחר שבמקרים רבים, שלב זה עשוי לחזות האם העסק יצליח או יכשל, האם הוא ינסוק או יתרסק. יחד עם זאת מדובר בשלב שעלותו היחסית היא כה נמוכה וביצועו כה פשוט. מפתיע לגלות שמירב היזמים בוחרים לוותר על שלב זה מסיבות שונות.

רק נגיד מה זה: בדיקת היתכנות עסקית הינה השלב השני ביזמו של העסק, להלן חמשת השלבים לייזום העסק:

- העלאת הרעיון העסקי
- בדיקת היתכנות עסקית
- כתיבת תכנית עסקית ותכנית עבודה
- גיוס הון
- פתיחת העסק והרצתו

לשם הבהרה, אבחין בין המטרות של "בדיקת היתכנות עסקית", "תכנית עסקית" ו"תכנית עבודה":

- **מטרת בדיקת ההיתכנות העסקית** הינה לבחון שהעסק הינו בר-קיימא ומשתלם להתקדם בתהליך הקמתו.
- **מטרת התכנית העסקית** הינה להציג חזון ואסטרטגיית העסק וכן לסייע בתהליכי גיוס ההון.
- **מטרת תכנית העבודה** הינה קביעת סדר הפעולות שיש לבצע בדרך להצלחה.

2.1.2. קצת סטטיסטיקה על הצלחת עסקים

מדוע חשוב לבחון היטב את היתכנותו העסקית של העסק המוצע. הסיבה ברורה למדי. רוב העסקים נסגרים. לא זאת בלבד, ניתן בבדיקה סטטיסטית פשוטה לבדוק אילו עסקים נסגרים ואף בתוך כמה זמן.

כך למשל, נכון למידע הקיים היום, עסקים בתחום המזון, יתקשו לשרוד. מבחינה סטטיסטית רק 28% מהם יזכו לראות את השנה החמישית. אם כך, הנה מידע מאוד פשוט שניתן לשלוף מכל מחשב (באמצעות האינטרנט) ולגלות שמבחינה הסתברותית לפחות, עסקים בתחום המזון נמצאים בסיכון גבוה והיתכנותם העסקית נמוכה.

ברור שקבלת החלטות על ידי היזם אינה מתבצעת אך ורק באמצעות התבוננות על טבלאות סטטיסטיות בלבד. בדרך כלל, אחת הסיבות המשפיעות ביותר על פתיחת עסק הינה האמונה (ממש כך - אמונה) ש"בעסק שלי ישנם יתרונות מובהקים שיגרמו לו להצליח במקום שבו כל האחרים כשלו".



ובכן, אמונה חשובה, אבל אינה מבטיחה הצלחה עסקית. למעשה יש להוציא את עניין האמונה מן משוואת הצלחת העסקים על מנת לקבל החלטה נטולת מעורבות רגשית. ואם בכל זאת אנחנו מאמינים שאמונה בהצלחה ואולי קצת מזל עשויים להשפיע על הצלחת העסק הרי במצב כזה חשוב להזכיר שמזל לא מקבלים - מזל מרוויחים.

עוד בנושא שרידות עסקים ראה אתר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, הודעה לעיתונות מיום 28/6/2011 בקישור הבא <http://www.cbs.gov.il>.

2.1.3. מדוע רוב היזמים מוותרים על שלב בדיקת ההיתכנות העסקית

מניסיון, ניתן לקבוע שמירב היזמים שוויתרו על שלב בדיקת ההיתכנות העסקית עשו זאת מן השיקולים הבאים:

- לא ידעו שניתן בקלות לאסוף מידע שיאשש את הצלחתם או כשלונם העתידי.
 - חשש מן הזמן שיקח בתהליך בדיקת ההיתכנות עסקית שכן היזם עלול להאמין כי החלום יתרחק ממנו בעוד כמה חודשים עקב זמן הבדיקה (שדרך אגב הינו קצר בהרבה).
 - חשש מגילוי נתונים שימחקו את הסיכוי להצלחת העסק העתידי.
 - חשש מעלויות רבות בביצוע בדיקת ההיתכנות עסקית.
 - קושי בהתמודדות עם כתיבת תכנית.
 - אמונה שאיסוף נתונים תוך כדי ניהול העסק הינו התהליך היעיל ביותר (לעומת איסוף נתונים בטרם פתיחת העסק).
 - ועוד...
- כפי שאפרט בהמשך.

2.1.4. פשטות בדיקת ההיתכנות העסקית

באופן כללי מדובר בבדיקה פשוטה, מהירה וזולה. עד כדי כך פשוטה שאי ביצוע שלה עלול להיחשב למצב דומה שבו אדם להוט לקפוץ לבריכה מבלי לבדוק שאכן יש בה מים!

מדובר בסך הכל באיסוף מידע פשוט וזמין וביצוע סדרת ניתוחים פשוטים שברובם אינטואיטיביים. רק במקרים מסויימים נדרשת עבודה של אנשי מקצוע, אולם, אין ספק שמעורבות אנשי מקצוע תביא אתכם לניתוח טוב יותר של ההיתכנות העסק העתידי.



2.1.5. איסוף מידע נכון מאפשר חיזוי מראש של הצלחת העסק

כולם מכירים בעלי עסקים שהתרסקו ולא הצליחו. וכולם שמעו כבר סיבות לאי ההצלחה. בדרך כלל הם נשמעו כך: "לא ניהלתי כמו שצריך", "הניהול היה כושל", "לא ידעתי ש...", "לא יכולנו לחזות ש...", "שילמו לי בשוטף פלוס...", "השוק היה רווי מתחרים" ועוד ועוד.

מה הדבר המשותף לכל הסיבות הללו - דבר אחד מאוד פשוט - כל המידע היה קיים בטרם העסק הוקם. הבעיה הייתה שלא אספו אותו, לא ניתחו אותו ולא התכוננו למשמעויות שהוא מייצר. הרי מידע אודות כמות מתחרים או מידע לגבי תנאי תשלום הינו מידע שניתן להשיגו בקלות. יותר מכך, ניתן אפילו לקבוע מראש מה רמות הרווח שצפויות בעסק העתידי. המידע ידוע וזמין - פשוט לא טרחתם לחפש.

למה להסתכל על עסקים שכשלו? אפשר גם להתבונן בעסקים מצליחים שמכפילים את עצמם מעת לעת (למשל, רשתות). אלה כבר למדו את הטכניקה, למדו מתי ואיך לפתוח איזה עסק ואיזו חנות באיזה מקום. כך אתם יכולים לראות רשתות מצליחות פותחות סניפים במרכזי קניות מסויימים והסניפים הללו בדרך כלל מצליחים. מה נותן להם את הבטחון לעשות זאת - לפתוח סניף ועוד סניף מבלי ליפול. ההסבר פשוט - בשלב הזה בחייהם העסקיים הם כבר אספו ואוספים מספיק מידע כדי לקבוע אם סניף מסויים יצליח בטרם פותחים אותו.

אז ה"משחק" הוא מאוד פשוט - תבחרו מקצוע, לכו לאיש מקצוע מנוסה (רו"ח, כלכלן) הוא יאמר לכם מה לעשות וכמה תרוויחו! אולם גם יתכן שהוא יאמר לכם שהתפעול אינו אפשרי, והרווח נמוך מדי כדי לרוץ קדימה.

רגע, אל תרוצו עדיין לכלכלנים ורואי חשבון, גם הם הולכים להתבסס על המידע שתתנו להם. דבר ראשון - אספו מידע. אבל עוד לא. בואו נדבר על עוד כמה נקודות חשובות.

2.2. הסרת המכשלות

שיטת בדיקת ההיתכנות העסקית הינה שיטה פשוטה ומייד נדבר עליה אבל קודם לכן בואו נוריד את החששות מליבנו ונסלק את המכשלות. אני מתכוון לאותן סיבות שמעלים יזמים על מנת לא להתמהמה ולא לבצע בדיקת היתכנות עסקית.

2.2.1. לא ידעו שניתן בקלות לאסוף מידע שיאשש את הצלחתם או כשלונם העתידי

נכון להיום, כמעט כל מידע ניתן לאיסוף לגבי העסק העתידי. ניתן בקלות יחסית לבנות מודל עסקי על הנייר הכולל בתוכו את מרבית המרכיבים המהותיים הקשורים לעסק. כך למשל, יזמים מנוסים יודאו שיש בידם די מידע שמאפשר להם לקבוע את היקפי המכירות הצפויים ואת העלויות הנדרשות. לשם הוכחה אציג שוב את הרשתות השונות המוסיפות סניפים מצליחים, מתוך ידיעה המסתמכת על המידע שהם אספו.



2.2.2. חשש מן הזמן שיקח בתהליך בדיקת היתכנות עסקית שכן זמן זה עלול להרחיק את היזם מספר חודשים מחלום העסק העצמאי.

בשלב זה תהליך איסוף המידע הנדרש הינו קצר במיוחד. והכל ביחס למבנה הפעילות הצפוי ולמורכבות העסק העתידי. בדרך כלל הזמן הכולל הנדרש לאיסוף מידע וביצוע בדיקת היתכנות עסקית הוא ימים ספורים אם לא פחות מכך. אציין כי במקרים רבים מכדי שאוכל לספור, תהליך בדיקת היתכנות עסקית ראשונית ארך פחות משעות ספורות.

2.2.3. חשש מגילוי נתונים שימחקו את הסיכוי להצלחת העסק העתידי.

זהו פחד אמיתי. פנה אלי אדם לפני מספר חודשים שפתח מזנון קטן ונכנס לקשיים בתוך חודשים ספורים. הצעתי לו שנשב ונחשב את כמות המכירות שהוא צריך לבצע ביום על מנת לקבוע את היתכנותו של העסק הכושל - מספר שעשוי להצביע אם ישנה יכולת לעסק למכור לכמות הלקוחות הנ"ל. בעל העסק הגיב במילים "אני לא מוכן להיות שכיר" עוד בטרם התחלנו לבצע את החישוב. הפחד שלו מלוותר על העסק כתוצאה מידיעה שבמילא אין לו סיכוי היה גדול מיכולתו להתמודד עם הרעיון של סגירת העסק. לצערי הבדיקה לא הושלמה והמזנון נסגר בתוך כמה שבועות.

2.2.4. חשש מעלויות רבות בביצוע בדיקת היתכנות עסקית.

קיימים שני סוגי עלויות בביצוע בדיקת היתכנות עסקית. האחת, עלות הזמן - דחיית הרווחים הצפויים עקב ההשקעה בזמן ביצוע בדיקת ההיתכנות העסקית. אולם כמובן בנושא זה אני מפנה להערתי למעלה שמסבירה כי מדובר בזמן שולי עד מאוד. מצד שני ישנה את עלות אנשי המקצוע המעורבים. אך פה לצערי אנשי המקצוע נתקלים במקרים רבים שבהם יזם מוכן להפסיד עשרות ומאות אלפי שקלים על ניהול עסק שבמילא לא היה מצליח במקום לשכור איש מקצוע שיראה לו את הדרך הבטוחה לא להפסיד ואף להרוויח.

בדיקת היתכנות עסקית היא השלב הזול ביותר בתהליך יזומו של העסק. (היה מי שתיקן אותי שאמר "בדיקת היתכנות עסקית היא השלב הריווחי ביותר של העסק).

2.2.5. קושי בהתמודדות עם כתיבת תכנית

מדהים כמה קל ליזמים לרוץ ולפתוח את העסק במציאות ולהריץ אותו. מדהים כמה קשה להם לשבת ולכתוב תכנית אמיתית על הנייר. כל מה שיש לי לאמר ליזם כזה: אם אתה לא מצליח לנהל את העסק שלך על הנייר - איך תצליח במציאות.



2.2.6. אמונה שאיסוף נתונים תוך כדי ניהול העסק הינו התהליך היעיל ביותר לאיסוף נתונים

אז זהו שלא. המידע כבר זמין לפני פתיחת העסק. מה הרעיון להפסיד כספים רבים רק כדי לאסוף מידע. תתמקדו באיסוף המידע - העלות (ראה לעיל) הרבה יותר זולה מעלות פתיחת עסק והרצתו.

משהסרנו את המכשלות ואנחנו מוכנים לשבת, לנתח ולכתוב - אנו מסוגלים להתקדם ולבצע את בדיקת ההיתכנות העסקית.

2.3. בדיקת היתכנות עסקית

בדיקת היתכנות עסקית הינה בדיקה ידועה ופשוטה הכוללת סדרה ארוכה של שאלות המצריכות איסוף מידע. אולם לשם הפשטות צמצמתי את הבדיקות הללו לשלושה חלקים שנקראים שיטת מש"ל¹.

מש"ל - ראשי תיבות של שלוש המילים החשובות ביותר בחייו של העסק - מוצר, שיטה, לקוח.

כל שעלינו לעשות הינו לוודא במסגרת בדיקת ההיתכנות העסקית הוא:

- קיומו של מוצר (או שירות) ראוי
 - קיומו של לקוח המעוניין במוצר במחיר מסוים
 - קיומה של שיטה שתביא למכירת המוצר (שיטת שיווק) ללקוחות בהיקפים הנדרשים (שיטת ייצור).
- מטרת שיטת מש"ל - הגעה למצב שבו יש לנו שליטה מלאה ומידע כמעט מוחלט לגבי שלושת הפרמטרים מוצר, שיטה, לקוח.

בשלב שבו היזם מגיע למודעות שיש לו שליטה מלאה בנושאים הללו - ניתן להתקדם הלאה.

2.3.1. בחינת המוצר

להלן שאלות נפוצות שכדאי להעמיק בהן כשאנחנו מעוניינים לבחון האם המוצר שלנו ראוי ומתאים במסגרת העסק העתידי.

- האם המוצר נותן מענה לצורכי השוק?
- האם התועלות של המוצר ללקוח עשויות להיות ברורות?
- האם למוצר יש תחליפים?
- האם המוצר משרת שוק שיש בו ביקוש על ההיצע?
- האם המוצר עומד בפני עצמו או משלים לאחרים?
- האם ישנו פטנט על המוצר?
- האם מדובר בטכנולוגיה חדשה? על יתרונותיה וחסרונותיה?

¹ שיטת מש"ל הינן קיצור פשטני שהוצג על ידי במסגרת הרצאותי שמאפשר בקלות הבנה מהירה לגבי היתכנותו העסקית של מיזם עסקי.



ישנן עוד שאלות רבות שניתן לשאול בשלב זה - כשהמטרה כאמור היא להגיע למידה סבירה של בטחון שמירב השאלות המהותיות נשאלו ושהיקף ה'הפתעות' בקשר למוצר יהיה נמוך ככל שניתן עם פתיחת העסק. שימו לב: היזם רק לעיתים רחוקות צריך לבצע מחקר מקיף על מנת לענות לתשובות הללו - אולם אסור לו להשאיר שאלה פתוחה - או להחליט שהתשובה תתברר במהלך הרצת העסק.

2.3.2. בחינת הלקוח

להלן שאלות נפוצות כשאנחנו מעוניינים לבחון האם קיימת סבירות גבוהה שהלקוחות הפוטנציאליים שלנו מוכנים לקנות את המוצר מאתנו:

- האם הוגדר קהל היעד?
- האם השוק מוכן לקבל את המוצר?
- האם נתח השוק מספק?
- כיצד 'שולטים' המתחרים בלקוחות הפוטנציאליים?
- האם הלקוחות הם עונתיים?
- מה שיעור צמיחת השוק - האם הוא בירידה?
- מה רמת הנאמנות של לקוחות בשוק זה?
- מה נתח השוק שניתן להשגה בתוך מספר שנים?

ישנן עוד שאלות רבות שניתן לשאול בשלב זה - כשהמטרה כאמור היא להגיע למידה סבירה של בטחון שרוב השאלות המהותיות נשאלו ושהיקף ה'הפתעות' בקשר לזיהוי והגדרת ה'לקוח' יהיה נמוך ככל שניתן עם פתיחת העסק.

2.3.3. בחינת השיטה

יתכן שחלק זה הינו החשוב ביותר. מאחר וחלק זה יקבע איך יתנהל העסק והאם ישנה סבירות לקיומו העסק ביחס לשיטת התפעול או המכירה.

לצורך כך אזכיר את הגדרת ה"שיטה" - קיומה של שיטה שתביא למכירת המוצר (שיטת שיווק) ללקוחות בהיקפים הנדרשים (שיטת ייצור/תפעול).

להלן שאלות המתייחסות לחלק זה:

- האם ברור מהו התמחיר הראשוני (שיטות ומחירים) הנדרש של המוצר?
- מהי שיטת התמחיר?
- האם נדרש תהליך נוסף של תמחור (תמחור על בסיס ערך מוסף)?
- האם ברור מהו היקף המכירות הנדרש?
- מהי נקודת האיזון מבחינת מחזור העסקאות/מה נקודת האיזון מבחינת היקפי הייצור?



- האם קיימת חשיבות למיקום לעסק?
- האם ליזמים יש ניסיון בהקמת מערכת שיווק בתחום?
- האם ליזמים יש ניסיון בהקמת מערכת תפעול בתחום?
- האם שיטת השיווק רלוונטית ומבוססת?
- האם קיימים חסמי כניסה לענף?
- האם ברור היקף ההשקעה - באם נדרשת השקעה בהון חוזר²?
- האם קיימות מגבלות חוקיות או מגבלות אחרות?
- האם נקבעו לוחות הזמנים להקמת העסק?
- מה רמת המורכבות של העסק מבחינה ניהולית/ תפעולית/ שיווקית/ שירותית?

ישנן עוד שאלות רבות שעולות מן השאלות שהוצגו להלן, וברור הוא כי יש לבצע בדיקה מקיפה (אך לא בהכרח מורכבת) כדי לענות על השאלות הללו. כמו כן, ברור שחלק מהשאלות יכולות להיות לא רלוונטיות לעסק המוצע, אך עם זאת שאלה שנשארת ללא מענה פותחת פתח מסוכן לקיומו של העסק העתידי.

עם השלמת המידע יכול היזם לקבל את התחושה וההבנה מהם נקודות הכשל בעסק העתידי ולפתור אותן בטרם יפתח את העסק.

בפרק הבא נמשיך לעסוק בנושא ההיתכנות העסקית עם אחד מהמדדים החשובים לקיומו של העסק - נקודת האיזון.

² **הון חוזר** - הון חוזר, מחושב כנכסים שוטפים (למשל, יתרת לקוחות חייבים ומלאי) פחות התחייבויות שוטפות (למשל יתרות ספקים). **השקעה בהון חוזר** משמעותה תשלומים בגין נכסים שוטפים (כגון מלאי) בטרם התקבלו סכומים מלקוחות. במצב כזה עסק צובר נכסים שאינם מזומנים וכתוצאה מכך נפגעת רמת הנזילות של העסק.



בדיקת היתכנות עסקית - נקודת איזון

פרק 3:

נקודת האיזון משקפת את הסכום והכמות שיש לייצר ולשווק על מנת להביא את העסק למצב שבו היקף ההכנסות מספק לקיומו של העסק.

בפרק זה נלמד:

- ◀ חשיבות מציאת נקודת האיזון של העסק.
- ◀ הבחנה בין הוצאות קבועות והוצאות משתנות והשפעתן על נקודת האיזון
- ◀ חישוב נקודת האיזון של העסק (שיטה בסיסית)

3.1. חשיבותה של נקודת האיזון

3.1.1. כללי

בפרק הקודם הגדרנו שעוסק צריך לייצר שליטה בשלושת מרכיבי **המש"ל**:

שליטה והבנה רבה ב**מוצר** (או שירות) שלו, שליטה והבנה רבה ב**לקוח**, ושליטה רבה ב**שיטה** - שיטת שיווק ושיטת ייצור.

כך הגדרנו: קיומה של שיטת שיווק שתביא למכירת המוצר ללקוחות בהיקפים הנדרשים.

ובכן, נקודת האיזון היא זו שתקבע מהם **ההיקפים** הנדרשים.

נתייחס לשלושה סוגי היקפים נדרשים:

- היקפי המכירות - מה מחזור העסקאות המינימאלי הנדרש של העסק?
- ברמת המוצר - מה כמות המוצרים שעל העסק לייצר ולשווק?
- ברמה התפעולית - מה המנגנון התפעולי שיש להקים על מנת לספק את המוצרים בהיקפים הנדרשים?

נושא חשוב מאוד שעלי לאמר בדרכנו למצוא את נקודת האיזון ובכלל עם ההתמודדות עם העסק:

ככל שמדובר בעסק מדובר במספרים, במדידה ובחישובים, החל מנקודת האיזון וכלה בדוחות רווח והפסד. מהתמודדות עם ריביות והתמודדות עם תמחיר. על כן חשוב מאוד להבין כי במסגרת קיומו של העסק נמצא את עצמנו מבצעים חישובים רבים המזכירים לעיתים נשכחות מה'בגרות' או חישובים פשוטים ברמת בית הספר היסודי. אין כל ברירה. אני מציע למתקשים לחזור ולתרגל שברים פשוטים, משוואות עם נעלם אחד או שניים,



שברים עשרוניים ואחוזים - לא יותר. ואל תצפו שרואה החשבון או הכלכלן יעשו זאת בשבילכם. אתם בסופו של דבר תצטרכו להתמודד עם ההפסדים או להנות מהרווחים.

3.1.2. מה הרווח בנקודת האיזון

מקובל לצפות כי נקודת איזון צריכה להביא את העסק למצב שבו הרווח הוא אפס. מצב שבו ההכנסות שוות להוצאות. אולם בעניין זה חשוב לקבוע מה משמעותו של רווח אפס.

שגיאה נפוצה היא לקבוע את רווח האפס מבלי לקבוע את תשואת היזם כחלק מהוצאות העסק (לגבי תשואת היזם - ראו בסעיף הבא). דבר זה יביא לקביעת יעד מכירתי שבו העסק אומנם לא מפסיד אך בעליו אינו מקבל משכורת ואינו יכול להתקיים ממנו.

בהנחה שבעל העסק מקיים את עצמו ואת משפחתו, וכן בחר לפתוח עסק לאחר שהסתמך בדרך קבע על משכורתו כשכיר, בחירה בנקודת איזון שבה רווח הוא אפס מבלי לקבל משכורת תביא את בעליו לקשיים כלכליים אישיים.

על כן בחישוב נקודת האיזון יש להתחשב גם בתשואתו הצפויה של היזם. ומכאן בדרך כלל נחשב שני סוגי נקודות איזון:

- ברמת הרווח - העסק משלם את כל הוצאותיו (לרבות תשואת היזם) ומגיע לרווח אפס.
- ברמת תזרים המזומנים - העסק משלם את כל הוצאותיו (לרבות תשואת היזם) וגם מחזיר הלוואות ומבצע השקעות שוטפות.

יהיה נכון יותר לפיכך לקבוע את נקודת האיזון על בסיס תזרים המזומנים - אז נקודת האיזון תשקף את צרכי העסק המלאים.³

3.1.3. כיצד לקבוע את תשואת היזם

כאמור תשואת היזם הינה חלק מהוצאות העסק, אולם יש לקבוע את סכומה. שכן כל סכום שיקבע ישפיע על חישוב נקודת האיזון.

אם היזם ידרוש תשואה גבוהה יחסית, הרי דבר זה ידרוש מאמץ רב מהעסק ועלול להביא את היזם לבצע השקעות נרחבות בשלב מוקדם מדי וזאת על מנת להגיע לנקודת איזון בהיקף מכירות גבוה.

במידה והיזם יקבע עבור עצמו תשואה נמוכה (מתוך צניעות בדרך כלל), יתכן שדבר זה יקל על העסק להגיע להיקף מכירות בנקודת האיזון, אולם בעל העסק עלול למצוא את עצמו ללא עודפים מספקים שיאפשרו לו להתמודד כשהתחזיות בכל זאת אינן נכונות.

³ בנושא ניהול תזרים המזומנים ראה 0



על מנת לקבוע את תשואת היזם יש להתחשב בפרמטרים הבאים:

- עלות המשכורת הקודמת של היזם
- צרכים הכלכליים בבית היזם
- תוספת סיכון לעסק

לגבי עלות המשכורת - יש להבחין כי שכרו נטו של היזם בטרם פתח את העסק עוד בהיותו שכיר אינו משקף את הרווחים שהעסק החדש צריך לייצר וזאת מאחר וקיים מרווח משמעותי בין עלות שכרו למעביד לבין שכרו נטו בפועל⁴. על פי כללי אצבע ניתן לאמר שעלות השכר הינה בד"כ גבוהה ב 15% עד 40% מהשכר ברוטו - ובוודאי גבוהה משמעותית מהשכר הנטו. על כן, שאיפתו של היזם להגיע לתשואה של עלות שכרו הקודם ולא שכרו נטו או שכרו ברוטו.

לגבי תוספת הסיכון לעסק - ניתן לקבוע זאת באופן אמפירי אולם לשם פשטות נקבע אותו באופן הבא "כמה רווח נוסף היה מעוניין היזם לקבל על עצם קיומו של העסק והתמודדות אתו" או במילים אחרות "כמה אני רוצה על כאב הראש הזה...".

בהתחשבות בשלושת הפרמטרים הללו היזם יוכל להבטיח כי בנקודת האיזון של העסק הוא יוכל לכלכל את עצמו כראוי.

לדוגמא:

משה החליט להקים עסק. לפני שפתח את העסק הרוויח כשכיר כ 12,000 ש"ח ברוטו וכן קיבל ממקום העבודה פנסיה בשיעור 5%, פיצויים בשיעור 8.33% וכן קרן השתלמות בשיעור 7.5%. שיעור הנטו הממוצע הינו 75% מהברוטו⁵. משה בעל משפחה והינו מפרנס יחידי למשפחה המוציאה 11,000 ש"ח בחודש.

משה מאמין שתוספת הסיכון הינה 3,000 ש"ח.

מהי התשואה (רווח) המינימאלית שמשה צריך לייצר במסגרת העסק החדש?

פתרון:

חישוב עלות שכר

דבר ראשון ננסה לקבוע את עלות שכרו של משה. לשם כך נחשב את סה"כ התוספות שהוא מקבל:

$$20.83\% = 8.33\% + 5\% + 7.5\%$$

$$\text{מכאן שעלות התוספות הינה לפחות } 12,000 \times 20.83\% = 2,500 \text{ ש"ח}$$

ומכאן שסה"כ העלות המשוערת של שכרו הינה 14,500 ש"ח (חישוב העלות הינו פשטני ואינו לוקח בחשבון ביטוח לאומי ותוספות אחרות).

⁴ עוד בנושא עלות שכר ראה פרק 0.

⁵ שימוש בשיעור הנטו הינו לצורך בדיקה פשטנית ומהירה לקבלת החלטות ואינו מהווה תוצאה מדוייקת.



חישוב הנטו

סה"כ הנטו של משה על פי המוצג הינו שכרו ברוטו מוכפל בשיעור הנטו, כדלקמן:

$$12,000 \text{ ש"ח} \times 75\% = 9,000 \text{ ש"ח}$$

מכאן יוצא שמשה שמכניס לביתו 9,000 ש"ח נטו בחודש אינו מסוגל לקיים את משפחתו הצורכת 11,000 ש"ח בחודש עוד בטרם פתח את העסק.

על כן, ברור הוא שיש לקבוע תשואה לפי 11,000 ש"ח נטו.

חישוב הברוטו הנדרש: 11,000 מחולק ב $75\% = 14,667 \text{ ש"ח}$.

תוספת של 20.83% (הפרשות סוציאליות) ל $14,667 \text{ ש"ח} = 3,055 \text{ ש"ח}$

ומכאן שתשואת היזם הנדרשת הינה:

ברוטו חדש	14,667 ש"ח
תוספת	3,055 ש"ח
תוספת סיכון	3,000 ש"ח
סה"כ	20,722 ש"ח

קביעת תשואה כאמור תביא את משה למצב שבו הוא מכלכל את משפחתו כראוי.

אילו משפחתו הייתה צורכת פחות מ 9,000 ש"ח (סכום הנטו שלו כיום), הרי שהתשואה הנדרשת הייתה:

עלות כיום 14,500 ש"ח

תוספת סיכון 3,000 ש"ח

סה"כ 17,500 ש"ח.

מסקנה: על משה לייצר תשואה בעסקו בסכום של 20,722 ש"ח.

3.2. הוצאות קבועות והוצאות משתנות

על מנת לחשב את נקודת האיזון יש לזהות בתחילה את ההוצאות הקבועות וההוצאות המשתנות של העסק.

3.2.1. הוצאות משתנות

הוצאות שמשתנות (עולות ויורדות) ביחס ישיר להיקפי המכירות.



דוגמאות:

- קניות חומרי גלם
- קניות מוצרים למכירה
- שעות עבודה בייצור
- עבודת קבלני משנה
- עמלות סוכנים
- עמלות כרטיסי אשראי

יש להבחין כי ההשתנות בהוצאות הללו תלויה אך ורק בהיקף המכירות.

מיד לאחר זיהוי ההוצאות המשתנות יש לקבוע את "שיעור ההוצאות המשתנות" המקובל של העסק שהינו כדלקמן:

שיעור ההוצאות המשתנות שווה לסה"כ העלויות המשתנות הצפויות של העסק מחולק בסה"כ המכירות הצפויות של העסק.

3.2.2. הוצאות קבועות

הוצאות שאינן משתנות (עולות ויורדות) עם השינוי במכירות.

להוצאות אלו יש אופי קבוע.

דוגמאות:

- תשואת היזם (כאמור קודם)
- שכירות
- תשלומי ביטוח
- שכר עבודה למנהלה
- הוצאות הנהלת חשבונות
- וכדומה

לעיתים קרובות ישנן הוצאות שמשתנות מעט לעת אולם אינן תלויות באופן ישיר בהכנסות, כגון ריבית והפרשי שער - עבור הוצאות אלו ואחרות יש לקבוע הערכה של ההוצאה ולראות בהן הוצאות קבועות.

מה עושים עם החזרי הלוואות?

על אף שהחזרי הלוואות אינן נחשבות "הוצאות" (כשם שקבלת הלוואה אינה נחשבת הכנסה) יש לראות לשם תחשיב נקודת האיזון את החזרי הלוואות כהוצאות קבועות.



לסיכום, לצורך קביעת נקודת האיזון, ההוצאות קבועות כוללות את הנ"ל:

- הוצאות שוטפות קבועות (לרבות תשואת היזם)
- הוצאות מוערכות שאינן תלויות בהכנסות
- החזרי הלוואות.

3.3. חישוב נקודת האיזון

לשם חישוב נקודת האיזון נשתמש בשני הפרמטרים הבאים:

- סכום ההוצאות הקבועות - להלן A
- שיעור ההוצאות המשתנות - להלן B

לצורך חישוב נקודת האיזון נקבע עוד כי מחיר המוצר הוא C.

$$D = \frac{A}{1-B} \quad \text{מכאן נוסחת נקודת האיזון ברמת הכסף}$$

$$F = \frac{D}{C} \quad \text{וכן נוסחת נקודת האיזון ברמת כמות המוצרים}$$

לאחר קביעת נקודת האיזון נוכל, בין השאר, לקבל את ההחלטות הבאות:

- האם המחיר הנדרש למוצר ראלי?
- האם קיים היקף שוק רלוונטי למוצר?
- האם קיימת יכולת ייצור נדרשת?
- ועוד.

3.4. דוגמא לחישוב נקודת האיזון

שמעון מעוניין להקים מספרה ולעבוד בה בעצמו:

עלות הקמת המספרה 100,000 ש"ח - שמעון יחזיר הלוואה בסך 2,500 ש"ח בכל חודש.

העלויות הקבועות של המספרה (שכר עבודה של עוזר, שכירות וכדומה) - 20,000 ש"ח.

שמעון מעוניין להרוויח לפחות 15,000 ש"ח בחודש.

עלות החומרים בממוצע על כל תספורת היא 15% ממחיר התספורת.



מחיר ממוצע של תספורת 70 ש"ח.

בנוסף נניח כי שמעון (שמספר לבד) משקיע כ 40 דקות בממוצע בתספורת וכן כי הוא עובד 25 ימים בחודש.

שאלה:

מהי נקודת האיזון ברמת המכירות החודשית ומהי בהיקף התספורות בחודש?
(ההדגמה מניחה עולם ללא ריבית וללא מיסים).

פתרון:

סכום הוצאות הקבועות (A) מורכב מהפרמטרים הבאים:

החזר הלוואה	2,500 ש"ח	-
עלויות קבועות	20,000 ש"ח	-
תשואת היזם	15,000 ש"ח	-
סה"כ	37,500 ש"ח = A	

שיעור עלויות המשתנות הינו $B = 15\%$ (חומרים)

$$D = \frac{A}{1-B} = \frac{37,500}{1-15\%} = 44,118 \text{ ומכאן שנקודת האיזון ברמת הכסף היא } 44,118$$

זאת אומרת העסק צריך למכור בסכום של 44,118 ש"ח בחודש על מנת להתקיים ביציבות.

$$F = \frac{D}{C} = \frac{44,118}{70} = 631 \text{ ברמת היקף התספורות}$$

זאת אומרת שמעון צריך לבצע 631 תספורות בחודש על מנת להגיע למחזור העסקאות הרצוי.

האם בכך הסתיים העניין? חדי העין יבחינו כי מדובר ביותר מ 25 תספורות ביום (עבור חודש של 25 ימי עבודה).
קשה להאמין ששמעון אכן מסוגל לבצע 25 תספורות לבדו מדי יום.

בהנחה כי תספורת בודדת לוקחת כ 40 דקות וכן כי שמעון עובד כ 10 שעות ביום - 25 ימים בחודש, שמעון יוכל לבצע כ 375 תספורות בחודש בלבד - כמות רחוקה מאוד מזו שבנקודת האיזון שלו.

המשמעות היא ברורה - נקודת האיזון הביאה אותנו למסקנה הברורה שהמבנה התפעולי שבו פועל שמעון (עובד בעצמו) אינו נכון ויתכן שעליו לקלוט ספרים נוספים - דבר שישפיע מחדש על נקודת האיזון (כתוצאה מהוספת הוצאות קבועות).



לחילופין, שמעון צריך לשקול העלאת המחיר ללקוחותיו - תוספת של יותר מ 60% למחיר שנקבע - האם ללקוחותיו יסכימו?

מה שברור הוא שבמבנה המוצע - היתכנותו העסקית של העסק של שמעון נמוכה עד מאוד.

הנה אם כן, ראינו בדוגמא את חשיבותה של נקודת האיזון. ובשל חשיבות גבוהה זו יש לבצע בדיקות כאמור כבר בשלב בדיקת ההיתכנות העסקית.



פרק 4: רשויות המס בישראל

הצגת רשויות המס בישראל והכרת תפיסת העבודה מולן.

בפרק זה נלמד:

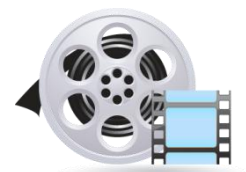
- מהן רשויות המס שמולן פועלים הנישומים.
- מהי תפיסת העבודה מול רשויות המס.

הסתייגות:

- המידע המוצג כאן מנוסח לצרכי הדרכה ולא כחוות דעת או יעוץ מקצועי פרטני.
 - מרבית הסכומים והוראות החוק מתייחסים לתאריך כתיבת המדריך.
- השפה המוצגת הינה שפה פשטנית ואינה מהווה נוסח מחייב של דינים וחוקים ועל כן יש להתייחס לכך בהתאם.



לחץ/י כאן כדי לצפות בנושא זה גם במדריך המצולם בנושא
"היכרות עם רשות המיסים וביטוח לאומי": סרטון מספר 2





4.1. מבוא

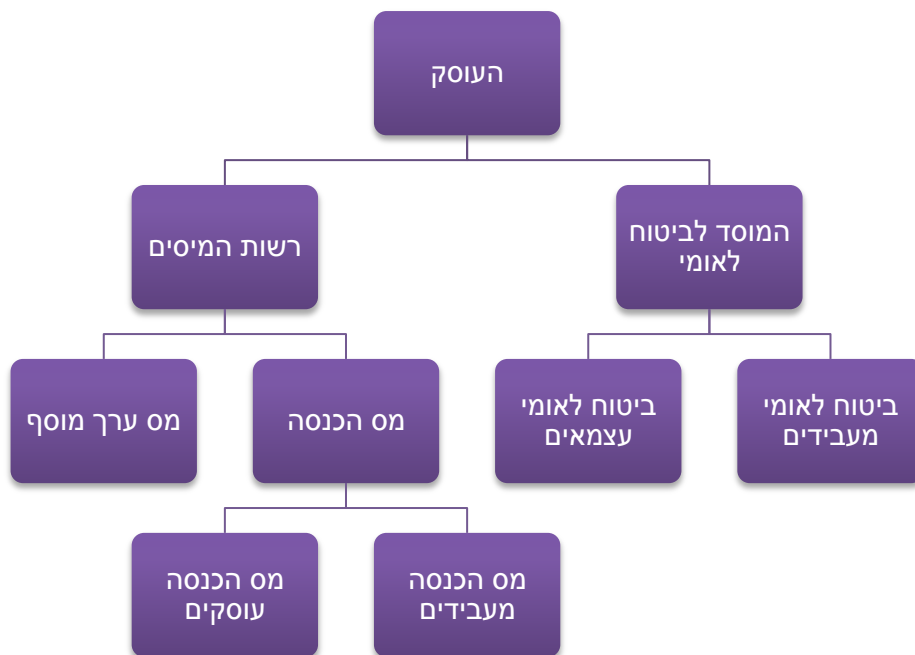
בפרקים הקודמים דנו בכך שעוד בטרם פותחים את העסק יש לבצע פעולות רבות. אולם עבור יזמים רבים פתיחת עוסק ברשות המיסים הינה הנושא החשוב ביותר והמטריד ביותר בתהליך.

אני אזכיר לצורך העניין שהנושא החשוב ביותר בתהליך ניהול העסק הינו להרוויח (וכמה שיותר).

אך כמובן שנושא זה הינו חשוב עד מאוד ועל כן, מן הסתם, בפרק זה ובפרקים שלאחריו נטעם קצת מעולם המיסוי והקשר שלו לעוסקים.

4.2. רשויות המס השונות

מוצג תרשים המציג את הקשר בין העוסק, בין אם הוא עצמאי או חברה, לבין רשויות המס העיקריות.



כפי שניתן לראות ישנן שתי רשויות מיסים עיקריות. האחת **ביטוח לאומי** והשנייה **רשות המיסים**.

רשות המיסים מתחלקת לשתי תתי-רשויות שפועלות כמעט תמיד בנפרד והן מס הכנסה ומס ערך מוסף.

רשות מס הכנסה פועלת בשני מישורים: האחד במישור מיסוי העוסק (חברה, עוסק עצמאי) והשני במישור מיסוי עובדי העוסק (מכונה גם "מס הכנסה ניכויים").

המוסד לביטוח לאומי פועל גם הוא בשני מישורים: האחד במישור מיסוי העוסק העצמאי והשני במיסי עובדי העוסק (מכונה גם "ביטוח לאומי ניכויים").



אם כך אסכם. ישנם 5 גופי מיסוי שהעוסק פועל מולם בדרך כלל:

- מס ערך מוסף (עבור כמעט כל סוגי העוסקים)
- מס הכנסה (עבור כמעט כל סוגי העוסקים)
- ביטוח לאומי (עבור עצמאים בלבד – חברות ותאגידים אינן ממוסות בביטוח לאומי)
- מס הכנסה מעבידים (עבור עוסקים המעסיקים עובדים)
- ביטוח לאומי ניכויים (עבור עוסקים המעסיקים עובדים)

4.3. תפיסת העבודה מול רשויות המס

4.3.1. מבוא

כיזמים או כבעלי עסקים קטנים לעיתים קרובות אנו חוששים מרשויות המס. לדעתי דבר זה קורה בעיקר כתוצאה מהתמודדות עם הלא נודע. על כן בטרם נעמיק את ההיכרות עם רשות המיסים חשוב שאציין את תפיסת העבודה של רשויות המס עם העוסקים – שאגב נקראים כדלקמן:

- ביטוח לאומי קורא לעוסקים – מבוטחים
- מס הכנסה קורא לעוסקים – נישומים (מלשון שומה, שמאות)
- מס ערך מוסף קורא לעוסקים – עוסקים

4.3.2. "שומה עצמית"

הבסיס הראשון לתפיסת העבודה מול רשות המיסים הינו המושג "שומה עצמית". רשויות המס, כמעט תמיד, קובעות את המס שיש לשלם על פי דיווחיו של העוסק. למעשה בתפיסת המיסוי המערבית אין יכולת לרשות המיסים לכפות על העוסקים בדיקה אמיתית ושוטפת על כל דיווחיהם על כן רשות המיסים מאפשרת לעוסקים להגיש דיווחים על בסיס מיטב יכולתם. אין הדבר אומר שהעוסקים יכולים לעשות כרצונם עליהם לעמוד בהוראות החוק והאחריות לעמידה בהוראות חוק ולדיווח אמת היא עליהם.

4.3.3. שירותיות

בניגוד לתפיסה הקיימת בקרב הציבור שרשות המיסים רוצה לפגוע או להכשיל את בעלי העסקים, תופתעו לגלות שרשות המיסים משתדלת דווקא לעבוד בתפיסות שירותיות הקיימות בעסקים וכך רשות המיסים לעיתים קרובות מתייחסת לעוסקים כאל "לקוחות". רשויות המסים מבינות בדרך כלל שגביית המיסים הנה הבסיס לקיומה התקציבי של המדינה. וכן הן מבינות שהעוסקים שמשלמים מיסים הינם חלק חשוב בתהליך הזה. על כן, יותר ויותר ניתן לראות שרשויות המיסים פועלות באופן שירותי ואדיב (כולם מכירים את הסיפורים על אלו שהסתבכו עם מס הכנסה – כנראה שהיתה שם סיבה טובה לכך).

על כן, חשוב לצפות מרשות המיסים לפעול בשירותיות ועל פי תפיסות כלכליות סבירות ושקופות – אני יכול להבטיח כי ברוב המקרים רשויות המיסים אכן פועלות כך.



פרק 5: מס ערך מוסף (מע"מ)

הכרת מס ערך מוסף והדרך שהוא משפיע על העסק. כיצד הוא מוטל ואיך מתנהלים מולו. ההבדלים בין עוסק מורשה לעוסק פטור ומשמעות פתיחת תיק במע"מ.

בפרק זה נלמד:

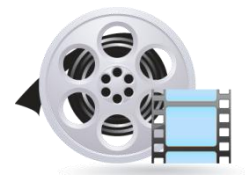
- מהו מס ערך מוסף ועל מי הוא מוטל
- סוגי העוסקים – עוסק מורשה ועוסק פטור
- דרך התנהלות עוסק מורשה מול רשות מס ערך מוסף
- פתיחת וסגירת תיק במס ערך מוסף

הסתייגות:

- המידע המוצג כאן מנוסח לצרכי הדרכה ולא כחוות דעת או יעוץ מקצועי פרטני.
- מרבית הסכומים והוראות החוק מתייחסים לתאריך כתיבת המדריך.
- השפה המוצגת הינה שפה פשטנית ואינה מהווה נוסח מחייב של דינים וחוקים ועל כן יש להתייחס לכך בהתאם.



לחץ/י כאן כדי לצפות בנושא זה גם במדריך המצולם בנושא "מס ערך מוסף": סרטון מספר 3





5.1. מהו מס ערך מוסף

5.1.1. מס ערך מוסף ומיסי קניה בישראל

מס ערך מוסף הינו אחד ממיסי הקנייה הנהוגים בכלכלות שונות בעולם. בישראל ניתן למנות מספר לא מבוטל של מיסי קנייה אחרים. כך למשל: מכס, מס רכישה, בלו (על דלק) ועוד.

שני מאפיינים משמעותיים למיסי הקנייה:

- הם מוטלים על קונים,
- ובכך, הם קלים ופשוטים לגבייה.

מס ערך מוסף מוטל כמעט על כל מוצרי הצריכה והינו משולם על ידי קונים בלבד. משלם המיסים הסופי של מס זה הינו האדם הפרטי שאינו משתמש בקניות לצרכים עסקיים. הוא זה שמשלם מע"מ כשלאורך כל שרשרת המסחר, היצרנים ונותני השירותים "פטורים" למעשה מאותו תשלום.

את המס כאמור משלמים הקונים בלבד במסגרת קניותיהם ואילו העוסקים מעבירים את המס שקיבלו מהקונים למדינה.

חשוב לציין כי העוסקים רשאים לדרוש החזר ממע"מ עבור מס ערך המוסף ששילמו במסגרת פעילותם העסקית.

כיום (שנת 2012) שיעור המע"מ בישראל הינו 16%. משמעותו שעל כל מוצר הצרכן צריך לשלם תוספת 16% על מחירו.

5.1.2. מה משמעות הערך המוסף ב"מס ערך מוסף"

לשם הסבר משמעות ה"ערך המוסף" להלן הדגמה קטנה:

יצרן מייצר מוצר ומוכר אותו ב 100 שקלים לסוחר ודורש ממנו עוד מע"מ 16 ש"ח (סה"כ 116 ש"ח). הסוחר מוכר את המוצר ב 200 ש"ח לצרכן סופי ודורש עוד מע"מ 32 ש"ח (סה"כ 232 ש"ח).

מבחינת מאזנו של היצרן (העסק הראשון): הוא קיבל 116 ש"ח כשאת ה 16 שקלים הוא מעביר למע"מ ונותרה אצלו יתרת 100 ש"ח (סכום המכירה).

ניתן להבחין בשלב הזה כי רשות מיסים (מע"מ) קיבלה 16 שקלים שהגיעו מהסוחר דרך היצרן.

מנקודת מבטו של הסוחר: הוא שילם 100 שקלים ליצרן וכן שילם עוד 16 שקלים שאותם הוא מקבל חזרה ממס ערך מוסף. המשיך הסוחר ומכר לצרכן את המוצר ב 200 שקלים ודרש עוד 32 שקלים שאותם יעביר לרשות מע"מ.

בשלב זה רשות המיסים (מע"מ) מחזירה לסוחר 16 שקלים בקנייתו וגובה מהסוחר את המע"מ ששילם הצרכן בסך 32 ש"ח - סה"כ תוספת גבייה לרשות המיסים (מע"מ) של 16 שקלים.



הנה כך, בשיטה שנראית מעט מסובכת, אך למעשה פשוטה לתפעול גובה רשות המיסים (מע"מ) בכל פעולה עסקית את מס על הערך המוסף של פעולת העוסק.

הערך המוסף של היצרן היה 100 שקלים וכך נגבו ממנו 16 שקלים.

הערך המוסף של הסוחר היה 100 שקלים נוספים וכך נגבו ממנו עוד 16 שקלים.

מנקודת המבט הסופית - הצרכן הוא זה ששילם את כל המס - דהיינו 32 ש"ח.

5.2. סוגי העוסקים מתוקף מס ערך מוסף

5.2.1. כללי

מס ערך מוסף קבע שני סוגי עוסקים עיקריים, **עוסק מורשה ועוסק פטור** (מכונה לעיתים עוסק זעיר).

בעניין זה אני מפנה גם למדריך המשפטי, שישנה בו התייחסות נוספת לנושאים הללו.

5.2.2. עוסק מורשה

עוסק מורשה הינו עוסק שקיבל הרשאה להנפיק "חשבוניות מס"⁶. עם הפקת חשבונית המס הוא דורש בנוסף לתשלום המגיע לו גם מס ערך מוסף מלקוחותיו והוא מחוייב להעבירו לרשויות מע"מ.

מצד שני חשבוניות המס שהעוסק המורשה מפיק משמשות עוסקים מורשים אחרים לצורך קיזוז תשומות מע"מ ששילמו במסגרת עסקיהם.

כך למעשה עוסק מורשה שקונה סחורה, פונה למע"מ ודורש חזרה את המע"מ ששילם בעסקאותיו.

מי יכול להירשם כעוסק מורשה:

כמעט כל אדם (ותאגיד) יכול להירשם כעוסק מורשה. החוק קובע מי חייב להירשם כעוסק מורשה וכן קובע מי רשאי להיות עוסק-פטור (ראה בהמשך).

כל כמה זמן מדווח עוסק מורשה לרשויות מע"מ ועל מה הוא מדווח:

עוסק מורשה מדווח עבור כל חודש או חודשיים ב-15 לחודש לאחרים. הדיווח הינו על הדברים הבאים:

- סכום העסקאות שבוצעו שחייבות מע"מ
- סכום עסקאות שבוצעו שלא חייבות מע"מ (למשל, ייצוא)

⁶ חשבונית מס - מסמך המעיד על קיומה של הכנסה החייבת במס ערך מוסף. חשבונית מס מייצרת מצד אחד דרישת מס מהלקוח, ומצד שני מאפשרת ללקוח (במידה והוא עוסק מורשה) לדרוש מע"מ מרשויות מע"מ בגין אותה חשבונית מס (במידה והעסקה היא בייצור הכנסתו).



- סכום המע"מ על עסקאות המכירה
- סכום המע"מ בקניות שבו מעוניינים להתקזז
- סכום לתשלום

העוסק המורשה רשאי תחת תנאים מסויימים לבחור בדיווח של אחת לחודש או אחת לחודשיים.

מי העוסקים החייבים להיות עוסקים מורשים:

חוק מס ערך מוסף ותקנותיו קבעו שבין השאר את בעלי המקצועות והעיסוקים הבאים כחייבים ברישום כעוסקים מורשים:

- א. בעל מקצוע חופשי: אגרונום, אדריכל, הנדסאי, חוקר פרטי, טוען רבני, טכנאי, טכנאי שיניים, יועץ לארגון, יועץ לניהול, יועץ מדעי, יועץ מס, כלכלן, מהנדס,
- ב. מודד, מנהל חשבונות, מתורגמן, סוכן ביטוח, עורך דין, רואה חשבון, שמאי, בעל מעבדה כימית או רפואית.
- ג. רופא, פסיכולוג, פיזיותרפיסט, רופא וטרינר, רופא שיניים, או מרפא שיניים.
- ד. בעל בית ספר לנהיגה.
- ה. בעל בית ספר לרבות גן ילדים.
- ו. סוחר מקרקעין ומתווך מקרקעין.
- ז. סוחר רכב ומתווך רכב.
- ח. חברה ואגודה שיתופית.

להלן הדגמה שמבחינה את דרך התנהלות עוסק מורשה בעסקו:

עוסק מורשה מכר סחורה ללקוח בסך 1,000 ש"ח ודרש כמובן מס ערך מוסף בשיעור 16% - זאת אומרת תוספת 160 שקלים. סה"כ גבה העוסק המורשה 1,160 ש"ח שמתוכם 160 ש"ח יעביר למע"מ. כלומר, הכנסה נטו של 1,000 ש"ח.

משמעות העניין - העוסק רצה למכור ב 1,000 ש"ח וקיבל בפועל 1,000 ש"ח - זאת אומרת מע"מ לא השפיע על העסק.

אסייג ואומר, מס ערך מוסף משפיע למעשה בדרך מסויימת על העסק: כשהעוסקים מוכרים ללקוח סופי (אדם פרטי) המע"מ משפיע על תהליך המכירה וזאת מאחר וסכום המע"מ יוצא מכיסו. אולם כשישנה מכירה לעוסק מורשה אחר, הרי הקונה אדיש למע"מ מאחר והוא דורש אותו חזרה ממע"מ.

העוסק המורשה שלנו קונה באותו חודש סחורה בסך 500 ש"ח. הספק שלו דורש ממנו מע"מ בסך 80 ש"ח (16%). כך העוסק המורשה שלנו משלם 580 שקלים אשר 80 שקלים הוא ידרוש חזרה ממע"מ. זאת אומרת הוצאה נטו של 500 ש"ח.



אם כן, גם כאן העוסק לא הושפע ממע"מ שכן הוא רצה לקנות ב 500 שקלים ואכן שילם רק 500 שקלים.
כך שבאופן כללי ניתן וחשוב לאמר שמש ערך מוסף אינו משפיע על עוסקים מורשים (למעט ההערה לעיל).

להלן הדיווח שאותו עוסק ידווח לרשויות מע"מ בתום חודש או חודשיים בגין העסקאות הללו:

פרטים	שקלים חדשים
סה"כ סכום העסקאות החייבות במע"מ	1,000
סכום המע"מ בגין העסקאות	160
סכום מע"מ התשומות הנדרש (למשל, בגין קניות)	(80)
סכום המע"מ לתשלום	80

5.2.3. עוסק-פטור

מס ערך מוסף מאפשר לעוסקים מסויימים להיות מוגדרים כ"עוסק-פטור" שמשמעותו היחידה היא - פטורים מהתחשבנות עם מס ערך מוסף.

שימו לב, הפטור אינו ממס הכנסה או ביטוח לאומי אלא רק מהתחשבנות שוטפת מול מס ערך מוסף.

מטרת הפטור היא ראשיתה הפחתת ההתעסקות של רשויות מע"מ בעוסקים קטנים עם "ערך מוסף" נמוך.
עוסקים פטורים הם עוסקים שמשלמים מע"מ בקניותיהם וזאת מאחר והם לא דורשים אותו ומתחשבים לגביו מול מס ערך מוסף.

מצד שני העוסקים הפטורים נהנים מיתרון יחסי של מחיר כלפי לקוחות פרטיים. זאת אומרת אם מחיר מסויים בשוק של מוצר מסויים הוא 116 שקלים שכוללים מע"מ, הרי שהעוסק הפטור יהנה מעודף מחיר במכירת המוצר ללקוח שכן הוא אינו נדרש להעביר את המע"מ לרשויות מע"מ.

מומלץ בטרם פתיחת עוסק-פטור לבחון את משמעויות הכספיות של התשומות שלא ידרשו ממע"מ, שכן לעיתים מומלץ להירשם כעוסק מורשה על אף ה"פטור" מהתחשבנות עם מע"מ.

מה סכום מחזור העסקאות המקסימאלי לצרכי עוסק-פטור:

סכום המחזור המקסימאלי בשנה הינו 100,000 ש"ח בשנת 2012. אולם גם במידה ועוברים סכום זה ניתן להגיש בקשה מיוחדת ותנאים מסויימים להישאר עוסק-פטור (למשל, קבלת סכום חד פעמי גבוה שלא צפוי בשנים הבאות).



מתי ועל מה מדווח עוסק-פטור למע"מ:

עוסק-פטור מדווח פעם בשנה (בינואר) על היקף עסקאותיו בלבד בשנה הקודמת. במידה ולא עבר את סכום התקרה – אין תשלום.

האם חייב עוסק-פטור להוציא חשבוניות:

עוסק-פטור חייב בניהול פנקסי חשבוניות ממש כמו כל עוסק אחר. על כן, הוא חייב בהוצאת חשבוניות אך לא חשבוניות מס! כמו כן, הוא חייב בקבלות.

5.3. סיכום ההבדלים בין עוסק מורשה לעוסק פטור

עוסק מורשה	עוסק פטור	
כל סכום	100,000 ש"ח (בשנת 2012)	מחזור עסקאות מקסימלי בשנה
כל המקצועות	מי שאינו נכלל בעיסוקים מסויימים	מקצועות ועיסוקים
6 או 12	1	מספר דיווחים למע"מ בשנה
מי שמוכר בעיקר לעוסקים	מי שמוכר בעיקר לפרטיים	מתאים לסוגי לקוחות
חייב בדיווח בכל חודש/חודשיים	משלם את כל המע"מ בהוצאות שלו	חסרון עיקרי
בשובר בבנק או באינטרנט	באינטרנט או במשרדי מע"מ	איך מדווחים
יש	אין	אפשרות לקזז מע"מ

5.4. פתיחת וסגירת תיק במע"מ

5.4.1. פתיחת תיק

פתיחת התיק במע"מ עבור עוסקים מורשים ועוסקים פטורים יכולה להיעשות ישירות במע"מ וכן אצל המייצגים (רואי חשבון ויועצי מס).



רשויות מע"מ בוחנות כי האדם אכן רשאי לפתוח עוסק מורשה או עוסק פטור בהתאם לקריטריונים שונים:

- העסק הוא אמיתי וקיימת סבירות מסויימת לקיומו
- בעל העסק אינו נחשב כמי שאסור לו לפתוח עסק (למשל, איסור על ידי בית משפט)
- בפתיחת התיק יש להציג, בין השאר, את הנתונים הבאים:
- תעודת זהות של העוסק.
- אסמכתאות המוכיחות עיסוק כמו תעודת מקצוע רלוונטית.
- אסמכתאות המוכיחות קיומו של עסק צפוי כגון הסכם שכירות משרד או הסכם עם לקוח.
- צילום המחאה מבוטלת מחשבון בנק על שם העוסק (עבור עוסק מורשה, מומלץ שחשבון הבנק לא יהיה משותף עם בן הזוג), ניתן גם להביא אישור ניהול חשבון הבנק.

5.4.2 סגירת תיק

סגירת התיק הינה פשוטה בדרך כלל. מטרתה העיקרית של רשות מס ערך מוסף היא לוודא שאכן היה שימוש עסקי בכל תשומות המע"מ שנדרשו.

למשל, במידה וכל המלאי העסקי שנותר בעסק אכן נמכר, רשויות מע"מ יבקשו לראות את חשבונית מכירת המלאי. במידה ולא הייתה כזאת מס ערך מוסף ידרוש מע"מ בגין אותו מלאי.

5.5 דגשים חשובים בעבודה מול מע"מ

5.5.1 מע"מ הינו חוק במטופל במישור הפלילי

מע"מ הינו חוק הפועל במישור הפלילי וזאת מאחר והמס הנגבה במסגרתו הינו מס הלקוחות ולא המס של העוסקים. על כן, אי תשלום מס נחשב כגזל. אולם, יש להבין כי טעויות בתום לב אינן נחשבות כעבירה פלילית.

5.5.2 מס ערך מוסף ותזרים המזומנים של העסק

במהלך העסקים נהוג לעיתים לתת אשראי ללקוחות. במצב כזה ישנה מכירה עם חשבונית מס, כשהגבייה מתבצעת בתוך מספר חודשים, כך שקיימת חובה לשלם מס ערך מוסף בטרם הוא נגבה. על כן יש להיערך מבחינת תזרים המזומנים במקרים מסויימים ניתן להפיק חשבוניות עסקה במקום חשבונית מס וכך לתת אשראי מבלי שנוצרת חבות במע"מ. אולם על מנת לעשות כן, עליכם להתייעץ עם יועצי המס ורואי החשבון.



5.5.3. חשבוניות פיקטיביות

יש להיזהר מקבלת חשבוניות מס מגורמים מפוקפקים שאינם רשומים כראוי במע"מ. על מנת לוודא שחשבונית היא אינה פיקטיבית מומלץ להכנס לאתר מע"מ ולבדוק את פרטי העוסקים הרשומים עליה. אם קיבלתם חלילה חשבונית "פיקטיבית" אסור בשום פנים לדרוש מע"מ בגינה.

מצורף קישור לבדיקת פרטי עוסקים מורשים <https://www.misim.gov.il/emosek/fset.htm>



פרק 6: מס הכנסה - היכרות

סקירה מהירה על מס הכנסה. מה זה מס הכנסה ועל מי הוא מוטל. כיצד פותחים וסוגרים תיק במס הכנסה וכן דגשים כלליים בעבודה נכונה מול רשות המיסים.

בפרק זה נלמד:

- ◀ מהו מס הכנסה, על מי הוא מוטל ועל מה?
- ◀ כיצד פותחים וסוגרים תיק במס הכנסה
- ◀ דגשים בעבודה מול מס הכנסה

הסתייגות:

1. המידע המוצג כאן מנוסח לצרכי הדרכה ולא כחוות דעת או יעוץ מקצועי פרטני.
2. מרבית הסכומים והוראות החוק מתייחסים לתאריך כתיבת המדריך.
3. השפה המוצגת הינה שפה פשטנית ואינה מהווה נוסח מחייב של דינים וחוקים ועל כן יש להתייחס לכך בהתאם.



6.1 מהו מס הכנסה

6.1.1 הגדרה

מס הכנסה הינו מס שמטילה מדינה על תושביה ואזרחיה. המס מוטל על הרווח שכל ישות (למשל, אדם או חברה) מרוויחה.

טעות נפוצה היא להאמין כי מס הכנסה מוטל על הכנסות, זאת אומרת על מחזור המכירות, אולם בפועל המס מוטל אך ורק על הרווח (בפרקים הבאים יהיה הסבר מפורט אודות הרווח לצרכי מס הכנסה).

6.1.2 על מי מוטל המס

כאמור לעיל המס מוטל על תושבים ואזרחים ובכללם תאגידים (למשל, חברות). ככלל קיימת חובה לכולם לשלם מס הכנסה. בהמשך נראה כי במקרים רבים אין תשלומי מיסים כתוצאה משימוש בהנחות מס ועניינים נוספים.



6.1.3. שיעורי מס

בעוד ששיעור המס לחברות הינו קבוע ואינו משתנה עם הגידול ברווח (שיעור מס החברות הינו 25% בשנת 2012), שיעורי המס של יחידים הינם מדורגים ומשולמים על כל רמת הכנסה בנפרד.

להלן שיעורי המס על יחידים (הכנסה מיגיעה אישית)⁷ לשנת 2012:

הכנסה חודשית		שיעור מס	הכנסה שנתית		שיעור מס
מ	עד		מ	עד	
-	5,200	10%	-	62,400	10%
5,201	8,880	14%	62,401	106,560	14%
8,881	14,430	21%	106,561	173,160	21%
14,431	21,780	30%	173,161	261,360	30%
21,781	41,830	33%	261,361	501,960	33%
41,831	41,831	48%	501,961	48%	

להלן הדגמה לחישוב מס הכנסה לשנת 2012 (ללא התחשבות בהנחות מס):

פלוגי מרוויח בשנה 140,000 ש"ח בשנה (זאת אומרת 11,667 ש"ח בחודש).

להלן טבלה המחשבת את המס שישלם:

שיעור מס	מסכום	עד סכום	הכנסה במדרגת המס	מס הכנסה
10%	-	62,400	62,400	6,240
14%	62,401	106,560	44,160	6,182
21%	106,561	140,000	33,440	7,022
סה"כ			140,000	19,445

שיעור מס שולי

בעוד ששיעור המס השולי של אותו אדם הינו 21%, כתוצאה מתשלום מס באופן הדרגתי, שיעור מס הכנסה הממוצע שהוא משלם הינו 13.9% (19,445/140,000).

שיעור מס שולי - שיעור המס הגבוה שמשלם הנישום על הכנסה מיגיעה אישית. בדוגמא ראינו ששיעור המס השולי של האדם הינו 21% זאת אומרת רק על ה- 33,440 ש"ח האחרונים הוא משלם שיעור מס של 21%. על הסכומים הקודמים הוא שילם שיעורי מס מופחתים.



⁷ הכנסה מיגיעה אישית - הכנסה אשר מקורה עבודה כשכיר או כעצמאי. פקודת מס הכנסה קבעה בנוסף רשימה ארוכה של הכנסות לרבות קצבאות אשר נחשבות יגיעה אישית - מכנה משותף לכולן שמקורן הוא מקור הכנסה כשכיר או כעצמאי. זאת להבדיל מהכנסות שמקורן בנכס כגון פקדון בבנק או שכר דירה.



6.2. פתיחה וסגירת תיק במס הכנסה

6.2.1. פתיחת תיק

פתיחת תיק במס הכנסה היא פשוטה למדי מכיוון שבמילא לכל אחד קיים רישום במס הכנסה, אפילו כשכירים.

פתיחת התיק נעשית אצל המייצגים (רו"ח או יועץ מס) או ישירות במשרדי מס הכנסה.

עצם פתיחת התיק משמעותה שהנישום (האדם שחייב בשומה) מעוניין לדווח על הכנסות החייבות בדיווח (למשל, הכנסות כעצמאי או הכנסות משכר דירה חייב במס).

פתיחת תיק במס הכנסה עבור עצמאי או חברה תלווה במספר פעולות נוספות:

- קבלת פנקס מקדמות שלפיו ישולם מס הכנסה (עוד בנושא מקדמות מס הכנסה בפרקים הבאים).
- קבלת אישור ניהול ספרים - אישור המאפשר להתקשר מול גופים שונים.
- קבלת אישור ניכוי מס במקור - אישור המודיע ללקוחות העסק כמה מס להעביר בשמו של הנישום ישירות למס הכנסה בקיזוז מתשלומיהם לנישומים (עוד בנושא זה בפרקים הבאים).

בעקבות פתיחת התיק במס הכנסה יחולו מספר חביות על הנישום שהעיקריות בהן הן:

- הגשת דוחות שנתיים
- הגשת דין וחשבון על נכסים והתחייבויות (הצהרת הון)

עוד בקשר לדיווחים השונים בפרקים הבאים.

6.2.2. סגירת תיק

סגירת תיק במס הכנסה, גם היא פשוטה למדי והינה באמצעות דיווח חד צדדי.

מס הכנסה יבדוק כי אין חובות לנישום ויאפשר את סגירת התיק.

חשוב לדעת כי אם העסק היה פעיל בשנת סגירת העסק עדיין תהיה חובה להגיש דוח שנתי עבור אותה שנה.

6.3. דגשים בעבודה מול רשות המיסים

6.3.1. להיות מסודרים

העבודה מול רשות המיסים עלולה להיות מסובכת ומורכבת. מעטים מאתנו מכירים את כל חוקי המס ומסוגלים להתמצא מולם בקלות. על כן, סדר הינו כלל מפתח להתמודדות מול רשויות המסים.

גם אם חלילה תהייה בעיה, היכולת שלכם למצוא מסמכים בקלות תאפשר לכם להתמודד עם מירב הבעיות שעלולות לצוץ אגב העבודה מול רשות המיסים.



6.3.2. לא להפסיק לשאול

אל תתביישו לשאול שאלות את אנשי המפתח שבאים לעזור לכם. כל שאלה פשוטה ותמימה תתקבל ברצינות גמורה על ידי אנשי המקצוע שלכם. לעיתים בעקבות שאלותיכם, יעלו דילמות מיסוייות שעשויות להפחית תשלומי מיסים במקרה הטוב ולמנוע מכם עוגמת נפש רבה במקרה הרע.

6.3.3. לשמור על יושר

כל עוד אתם עובדים מתוך מוסר וביושר, הכל יהיה בסדר. בכל מקרה שבהם אתם מרגישים כי משהו "לא מריח טוב" עצרו ותבררו עם אנשי המקצוע האם הדבר "כשר" ומה משמעותו.

6.3.4. מס הכנסה כחוק אזרחי

מס הכנסה פועל בדרך כלל כגוף אזרחי ומבצע גבייה על בסיס עקרונות כלכליים וחוקי המס. השימוש של מס הכנסה במישורים פליליים הינו נדיר וקורה רק במקרים של זלזול משמעותי בחוקי המס או בהתחמקות ממס בזדון.



פרק 7: מס הכנסה - חישוב הרווח לצרכי מס

הרווח האמיתי של העסק והרווח לצרכי מס אינם זהים. חשוב לדעת להבחין בין שני סוגי הרווחים בהתנהלות מול מס הכנסה.

בפרק זה נלמד:

- ◀ ההבדלים בין רווח רגיל לרווח לצרכי מס הכנסה
- ◀ הוצאות מוכרות - אילו הוצאות מוכרות לצרכי מס (ואילו לא)
- ◀ תשלומי ניכויים - תשלומים שונים המפחיתים את תשלום מס הכנסה (תשלומים אלו אינם נחשבים הוצאות)

הסתייגות:

1. המידע המוצג כאן מנוסח לצרכי הדרכה ולא כחוות דעת או יעוץ מקצועי פרטני.
2. מרבית הסכומים והוראות החוק מתייחסים לתאריך כתיבת המדריך.
3. השפה המוצגת הינה שפה פשטנית ואינה מהווה נוסח מחייב של דינים וחוקים ועל כן יש להתייחס לכך בהתאם.



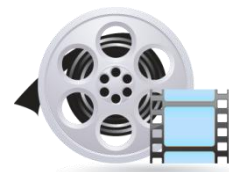
7.1 דרך חישוב המס

להלן השלבים בחישוב מס הכנסה לאדם:

- א. חישוב הרווח העסקי - הכנסות פחות הוצאות
- ב. חישוב הרווח לצרכי מס - הכנסות פחות הוצאות מוכרות
- ג. הפחתת ניכויים אישיים מהרווח לצרכי מס
- ד. חישוב המס על פי מדרגות המס
- ה. הפחתת זיכויים (הנחות מס) מהמס המחושב



לחץ/י כאן כדי לצפות בנושא זה גם במדריך המצולם בנושא
"מס הכנסה": סרטון מספר 4



7.2. רווח רגיל מהעסק מול רווח לצרכי מס

חובה עלינו להבחין בין רווח של העסק שמהווה את התשואה שהעסק הניב בהתאם לציפיות היזם לבין הרווח לצרכי מס ששימושו העיקרי הינו קביעת שומת מס ההכנסה על הרווח.

רווח = הכנסות פחות הוצאות





להלן תמצית ההבדלים שבין רווח עסקי לבין רווח לצרכי מס הכנסה:

רווח מהעסק לצרכי מס	רווח מעסק	
משמש לקביעת שומת מס הכנסה	משמש לבחינת התשואה שהעסק מייצר	מטרה
הוצאות נרשמות על פי כללי מס הכנסה	כל ההוצאות הרלוונטיות לעסק נרשמות בו	הוצאות
מס הכנסה ביטוח לאומי	בעל העסק בנקים משקיעים	למי זה חשוב
הכנסות XXX הוצאות מוכרות (XXX) XXX רווח לצרכי מס	הכנסות XXX הוצאות (XXX) רווח מעסק XXX	שיטת החישוב

בפרקים הבאים נוכל להבחין שעיקר ההבדל בין הרווח מעסק לרווח לצרכי מס נובע מכך שההכרה בהוצאות אינה זהה בשני סוגי הרווח.

רווח לצרכי מס הכנסה נקרא גם "הכנסה חייבת"



7.3 דוגמא להבדלים בין רווח אמיתי לרווח לצרכי מס

שוב אזכיר דבר חשוב, כל הוצאה שמשמשת את העסק היא הוצאה עסקית ועל כן יש לקחת אותה בחשבון בתהליכים העסקיים. אולם ההבחנה ב"הוצאות מוכרות" הינה אך ורק לצרכי מס הכנסה.

במילים אחרות, כשאתם בוחנים כמה כסף הבאתם הביתה מהעסק, אל לכם לבחון את שומת מס ההכנסה אלא את דוח הרווח וההפסד העסקי שלכם.



לדוגמא:

הנה דוח רווח והפסד של שמעון הספר (ש"ח) שהוגש למס הכנסה על ידי מייצגיו:

<u>רווח לצרכי מס</u>		
250,000	הכנסות	
	הוצאות:	
50,000	קניות תמרוקים	
10,000	כלים מתכלים	
8,000	הנהלת חשבונות	
5,000	אחר	
-	הוצאות טלפון (בבית)	
-	ביגוד	
73,000	סה"כ הוצאות	
177,000	רווח	
21,944	מס	
23,524	הכנסה	
	ביטוח לאומי	
131,532	<u>רווח נקי</u>	

שמעון מציג כי הוא מרוויח 131,532 ש"ח, אולם למעשה רווחיו של שמעון נמוכים בהרבה שכן שמעון המנהל את עסקו בבית שילם הוצאות טלפון ביתי בסך 1,900 ש"ח בשנה שאינן מוכרות לצרכי מס (ראה בתת הפרק הבא) אולם שימשו אותו אך ורק לצרכי העסק. וכן קנה בגדים אופנתיים שמייצגים את הבנתו באופנה (בגדים יצוגיים המשמשים אותו בעבודה) בסך של 10,000 ש"ח המשמשים אותו בעבודה ושאינם מוכרים לצרכי מס.

וכך למעשה רווחו האמיתי של שמעון הינו נמוך בסכום של 11,900 ש"ח מזה שדווח למס הכנסה.



להלן ההבדלים בין שני הדוחות:

<u>רווח אמיתי</u>	<u>רווח לצרכי מס</u>	
250,000	250,000	הכנסות הוצאות:
50,000	50,000	קניות תמרוקים
10,000	10,000	כלים מתכלים
8,000	8,000	הנהלת חשבונות
5,000	5,000	אחר
1,900	-	הוצאות טלפון
10,000	-	ביגוד
84,900	73,000	סה"כ הוצאות
165,100	177,000	רווח
21,944	21,944	מס הכנסה
23,524	23,524	ביטוח לאומי
119,632	131,532	<u>רווח נקי</u>

בדוגמה שראינו הרווח האמיתי נמוך מהרווח לצרכי מס אולם לעיתים הרווח האמיתי גבוה מזה של הרווח לצרכי מס (למשל על ידי שימוש בפחת מואץ).



7.4. הוצאות מוכרות והוצאות לא מוכרות

7.4.1. כללי

ראינו שאחת מהסיבות להבדל שבין רווח אמיתי לבין רווח לצרכי מס הינו קיומן של הוצאות שאינן מוכרות לצרכי מס.

משמעותן של הוצאות מוכרות היא ברורה למדי. אלו מפחיתות את הרווח ומאפשרות תשלום מס נמוך יותר. כך שבעל עסק יעדיף בדרך כלל לבצע הוצאות מוכרות מאשר הוצאות שאינן מוכרות וכך לשלם פחות מיסים.

דוגמא:

אדם אשר המס השולי שלו הינו 22% מוציא הוצאה מוכרת בסך 10,000 ש"ח ישלם מס הכנסה בסכום נמוך ב 2,200 שקלים. זאת אומרת הוצאה בניכוי הטבת המס בסך 7,800 ש"ח.

אילו ההוצאה הייתה לא מוכרת, הרי שהאדם לא היה מקבל את הטבת המס וההוצאה כולה הייתה 10,000 ש"ח.



7.4.2. הגדרת הוצאות מוכרות

ככלל ניתן לאמר ש"הוצאה מוכרת הינה הוצאה ששימשה בייצור הכנסה".

למדקדקים אצטט את תחילתו של סעיף 17 לפקודת מס הכנסה: "לשם בירור הכנסתו החייבת של אדם ינוכו, זולת אם הניכוי הוגבל או לא הותר על פי סעיף 31 - 'צ'אות והוצאות שיצאו כולן בייצור הכנסתו בשנת המס'..."

במילים אחרות הוצאות ששימשו לייצור הכנסה, למעט אלו שהוגדרו כלא מוכרות.

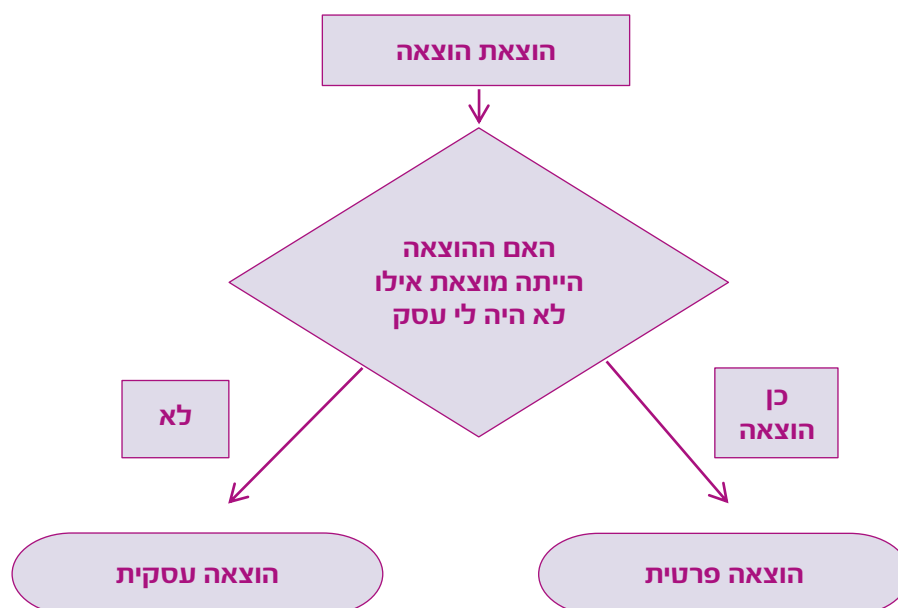
פקודת מס הכנסה והתקנות שיצאו ממנה קובעים מהן ההוצאות הלא מוכרות - ועל כן כל הוצאה אחרת ששימשה בייצור הכנסה תהייה מוכרת.

הכלל של קביעת הוצאה מוכרת הוא סובייקטיבי בעיקרו שכן הוא תלוי באופי העסק. עבור עסקים מסויימים הוצאה מסויימת היא הכרחית ובלתי נמנעת כשאצל האחרים היא אינה הוצאה בייצור הכנסה. כך למשל, אם בעל העסק נאלץ לשהות בחו"ל במסגרת עבודתו, ההוצאה תהייה מוכרת בדרך כלל, אולם אותה נסיעה עבור בעל עסק אחר שלא נדרש לצאת לחו"ל מטעם עסקו, לא תהייה מוכרת.

7.4.3. הוצאות פרטיות אינן הוצאות מוכרות

ככלל הוצאות פרטיות אינן הוצאות מוכרות.

להלן תרשים זרימה פשוט שסייע לכם לקבוע האם הוצאה הינה פרטית או לא:



כמובן שאפילו אם ההוצאה היא עסקית - יש לבחון האם היא מוכרת לצרכי מס.



7.4.4. הוצאות שהוגדרו להן תקרת הוצאה

להוצאות מסויימות בחוק נקבעו תקרת הוצאה מוכרת. התקרה יכולה להיות סכום או שיעור (אחוז) מן ההוצאה. המשמעות היא כי הסכומים המוכרים הינם הסכומים שמתחת או מעל לאותו סף.

להלן מספר דוגמאות נפוצות:

כיבוד

יותר לניכוי 80% מההוצאות שהוצאו לכיבוד קל במקום העיסוק של הנישום.

הוצאות אש"ל (אוכל, שתיה, לינה)

אינן מוכרות.

מתנות

הוצאות מתנות מוכרות עד 200 ש"ח לאדם לשנה.

הוצאות לחו"ל

הוצאות לחו"ל מחולקות למספר סוגי הוצאות:

- הוצאות לרכישת כרטיס טיסה:
 - במחלקת תיירים - 100% מההוצאה מוכרת
 - במחלקת עסקים או ראשונה - 100% ממחיר מחלקת עסקים מוכר כהוצאה מוכרת
- הוצאות לינה:
 - עבור 7 לינות ראשונות - כל סכום מוכר
 - עבור שאר הלינות עד \$112 ללינה - כל סכום מוכר
 - על סכומים מעבר ל \$112 ללינה - מוכר 75% מהסכום אך לא פחות מ \$112 ללינה ולא יותר מ \$191 ללינה ובלבד שהנסיעה כללה עד 90 לינות.
- הוצאות אחרות:
 - אם נדרשו הוצאות לינה - מוכר עד \$71 ליום שהייה בחו"ל
 - אם לא נדרשו הוצאות לינה - מוכר עד \$120 ליום שהייה בחו"ל
- שכירת רכב - מוכר עד \$56 ליום
- עבור ארצות מסויימות ישנה תוספת של 25% לסכומים שלעיל המוכרים הוצאות המוכרות.



הוצאות ביגוד

- אם לא ניתן להשתמש בביגוד שלא לצרכי עבודה (למשל סרביל עבודה לפועל או גלימה לעורך דין) - יותרו 100%
- אם ניתן להשתמש בביגוד שלא לצרכי עבודה - 80% מההוצאות מותרות בניכוי ובלבד שעמדו באחד מהתנאים הבאים:
 - ניתן לזהות, באופן בולט, השתייכות לעסק (למשל תווית בולטת).
 - קיימת חובה על פי דין ללבוש את הביגוד.

טלפון בעסק שבמקום מגוריו של הנישום

- אם ההוצאות הן עד 23,100 ש"ח בשנה - 80% מהסכום העולה על 2,300 ש"ח בשנה (זאת אומרת ה 2,300 ש"ח הראשונים אינם מוכרים בכל מקרה).
- אם ההוצאות הן מעל 23,100 ש"ח בשנה - 100% מהסכום העולה על 4,600 ש"ח בשנה (זאת אומרת ה 4,600 ש"ח הראשונים אינם מוכרים בכל מקרה).

שימוש בטלפון נייד

- עבור עצמאי - לא יותרו 100 ש"ח בחודש - כל השאר מוכר.
- בגין עובד - יותרו כל ההוצאות ובלבד שנזקף שווי שימוש לעובד בשכרו בסכום של 100 ש"ח לחודש.

7.4.5 הוצאות רכב

הגדרה

החוק קבע במפורש רשימת הוצאות אחזקת רכב והן בין השאר ההוצאות הללו: רישוי, ביטוחים, דמי שכירות, דלק, שמנים, תיקונים ואחזקה, חניה שלא במקום העיסוק, אגרה וכן פחת.

הוצאות רכב תפעולי

המחוקק קבע הגדרה לרכב תפעולי. רכב תפעולי הוא אחד מן השניים:

- א. הרכב הינו רכב בטחון (ישנן הגדרות לכך).
- ב. הרכב אינו עומד לרשות עובד כלשהו ומשמש רק לצרכי המעביד. מקום העיסוק של המעביד אינו בבית מגוריו ובתום שעות העבודה הרכב אינו יוצא מחוץ למקום העיסוק.

עבור רכב תפעולי - מוכרות כל ההוצאות.



הוצאות רכב פרטי (רכב שמסווג כפרטי על פי רשות המיסים)

הכרה בהוצאות הרכב עבור רכב פרטי מתחלקת לשני סוגים:

א. הוצאות רכב לעובדים (רכב צמוד)

יזכרו מלוא הוצאות הרכב ובלבד שלעובד נזקפה הכנסה (שווי שימוש) בגין "ההנאה" בשימוש הפרטי ברכב (על שווי שימוש ראה בהמשך).

ב. הוצאות רכב לעצמאי

יותר הוצאות מבין הגבוה שבין שני אלה:

- 45% מהוצאות הרכב
- הוצאות הרכב בניכוי שווי השימוש השנתי ברכב

ג. הוצאות רכב לנהגי מוניות, מורי נהיגה וכיוצא באלה

לכל אלה קיימות הוראות מיוחדות.

איך מחשבים שווי שימוש חודשי:

- לגבי רכבים חדשים (שנת 2010 ומעלה) - המחיר המקורי של הרכב מוכפל בשיעור שווי השימוש שהינו בדרך כלל 2.5%.
- לגבי רכבים ישנים - הגדרות מיוחדות.

דוגמא להכרה בהוצאות רכב לעצמאי

שמעון קנה רכב חדש בינואר 2011 בסך 100,000 ש"ח בעיקר לשימוש עסקי.

הוצאות הרכב באותה שנה היו 35,000 ש"ח (כולל פחת).

שאלה: מה יהיו הוצאות הרכב המוכרות?

פתרון: סכום שווי השימוש הינו 2.5% מוכפל במחיר הרכב 100,000 ש"ח מוכפל ב 12 חודשים הינו:

$$30,000 = 12 \times 100,000 \times 2.5\%$$

שיטה 1 - הוצאות מוכרות הינן ההוצאות פחות שווי השימוש:

סה"כ הוצאות	35,000
שווי השימוש	(30,000)
סה"כ הוצאות מוכרות	5,000 ש"ח



שיטה 2 - 45% מההוצאות בפועל:

35,000	סה"כ הוצאות
<u>45%</u>	מוכפל בשיעור
15,750 ש"ח	סה"כ הוצאות מוכרות

מסקנה - ההוצאות לצרכי מס הכנסה הינן הסכום הגבוה בין שתי השיטות - זאת אומרת 15,750 ש"ח. (יש לזכור כי ההוצאה האמיתית היא 35,000 ש"ח).

7.4.6. סיכום

נושא הוצאות מוכרות והוצאות שאינן מוכרות הוא לעיתים נושא מורכב. על כן מומלץ בנושא זה להיוועץ בכל עת עם מייצגים. הם ברי ניסיון בתחום זה ועצה טובה מהם תאפשר לכם לעיתים קרובות לחסוך מיסים רבים וכן להימנע מהכללת הוצאות שאינן מוכרות בדוחותיכם לצרכי מס אשר עלולות לגרום לנזק בביקורות מול מס הכנסה.

7.5. ניכויים אישיים - תשלומים לקופות גמל והפחתת הרווח לצרכי מס

קיימים תשלומים שאינם נחשבים כהוצאות אולם מאפשרים את הפחתת המס.

להלן תשלומים כאמור:

- תשלומים לפנסיה
- תשלומים לקופות גמל לקצבה
- תשלומים לקרן השתלמות
- תשלומים לביטוח לאומי
- ועוד

התשלומים הללו אינם נחשבים הוצאות מאחר שהם אינם מייצרים הכנסה. מדינת ישראל מכירה בחשיבות התשלומים הללו ועל כן מאפשרת למי ששילם אותם לקבל הטבת מס.

לעיתים באמצעות תשלומים אלו ניתן לחסוך עד עשרות אלפי שקלים בשנה מתשלומי המיסים.

נושא זה מורכב מאוד ועל כן במדריך זה לא יוצגו הסברים מפורטים על תקרות ההפקדה השונות. על כן מומלץ בכל מקרה להתייעץ עם המייצגים ויועצי הביטוח בנושא זה.



מס הכנסה - זיכויים (הנחות במס)

פרק 8:

סכום מס ההכנסה שיש לשלם מושפע מהיקף הנחות המס שזכאי כל תושב בהתאם למצבו האישי. הנחות מס באות לידי ביטוי בדרך של נקודות זיכוי ובדרכים אחרות. בפרק זה נמצא סקירה קצרה של סוגי הנחות המס השכיחים.

בפרק זה נלמד:

- ◀ נקודות זיכוי - הנחות מס המתבססות על מצבו של הנישום
- ◀ זיכויים אחרים - הנחות מס הנובעות מביצוע תשלומים שונים

הסתייגות:

1. המידע המוצג כאן מנוסח לצרכי הדרכה ולא כחוות דעת או יעוץ מקצועי פרטני.
2. מרבית הסכומים והוראות החוק מתייחסים לתאריך כתיבת המדריך.
3. השפה המוצגת הינה שפה פשטנית ואינה מהווה נוסח מחייב של דינים וחוקים ועל כן יש להתייחס לכך בהתאם.



8.1 נקודות זיכוי

8.2 הגדרה

הגדרת נקודת זיכוי מובאת מפקודת מס הכנסה כך: "סכום של 2,580 ש"ח (לשנת 2012)... המקוזז כנגד המס לאותה שנה."

זאת אומרת הנחה במס של 2,580 ש"ח מהמס שיש לשלם.

פקודת מס הכנסה גם קובעת את המקרים השונים שבהם אדם זכאי לנקודת זיכוי וכמה בכל פעם.

נקודות הזיכוי הינן מצטברות - זאת אומרת אדם יכול לקבל נקודות זיכוי בגין כל המקרים הרלוונטיים אליו.



8.3. סוגי נקודות הזיכוי

הזיכויים מתייחסים לגברים ולנשים כאחד למעט במקומות בהן מצויינת
התייחסות ספציפית ל"גבר" או "אשה"



זיכוי לתושב זיכוי נסיעה

בחישוב המס של אדם שהיה תושב ישראל בשנת המס יובאו בחשבון 2 נקודות זיכוי ועוד 1/4 נקודת זיכוי כזיכוי נסיעה (הנחת מס של 5,805 ש"ח).

זיכוי לאשה

בחישוב המס של אשה תובא בחשבון 1/2 נקודות זיכוי (הנחת מס של 1,290 ש"ח).

זיכוי לעולה

בחישוב המס של עולה יובאו בחשבון -

1. 1/4 נקודת זיכוי לכל אחד מ 18 החודשים הראשונים לעלייתו (11,610 ש"ח).
2. 1/6 נקודת זיכוי לכל אחד מ 12 החודשים שלאחריהם (5,160 ש"ח).
3. 1/12 נקודת זיכוי לכל אחד מ 12 החודשים הראשונים לעלייתו (2,580 ש"ח).

זאת אומרת הנחות מס בשווי 19,350 ש"ח בשלוש וחצי השנים הראשונות לעליתו.

זיכוי לחייל משוחרר

בחישוב המס של חייל משוחרר יובאו בחשבון -

1. 1/6 נקודת זיכוי לכל אחד מ 36 החודשים הראשונים שלאחר החודש שבו סיים את שירותו הסדיר (הנחת מס מצטברת של 15,480 ש"ח), ובתנאי ש:
 - לגבי גבר - שירת 23 חודשים מלאים לפחות
 - לגבי אשה - שירת 22 חודשים מלאים לפחות
2. 1/12 נקודת זיכוי לכל אחד מ 36 החודשים הראשונים שלאחר החודש שבו סיים את שירותו הסדיר (הנחת מס מצטברת של 7,740 ש"ח), ובתנאי ש:
 - לגבי גבר - פחות מ 23 חודשים
 - לגבי אשה - פחות מ 22 חודשים



זיכוי לגרוש שנשא אשה אחרת

בחישוב המס השנתי של גרוש שנישא ומשלם מזונות לבן זוגו לשעבר - תובא בחשבון נקודת זיכוי אחת (הנחת מס של 2,580 ש"ח).

זיכוי בעד "פעוט" (עד גיל 4)

גבר יהא זכאי כנגד המס החל על הכנסתו לנקודות זיכוי בעד כל אחד מילדיו שהם פעוטות כלהלן:

- נקודת זיכוי אחת בשנת לידתו ובשנת המס בה מלאו לו שלוש שנים.
- שתי נקודות זיכוי בשנת המס שלאחר לידתו של הפעוט ובשנת המס שלאחריה.

זיכוי משפחה חד הורית

אדם יהא זכאי על עצם היותו הורה במשפחה חד הורית לנקודת זיכוי אחת.

זיכוי בעד נטולי יכולת (ח"ח)

יחיד תושב ישראל שהיה לו או לבן זוגו בשנת המס ילד משותק, עיוור או מפגר, יובא בחשבון בחישוב המס שלו שתי נקודות זיכוי בשל כל ילד כאמור, וזאת תחת תנאים מיוחדים.

נקודות זיכוי במצבים אחרים

בנוסף קיימים מספר מצבים שבהם ניתנים נקודות זיכוי תחת תנאים מיוחדים.

- זיכוי בעד בן זוג - כשחלים על בן הזוג תנאים מיוחדים.
- זיכוי בעד בן זוג עובד - כשחלים על בני הזוג תנאים מיוחדים.
- זיכוי בעד בן זוג עוזר - כשבן הזוג עוזר בעסקו של הנישום וזאת תחת תנאים מיוחדים.
- זיכוי להורה במשפחה חד הורית - נקודות זיכוי שונות תחת מצבים שונים.
- זיכוי בגין בן זוג בגיל 16 עד 18.
- חצי נקודת זיכוי בגין תואר אקדמי - תחת תנאים מסויימים.
- חצי נקודת זיכוי בגין סיום לימודי מקצוע - תחת תנאים מסויימים.



8.4. זיכויים אחרים

פקודת מס הכנסה מכילה הוראות נוספות המקנות הנחות מס כתוצאה מביצוע פעולות מסויימות. למרביתן של פעולות אלו יש משמעות סוציאלית, או משמעותי לאומית.

זאת אומרת, מדינת ישראל מעודדת את התושבים לבצע פעולות מסויימות על ידי מתן הנחות במס.

להלן דוגמאות של זיכויים שונים:

זיכוי בעד דמי ביטוח ותגמולים

יחיד יקבל זיכוי ממס בגובה של 25% מהסכומים שהוא או בן זוגו שילמו לביטוח חייו או חיי בן זוגו - עד סכום תקרה מסויים.

זיכוי בעד תרומה למוסד ציבורי

יחיד יקבל זיכוי ממס בגובה של 35% מהסכומים שהוא תרם למוסד ציבורי ובלבד שהתמלאו שני התנאים:

- המוסדות הוכרו כמוסדות המאפשרים את הזיכוי הזה.
- תרם לפחות 420 ש"ח בשנה למוסדות כאמור.

התרומות הן עד תקרה של 4,351,000 ש"ח בשנה או 30% מההכנסה החייבת בעסק.

זיכויים בשל תושבות בישובים ואזורים מסויימים

מדינת ישראל על מנת לעודד התיישבות במקומות מסויימים, נותנת הנחות מס משמעותיות בשיעורים מתוך ההכנסה החייבת של אדם במידה והוא מתגורר דרך קבע בישובים מסויימים - וזאת תחת תנאים מסויימים ותקרת הכנסה.

למשל:

- מי שגר במצפה רמון זכאי להנחת מס בשיעור של 24% מההכנסה.
- מי שגר בדימונה וירוחם זכאי ל 19% מההכנסה.
- אופקים, ערוער ועוד - 15% מההכנסה.
- בן עמי, גונן, יחיעם ועוד - 12% מההכנסה.
- ועוד.



לרשימה המלאה של הנחות המס אני מפנה למדריך מס הכנסה דע זכויותיך שבאתר מס הכנסה בכתובת:

<http://ozar.mof.gov.il/taxes/docs/KnowYourRights2011.pdf>

זיכויים נוספים

- זיכוי בעד הוצאות החזקת קרוב במוסד (ח"ח) - תחת תנאים מסויימים, ניתן לקבל הנחות במס בגין תשלומים שבוצעו להחזקת קרוב (הורה, בן זוג, ילד) משותק לחלוטין, מרותק למיטה בתמידות, עיוורים או בלתי שפויים וכיוצא בזה.
- זיכוי בגין הכנסה המשולמת לחייל בשל פעילות במערך הלוחם בשטח פיתוח (רלוונטי בעיקר לחיילים בקבע).
- זיכוי בגין עבודה במשמרות.

8.5. הדגמה לחישוב הנחות מס

גברת לוי עצמאית (תושבת ישראל) שהכנסתה החייבת במס הינה 120,000 ש"ח.

גברת לוי היא אם חד הורית לשני ילדים בני 3 ו 9.

גברת לוי נוהגת לשלם לביטוח חיים סכום של 4,000 ש"ח בשנה. וכן נוהגת לתרום 2,000 ש"ח למוסד ציבורי שתרומות אליו מוכרות לצרכי מס הכנסה.

גברת לוי מתגוררת במודיעין.

להלן חישוב הנחות המס שלה:

נקודות זיכוי

גברת לוי היא אם חד הורית ובשל כך יש לה נקודת זיכוי אחת.

יש לה ילד פעוט ועל כן מקבלת עבורו 2 נקודות זיכוי.

יש לה ילד נוסף שהיא מקבלת עבורו נקודת זיכוי אחת.

היא תושבת ישראל ובשל כך מגיעות לה עוד 2.25 נקודות זיכוי.

וכמובן, היא אשה ומגיעה לה עוד חצי נקודת זיכוי.

סה"כ נקודות זיכוי 6.75 נקודות זיכוי שמהוות הנחת מס של 17,415 ש"ח.



זיכויים נוספים

גברת לוי תרמה 2,000 ש"ח ועל כן זכאית לזיכוי נוסף בשיעור 35% שהם 700 ש"ח.

וכן, שילמה לביטוח חיים 4,000 ש"ח ועל כן זכאית להנחת מס נוספת בשיעור 1,000 ש"ח (25%).

סה"כ הנחות המס הינן 19,115 ש"ח

התוצאה מביאה למצב שבו גברת לוי לא תשלם מס הכנסה שכן סך מס ההכנסה שיש לשלם על 120,000 ש"ח בשנת 2012 הינו 15,245 ש"ח וסכום ההנחות גבוה ממנו ועל כן תשלום המס יהיה אפס.

אילו הכנסתה של גברת לוי הייתה 170,000 ש"ח מצבה היה שונה. המס המחושב עבור הכנסה זו הינו 25,745 ש"ח ואילו ההנחה הינה 19,115 ש"ח ולכן תשלום המס היה 6,630 ש"ח.

(החישובים כולם ללא לקיחה בחשבון של ניכויים אישיים).



פרק 9: מס הכנסה - כמה משלמים

אחרי הכל, כמה מס הכנסה משלמים.

בפרק זה נלמד:

- ◀ מה גובה תשלומי מס הכנסה שיש לצפות אליהם
- ◀ כיצד משלמים מס הכנסה
- ◀ מהם הדיווחים השונים בחיי העסק שיש לדווח למס הכנסה

הסתייגות:

4. המידע המוצג כאן מנוסח לצרכי הדרכה ולא כחוות דעת או יעוץ מקצועי פרטני.
5. מרבית הסכומים והוראות החוק מתייחסים לתאריך כתיבת המדריך.
6. השפה המוצגת הינה שפה פשטנית ואינה מהווה נוסח מחייב של דינים וחוקים ועל כן יש להתייחס לכך בהתאם.



9.1 כמה משלמים מס הכנסה

בפרקים הקודמים ראינו את הדרך שבה מחשבים מס הכנסה:

- א. מחשבים את הרווח לצרכי מס - הכנסות פחות הוצאות מוכרות
- ב. מהרווח מפחיתים ניכויים
- ג. מחשבים את המס על פי מדרגות המס
- ד. מפחיתים מהמס את הנחות המס - הזיכויים

התוצאה המתקבלת היא סכום המס שיש לשלם.



להלן הדגמה המציגה את סכומי הרווח לצרכי מס ואת מס ההכנסה המינימאלי שיש לשלם בהנחה שלבעל העסק (הנישום) המאפיינים הבאים:

- הנישום הינו גבר עד גיל 67 ללא ילדים - זאת אומרת הנחת מס בסיסית של 2.25 נקודות זיכוי (ראה פרק זיכויים)
- הנישום משלם ביטוח לאומי בהתאם להכנסתו כראוי (ראה פרק ניכויים)
- הנישום משלם תשלומי ניכויים כדלקמן:
 - קרן השתלמות - בסכום המקסימאלי לצרכי הטבת המס (ראה פרק ניכויים)
 - פנסיה - בסכום המקסימאלי לצרכי הטבת המס (ראה פרק ניכויים)

להלן סכום מס ההכנסה שעל הגבר לשלם (בשנת 2011) בהיקפי רווחים שונים (הכנסה חייבת) בשקלים חדשים:

הכנסה	50,000	75,000	100,000	150,000	200,000	300,000	500,000
מס הכנסה	-	-	1,708	8,181	16,644	44,038	107,301

ניתן להבחין בנקל כי סכומי מס ההכנסה המיטביים המוצגים אינם גבוהים כפי שניתן להאמין ולחשוב.

למעשה מדובר באחד מהמיסים הנמוכים ביותר עבור הכנסות של עד כ- 300,000 ש"ח.

כך למשל כאזרחים אנו משלמים מע"מ משמעותי בקניותינו בשיעור של עד 13.4% (16% כשהוא מגולם במחיר הקניה) וביטוח לאומי בשיעורים של כ 5% עד 16%.

בעוד שמס הכנסה שדרך חישובו יחסית מורכבת יכול להגיע לשיעורי מס ממוצעים שבין 0% ל 8.3% למתפרנסים עד 200,000 ש"ח בשנה.

על מנת להגיע לתשלומי מס נמוכים מומלץ להיוועץ ביועצי המס
ורואי החשבון





9.2. כיצד משלמים מס הכנסה

לחץ/י כאן כדי לצפות בנושא זה גם במדריך המצולם בנושא
"איך משלמים מס הכנסה": סרטון מספר 5



כללי

מס הכנסה משלמים באמצעות מקדמות מס.

גם שכירים משלמים מקדמות מס הכנסה - וזאת בתלושי השכר שלהם. כל תשלומי מס ההכנסה המשולמים נחשבים מקדמות מס הכנסה וזאת עד להשלמת הדוח השנתי.

אצל מירב השכירים אין חובת הגשת דוחות שנתיים ובשל כך סכומי המס ששולמו אינם סופיים עד לתום 6 שנים מתום שנת המס. אלו יהפכו לסופיים עם הגשת דוח שנתי (בדרך כלל לצרכי החזרי מס) או לאחר 6 שנים.

עצמאים משלמים מס הכנסה באמצעות פנקס מקדמות במהלך השנה בבנק (ניתן גם לשלם באינטרנט או באמצעות המייצג בהוראת קבע) ואת יתרת המס משלמים לאחר הגשת הדוח השנתי. אם היה תשלום מס בייתר במהלך השנה, אזי הם צפויים לקבל החזר מס.

תשלומי המס והחזרי המס הסופיים נעשים בתוספת הצמדה וריבית.



דוגמא לתשלום מס לאחר הגשת הדוח השנתי:

עצמאי שילם במהלך השנה מקדמות מס הכנסה בסכום של 20,000 ש"ח.

עם הגשת הדוח השנתי התברר כי המס שיש לשלם על פי הדוח השנתי הינו 25,000 ש"ח.

במצב כזה העצמאי ישלם תוספת מס הכנסה של 5,000 ש"ח בתוספת ריבית והצמדה.

דוגמא להחזר מס לאחר הגשת הדוח השנתי:

עצמאי שילם במהלך השנה מקדמות מס הכנסה בסכום של 20,000 ש"ח.

עם הגשת הדוח השנתי התברר כי המס שיש לשלם על פי הדוח השנתי הינו 12,000 ש"ח.

במצב כזה העצמאי יקבל החזר ממס הכנסה של 8,000 ש"ח בתוספת ריבית והצמדה.

9.2.1. איך מחשבים את המקדמות

חישוב סכומי המקדמות מתבסס בעיקרון על הערכות הנישום (העצמאי), אולם במקרים מסויימים (כגון, קביעת סכומי מקדמות לראשונה) מס הכנסה יקבע אחוז מקדמות מס על בסיס הממוצע המקובל בענף.

לשם פשטות חישוב מקדמות מס הכנסה, המקדמות מחושבות כאחוז על מחזור העסקאות (ולא על הרווח) וזאת מאחר שחישוב הרווח הינו מורכב ומצד שני מחזור העסקאות הוא מידע מוחלט.

להלן דוגמא לחישוב מקדמות:

נניח כי עסק מסויים צפוי בשנת 2012 לייצר מחזור עסקאות של 1,000,000 ש"ח עם רווח לפני מס של 300,000 ש"ח.

סכום מס ההכנסה הסופי שצופה בעל העסק הינו כ 44,000 ש"ח (סכום המתבסס על רווח של 300,000 ש"ח).

לפיכך בעל העסק יבקש ממס הכנסה לקבוע לו שיעור מקדמות של $4.4\% \left(\frac{44,000}{1,000,000} \right)$.

כך בכל חודש (או חודשיים, תלוי בדרישת מס הכנסה ובבקשת הנישום) ישלם בעל העסק 4.4% ממחזור עסקאותיו - למשל, אם בחודשים יוני-יולי באותה שנה היה מחזור העסקאות 230,000 ש"ח - הרי שהמקדמות שהיו משולמות בגין אותו חודשים היו 10,120 ש"ח.



9.2.2. מה קורה אם לא משלמים מקדמות

אם חויבנו לשלם מקדמות ולא שילמנו אותן או לא דיווחנו על הכנסה, רשות המיסים תקבע בעצמה את הסכום שיש לשלם. רשות המיסים בתוך זמן קצר תתחיל להפעיל תהליכי אכיפה לגביית המקדמות.

9.2.3. ניכוי מס במקור מלקוחות

עבור כל העסקים קובעים "ניכוי מס במקור" שמשמעותו מתן הודעה ללקוחות העסקים שיש לנכות מתוך הסכומים שהם משלמים לעסק סכום מסוים המבוסס על אחוז שנקבע על ידי מס הכנסה (ולעיתים הנישום) שיעבור למס הכנסה ישירות מהלקוח בעבור חשבונו של העסק במס הכנסה.

שיעור המס במקור נקבע על ידי הלקוח ומס הכנסה והינו משמש כשיטת גבייה נוספת על ידי מס הכנסה.

לדוגמא:

ניח עסק שחייב מקדמות בשיעור 4.4% שיש לו שיעור ניכוי מס במקור של 2%.

להלן הפעולות שעשה העסק בחודש אפריל 2011:

- א. מכר ללקוחות בסכום של 200,000 ש"ח.
- ב. גבה מלקוחות סכום של 150,000 ש"ח - הלקוחות ניכו לו מס במקור של 2% ומסרו לו תשלום בסך 147,000 ש"ח בלבד.
- מאחר והעסק מכר בסכום של 200,000 ש"ח הוא חייב מקדמות בסכום של 200,000 ש"ח מוכפל בשיעור המקדמות 4.4% - סה"כ 8,800 ש"ח.
- עסק זה ידווח למס הכנסה שכבר נוכו לו במקור 3,000 ש"ח ולכן ישלם עבור אותו חודש פעילות סכום של 5,800 ש"ח בלבד.

9.2.4. האם ניתן לקבל פטור מניכוי מס במקור ופטור מתשלום מקדמות

פטור מניכוי מס במקור

פטור מניכוי מס במקור אפשרי בשני מצבים:

- א. בעת פתיחת העסק כשהנישום מדווח כי אינו צפוי לשלם מס הכנסה.
- ב. כשמש הכנסה מזהה כי נישום נחשב "נישום צייתן" זאת אומרת אדם שמשלם מיסיו בזמן ומגיש דוחותיו בזמן.

מס הכנסה יכול במצבים מסויימים למנוע מנישום לקבל פטור כאמור.



פטור מתשלום מקדמות

פטור מתשלום מקדמות אפשרי כשמש הכנסה מזהה כי אין הנישום צפוי לתשלומי מס סופיים.

9.3 סוגי הדיווחים למס הכנסה

בטבלה הנ"ל מוצגים שלושת סוגי הדיווחים העיקריים למס הכנסה.

דיווח רב שנתי	דיווח שנתי	דיווחים שוטפים	
הצהרת הון (דוח על נכסים והתחייבויות)	דוח שנתי	דיווח מקדמות	הדוח
פעם בכמה שנים - על פי דרישת מ"ה - בתוך 120 יום מהדרישה	עד 30 באפריל לאחר תום השנה	חודשי/דו-חודשי (ב 15 לאחר תום החודש)	מתי מדווחים
נכסים והתחייבויות	רווח/הפסד שנתי	הכנסות חודשיות	מה מדווחים
ביקורת	קביעת שומה שנתית	גביית מקדמות	לשם מה
הגשת דוח	באינטרנט ובהגשת דוח	ע"י שובר בבנק או באינטרנט	איך מדווחים



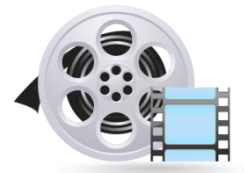
פרק 10: ביטוח לאומי

ביטוח לאומי מהווה את אחד מהמיסים המשמעותיים שמשלמים אזרחי המדינה, אולם הוא מהווה גם ביטוח חשוב.

בפרק זה נלמד:

- משמעות תשלומי ביטוח לאומי
- מי חייב בתשלומי ביטוח לאומי
- סוגי גמלה וקצבה נפוצים המתקבלים מביטוח לאומי
- כיצד משלמים ומדווחים לביטוח לאומי

לחץ/י כאן כדי לצפות בנושא זה גם במדריך המצולם בנושא
"ביטוח לאומי": סרטון מספר 6





10.1. משמעות תשלומי ביטוח לאומי

דבר ראשון אומר שכל נושאי ביטוח לאומי מפורטים באופן נגיש ונוח באתר ביטוח לאומי:

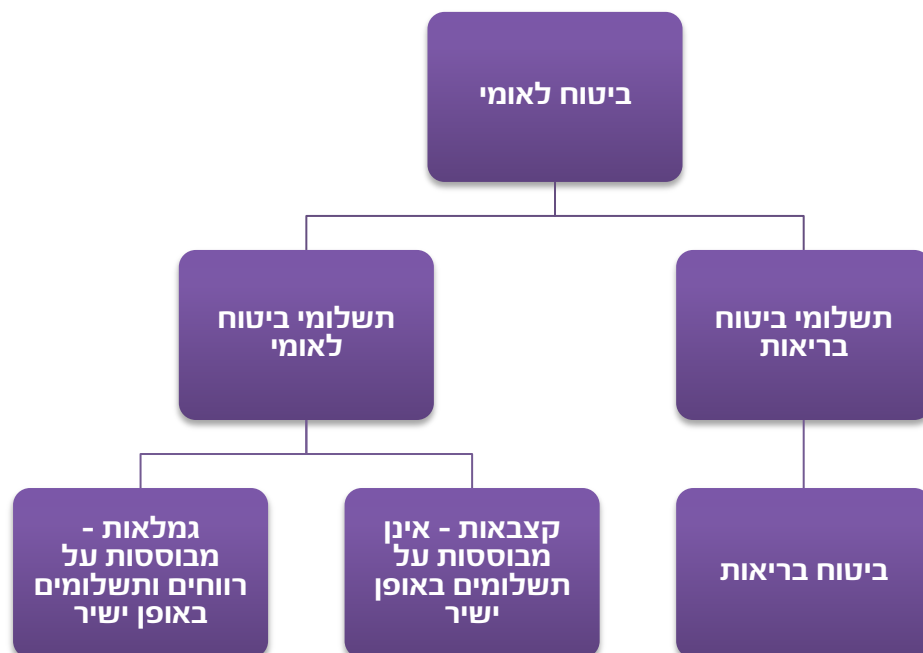
<http://www.btl.gov.il>

מבחינים בין תשלומי ביטוח לאומי לעצמאים לבין תשלומי ביטוח למעסיקים - וזאת בהתאם לטבלה המוצגת בפרק הכללי על רשויות המסים.

ביטוח לאומי עצמאיים - ביטוח לאומי המשולם עבור העצמאי עצמו ומחושב על בסיס הכנסתו החייבת (רווח לצרכי מס).

ביטוח לאומי מעסיקים - תשלומי ביטוח לאומי המשולמים עבור עובדי העסק ומחושבים על בסיס משכורתם של העובדים. חלק מתשלומי ביטוח לאומי מנוכים משכרם וחלק משולם על ידי המעסיק. חובת המעסיק להעביר את הסכומים כולם לביטוח לאומי.

ביטוח לאומי מבחינת העסק והעוסק משמש כביטוח של ממש - כבתרשים שלהלן:





הביטוחים מתחלקים לשני סוגים עיקריים, ביטוח בריאות וביטוח לאומי.

ביטוח בריאות - משמש עבור שירותי הבריאות הניתנים בישראל (הממשלתיים).

ביטוח לאומי - משמש בעיקר עבור שני סוגים של ביטוחים:

- קצבאות ותשלומים אחרים שיתקבלו או המתקבלים על עצם היותך אזרח ישראל הזכאי לקצבה (למשל, קצבת זקנה).
- גמלאות המבוססות על ההכנסה החייבת (הרווח השנתי) ועל תשלומי ביטוח לאומי באופן ישיר (למשל, אבטלה, מילואים ודמי לידה).

10.2. מי חייב בתשלומי ביטוח לאומי

10.2.1. הגדרה

באתר ביטוח לאומי הוגדר כדלקמן:

"כל תושב ישראל בן 18 ומעלה חייב על-פי החוק להיות מבוטח בביטוח הלאומי ולשלם דמי ביטוח (חוץ מאישה נשואה שהיא עקרת בית בלבד וחוץ ממי שעלה ארצה ונעשה תושב ישראל לראשונה מעל לגיל 62).

חברות למשל, אינן חייבות בביטוח לאומי - תשלומי ביטוח לאומי שלהן הן עבור עובדיהן.

עבור שכירים, כאמור לעיל, תשלומי ביטוח לאומי מחושבים אוטומטית במערכות השכר ועל פיהן משלמים לביטוח לאומי.

עבור עסקים עצמאיים הנושא מורכב קצת יותר. כדי שביטוח לאומי יחול על העוסק, עליו להכלל בהגדרת "עובד עצמאי" לצרכי ביטוח לאומי, שכן אחרת הוא עשוי להיחשב כ"עצמאי שאינו עונה להגדרה".

המשמעות היא ברורה. ישנם עוסקים עצמאיים שמשלמים ביטוח לאומי עבור הכנסתם מעיסוק וישנם עוסקים אחרים שאינם משלמים ביטוח לאומי כעוסקים.

עוסק שאינו משלם בגין הכנסותיו ביטוח לאומי במועד עלול שלא להיות זכאי לגמלה (למשל, פגיעה מעבודה) בגין ארוע ביטוחי שקרה במסגרת עיסוקו - אפילו אם ישלם ביטוח לאומי עבור עיסוק זה רטרואקטיבית.





10.2.2. הגדרת עצמאי לעניין ביטוח לאומי

על מנת להיות מוגדר כעצמאי לצרכי ביטוח לאומי על העוסק לעמוד באחד מהתנאים הבאים:

- עוסק במשלח ידו לפחות 20 שעות בשבוע במוצק לפחות.
- הכנסתו החודשית הממוצעת ממשלח ידו עולה על 50% אחוז מהשכר הממוצע במשק (כ 4,150 ש"ח בחודש)
- עוסק במשלח ידו לפחות 12 שעות בשבוע, והכנסתו עולה על 15% אחוז מהשכר הממוצע במשק (כ 1,250 ש"ח בחודש)

עצמאי שאינו עונה על אחד מהתנאים הנ"ל הינו "עצמאי שאינו עונה להגדרה" ולענין חובת התשלום והזכאות לקצבאות ייחשב כבעל הכנסה שלא מעבודה - זאת אומרת אינו מבוטח כעצמאי.

10.3. סוגי גמלאות וקצבאות נפוצים המתקבלים מביטוח לאומי

10.3.1. קצבאות

מטרתן של הקצבאות היא לסייע במקרים סוציאליים שאינם קשורים למקור פרנסתו ולהכנסתו של המבוטח. כך למשל, קצבת נכות (לא נפגעי עבודה), קצבת ילדים, קצבת זקנה וכדומה.

קצבאות אלו בדרך כלל פטורות ממס הכנסה ונקבעות על פי מצבו של המבוטח כגון, מספר ילדים, שנות עבודה בישראל, רמת נכות וכדומה.

10.3.2. גמלאות

מטרתן של הגמלאות היא לסייע במצבים הקשורים למקור ההכנסה ושבמקרים רבים נובעים ממנה (כמו למשל פגיעה בעבודה). רוב הגמלאות משולמות בהתאם להיקף ההכנסה של המבוטח ובהתאם לדמי הביטוח הלאומי ששולמו בגינה.

הכנסות אלו חייבות (אין פטורות) במס הכנסה ובביטוח לאומי.

דוגמאות לגמלאות כאלו המשולמות לעצמאים:

נפגעי עבודה - בעקבות פגיעה בעבודה שבעקבותיו נקבע אובדן כושר עבודה - הפיצוי המתקבל מבוסס על ההכנסה בהתאם לתשלומי ביטוח לאומי (הפיצוי - כ 75% מההכנסה המבוטחת).

תאונות אישיות - בעקבות תאונה (לאו דווקא בעבודה) שבעקבותיה נקבע אובדן כושר עבודה - הגמלה מבוססת על ההכנסה בהתאם לתשלומי ביטוח לאומי (הפיצוי - כ 75% מההכנסה המבוטחת).



מילואים - פיצוי עבור ימי מילואים - הפיצוי המתקבל מבוסס על ההכנסה בהתאם לתשלומי ביטוח לאומי (הפיצוי הינו מלא).

דמי לידה - פיצוי עבור אובדן ההכנסה בפרק הזמן שבו ההורה אינו עובד לרגל ההריון והלידה - הפיצוי המתקבל מבוסס על ההכנסה בהתאם לתשלומי ביטוח לאומי (הפיצוי הינו מלא).

אבטלה - בשלב זה גמלה זו אינה חלק מהגמלאות שזכאי עצמאי לקבל. יש לציין שתשלומי ביטוח לאומי כוללים רכיב עבור כל ביטוח וביטוח. עצמאים אינם משלמים את רכיב ביטוח האבטלה.



10.4. תשלום ודיווח לביטוח לאומי

10.4.1. דיווח רב שנתי

בפתיחת העסק של עצמאי וכן מעת לעת עם שינויים ברמת רווחי העסק, על העצמאי להגיש לביטוח לאומי "דוח רב שנתי".

העוסק מפרט בדוח זה את סוגי הכנסתו, את ההכנסה הצפויה או זו שהייתה בעבר ואת היקף שעות העבודה השבועיות בעסקו.

על בסיס דוח זה יקבע מעמדו של העוסק (עצמאי או עצמאי שאינו עונה להגדרה) וכן יקבעו דמי ביטוח לאומי שעליו לשלם וכן את היקף הביטוח שיחול עליו - זאת אומרת, סכומי הגמלה שיקבל בקורות ארוע ביטוחי (אבטלה, דמי לידה, תאונה ועוד).

10.4.2. מקדמות ביטוח לאומי

כפי שמש הכנסה קובע את המיסוי באופן שנתי - כך, שומה לצרכי ביטוח לאומי נקבעת, בדרך כלל, על פי הכנסה שנתית (אצל שכירים - ביטוח לאומי מחושב באופן חודשי).

מכאן שגם תשלומי ביטוח לאומי נחשבים מקדמות.

בעוד שמקדמות מס הכנסה משתנות מחודש לחודש בהתאם להיקף ההכנסות, ביטוח לאומי קובע את המקדמות בהתאם להכנסה החייבת השנתית המוערכת וכל סכומי המקדמות הינם זהים.



ניתן מעת לעת לשנות את סכומי המקדמות (למעלה ולמטה) דבר שישפיע על מצבו הביטוחי של העוסק מול ביטוח לאומי.

בכל מקרה הסכום הסופי לתשלום ביטוח לאומי יקבע עם הגשת הדוח השנתי למס הכנסה שנתוניו יועברו באופן אוטומטי לביטוח לאומי.

עם מילוי "דוח רב שנתי" יתקבל אצל העוסק (מבוטח) פנקס תשלומי מקדמות ביטוח לאומי. בהתאם לשוברי המקדמות שבפנקס, עליו לשלם את הסכומים עד 15 לאחר כל חודש. את המקדמות ניתן לשלם בבנק בשיק או במזומן, הוראת קבע בבנק, כרטיס אשראי באינטרנט או הוראת קבע בכרטיס האשראי.

אם חלילה שוכחים לשלם, סכומי המקדמות יחולו ריבית, הצמדה ולעיתים קנסות.



פרק 11: בניית עסק – דרכי התאגדות - עצמאי או חברה

שאלה נפוצה היא האם לפתוח את העסק כעצמאי או להתאגד כחברה - פרק זה ישפוך קצת אור על נושא זה.

בפרק זה נלמד:

- ◀ מהם השיקולים העסקיים בקבלת החלטה על עבודה כעצמאי או כחברה
- ◀ מהם שיקולי המיסוי בקבלת החלטה על עבודה כעצמאי או כחברה

הסתייגות:

1. המידע המוצג כאן מנוסח לצרכי הדרכה ולא כחוות דעת או יעוץ מקצועי פרטני.
2. מרבית הסכומים והוראות החוק מתייחסים לתאריך כתיבת המדריך.
3. השפה המוצגת הינה שפה פשטנית ואינה מהווה נוסח מחייב של דינים וחוקים ועל כן יש להתייחס לכך בהתאם.



11.1. מבוא

שיקולים רבים יש בבחינת השאלה "עצמאי או חברה" שמתחלקים לשלוש קבוצות של שיקולים:

- שיקולים משפטיים
- שיקולים עסקיים
- שיקולי מס

במדריך זה אנו נעסוק בשיקולים העסקיים ושיקולי המס. בנוגע לשיקולים המשפטיים - זה המקום להפנות למדריך המשפטי לפתיחת עסק שבאתר הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים.

יש לזכור שקיימים סוגי התאגדויות נוספים כגון שותפות, אגודה שיתופית ועוד, אולם בפרק זה נעסוק בעיקר בדילמת העצמאי שבפניו עומדת השאלה "עצמאי (עוסק מורשה) או בעל חברה שבשליטתו".



11.2. מהות ההבדל בין עוסק עצמאי לבין חברה

ההבדל העיקרי שבין עוסק עצמאי לבין חברה הינו: בעוד שבעסק עצמאי הזהות בין העסק לבין בעליו היא מוחלטת וכל רווחי והפסדי העסק מיוחסים לבעל העסק, אצל חברה הקשר הינו רב-מימדי.

עבור חברה, מערכת היחסים בין בעל העסק לחברה יכול להיות מורכב:

- בעל העסק מהווה בעל מניות החברה
- בעל העסק לעיתים קרובות מהווה שכיר בחברה
- בעל העסק יכול לתת ולקחת הלוואות מהחברה
- בעל העסק יכול לבצע עסקאות עם החברה

מכאן שבעל חברה יכול להנות מכספי החברה בכמה רמות:

- כבעלים - לקבל דיבידנד⁸ מהרווחים של החברה
- כשכיר - לקבל משכורת מהחברה
- כלווה ומלווה - לתת ולקבל הלוואות מהחברה תמורת ריבית
- כנותן ומקבל שירותים - יכול לקנות ולמכור לחברה

כל אלו ואחרים מעלים שיקולים עסקיים ושיקולי מס בבחירה שבין פעילות כעצמאי או כחברה.

11.3. שיקולים עסקיים בבחינת השאלה חברה או עצמאי

11.3.1. עלות הניהול

ככלל עלות ניהולה של חברה יקרה משמעותית מניהולו של עסק עצמאי. בעוד שעלות שכר הטרחה המקצועי (רו"ח והנה"ח) עבור עצמאי הינו בדרך כלל אלפי ש"ח בודדים (בד"כ בין 1,500 ש"ח ל 10,000 ש"ח בשנה), עלות ניהולה של חברה הינו עשרות אלפי ש"ח בשנה.

למשל, עצמאי ללא עובדים שמנהל חשבונות חד-צדדי⁹ המשלם בשנה כ 6,000 ש"ח עבור שירותי ניהול חשבונות ועוד כ 2,000 ש"ח לדוח שנתי עשוי לשלם עבור אותה פעילות המבוצעת במסגרת חברה, כדלקמן:

העלות נחלקת להוצאות הבאות:

- אגרות רשם החברות כ 1,200 ש"ח
- עלות הנהלת חשבונות שנתיים כ 18,000 ש"ח
- עלות רואה חשבון כ 10,000 ש"ח

סה"כ 29,200 ש"ח

⁸ דיבידנד - תשלום שמעבירה חברה לבעלי המניות שלה מתוך רווחיה.

⁹ בנושא הנהלת חשבונות חד-צדדית ראה פרק 13:



המחירים המוצגים כאן הם לצורך הדגמה בלבד - מחיר עבור שירותים
מקצועיים בתחום הפיננסי נקבע באופן ספציפי לכל עוסק על פי צרכיו.



ככל שרמת המורכבות של העסק עולה, כפי שקורה בדרך כלל בפעילות במסגרת חברה, כך עולה בהתאם עלות שכר הטרחה המקצועי.

אם כך, המסקנה היא ברורה, מבחינת שיקול עלות ניהול העסק - ניהול עסק במסגרת חברה הינו יקר יותר מאשר עוסק עצמאי.

11.3.2. צרכי ניהול

אחת העלויות המשמעותיות בחברה היא עלות הנהלת החשבונות הכפולה¹⁰. במצבים מסויימים ישנה חובה לניהול חשבונות בשיטה זו על פי דיני המס. אולם גם קיימים מצבים שבהם ישנה הצדקה להשתמש בשיטה זו לצרכים העסקיים. במצבים כאלו עולה גם האינטרס להתאגד כחברה - אשר בדרך כלל במילא חייבת בניהול חשבונות בשיטה הכפולה.

להלן חלק מהמצבים שבהם ישנה הצדקה עסקית לניהול חשבונות בשיטת הנהלת החשבונות הכפולה:

- דרישת החוק כשמעסיקים היקף עובדים גדול או מחזור מכירות גדול
- שימוש רב באשראי ספקים והצורך בניהולו (למי אני חייב ולמתי)
- מתן אשראי ללקוחות והצורך בניהולו (מי חייב לי ולמתי)
- שימוש באשראי בנקאי משמעותי
- קשרי לוואי-מלווה עם בעל העסק
- כשקיימים יותר מבעל מניות אחד המתחשבים עם העסק

מסקנה, ככל שעולה הצורך לניהול חשבונות בשיטה הכפולה עולה האינטרס לניהול עסק במסגרת חברה.

11.3.3. צורך בשירותי רואה חשבון מבקר

במצבים שבהם בעל העסק מעוניין לקבל חוות דעת בלתי תלויה מרואה חשבון שהדוחות הכספיים אכן משקפים את הפעילות העסקית. צורך זה ינבע בעיקר כאשר המנהל בעסק אינו בעל העסק - בעל העסק מעוניין לקבל חוות דעת שאכן התוצאות העסקיות שהמנהל מציג אכן משקפות את המציאות. רואה חשבון במצבים כאלו מהווה גורם שיפוטי אשר אינו תלוי בעסק ואחריותו היא בעיקר עבור בעלי העסק.

¹⁰ בנושא ניהול חשבונות ראה פרק ניהול החשבונות בעסק, פרק 13 :



11.3.4. שיקולי מכירה של מניות העסק

בחברה קל יחסית לבצע העברת בעלות משום שזו נעשית בקלות יחסית על ידי העברת מניות¹¹.

11.3.5. שיקול תדמית

שיקול מוטעה - ניתן לייצר תדמית מצויינת גם לעוסק מורשה.

11.4. שיקולי מס בבחינת השאלה חברה או עצמאי

11.4.1. כללי

ככלל ניתן לאמר שבחירה להפעלת עסק כחברה לעומת בחירה להפעלת עסק כעצמאי מהווה תהליך של תכנון מס. על כן מומלץ להעמיק ולבחון באופן פרטני את שיקולי המס השונים.

להלן חלק מהנושאים שמשפיעים על שיקולי המס בבחינת השאלה האם להתאגד כחברה:

- היקף הרווחים הצפויים ושיעור המס השולי של בעל העסק
- היקף ההשקעות הצפויות בעסק
- חובות דיווח וניהול חשבונות בשיטה הכפולה
- נכות הבעלים (עבור נכה 100% ישנם יתרונות במצבים מסויימים)
- זהות הבעלים (חברה או יחיד)
- שימוש בהפסדים נצברים

ומה עם מחזור עסקאות - האם זה משפיע?

קיימת שאלה כללית מהו סכום מחזור העסקאות שממנו כדאי להפוך לחברה (משיקולי תשלומי מס הכנסה). התשובה לשאלה זו היא ברורה, לא המחזור הוא זה שקובע את תשלומי המס אלא הרווח ועל כן יש לשאול את השאלה "מהו הרווח".

מהו הרווח שבו כדאי להפוך לחברה?

התשובה אינה חד משמעית מאחר ונדרש שיקול דעת רב הלוקח בחשבון פרמטרים רבים, כמו גם היכולת לצפות את רמות הרווחים בעתיד. להלן מספר הסברים והדגמות אשר יציגו מספר מצבים שבהם ישנה עדיפות מבחינה מס לחברה או לעצמאי.

על מנת לפשט את הדוגמאות - אנו מתעלמים מעלות הפעלת חברה וזאת על מנת לשקף את שיקולי המס בלבד. בעניין זה ראה סעיף 11.3.1.

¹¹ מנייה היא נייר ערך המקנה בעלות או חלק מהבעלות בחברה. המניה מקנה זכויות נוספות כמו למשל, זכויות לחלק מהרווחים ועוד.



11.4.2. תשלום מס חברות מופחת

חברה משלמת על רווחיה מס מופחת של 25% (נכון ל 2012). בעוד שרווחי עצמאי יכולים לנסוק עד כדי מס שולי של 48%.

כעצמאי, על כל רווח שהעסק מרוויח יוטל מס הכנסה לפי שיעורי מדרגות המס (המגיעים עד כדי 48%). אולם בחברה, רווח שלא נמשך על ידי בעליו (למשל, כמשכורת לבעלים) ימוסה במס חברות של 25% בלבד. דבר שישאיר בעסק סכומים משמעותיים שיכולים להיות מופנים להשקעה.

למשל, נניח אדם עשיר מאוד שמשלם מס שולי של 48%. אותו אדם החליט לפתוח עסק הצפוי להניב לו רווחים נוספים של 500,000 ש"ח בשנה.

כעצמאי, אפילו אם הוא לא משך את הסכום הנ"ל (500,000) לביתו הוא ישלם מס הכנסה של 240,000 ש"ח (48% מתוך 500,000), דבר שישאיר בעסק סכום של 260,000 ש"ח.

אילו היה מתאגד כחברה ולא מושך את הכסף הרי שהחברה הייתה משלמת מס של 25% בלבד שהם 125,000 ש"ח ובחברה היו נותרים 375,000 ש"ח להשקעות בעתיד.

11.4.3. מס על משיכות רווחים (דיבידנד) הינו 30% (שנת 2012)

בעלים של חברה שמעוניין למשוך רווחים (לאחר משכורות) מושך דיבידנד ומשלם עליו מס קבוע של 30%. במצב כזה המס המשוקלל הינו נמוך מן המס השולי המקסימלי.

משיכה של כל הרווחים כעצמאי

נניח שבדוגמא מקודם הבעלים פטור מתשלומי ביטוח לאומי (מסיבות שונות). במצב כזה הרי אם ימשוך את כל הרווחים יהיה בידו בסכום נטו של 260,000 ש"ח.

משיכה של כל הרווחים מהחברה כדיבידנד

בחברה מאידך נותרו רווחים אחרי מס חברות בסך 375,000 ש"ח (ראה דוגמא קודמת). אם בעל העסק יבחר למשוך את כל הרווחים הללו מהחברה הוא ישלם מס נוסף של 30% (מס דיבידנד) וישאר לו לאחר תשלום המס, נטו 262,500 ש"ח $(375,000 - 375,000 \times 30\%)$. סכום שאף הוא יותר גבוה מהרווח נטו שלו כעצמאי.

לסיכום ניתן לאמר כי שיעור המס המקסימלי ליחיד במסגרת חברה הינו 47.5% לעומת 48% מס שולי ליחיד במסגרת עוסק עצמאי.

מכאן ניתן לאמר בבירור שבמידה והמס השולי של בעל העסק הינו גבוה מ 47.5% יש לשקול להפעיל את העסק במסגרת חברה.



11.4.4. פטור מתשלום ביטוח לאומי על רווחי חברה

דבר חשוב שיש לזכור - חברה אינה משלמת ביטוח לאומי - ובשל כך רווחים שלא נמשכו כמשכורת לא ימוסו על ידי ביטוח לאומי.

למשל, נניח כי אדם הוא בעלים של עסק שמרוויח 300,000 ש"ח בשנה. נניח גם כי מדובר בעסקו היחיד שממנו הוא לא מושך אף לא שקל אחד (מסיבות שונות) וכל הרווחים נותרים בעסק.

כעצמאי, אפילו אם לא משך את הסכום הנ"ל הוא ישלם מס הכנסה של 44,038 ש"ח מס הכנסה¹² ועוד 37,347 ש"ח ביטוח לאומי, דבר שישאיר בעסק סכום של 218,615 ש"ח (לפי שנת 2011).

אילו היה מתאגד כחברה ולא מושך את הכסף הרי שהחברה הייתה משלמת מס של 25% בלבד (מס החברות בשנת 2011 היה 24% ועלה ל 25% בשנת 2012 - ההדגמה מציגה 25% לצרכים קוהרנטיים) שהם 75,000 ש"ח ובחברה היו נותרים 225,000 ש"ח להשקעות בעתיד.

סיכום:

סה"כ תשלומי מס הכנסה וביטוח לאומי כעצמאי	81,385
סה"כ תשלומי מס חברות כחברה	75,000

כבר כאן יש לשים לב כי ההבדלים בין המיסים אינם משמעותיים כל כך בסכום הכנסה של כ 300,000 ש"ח.

חשוב לזכור כי סכום היתרה כעצמאי (218,615 ש"ח) הינו לאחר מיסים ובעל העסק יכול להשתמש בו כרצונו. ואילו יתרת הכספים בחברה (225,000) ניתנים לשימוש רק בחברה ולא לשימוש פרטי. אם הבעלים ירצה למשוך את הסכום שנותר בחברה (225,000) כדיבידנד עליו לשלם מס נוסף של 30% שהם 67,500 ש"ח. כך יוצא שבמסגרת חברה תשלומי המיסים הגיעו ל 142,500 ש"ח.

אם כן המסקנה כאן היא שאומנם ישנו חסכון בביטוח לאומי, אך בהיקפי רווחים שאינם גבוהים, כדאי להפוך לחברה בעיקר אם מרבית הרווחים נותרים בעסק ולא נמשכים באופן פרטי.

11.4.5. תכנוני מס ועסקאות עם החברה במס מופחת

ביצוע עסקאות עם החברה

עצם קיומה של החברה מאפשר לבעליה לבצע, תחת תנאים מסויימים, עסקאות עם החברה שבעקבותיהן הוא עשוי למשוך כספים נוספים במס מופחת (מהמס הרגיל שהוא משלם) או בפטור מתשלום מס.

¹² סכומי המס כאן מחושבים לפי תשלומי פנסיה, ביטוח לאומי וקרן השתלמות מיטביים.



מה סכום הרווח השנתי שבו כדאי להפוך לחברה?

כפי שראיתם בתתי הפרקים הקודמים, התשובה תלויה במרכיבים ופרמטרים רבים. ובכל זאת אם היינו מנסים לבחור "כלל אצבע" גם אז היינו רואים יועצי מס ורואי חשבון חלוקי דעות.

ועל כן אשיב כך: להערכתי, במידה ואדם מושך תמיד את כל רווחיו, כאשר הוא מגיע להיקף רווחים של כ- 600,000 ש"ח בשנה (לפני משיכת משכורתו) אזי הוא צריך לשקול להפוך לחברה.

כמובן שכל מקרה לגופו וקיימים מקרים שבהם, מתוך שיקולים מיסויים, עסקיים או משפטיים, כדאי להפוך לחברה כבר מהשקל הראשון.



פרק 12: משמעות ניהול החשבונות בעסק – כללי

במצבים רבים הנהלת חשבונות של עסק מהווה כלי להתנהלות מול רשויות המס אולם היא בראש ובראשונה נועדה לשמש ככלי לניהול העסק.

בפרק זה נלמד:

- ◀ מהן מטרות ניהול החשבונות
- ◀ כיצד הנהלת החשבונות מסייעת לנהל את ההכנסות
- ◀ כיצד הנהלת החשבונות מסייעת לנהל את ההוצאות
- ◀ כיצד הנהלת החשבונות מסייעת לנהל את הנכסים וההתחייבויות
- ◀ מהו "מאזן הבוחן" ומדוע הוא חשוב לי כמנהל העסק

12.1. מהי הנהלת חשבונות

הנהלת חשבונות הינו שם כולל לאנשים המטפלים בתיעוד של הפעולות הכספיות של העסק וכן מערכות המידע השונות התומכות באותו תיעוד, לרבות:

- מנהלי חשבונות
- פקידי חשבונות (אשר מפיקים חשבוניות, קבלות וכיוצא בזה)
- תוכנת הנהלת חשבונות
- תוכנות תומכות אחרות (למשל גיליונות אלקטרוניים)
- פנקסי חשבונות (למשל, ספר תקבולים ותשלומים)
- ועוד

12.2. מטרות ניהול החשבונות

מטרה ראשונה ועיקרית של ניהול החשבונות היא סיוע בניהול העסק.

הנהלת החשבונות מתעדת את הפעילות העסקית ומפיקה דוחות לשימוש מנהל העסק כמשוב חוזר לתוצאות העסקיות.



מטרה שניה היא - סיוע בהתחשבות עם רשות המיסים. מדובר במטרה משנית מאחר והמטרה הראשית של העסק היא להרוויח ולא דווקא לשלם מיסים. תשלום המיסים הינו חלק הנלווה לרווחים בלבד ואינו מהווה מטרה.

למרות זאת, הרבה בעלי עסקים קטנים שנעזרים במשרדי הנהלות חשבונות משתמשים בהנהלת החשבונות אך ורק להתחשבות עם רשויות המס.

בתתי הפרקים הבאים נבחין במספר נושאים שבהם הנהלת חשבונות עשויה לסייע לנו לנהל את העסק.

12.3. ניהול הכנסות במערכת הנהלת החשבונות

בניהול נכון של הכנסות העסק, מומלץ להשתמש בהנהלת החשבונות (אנשי הנהלת חשבונות ומערכת הנהלת חשבונות) על מנת לנהל בין השאר:

- הכנסות לפי פריטים/סוגי שירותים
- הכנסות לפי לקוחות/סוגי לקוחות
- הכנסות לפי תנאי תשלום
- וכיוצא בזה.

מרבית תוכנות הנהלת החשבונות תומכות בדרישות אלו.

יש להבחין כי שיטת ניהול החשבונות והפלטים המופקים ממנה (דוחות) אינם נקבעים על ידי מנהל החשבונות אלא על ידי מנהל העסק - מטרת הנהלת החשבונות היא ניהול העסק ועל כן המנהל הוא זה שיקבע את הצרכים ואת הדוחות אשר משמשים אותו.



12.4. ניהול הוצאות במערכת הנהלת החשבונות

בניהול נכון של הוצאות העסק, מומלץ להשתמש בהנהלת החשבונות על מנת לנהל בין השאר:

- הוצאות לפי פריטים/סוגי שירותים
- הוצאות לפי ספקים/סוגי ספקים
- הוצאות לפי פרויקטים
- וכיוצא בזה.

גם כאן, כמעט כל תוכנות הנהלת חשבונות תומכות בדרישות אלו.



12.5. ניהול נכסים במערכת הנהלת החשבונות

להלן סוגי הנכסים אשר בדרך כלל נרצה לנהל באופן שוטף במסגרת הנהלת החשבונות של העסק:

- רכוש קבוע - פירוט הרכוש הקבוע הקיים בעסק בכל עת
- לקוחות - יתרת הלקוחות החייבים לעסק (ראה גם בהמשך)
- מלאי - המלאי העסקי
- יתרות מזומנים והשקעות
- יתרות חייבים אחרים (גורמים החייבים לעסק. למשל, מס הכנסה ששולם ביתר, הלוואות לעובדים ועוד)

12.5.1. ניהול יתרות לקוחות

בניהול יתרות הלקוחות אשר חייבים כסף לעסק נרצה בין השאר לנהל את:

- פרטי הלקוחות ומערכת הקשרים איתם
 - יתרות הלקוחות החייבים
 - ניהול הלקוחות לפי תנאי אשראי
 - מערכת הגבייה מהלקוחות
 - ועוד
- לעיתים כל אלו משולבים במערכת שנקראת CRM – Customer Relationship Management – ניהול קשרי לקוחות.

12.6. ניהול התחייבויות במערכת הנהלת החשבונות

להלן סוגי ההתחייבויות אשר בדרך כלל נרצה לנהל באופן שוטף במסגרת הנהלת החשבונות של העסק:

- ניהול חשבון הבנק והמסגרות שבו (למשל, חשבון עובר ושב של העסק)
- יתרות ההלוואות
- יתרות ספקים (ראה בהמשך)
- יתרות זכאים אחרים (גופים אחרים שהעסק חייב להם. למשל, מס הכנסה, ביטוח לאומי, ועוד)

12.6.1. ניהול יתרות ספקים

בניהול יתרות הספקים אשר העסק חייב כסף להם נרצה בין השאר לנהל:

- פרטי הספקים ומערכת הקשרים איתם
- יתרות הספקים
- ניהול הספקים לפי תנאי אשראי
- פרטי המחאות לפרעון שניתנו לספקים
- ועוד



12.7. "מאזן הבוחן" ואיך הוא משמש את מנהל העסק

כל מערכת הנהלת חשבונות יכולה להפיק בתוך רגע דוח פשוט שנקרא "מאזן בוחן". דוח זה מפרט את כל היתרות שישנן בעסק: פירוט הנכסים, פירוט ההתחייבויות, הוצאות והכנסות.

במידה ומנהלים את הנהלת החשבונות באופן שוטף ונכון, ניתן להפיק מתוך דוח זה מידע רב אשר מסייע באופן מיידי לקורא אותו לקבל החלטות לגבי העסק.

ניתן בדוח זה לראות באופן מיידי את מצב החייבים (למשל, לקוחות) וכן את מצב ההתחייבויות (למשל, ספקים). ניתן לראות באופן מיידי את התפתחות ההכנסות וההוצאות ואת התפתחות הרווח. וזאת מבלי לעשות ניתוח מורכב.

מלבד מנהלי העסק, מעת לעת מעוניינים גם נותני אשראי (כמו בנקים) לבחון את מאזן הבוחן על מנת לקבל החלטות לגבי העסק.

על כן, קיימת חשיבות רבה לכל בעל עסק להכיר את מאזן הבוחן של העסק שלו.

להלן מספר דגשים לגבי השימוש במאזן הבוחן:

- מאזן הבוחן צריך לשקף את הפעילות באופן פשוט ובהיר. אם הוא לא כזה ברר מדוע מול מנהל החשבונות - יתכן שמנהל החשבונות לא ממין את היתרות בהתאם לצרכי הניהול של העסק.
- הפקה של מאזן הבוחן מדי חודש תסייע באופן מיידי לבעל העסק לזהות שינויים בתוצאות העסקיות וכתוצאה מכך להיערך לביצוע שינויים בתפעול העסק.
- הפקה של מאזן הבוחן מדי זמן קצר (חודש) תאפשר למנהל העסק לזהות האם הנתונים נקלטו כראוי על ידי מנהל החשבונות.

סיכויי ההצלחה של מנהל עסק אשר מכיר את מאזן הבוחן של העסק שלו, הינם גבוהים מזה אשר אינו "מחובר" להנהלת החשבונות שלו.



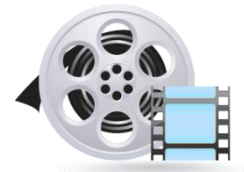
פרק 13: משמעות ניהול החשבונות בעסק – סוגי הנהלת חשבונות

קיימות שתי שיטות להנהלת חשבונות - ניהול חשבונות בשיטה החד-צידית וכן ניהול חשבונות בשיטה הדו-צידית (הנהלת חשבונות כפולה). בנוסף, ישנן הנהלות חשבונות המנוהלות בתוך העסק וישנן המנוהלות במשרדי הנהלת חשבונות חיצוניים. מנהל העסק צריך לקבל החלטה באיזו שיטה הוא מעוניין להשתמש - לכל אחת מהן יתרונות וחסרונות.

בפרק זה נלמד:

- ◀ על ההבדלים שבין הנהלת חשבונות חד-צידית להנהלת חשבונות דו-צידית (כפולה).
- ◀ על ההבדלים שבין הנהלת חשבונות פנימית והנהלת חשבונות חיצונית.
- ◀ איזו הנהלת חשבונות לבחור? כמה זה עולה?

לחץ/י כאן כדי לצפות בנושא זה גם במדריך המצולם בנושא
"מה לצפות מהנהלת החשבונות": סרטון מספר 7





13.1. כללי

כאמור בפרק הקודם סקרנו את המטרות והשימושים בהנהלת החשבונות. ראינו כי כמעט כל המטרות והשימושים אמורים לשמש בניהול העסק.

קיימות שתי שיטות לניהול חשבונות. לכל אחת מהן יתרונות וחסרונות. על בעל העסק לקבוע מהי שיטת ניהול החשבונות הרצויה לו.

הנהלת חשבונות חד צידית – או הנהלת חשבונות דו-צידית (כפולה)

לעיתים קרובות מתקבלת החלטה שרירותית לפיה עצמאי קטן צריך לנהל הנהלת חשבונות חד-צידית – אולם החלטה זו אינה תמיד נכונה והיא צריכה להתקבל תחת שיקול דעת – שכן היא משפיע על יכולת העצמאי לנהל את עסקו – כפי שנראה בהמשך. חברות מצד שני, מנהלות בדרך כלל הנהלת חשבונות כפולה – כיצד זה משרת אותן?

הנהלת חשבונות חיצונית או פנימית?

כשם שיש לקבל החלטה לגבי שיטת הנהלת החשבונות (חד-צידית או כפולה) יש לקבל החלטה האם אנו מעוניינים לנהל את הנהלת החשבונות בתוך העסק או לנהל אותה אצל משרד הנהלת חשבונות חיצונית.

בפרק זה נסקור את ההבדלים בין סוגי הנהלות החשבונות השונים וננסה לקבל החלטה איזה סוג הנהלת חשבונות מתאים לכם.

13.2. הנהלת חשבונות חד צידית והנהלת חשבונות דו-צידית

13.2.1. דרישות רשות המיסים

דבר ראשון בטרם נקבל החלטה האם חד-צידית או דו-צידית, יש לבדוק האם רשות המיסים מחייבת אותנו לנהל חשבונות בשיטה מסויימת. רשות המיסים מתירה שימוש בכל שיטות הנהלות החשבונות אולם עבור עסקים מסויימים קיימת חובה לנהל חשבונות בשיטת הנהלת החשבונות הכפולה.

להלן המקרים שבהם קיימת חובה לנהל הנהלת חשבונות בשיטה הכפולה:

סוג העסק	תנאי להנהלת חשבונות כפולה (שנת 2011 ¹³)
יצרנים	מחזור שנתי עולה על 3,450,000 ש"ח או 18 מועסקים לפחות
סיטונאים	מחזור שנתי עולה על 3,450,000 ש"ח או 4 מועסקים לפחות
קמעונאים	מחזור שנתי עולה על 3,450,000 ש"ח או מעסיקים 7 מועסקים לפחות
קבלנים	עלות הבניה שלהם או מחזור עיסקי עולה על 3,450,000 ש"ח
בעלי בתי ספר לנהיגה	מפעילים 5 כלי רכב לפחות ללימוד נהיגה
בעלי בתי ספר	מספר תלמידים ממוצע עולה על 150

¹³ הסכומים משתנים משנה לשנה בהתאם למדד וכן בהתאם לשינויים בחקיקה



מחזור עיסקי בתוספת עלות המלאי עולה על 10,350,000 ש"ח	סוחרי מקרקעין
עמלה שנתית עולה על 560,000 ש"ח	מתווכי מקרקעין
מחזור עיסקי עולה על 10,350,000 ש"ח	סוחרי רכב
עמלה שנתית עולה על 420,000 ש"ח	מתווכי רכב
מחזור שנתי עולה על 1,950,000 ש"ח	נותני שירותים אחרים (למעט בעלי מקצועות חופשיים)
מחזור שנתי עולה על 2,700,000 ש"ח	בעל מוסך
מחזור בחקלאות עולה על 4,700,000 ש"ח	חקלאים
עוסקים במכירת דלק בלבד, או בנוסף עוסקים במתן שרותי סיכה או רחיצה	בעלי תחנות דלק
במידה ומורשות להדפיס פוליסות	סוכנויות ביטוח
כולם, למעט יהלומן שעיקר עיסוקו עיבוד יהלומים מחומר גלם של אחרים או מתווך	יהלומנים
הכנסות עולות על 500,000 ש"ח או מעסיקים מעל ל- 10 עובדים	מוסד ציבורי / ארגון מקצועי / מלכ"ר

יש להבחין כי המילה מחזור מתייחסת לסך המכירות, לרבות מיסים עקיפים (למשל, מע"מ).

13.2.2. הנהלת חשבונות חד צידית

הנהלת חשבונות חד-צידית היא הנהלת חשבונות פשוטה שעניינה העיקרי הוא למדוד **הכנסות והוצאות** מבלי להתמקד במקורן. דבר המאפשר רישום פשטני ומהיר.

בהנהלת חשבונות חד-צידית כל פעולה נרשמת פעם אחת ולאחר שנרשמה אין לה המשכיות, לדוגמא:

כאשר רושמים הכנסה שהגיעה מלקוח - רישום זה נעשה באופן חד פעמי ואין רישום מתמשך כמו למשל, רישום של הגבייה מהלקוח ורישום של ההפקדה בבנק. כל הרישום הינו יצירת ההכנסה (הרישום הראשון). דרך אגב, בהנהלת חשבונות כפולה יהיה רישום לכל שלב בתהליך יצירת ההכנסות וההוצאות (זאת אומרת תירשם הגבייה ותירשם גם ההפקדה).

הסיבה לרישום הכנסות והוצאות בלבד נעוצה בכך שהמיסים השונים מוטלים בדרך כלל על פעולות הכנסות והוצאות ולא על פעולות אחרות וכן מתוך ההנחה (לעיתים שגויה) כי את בעל העסק מעניינים רק רישומי הכנסות והוצאות.

משמעות התהליך הוא שבהנהלת חשבונות חד-צידית תידרשו לרשום רק את מסמכי ההכנסות ומסמכי ההוצאות (למשל, חשבוניות) מבלי לאסוף ולרשום מסמכים כגון דפי בנק, הפקדות שיקים, קבלות וכדומה. כתוצאה מכך, ההתעסקות עם הנהלת חשבונות בשיטה החד-צידית היא מעטה ועל כן עלותה נמוכה יחסית (כפי שנראה בהמשך).



חסרון עיקרי בהנהלת החשבונות החד צידית שהיא אינה מנהלת את נכסי העסק ואת התחייבויותיו ובשל כך לא ניתן בפשטות לקבל מידע כגון יתרות ספקים, יתרות לקוחות, מלאי וכדומה.

13.2.3. הנהלת חשבונות כפולה

לעומת הנהלת חשבונות חד-צידית שבה נרשמות בעיקר הוצאות והכנסות, בהנהלת חשבונות כפולה נרשמות כל הפעולות בעסק. למשל, במעגל ההכנסות תרשם תעודת המשלוח (כתנועה במלאי), ירשמו המכירות (כהכנסה וכרישום חוב ללקוח). כן תרשם הגביה (הכנסת שיק לקופת השיקים וזיכוי הלקוח) והפקדת השיק לחשבון הבנק ופרעונו (וביצוע התאמות בנק אחר כך).

והנה, פעולה שנרשמה רק פעם אחת בהנהלת החשבונות חד-צידית, עשויה לייצר עד 5 רישומים ויותר במסגרת הנהלת חשבונות כפולה.

המשמעות היא שמנהל העסק יכול בכל עת לקבל דוחות הכנסות והוצאות, וגם דוחות על מצב הנכסים וההתחייבויות שלו.

למשל, ככל שמדובר במעגל ההכנסות ניתן לקבל דוחות כגון:

- הכנסות בתקופה
- יתרת לקוחות
- יתרת שיקים בקופה
- יתרת שיקים במשמרת בבנק
- וכדומה

הפירוט הרב הנ"ל מאפשר לבצע בדיקות חתך מסוגים שונים וכן מאפשר לבצע התאמות שונות כגון:

- התאמת יתרות הלקוחות (זיהוי כי יתרות הלקוחות אכן נכונות)
- התאמת יתרות הספקים (זיהוי כי יתרות הספקים אכן נכונות)
- התאמת כרטיסי הבנקים בהנהלת החשבונות למצב בחשבונות הבנק.

אולם כתוצאה מהרישום הרב, נוצרת התעסקות רבה ועל כן עלות הנהלת חשבונות כפולה יקרה באופן משמעותי מעלות הנהלת חשבונות חד-צידית.

להלן שיקולים נוספים אשר מעלים את הצורך לשימוש בשיטת הנהלת החשבונות הכפולה:

- סוגי הלקוחות והספקים - קבלה או נתינה של אשראי עסקי (תשלום בהקפה) - מעלה את הצורך בהנהלת חשבונות כפולה.
- שימוש בחשבון בנק עסקי - (וכן הוצאות מימון רבות) מעלה את הצורך בהנהלת חשבונות כפולה.
- ניהול מלאי ורכוש קבוע (ניהול נכסים).
- בעסק יש יותר משותף אחד - הצורך בניהול חשבון עובר ושב בגין השקעות השותפים ומשיכותיהם מהעסק.



13.2.4. סיכום ההבדלים בין הנהלת חשבונות חד-ציידית להנהלת חשבונות כפולה

כפולה	חד ציידית	
כל סוגי החשבונות: - הכנסות - הוצאות - נכסים - התחייבויות	הכנסות והוצאות בלבד	מה מודדים
כל פעולה נרשמת בשני חשבונות ויותר על בסיס "מקורות ושימושים". בנוסף רישומים נוספים עם התפתחות העסקה.	כל פעולה נרשמת פעם אחת	שיטת הרישום
גבוהה	נמוכה	השקעה ברישום
משאב יקר יחסית	נותן מידע מועט - לעיתים קרובות מצריך מערכות מידע נוספות	חסרון עיקרי
נותן תמונה מלאה לעסק	מעט משאבים	יתרון עיקרי
כן, לעוסקים בעלי אפיונים מסוימים (מחזור, מספר עובדים)	כן	האם קיימת חובה חוקית
תלוי בהיקפי הפעילות: בין 800 ל 6,000 ש"ח חציון כ 1,500 ש"ח	תלוי בהיקפי הפעילות: בין 200 ל 1,500 ש"ח לחודש חציון כ 500 ש"ח	מחיר צפוי לעסק עצמאי (הנה"ח חיצונית)
תלוי בהיקפי הפעילות: בין 800 ל 6,000 ש"ח חציון כ 3,000 ש"ח	בין 400 ל 1,500 ש"ח לחודש חציון כ 700 ש"ח	מחיר צפוי לתאגיד (שותפות / חברה) הנה"ח חיצונית

המחירים המוצגים כאן הם לצורך הדגמה בלבד - מחיר עבור שירותים מקצועיים בתחום הפיננסי נקבע באופן ספציפי לכל עוסק על פי צרכיו.





13.3. הנהלת חשבונות פנימית והנהלת חשבונות חיצונית

13.3.1. כללי

ככלל ניתן לקבוע כי הנהלת חשבונות פנימית (המנוהלת היטב) לעולם תשמש את העסק טוב יותר מהנהלת חשבונות חיצונית. עם זאת, להנהלת חשבונות חיצונית ישנם יתרונות שיש לקחת בחשבון בטרם בוחרים את איפה לנהל את החשבונות.

הנהלת חשבונית פנימית מנוהלת בתוך העסק ומשום כך ניהול החשבונות משתלב בתהליכים העסקיים. ואילו בהנהלת חשבונות חיצונית היעדר שילובו של מנהל החשבונות בעסק מקשה על קבלת מידע זמין ממנו.

עבור עסקים רבים שמהווים one-man-show (עוסק שכל העסק זה הוא) מומלץ לשקול את ניהול החשבונות באופן עצמאי עם קבלת תמיכה מיועץ מס או רואה חשבון. בכך ניתן להנות מהיתרונות של הנהלת חשבונות פנימית.

לעיתים קרובות ישנה רתיעה מההתעסקות בניהול החשבונות אולם עם הדרכה נכונה הדבר יכול לחסוך כסף וזמן. כאשר ישנו קושי שמונע את ניהול החשבונות באופן אפקטיבי ונכון אז רצוי להעביר למנהל חשבונות מקצועי.

13.3.2. סיכום ההבדלים שבין הנהלת חשבונות פנימית להנהלת חשבונות חיצונית

הנהלת חשבונות חיצונית	הנהלת חשבונות פנימית
מנהל החשבונות הינו חיצוני לעסק	מנהל החשבונות הינו עובד מתוך העסק
אין תלות במנהל ח - אולם רצוי לוודא כי במשרד הנהלת החשבונות יש מספיק עובדים	ישנה תלות במנהל חשבונות שכיר (למשל, עבור מנהלת חשבונות בחופשת לידה נדרשים להעסיק מחליפה)
כל פעולה עסקית נרשמת פעמיים - גם בעסק (בעת הפעולה, למשל הוצאת חשבונית) וגם אצל משרד הנהלת החשבונות (רישום החשבונית בהנהלת החשבונות)	מערכת המידע בעסק משולבת בהנהלת החשבונות (למשל, הפקת החשבוניות משולבת במערכת הנהלת החשבונות)
יש בעיית ממשק בין מערכות (יש לוודא העתקה נכונה של נתונים בין העסק להנהלת חשבונות)	אין בעיית ממשק בין מערכות (החשבוניות כבר נקלטות בהנהלת החשבונות)
מנהל החשבונות לא "חי" את עסק ולכן עלול לא לנהל את החשבונות באופן שהוא רלוונטי לעסק.	מנהל החשבונות מכיר את העסק וניהול החשבונות מתבצע באופן שהוא רלוונטי לעסק
לעיתים ניהול החשבונות נעשה בעיקר לצורכי מס	ניהול החשבונות משרת את צרכי עסק



13.4. איזו מערכת הנהלת חשבונות לבחור

קיים מגוון רחב של אפשרויות לניהול הנהלת חשבונות, להלן חלק מהן:

סוג	עלות	הערה
פנקס "כרוך" – חוברת מוכנה לרכישה בחנויות ציוד משרדי	עלות הניהול - חינם עלות קבלות/חש"אחר כ 500 ש"ח	מתאים רק להנהלת חשבונות חד-צידית
גיליון אלקטרוני	עלות הניהול - חינם/עלות התוכנה עלות קבלות/חש"אחר כ 500 ש"ח	מאוד נוח לעסקים קטנים – לשימוש ככלי עזר בלבד – לא מחליף "פנקס כרוך".
תכנת מדף פשוטה	400 עד 1,000 ש"ח לשנה (כולל קבלות/חש"אחר)	מתאימה בעיקר להנהלת חשבונות חד-צידית
תכנת מדף מורכבת	3,000 עד 10,000 ש"ח בתוספת דמי שירות שנתיים	מתאימה בעיקר להנהלת חשבונות דו-צידית
תכנה יעודית לעסק – תוכנה שתוכננה לעסק באופן ספציפי	משתנה בהתאם לעסק	קיימת חובה לוודא כי המערכת עומדת בהוראות החוק
מערכת ERP – מערכת לתכנון משאבי ארגון (Enterprise Resource Planning System)	עשרות אלפי שקלים ועד מיליוני שקלים	מתאים לארגונים גדולים



פרק 14: הוראות ניהול ספרים (חשבוניות, קבלות ועוד)

בניהול העסק אנו נדרשים להשתמש בתעודות שונות לצורך שמירה על הבקרה הפנימית וכן מתוקף חוקי המס (הוראות ניהול ספרים).

בפרק זה נלמד:

- ◀ על החשיבות בעמידה בהוראות ניהול ספרים
- ◀ אילו פנקסים לקנות או להפיק (קבלות, חשבוניות, הזמנות ועוד)
- ◀ כיצד התיעוד משתלב בחיי העסק
- ◀ על ההבדל בין קבלה לחשבונית

הסתייגות:

1. המידע המוצג כאן מנוסח לצרכי הדרכה ולא כחוות דעת או יעוץ מקצועי פרטני.
2. מרבית הסכומים והוראות החוק מתייחסים לתאריך כתיבת המדריך.
3. השפה המוצגת הינה שפה פשטנית ואינה מהווה נוסח מחייב של דינים וחוקים ועל כן יש להתייחס לכך בהתאם.



לחץ/י כאן כדי לצפות בנושא זה גם במדריך המצולם בנושא
"הוראות ניהול ספרים – ניהול תקין של העסק": סרטון מספר 8





14.1. הוראות ניהול ספרים וחשיבותן

14.1.1. כללי

בפרק הקודם סקרנו את המטרות והשימושים בהנהלת החשבונות. הבחנו כי מטרתו העיקרית של ניהול החשבונות הינו ניהול העסק.

למעשה הצורך בניהול ספרים כראוי נובע מהצורך בניהול עסק כראוי.

רשות המיסים קבעה כללי ניהול ספרים במסגרת חוק מע"מ ותקנות מס הכנסה ואלו אמורות לייצר יישור-קו בין כל העסקים השונים בשיטת הניהול - בין השאר לצורך מעקב ובקרה לפעולות העסקים.

חשוב לציין כי כל הכללים שמופיעים בהוראות ניהול ספרים הם במילא חלק מתהליכי הבקרה אשר כל עסק חייב לנהל - על כן אין לראות בהם מעמסה אלא לראות כיצד הם תורמים לעסק.

14.1.2. מה כוללות הוראות ניהול ספרים

הוראות ניהול ספרים מתחלקות לארבעה חלקים:

- הגדרות
- תיעוד - אילו תעודות העסק מפיק (למשל, קבלות)
- ספרי חשבון - איפה נרשמות הפעולות העסקיות של העסק
- נהלי רישום - מתי ואיך רושמים, ונהלי שמירה

הוראות ניהול ספרים כוללות גם בתוכן מספר נספחים בנושאים הבאים:

- תנאים להכרה בסרט של קופה רושמת
- נוהל הפעלת קופה רושמת
- כללי מזעור וביעור מערכת חשבונות
- כללים לניהול מערכת חשבונות ממוחשבת

הוראות ניהול ספרים כוללות גם תוספות המפרטות את כללי הדיווח הספציפיים של 15 סוגי עוסקים שונים: יצרנים, סיטונאים, קמעונאים, קבלנים, בעלי מקצועות חופשיים, רופאים, בתי ספר לנהיגה, סוחרי ומתווכי רכב, נותני שירותים אחרים, חקלאים, אגודות שיתופיות חקלאיות, בעלי תחנות דלק, סוכני ביטוח, יהלומנים.

14.1.3. מה עושים בטרם מזמינים קבלות וחשבוניות מבית הדפוס

בטרם הדפסת או הפקת תיעוד יש לקחת בחשבון:

- אילו סוגי תיעוד עלינו להשתמש - יש לקבל יעוץ פרטני מרו"ח או יועץ מס.
- תיעוד ממוחשב או ידני (פנקס) - רוב התוכנות כוללות את מרבית סוגי התיעוד.
- יש לבקש מרו"ח או יועץ המס לאשר את הסקיצות של התיעוד המופק בבית הדפוס ולא להסתפק בידע של בית הדפוס עצמו.



14.1.4. מה המשמעות של ניהול לא נכון של פנקסי החשבונות

אחת הדרכים של רשות המיסים להסתמך על דיווחי ורישומי העסקים הינה על ידי הטלת החובה לעסקים לנהל את ספריהם על פי הוראות ניהול ספרים. במידה ורשות המסים מבקרת את העסק ומגלה שהספרים לא נוהלו נכון באופן מהותי היא עלולה "לפסול" את ספרי העסק ולפעול כדלקמן:

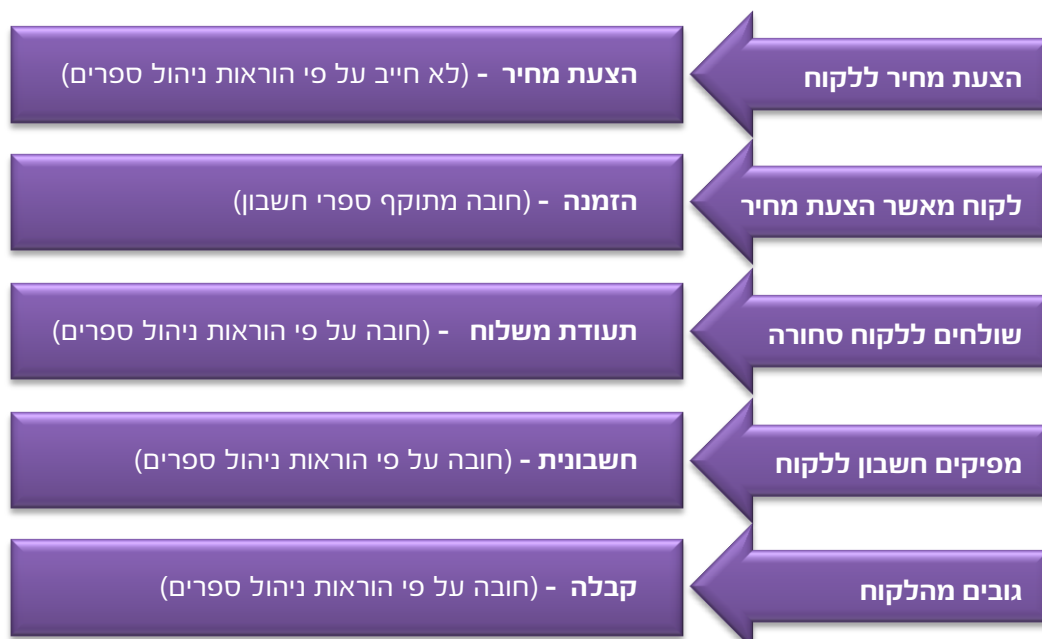
- לחייב את העסק במס גבוה מזה אשר היה צריך לשלם.
- לקבוע "שומה לפי מיטב השפיטה" שמשמעותה תשלום מס על פי דעתו של פקיד השומה.
- אם בביקורת של רשות המיסים התברר לכם שהספרים לא נוהלו כראוי מומלץ באופן מיידי לרואה חשבון או יועץ מס כדי לקבל סיוע בתיקון הליקויים וכן סיוע בהתמודדות מול רשויות המס.
- על מנת למנוע מצבים שבהם הנכם מנהלים את ספריכם שלא על פי החוק, רצוי לבצע מעת לעת בדיקת קיום הוראות ניהול ספרים בעסק כדי לבדוק בין השאר ש:

- העסק משתמש בתיעוד המתאים לו
- התיעוד תואם להוראות ניהול ספרים
- ספרי החשבון תואמים להוראות ניהול ספרים
- הרישום מתבצע על פי הוראות ניהול ספרים

14.2. תיעוד - אילו סוגי תיעוד קיימים ובמה על העסק להשתמש

14.2.1. התעודות השונות המופקות במהלך עסקה

כאמור, התיעוד הינו חלק מניהול תקין של עסק במילא. רובו של התיעוד מופק במסגרת עסקאות המכירה והפעולות הנלוות אליהן, כדלקמן:





14.2.2. קבלה

קבלה מתעדת תקבולים (לא הכנסות). לשם הבחנה בין תקבולים להכנסות, להלן דוגמאות אשר בהן התקבולים אינם בהכרח מהווים הכנסה:

- קבלת מקדמה מלקוח - הוצאת קבלה בטרם הוצאת חשבונית
- תקבול של כסף שניתן עליו אשראי (דחיית תשלום) - הוצאת קבלה בעקבות תקבול שהגיע לאחר הוצאת החשבונית
- כל תקבול שקשור ליצירת הכנסות חייב ברישום קבלה - ועל כן, על תקבול שהוא הלוואה (למשל, מבנק) לא מוציאים קבלה.
- יש לזכור שמועד ההכנסה אינו תמיד מועד התקבול - אם למשל מכרנו באשראי (בהקפה) - על המכירה נוציא "חשבונית" או "חשבונית מס". רק כשנקבל את הכסף - נוציא קבלה.

קבלה כוללת בין השאר:

- מספר עוקב
- שם הנישום ומספר מזהה
- תאריך הקבלה
- שם המשלם ומענו - למעט במכירות קמעוניות במזומן ולמעט אם המען ידוע לעסק
- סכום ומהות התקבול (איך הוא התקבל)
- חתימת המקבל - למעט אם נשלח כמסמך ממוחשב
- פרטי התקבול (למשל, פרטי השיק)

14.2.3. הזמנה

הזמנה אינה נחשבת "תיעוד" על פי הוראות ניהול ספרים אלא "ספר חשבון" - אולם בעסקים רבים נוהגים להפיק הזמנות כתיעוד.

ספר ההזמנות נועד, בין השאר, על מנת לוודא כי על כל העסקאות שנכנסו אכן בוצעה עבודה ואכן נגבה לבסוף כסף. בעסקים רבים - בהיעדר ספר הזמנות ישנו איבוד הכנסות.

מומלץ לנצל את ה"הזמנה" כהסכם ברור מול הלקוח ולכלול בו את כיסוי הסיכונים של העסק בקשר לאותה עסקה.

14.2.4. חשבונית

החשבונית מעידה על קיומה של הכנסה (לא רווח ולא תקבול). החשבונית היא התיעוד שבגיניו מתבצע החיוב במס.



יש להבחין בין חשבונית, חשבונית מס וחשבונית עסקה:

- חשבונית - כל עסק חייב להפיק בגין עסקאותיו חשבוניות.
- חשבונית מס - חשבונית מס הינה חשבונית אשר חייבת במס על פי מס ערך מוסף והיא כוללת מס ערך מוסף בתוכה.
- חשבון עסקה - המושג חשבון עסקה אינו קיים בהוראות ניהול ספרים והוא מהווה בדרך כלל סוג של חשבון פרופורמה או דרישת תשלום אשר במקומם תופק בעתיד חשבונית מס.

בעלי מקצועות חופשיים עושים שימוש ניכר בחשבונות עסקה - וזאת על מנת שלא להיות מחוייבים במס עם הפקת התיעוד. גם בעלי מקצוע אחרים רשאים במקרים מסויימים להפיק חשבון עסקה אולם מומלץ להיוועץ עם רואי החשבון ויועצי המס בטרם בחרתם לעשות כן.

חשבונית מס כוללת בין השאר:

- שם הנישום, מענו ומספר הזיהוי שלו
- תאריך
- סימוכין של תעודת משלוח (אם רלוונטי)
- פרטי הלקוח
- תיאור הטובין או השירות
- כמות ומחיר יחידה אם רלוונטי
- סכום החשבונית
- סכום מס ערך מוסף

14.2.5. חשבונית מס/קבלה

עסקים רבים משתמשים בתיעוד "חשבונית מס/קבלה". בתיעוד זה ניתן להשתמש כאשר יש זהות מוחלטת בין מועד ההכרה בהכנסה לבין קבלת התקבול. דבר זה מקובל בעיקר בעסקים המוכרים מכירות קמעונאיות במזומן או בכרטיס אשראי.

חשבונית מס/קבלה אינה מתאימה לעסקים אשר נותנים אשראי ("שוטף+") או מקבלים אשראי (מקדמה מלקוח) שכן מועד התקבול אינו תואם למועד ההכרה בהכנסה.

על "חשבונית מס/קבלה" לכלול את הפרטים של ה"חשבונית" וכן של ה"קבלה".

14.2.6. תעודת משלוח

תעודת משלוח הינה תעודה המעידה על משלוח טובין (סחורה) והיא דומה בדרך כלל לחשבונית - אולם לא מחוייבים להיות בה מחירי הפריטים.



יש לנצל את קיומה של תעודת המשלוח לצורך הוכחת האספקה. בעסקים מסויימים כדאי גם להשתמש ב"תעודת שירות" אשר אינה מוגדרת בהוראות ניהול ספרים - אך מסייעת בהוכחת השירות לצורך חיוב בחשבונית.

תעודת המשלוח צריכה לכלול, בין השאר:

- שם הנישום וזיהוי
- תאריך המשלוח
- שם הלקוח ומענו
- תיאור הטובין לרבות היחידה והכמות
- חתימת הנישום (חובה) - חתימת המקבל (רצוי)

14.3. נהלי רישום

14.3.1. כללי

הוראות ניהול ספרים כוללות בתוכן הוראות מפורטות אך לא מורכבות מדי איך לנהל, לבצע ולרשום פעולות. ישנה חשיבות גבוהה לעמידה בהוראות אלו. כאן מובאות דוגמאות לנהלי הרישום ואין כמובן להסתפק בהן. על מנהל העסק להיוועץ עם יועצי המס ורואי החשבון על מנת לוודא כי הניהול בעסק שלו הינו תקין.

14.3.2. מועד עריכת התיעוד (הפקת חשבונית או קבלה)

- קבלה - סמוך לביצוע הפעולה - זאת אומרת מייד!
- תעודת משלוח - סמוך לביצוע הפעולה - זאת אומרת מייד!
- חשבונית -
- עסקה רגילה - בתוך 14 יום ממועד החיוב במס
- בעסקאות מתמשכות - בתוך 7 ימים ממועד התקבול

14.3.3. נהלי הרישום של עסקאות מסוימות

- תקבול שהתקבל כשיק לא סחיר שלא במקום העסק - רשאים לרשום את הקבלה עד למחרת.
- מי שמנהל הנהלת חשבונות כפולה ומבוקר על ידי רואה חשבון והתקבולים נכנסים ישירות לחשבון הבנק מהלקוח - לא חייב להפיק קבלה לאותם תקבולים.
- הלוואות חייבות ברישום ב"ספר כרוך" (זאת אומרת בפנקס מיוחד).



פרק 15: עקרונות הייסוד להכנת תכנית עסקית ככלי לגיוס הון

רבות מדובר על תכנית עסקית - מדריך זה אינו מתכוון ללמד איך לכתוב תכנית עסקית שכן נושא זה הינו רחב היקף ומצריך ידע וניסיון רב. אולם מדריך זה מביא דגשים חשובים בכתיבת תכנית עסקית. דגשים אשר עשויים לסייע בהשגת מטרת התכנית העסקית ככלי לגיוס הון.

בפרק זה נלמד:

- ◀ חשיבותה של התכנית העסקית
- ◀ סוגי ההון המגוייס לעסק
- ◀ דגשים בכתיבת תכנית עסקית ככלי לגיוס הון

15.1. מטרת התכנית עסקית

דבר ראשון בבואנו לכתוב תכנית עסקית עלינו לקבוע את מטרותיה.

מטרות התכנית העסקית הינן כדלקמן:

- הצגת תמצית מנהלים של העסק
- הצגת חזון ואסטרטגיית העסק
- ויתכן שיותר מהכל - לסייע בתהליכי גיוס ההון

בטרם נמשיך ונתקדם בתהליכי גיוס ההון אני מפנה כעת למדריך "היבטים שיווקיים בניהול עסק" לפרק התכנית העסקית. שם ישנה התמקדות בפן החשוב ביותר בעסק והינו השיווק.

במדריך זה אנו נתמקד בדגשים בכתיבת תכנית עסקית ככלי לגיוס הון.

15.2. סוגי ההון המגוייסים ומשמעותם

15.2.1. סוגי ההון

ההון מחולק לשני סוגים:

הון עצמי - הון המגיע מבעלי מניות ומשקיעים - או במילים אחרות: "כסף מהבית". המאפיין העיקרי של הון זה הוא שהוא אינו מוחזר לבעל המניות או המשקיע והוא צפוי להישאר בתוך העסק לתמיד.

הון זר - הון אשר התקבל כהלוואה. ההון יכול להתקבל מבנקים אך גם מבעל העסק עצמו ("הלוואת בעלים").



15.2.2. עלות ההון

את עלות ההון הזר כולנו מכירים. ריבית. גם אם ההלוואה ניתנה על ידי בעל המניות הוא ידרוש ריבית בשיעורים שונים שמטרתם פיצוי על כך שהכסף אינו אצלו (כסף שיכל לייצר תשואה במקום אחר - למשל, בפקדון בנק).

גם להון העצמי יש מחיר. כפי שניתן לתאר, שום דבר לא בא בחינם. כאשר אדם משקיע את כספו בעסק הוא מעוניין בתשואה. אולם לעומת הלוואה - כאן המשקיע יקבל רק תשואה ולא את קרן ההשקעה חזרה. התשואה על ההשקעה עשויה להיות מובטחת (אחוז מסוים מההשקעה או מהרווח) ויכולה להיות גם מחולקת מעת לעת על פי יכולות העסק.

כאשר אנו כותבים תכנית עסקית אנו מפנים אותה בדרך כלל לאחד מן השניים - מלווה (למשל, בנקים - הון זר) או משקיע הוני (הון עצמי).

15.3. דגשים בכתיבת תכנית עסקית ככלי לגיוס הון

15.3.1. התכנית העסקית היא כרטיס הביקור שלך

תכנית עסקית מהווה במקרים רבים את כרטיס הביקור של העסק. והיא מיועדת לעיונו של גורם שצריך לתת(!) כסף (בנק או משקיע).

על כן, יש לשים דגש משמעותי על העניינים הבאים:

הגהה - טעויות כתיב או פיסוק עלולות להעיד על חוסר רצינות. במידה ואתם שוגים תכופות בעניינים אלה, העבירו את התכנית לאיש מקצוע בטרם תציגו אותה למשקיע.

עיצוב - גם בנושא זה רצוי שלא לחסוך. קוראי התכנית העסקית שלכם אשר אמורים להשקיע בכם מעוניינים להרגיש נוח ונעים עם המוצר (העסק) שהבאתם לידיהם. השקעה בעיצוב תעלה את רמת הרצינות שלהם כלפיכם וכלפי היוזמה.

שלמות - במסגרת קריאת תכנית עסקית של אחרים, לעיתים עולות שאלות המייצרות חוסר נוחות לקורא. שאלות כמו "איך הוא (היזם) חושב שאפשר למכור את המוצר הזה?" או "איך הוא יודע מה היקף השוק?". חשוב לוודא שאין "נושאים פתוחים" - נושאים המעלים שאלות ללא תשובה בגוף התכנית. קריאה על ידי איש מקצוע יכולה לסייע בעניין.

ניסוח - לעיתים נכתבות תכניות עסקיות שהן פשוט "בלתי קריאות". זאת אומרת שהניסוח אינו ברור או שהמשפטים ארוכים, מורכבים ומייגעים. אלו יקשו על קורא התכנית להתמקד בהן בעיון.



15.3.2. תהליך קבלת ההחלטה על ידי המשקיע (הון זר/הון עצמי)

מיקומה של התכנית העסקית

חשוב לדעת כי חשיבותה של התכנית העסקית אינה גבוהה בתהליך קבלת ההחלטות של המשקיע. המשקיע מסתמך בעיקר על האנשים אשר מציגים אותה (מבחינה אישית - האם הם מייצרים אמון, ומבחינה פיננסית - האם הם בעלי יכולת החזר חוב). אולם התכנית העסקית הכרחית לצורך קבלת החלטה.

הכי חשוב - מי זה היזם

קבלת ההחלטות של המשקיע נשענת על היזם יותר מאשר שהיא נשענת על התכנית העסקית. יש לזכור שבדרך כלל הפגישה הראשונה היא זו שתכריע את תוצאות גיוס ההון. הפגישה עם המשקיע צריכה להיות מתוכננת היטב.

מומלץ בפגישה הראשונה עם המשקיע להסתפק במצגות ולמסור את התכנית העסקית כחומר נלווה בלבד - ורק אם נתבקשתם.

התייחסות לכספו של המשקיע

התייחסות רצינית ומכובדת לכספו של המשקיע היא חלק חשוב בתהליך.

15.3.3. מה להדגיש בתכנית העסקית

בשער התכנית

חשוב לא ללכת סחור-סחור. כבר בשער התכנית יש להדגיש בצורה ברורה לפחות את הדברים הבאים:

- פרטי היזם (ו/או העסק) מגייס הון
- מטרת גיוס ההון
- סכום הכסף הנדרש

יש לזכור שהכסף הוא הפרמטר החשוב ביותר גם למשקיע. אם מדובר בבנק, אחרי הכל, הוא מעוניין לתת הלוואה. ואם מדובר במשקיע הוא מעוניין להשקיע, להרוויח ולצמוח.

פירוט הסכום המבוקש

במידה ומדובר בבנק - חשוב לציין מראש את תנאי הריבית שמעוניינים לקבל ואת תנאי פריסת ההלוואה.

לגבי משקיעים - חשוב להציג את התשואה שהם צפויים לקבל.

תכנית ההשקעה

יש להציג פירוט מלא של יעוד הסכומים שיתקבלו ואשר יושקעו.



כמו כן חשוב להציג את ההשקעות שכבר בוצעו על ידי היזם עצמו או השווי שלהן.

חשוב לציין את כל ההשקעה הנדרשת ולציין מה חלקה בהון העצמי (של היזם) ומה חלקה בהון המגוייס. כך המשקיע מבין שחלק מהסיכון נופל גם על היזם.

ערך מוסף למשקיע

משקיע זקוק לסיבות נוספות לצורך קבלת החלטה למעט תשואה או ריבית. חשוב לדעת מה האינטרסים של המשקיע, למשל:

- צורך להכנס לשוק מסויים
- קיומה של סינרגיה עם מוצרים אחרים של המשקיע
- אידיאולוגיה (למשל, השקעה בא"י)
- וכדומה

לעיתים אף "עמידה ביעדי השקעה" או "עמידה ביעדי הלוואות" עשויים להיות ערכים מוספים נוספים עבורו.

ניתוח פיננסי

מומלץ שתוכנית עסקית תציג נתוני עסק קיים (בהנחה שקיים כזה).

לעיתים קרובות ההחלטה להשקיע במיזם מתבססת על יכולתו של העסק הקיים - המיזם החדש מהווה עבור המשקיע רק תוספת.

הניתוח הפיננסי צריך לכלול, בין השאר:

- תמצית מאזנים שנים אחרונות
- תמצית דוחות רווח והפסד שנים אחרונות
- יחסים פיננסיים

מצב אובליגו/חלוקת המשקיעים

יש להציג את מצב ההלוואות היום מול הבנקים - במקרה של הלוואה.

יש להציג את מצב השקעות השותפים ובעלי ההון בחברה:

- מצב האחזקות
- תשואות מובטחות
- וכדומה



פרק 16: אנשי המקצוע המסייעים לעסק בתפעולו הפיננסי

במסגרת ניהול העסק אנו נעזרים באנשי מקצוע שונים אשר יכולים לסייע להוביל את העסק להצלחה. ככל שמדובר בתפעול פיננסי, מדובר במגוון רחב של אנשי מקצוע אשר מבצעים פעולות שונות ובהם, מנהלי חשבונות, כלכלנים, רואי חשבון ועוד.

בפרק זה נלמד:

◀ חשיבותם של אנשי המקצוע בתחום הפיננסי בתהליך ניהול העסק.

◀ אילו אנשי מקצוע יש ומה לצפות מהם.

16.1. מבוא - מחיר הטעויות וחשיבות הנסיון

דבר אחד בטוח. עסק יכול להיות דבר יקר מאוד! למעשה הדבר היקר ביותר שיכול להיות בעסק הינו הטעויות. הנה כמה טעויות נפוצות:

- להעסיק עובד זול אך לא מוכשר שעולה כמה אלפי שקלים בחודש (שכר מינימום ועוד תוספות נלוות) אשר לא מבצע מכירות כראוי - לעומת עובד מצויין שעולה כמה אלפים יותר אבל מוכר מעבר לדרישות.
- לקחת הלוואה מבנק בתנאים לא טובים - במקום להיוועץ בגורם נכון ולחסוך אלפי שקלים בשנה.
- לקבל אשראי בנקאי לא מספק - במקום לתכנן את צרכי האשראי וכך לא להכנס ללחץ כלכלי.
- להכין דוחות לרשויות על ידי מי שלא הוכשר לכך - ולשלם מיסים רבים (בלי לדעת שניתן היה אחרת....)
- לא לנהל דוחות רווח והפסד שוטפים - וכך לא לדעת שאתה בעצם מפסיד.
- להאמין שאין גניבות אצלך בעסק - וכך לא לדעת שבעצם חלק מההפסדים הינם מגניבות ומעילות (כל אחת קטנה ולא מזיקה... אבל כולן ביחד....)

ועוד ועוד....

אם משהו יכל למנוע את הטעויות הללו זה בעיקר ה**ניסיון**. אבל כידוע ניסיון לא מגיע ביום הראשון והוא נרכש עם הרבה זמן ועם הרבה הפסדים.

ועוד דבר - אחת הטעויות הגדולות ביותר שלנו היא לעיתים ה"יוהרה". זו שגורמת לנו להאמין כי אנחנו יודעים לנהל את העסק שלנו יותר טוב מכל אחד אחר גם אם פתחנו אותו אתמול. לעיתים זה נכון, אך לעיתים רבות (רבות מדי) זה ממש לא נכון.



16.2. תרומת אנשי המקצוע

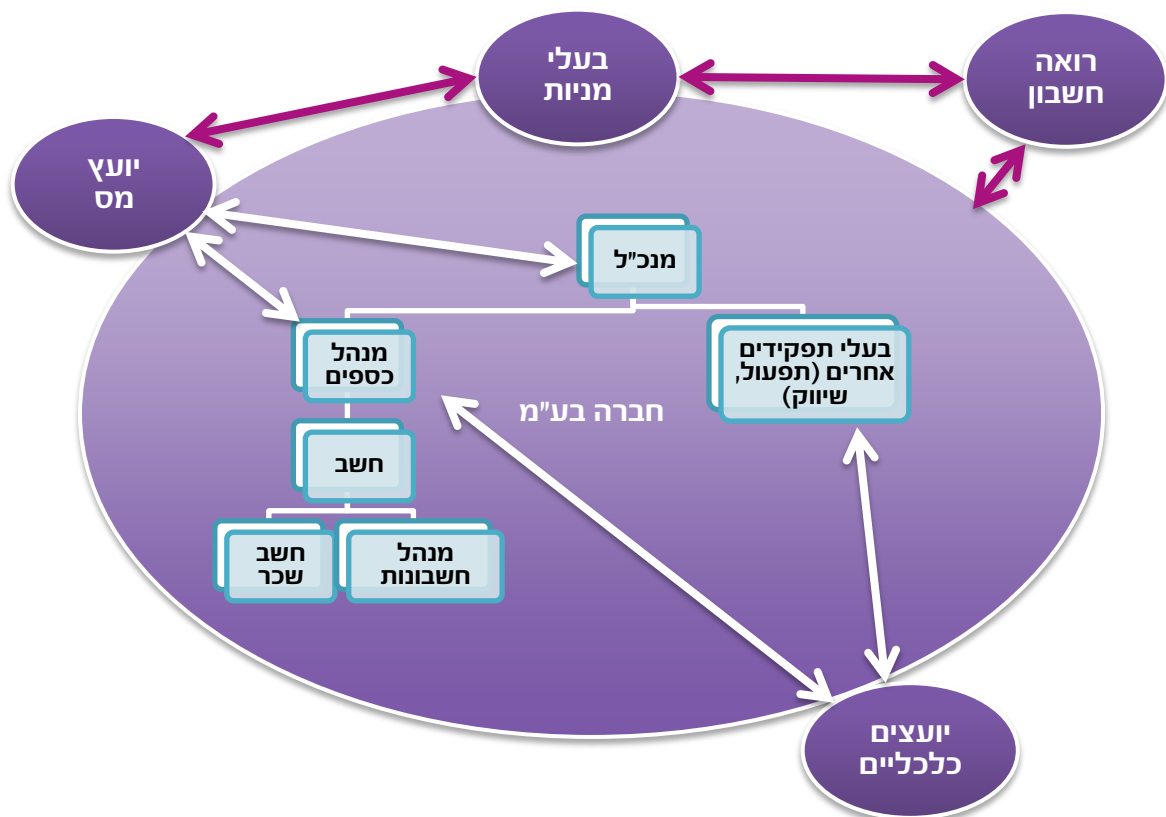
אם ישנו דבר אשר יכול לפצות על היעדר הניסיון הוא אנשי מקצוע מצוינים. אלו יכולים לחסוך את זמן הלמידה ובוודאי לחסוך כסף. ברור שעלותם גבוהה יחסית כאשר העסק עדיין לא נמצא ברווחיות מספקת או בטרם הוקם, אולם עלות זו חוסכת עלויות רבות של איבוד זמן וטעויות.

גם על בחירת אנשי המקצוע יש לשים את הדעת. מומלץ לא ללכת על הזול ביותר וחשוב להבין מה התמחותו הספציפית של איש המקצוע ולא לצפות ממנו כי יעשה גם וגם. כך למשל, מנהלי חשבונות הינם מקצוענים בתחום ניהול החשבונות אולם אינם מקצוענים בהגשת דוחות מס ובתכנוני מס כיועצי המס. כך רואי חשבון אשר מומחים בראייה כוללת של עסק אינם בהכרח מומחים ביעוץ משפטי או שיווקי.

16.3. אנשי מקצוע בתחום הפיננסי

כל אחד מאנשי המקצוע הנ"ל יכול לפעול בתוך העסק כשכיר או במתן שירותים במיקור חוץ (למעט רואה חשבון עבור חברה, אשר אינו יכול להיות שכיר במסגרת תפקידו כרואה חשבון מבקר לחברה).

להלן סכימה המציגה את אנשי המקצוע השונים ביחס לעסק:





16.3.1. מנהלי התפקידים שבתוך העסק

מנהל החשבונות

על הנהלת החשבונות דיברנו רבות בפרקים הקודמים. מנהל החשבונות אחראי לתיעוד נכון של הפעולות הפיננסיות של העסק. תיעוד זה מסייע בהפקת דוחות נכונים ושוטפים למנהלי העסק בתחומים השונים: שיווק, תפעול, ייצור, פיננסי וכדומה.

מצד שני ניהול רשלני של הנהלת החשבונות עלול להביא למצב שבו הנתונים הכספיים אינם זמינים לצורך קבלת החלטות וכן שמופקים דוחות לא נכונים אשר יביאו להחלטות שגויות.

מבחינה היררכית מנהל החשבונות הוא חלק מהעסק ולא חיצוני לו והוא כפוף למנהל הכספים או למנכ"ל (אפילו אם מדובר במיקור חוץ - הנהלת חשבונות חיצונית ראה פרק 13.3).

חשב השכר

חשב השכר הוא הממונה על חישובי השכר והתוספות הסוציאליות בעסק. מומחיותו באה לידי ביטוי ביישום הפרקטי של דיני מיסים המתייחסים לעובדים וכן בדיני עבודה במסגרת הפקת תלושי השכר.

חשבי שכר בדרך כלל ימונו כשכירים בארגונים גדולים. לעיתים קרובות מנהל חשבונות משמש כחשב שכר.

חשב השכר כפוף לחשב העסק או למנהל כספים.

חשב

חשב הינו האדם האחראי לכל התחום החשבונאי בעסק. הוא האדם האחראי למערכת הנהלת החשבונות ולתפקודה וכן לדיווחים החשבונאיים. בדרך כלל כפופים לו מנהלי החשבונות.

בהיעדר חשב, תפקיד זה מתבצע על ידי מנהל החשבונות הראשי או על ידי מנהל הכספים.

לעיתים קרובות חשבים הם בעלי השכלה של ראיית חשבון.

מנהל הכספים

מנהל הכספים אחראי לניהול הסיכונים והזדמנויות הפיננסיים של העסק.

מבחינה אדמיניסטרטיבית הוא כפוף למנכ"ל ואחראי על מחלקת הכספים שכוללת את כל שאר בעלי התפקידים בתחום הפיננסי.

מנהל הכספים אחראי להתמשכות הפיננסית של העסק ובכך גם לגיוסי ההון, אסטרטגיה פיננסית ועוד. מנהל הכספים שותף פעיל לניהול התקציבי של הארגון.



במקרים רבים מנהל הכספים משמש גם כסמנכ"ל. בארגונים מסויימים מנהל כספים מכונה גזבר. לעיתים קרובות מנהלי הכספים הם בעלי השכלה של ראיית חשבון.

16.3.2. בעלי מקצועות בתחום הפיננסי מחוץ לעסק

כלכלן (יועץ כלכלי)

תחום הכלכלה הינו תחום רחב למדי. כאן כוונתי היא ליועץ כלכלי או יועץ עסקי. מומחיות היועצים הכלכליים יכולה להיות רחבה מאוד. בדרך כלל כל יועץ כלכלי מחזיק מספר התמחויות. לדוגמא:

- תכנון עסקי
- גיוס הלוואות
- גיוס משקיעים
- ניהול תזרים מזומנים
- ניהול תפעול
- ניהול שיווק
- ניהול אובליגו לקוחות וספקים
- תמחור והמחרה
- ועוד

יועץ מס

מומחיותו של יועץ המס הינה כמובן בתחום המיסים. יועץ המס מסייע לעסק ולבעליו לתכנן את העסק ולנהלו באופן שיצמצם את סיכויי המס הקיימים על העסק (סיכון מס - לשלם מס לא מתוכנן).

ידעוניהם בנושאי מיסוי מאפשרת להם הרשאה לייצג את העסק ואת בעליו בפני רשות המיסים. בדרך כלל יועצי מס

הינם בעלי משרדי הנהלת חשבונות.

רואה חשבון

רואה חשבון מהווה את המקצוע הבכיר ביותר בנותני השירותים הפיננסיים. מומחיותו של רואה החשבון הינה בראייה רחבה של העסק על כל היבטיו: עסקיים, מיסויים, חשבונאיים ועוד.



רואה חשבון ממונה על פי דין בעיקר עבור תאגידים (למשל, חברות ועמותות), אולם בעלי עסקים רבים אשר אינם תאגידים נוהגים למנות רואי חשבון המסייעים בעסקיהם בתחומי ניהול העסק ובתחום המיסים. תפקידו של רואה החשבון על פי דין הוא לתת חוות דעת אשר דוחות כספיים משקפים מציאות עסקית מסוימת - ובשל כך הוא מחוייב להבנה מעמיקה בעסק שאותו הוא בודק. ידיעותיהם של רואי החשבון בנושאי מיסוי מאפשרת להם הרשאה לייצג את העסק ואת בעליו בפני רשות המיסים.

16.4. אנשי מקצוע נוספים התורמים לעסק

יועצים ארגוניים

יועצים ארגוניים מסייעים לעסק לבנות מערך היררכי אירגוני נכון, או לטפל בבעיות ארגוניות. רבים מהיועצים הארגוניים הינם בעלי הכשרה בניהול משאבי אנוש, פסיכולוגיה, מדעי ההתנהגות וכיוצא באלה. חלקם פועלים גם בתחום ההשמה שהינו חלק משלים לעבודתם.

יועצי השמה

כפי שהצגתי בדוגמא בתחילת הפרק - אחת הטעויות הנפוצות בניהול עסק היא להעסיק עובד לא מוכשר בעלות של אלפי שקלים מבלי שהוא התאים לארגון ומבלי שהגיע ליעדיו. יועצי השמה יסייעו למנוע תקלה זו. חשיבותם בבחירת עובדים נכונים לעיתים היא קריטית לעסק. מומלץ לשלב עבודתם יחד עם יועץ ארגוני המלווה את העסק.

יועצים משפטיים

יועצים משפטיים (בדרך כלל עורכי דין) מלווים את העסק מתחילתו ולאורך כל חייו. החל מתהליך בחינת הסיכונים המשפטיים בעסק החדש, התאגדותו, חוזים ועוד.

בהתייחס לנושא זה - אני מפנה למדריך המשפטי שבאתר הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים.

יועצים שיווקיים

יתכן והיועצים השיווקיים הינם היועצים החשובים ביותר בעסק. הם אלו אשר יכולים להתוות את הדרך להגיע ליעדי המכירה הנדרשים.

בהתייחס לנושא זה - מפנה למדריך היבטים שיווקיים בניהול העסק שבאתר הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים.



פרק 17: העסקת עובדים – היבטים כלכליים וחשבונאיים

עובדים הם חלק נכבד בהצלחה של העסק. אולם העסקתם מלווה בעלויות מרובות אשר חלקן הגדול בא לידי ביטוי רק אחר תקופת העסקה ממושכת. מהן העלויות השונות שיש לקחת בחשבון כאשר מעסיקים עובדים ואיך לעשות זאת נכון.

בפרק זה נלמד:

- ◀ כיצד תהליך נכון של גיוס כח אדם חוסך כסף
- ◀ כיצד הסכם עבודה חוסך כסף
- ◀ מהם ההבדלים השונים בין "ברוטו", "נטו" ו"עלות" בהתייחס להעסקת עובדים
- ◀ כיצד יש לקחת בחשבון הסכמים קיבוציים וחוקים בקשר לשכרו של העובד

בטרם נתקדם בנושא העסקת עובדים אני אזכיר כי נושא זה מרכיב בתוכו סיכונים משפטיים משמעותיים ככל שמדובר בדיני עבודה ובמערכת היחסים שבין עובד למעביד.

פרק זה אינו עוסק בסיכונים משפטיים, אלא במשמעויות הכלכליות שבהעסקת עובד.

אני ממליץ לפנות למדריך היבטים משפטיים בניהול עסק שבאתר הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים.



17.1. גיוס נכון של כח אדם - תהליך החוסך כסף

על מנת להסביר כמה תהליך נכון של גיוס כח אדם יכול לחסוך כסף אתן דוגמא פשוטה.

נניח כי אנו מחליטים להעסיק עובד בעלות של 4,350 ש"ח ברוטו (מעט מעל שכר המינימום) במשרה מלאה.

כמו כן, נניח כי אותו עובד צריך להצטרף לצוות מוכרים של סחורה בעלת שיעור הוצאות משתנות של 70% (בקשר להוצאות משתנות ראה פרק 3.2.1).

תקופת הניסיון של העובד הינה 3 חודשים.

כמו כן, נניח כי אותו עובד לא מייצר שום עלות נוספת למעט שכרו (זאת אומרת שהמעביד אינו נדרש להשקיע זמן ומשאבים נוספים בעובד על מנת שזה יעבוד - דבר שבדרך כלל הפוך לחלוטין).



מנתונים אלו - ניתן לזהות מה תוספת המכירות שאותו עובד צריך לעשות באופן הבא:
שכרו של העובד צפוי להיות 4,350 ש"ח (ברוטו).

להלן הסכומים הנוספים שהמעסיק ישלם בשלושת החודשים הקרובים (הערכות).

נסיעות כ 200 ש"ח בחודש

ביטוח לאומי (חלק המעביד) כ 160 ש"ח בחודש

חופשה - יום לחודש זאת אומרת 167 ש"ח

מחלה - נקווה שלא יחלה.

סה"כ עלות שכרו בכל חודש 4,877 ש"ח. מאחר וסכום זה מהווה עלות קבועה ניתן לקבוע על ידי חישוב פשוט (ראה פרק נקודת האיזון 3.3) שתוספת המכירות שעובד זה צריך לייצר הינה כך:

לשם חישוב תוספת המכירות נשתמש בשני הפרמטרים הבאים:

- סכום ההוצאות הקבועות - להלן A

- שיעור ההוצאות המשתנות - להלן B

מכאן נוסחת נקודת האיזון ברמת הכסף $D=A/(1-B)$

סה"כ $4,877 = A$ ש"ח (עלות שכר העובד)

שיעור עלויות המשתנות הינו $70\% = B$

ומכאן שנקודת האיזון ברמת הכסף היא $D = \frac{A}{1-B} = \frac{4,877}{1-70\%} = 16,256$

זאת אומרת שהעובד צריך לייצר תוספת מכירות בסכום של 16,256 ש"ח לפחות בכל חודש (בתוספת מע"מ 16% - 18,857) על מנת להחזיר את שכרו.

כעת משאנחנו יודעים את נקודת האיזון שבה אותו עובד מתחיל להיות רווחי, נניח כי תוספת המכירות בחודשים הראשונים הייתה כך (לפני מע"מ):

חודש	1	2	3
תוספת מכירות	12,000	15,000	18,000



בטרם נבדוק אם הרווחנו נניח שקיימת חלופה:

נניח כי יכולנו להעסיק עובד מוכשר בעל ניסיון רב בעלות של כ- 6,000 ש"ח בחודש, אשר היה מייצר מכירות כך:

חודש	1	2	3
תוספת מכירות	20,000	30,000	35,000

בואו נבחן על פי פרמטרים אלו, איזה מצב עדיף.

לשם כך נבדוק את עלות שכרו של העובד היקר:

ברוטו - 6,000 ש"ח

נסיעות - 200 ש"ח

חופשה - 231 ש"ח

ביטוח לאומי (מעביד) - 244 ש"ח

סה"כ עלות שכר של - 6,675 ש"ח.

בואו נבחן את הרווח (או הפסד) שייצר העובד הראשון:

חודש	1	2	3	סה"כ
תוספת מכירות	12,000	15,000	18,000	
עלות המכירות 70%	8,400	10,500	12,600	
רווח גולמי מעבודת העובד	3,600	4,500	5,400	
הוצאת משכורת (עלות שכר)	4,877	4,877	4,877	
תוספת רווח (הפסד)	(1,277)	377	523	(377)

בואו נבחן את הרווח (או הפסד) שיכל לייצר העובד השני:

חודש	1	2	3	סה"כ
מכירות	20,000	30,000	35,000	
עלות המכירות 70%	14,000	21,000	24,500	
רווח גולמי מעבודת העובד	6,000	9,000	10,500	
הוצאת משכורת (עלות שכר)	6,675	6,675	6,675	
תוספת רווח (הפסד)	(675)	2,325	3,825	5,475



כפי שניתן לראות, במקרה זה ההפסד הפוטנציאלי של העסקת העובד הראשון היה 5,852 ש"ח (5,475+377) בתקופת הניסיון.

חשוב לציין שישנם מקרים שבהם העובד מכביד על העסק ולא היה תורם לתוספת מכירות כפי שקורה רבות: ישנה תקופה שבה הוא מסתגל, זמן שבו עובדים אחרים מכשירים אותו ואינם מוכרים בעצמם ועוד. לעיתים עובד חדש מייצר עלויות נוספות כגון ביגוד, הכשרה מקצועית וכדומה. הנה אז, במצב שבו העובד לא תרם לתוספת מכירות הרי עלות העסקתו הייתה 3 משכורות שהן ביחד 14,631 ש"ח.

מתברר אם כן שהסיכון שבלקחת עובד שאינו מתאים הוא גבוה למדי.

על כן, מומלץ בבואנו להעסיק עובדים לבצע תהליך גיוס נכון ומקצועי. גיוס מקצועי ונכון של עובדים בדרך כלל דורש אנשי מקצוע מתאימים ובעיקר יועצים ארגוניים, פסיכולוגים וכן יועצי השמה.

עלותו של שלב זה הינה נמוך מאוד בתהליך גיוס כח אדם והוא בדרך כלל עולה מאות שקלים לעובד (אלפי ש"ח לעובדים אסטרטגיים). כך שבעלות נמוכה יחסית ניתן להפחית משמעותית את הסיכון לקבלת עובד לא-טוב ולהגדיל את הסיכויים לרווחים.

17.2. משמעותו של הסכם עבודה

אם יש מישהו שעלול להפסיד כסף מהיעדר הסכם עבודה הינו רק המעביד.

דבר ראשון יש לזכור כי חובת המעביד על פי דיני העבודה לתת הודעה על תנאי ההעסקה לעובד. הודעה אשר מהווה תחילתו של הסכם עבודה.

היעדרותו של הסכם עבודה משמעותו שהמעביד לא נתן את דעתו על תנאי ההעסקה וכתוצאה מכך עלול שלא להבחין בעלויות משמעותיות המגיעות לעובד על פי חוק.

להלן הסיבות שבגינן הסכם עבודה מטיב עם המעביד:

- אין הפתעות - הנושאים הכספיים והתפעוליים (למשל, שעות עבודה, תקופת הודעה מוקדמת) מסוכמים מראש עם העובד.
- העלויות ידועות מראש - ניתן לחשב בקלות את עלות ההעסקה.
- התייחסות רצינית מצד העובד - עובד המקבל הסכם עבודה מרגיש כי מדובר במעביד מסודר. דבר שמקטין את הסיכון בתביעות מצידו.

את הסכם העבודה הרלוונטי מומלץ להכין בסיוע יועץ משפטי אשר יתאים הסכם עבודה רלוונטי לעסק ולעיסוק.



17.3. ההבדלים בין נטו, ברוטו ועלות

פעמים רבות ניתן לשמוע בעל עסק האומר דבר כמו: "אני מחייב את הלקוח בסכום של 10,000 ש"ח בחודש, העובד מקבל 8,000 ש"ח - בטח שאני מרוויח".

בואו נראה האם אכן קיים בסיפור זה רווח.

סכום של שכר יכול להיחשב כמספר דברים:

- נטו - הסכום שהעובד מקבל לחשבונו בבנק
- סכום ברוטו
- סכום עלות מידי
- סכום עלות טווח בינוני וארוך

להלן ההבדלים שביניהם, והכל - בראיית המעביד:

17.3.1. שכר נטו (מנקודת מבטו של המעביד)

שכר הנטו הינו השכר שמתקבל לבסוף בחשבונו של העובד (או בידיו אם אין חשבון בנק פעיל). שכר הנטו אינו משקף את עלות השכר (כל העלויות ששילם המעביד בגין השכר).

לעיתים שכר זה מופיע לאחר תשלומי ניכויים אישיים כמו למשל, החזר הלוואות שירדו ישירות מהשכר או תשלום עבור פעולות אישיות של העובד אשר המעביד שילם בפועל עבור העובד.

קביעת משכורת נטו לעובד משמעותה שהמעביד לוקח על עצמו את כל תשלומי המיסים וכל תשלומי הניכויים (למשל, פנסיה) גם במידה ושיעורי המס יעלו וגם במידה שיהיו שינויים בשכר אשר יגרמו לעובד לשלם עוד מיסים (למשל תוספת רכב צמוד).

בראייה זו, תשלום הנטו רחוק מאוד מהעלות שהמעביד משלם ועל כן אסור להתחשב בתשלומי הנטו לצורך קביעת רווחי העסק (אלא כמובן בראייה כוללת המתייחסת גם לצרכי העובד).

לדוגמא:

לאורך כל הדוגמאות הבאות אנו נניח כי את שירותי העובד אנו ניתן למכור ללקוח בסכום של 10,000 ש"ח. בהדגמות נעשה שימוש בתוכנות לחישוב שכר. הסכומים המוצגים הם לצורך הדגמה ואין צורך לחשבם.

אם נשלם 8,000 ש"ח נטו לעובד חדש שטרם צבר זכויות סוציאליות - העלות המיידית היא 9,685 ש"ח. בהנחה כי בעתיד העובד יצבור זכויות סוציאליות הרי שהעלות תעלה על 10,000 ש"ח ובעל העסק יפסיד בעסקה - גם בשביל רווח 315 ש"ח (9,685-10,000), לא ברור אם כדאי לטרוח - שכן עלות העובד צפויה להיות גבוהה מהכנסות שהוא מייצר.



אגב אם היינו מוספים רכב לעובד הנ"ל הרי שהנטו יהיה עדיין 8,000 ש"ח אבל עלות השכר תהיה 11,308 ש"ח (כתוצאה מהמיסים הנוספים שיוטלו על העובד - אשר משולמים חוזית על ידי המעביד) וזאת בתוספת אחזקת הרכב (בניח 2,000 ש"ח). ומכאן סה"כ עלות של 13,308 ש"ח.

17.3.2. שכר ברוטו (מנקודת מבטו של המעביד)

שכר הברוטו הינו סך התשלומים אשר משלם המעביד לעובד. אולם לא מדובר בתשלומים אשר המעביד משלם לאחרים בגין העובד.

כך למשל, אם העובד שלנו מקבל 8,000 ש"ח ברוטו, המעביד משלם עוד 350 ש"ח עבור ביטוח לאומי (חלקו של המעביד). זאת אומרת סה"כ עלות של 8,350 ש"ח.

כאן, רואים למעשה שנקיבה בסכום ברוטו מתקרבת לסכום העלות. אולם גם כאן, מסוכן להשתמש בסכומי ברוטו על מנת לחשב רווחים וזאת מאחר וגם שינויים כאן עלולים להביא להפסדים של העסק.

כך למשל, עובד אשר מקבל 8,000 ש"ח ברוטו עשוי להיות זכאי בתוך תקופה של שנה לתשלומים סוציאליים כגון:

- חופשה כ 308 ש"ח לחודש
- פיצויים כ 667 ש"ח לחודש - בשיעור של 8.33% לשנה
- פנסיה כ 400 ש"ח לחודש - בשיעור של 5%
- הבראה כ 150 ש"ח לחודש - לפי 5 ימי הבראה בשנה

והנה סך הכל העלויות (בתוספת ביטוח לאומי מעביד) מגיעות ל 9,905 ש"ח. מכאן יוצא שבמידה ומוכרים (ללקוח) את שירותי העובד ב 10,000 ש"ח הרי שיש כאן רווח זעום אשר לא מצדיק את הסיכון העסקי.

שוב מנקודת מבטו של המעסיק - הסתכלות על שכר ברוטו אינה משקפת את עלות השכר ועל כן ראייה זו היא מסוכנת.

אם העובד היה מקבל רכב צמוד (כבדוגמא של הנטו) והשכר שלו מתבסס כמובן על ברוטו והמיסים מוטלים על העובד, העלות למעביד תהייה 10,058 ש"ח ובתוספת אחזקת רכב (2,000 ש"ח) 12,058 ש"ח.

17.3.3. עלות שכר (מנקודת מבטו של המעביד)

ניתן לאמר כי מעסיק מחושב, ירצה להתבסס על עלות שכר בלבד ולא על "נטו" או "ברוטו". למעשה המעסיק רוצה לאמר "לא משנה לי כמה אתה מקבל, חשוב לי כמה אני מוציא". כמובן שהמעסיק צריך לעשות זאת ברגישות הראויה כדי לא לאבד עובדים, אבל הגישה בכללותה היא נכונה.



"עלות שכר" בראייה לטווח הקצר

בטווח הקצר אם המעביד שלנו משלם 8,000 ש"ח בגין עובד ללא תנאים סוציאליים, הרי שהמעביד כולל ב 8,000 ש"ח גם את הברוטו של העובד וגם את התשלום לביטוח לאומי. יוצא שהברוטו של העובד יהיה 7,670 ש"ח והנטו יהיה 6,877 ש"ח.

"עלות שכר" בראייה לטווח ארוך

אם המעביד מתכנן להעסיק את העובד לטווח ארוך, הרי שהוא צריך לקחת בחשבון כי בעתיד יחולו עלויות סוציאליות נוספות כפי שהצגנו קודם: חופשה, הבראה, פיצויים וגמל. בהתאמה לתנאים שהצגנו קודם, אם המעסיק מעוניין שהתנאים הללו ימולאו בעלות שכר של 8,000 ש"ח הרי השכר ברוטו יהיה 6,427 ש"ח והנטו יהיה 6,037 ש"ח. רק לא לשכוח שבינתיים העובד צובר זכויות פנסיוניות ופיצויים.

דרך אגב, כבדוגמאות הקודמות. אם יודעים מראש שמעוניינים לתת לעובד רכב בעלות אחזקה של 2,000 ש"ח והמעסיק מעוניין לא לחרוג מ 8,000 ש"ח עלות שכר - יחד עם כל הזכויות הסוציאליות, אזי העובד יקבל ברוטו בסכום של 4,815 ש"ח שמשמעותו נטו בסך 4,709 ש"ח. וגם כאן לא לשכוח שהעובד קיבל זכויות פנסיה ופיצויים וכן רכב צמוד לשימוש.

17.3.4. סיכום מבני שכר שבדוגמא

להלן סיכומי הדוגמאות שלעיל.

עלות	ברוטו	נטו	תוספות	סוג שכר שניתן לעובד
9,685	9,261	8,000	אין	שכר נטו 8,000
13,308 כולל רכב 2,000 ש"ח	10,649	8,000	רכב	שכר נטו 8,000
8,350	8,000	7,121	אין	שכר ברוטו 8,000
9,905	8,000	7,203	גמל 5%, פיצויים 8.33%, הבראה, חופשה	שכר ברוטו 8,000
12,058 כולל רכב 2,000 ש"ח	8,000	6,317	גמל 5%, פיצויים 8.33%, הבראה, חופשה + רכב	שכר ברוטו 8,000
8,000	7,670	6,877	אין	שכר עלות 8,000
8,000	6,427	6,037	גמל 5%, פיצויים 8.33%, הבראה, חופשה	שכר עלות 8,000
8,000 כולל רכב 2,000 ש"ח	4,815	4,709	גמל 5%, פיצויים 8.33%, הבראה, חופשה + רכב	שכר עלות 8,000



17.4. התייחסות להסכמים קיבוציים וצווים על עלות העובד

שכרו של העובד אינו מושפע אך ורק מחוקים אשר נחקקו בכנסת. לעיתים קרובות השכר מושפע מנושאים נוספים אשר גם אותם יש לקחת בחשבון בקביעת שכרו של העובד, ובהם:

- הסכמים קיבוציים
- צווי הרחבה
- נוהגים
- וכיוצא באלה

לא כאן המקום לפרט את הנ"ל, אולם בבואנו לקבוע את שכרו של עובד עלינו לקחת בחשבון את כל אלה מאחר ואלה ישפיעו בסופו של דבר על עלות העובד.

כפי שהצגתי קודם, זהו השלב שבו יש לפנות ליועץ משפטי ולקבל ממנו נוסח הסכם עבודה התואם את הארגון שלכם ושצפוי לכלול את מירב הנושאים המתייחסים לתחום העיסוק.

אחרת, אתם עלולים לבצע הסכמים שבהם לא באו לידי ביטוי הסכמי עבודה ועניינים אחרים אשר הנכם מחוייבים להם.



פרק 18: עבודה מול ספקים ולקוחות - היבטים כלכליים וחשבונאיים

בפרק זה ניתן סקירה מהירה על תנאי התשלום המקובלים בישראל וכן נבין את משמעותם של תנאי תשלום אלו על העסק והדרך לנהל אותם.

בפרק זה נלמד:

- ◀ מה משמעות המושגים "תשלומי שוטף פלוס", "אשראי ספקים" ו"אשראי לקוחות".
- ◀ מהם תנאי התשלום המקובלים בישראל.

הנושאים המובאים בפרק זה הינם להדרכה ולהעברת מידע בלבד - אין לראות במידע המוצג כאן כהמלצה לתת אשראי ללקוחות.



18.1. כללי

אחד מהתנאים המקובלים במסחר בישראל הוא נתינת אשראי ללקוחות וקבלת אשראי מספקים. זאת אומרת, דחיית תשלום או תקבול בגין קניה או מכירה עד למועד מוסכם.

המניעים למתן וקבלת האשראי הינם:

- ריכוז פעולות התשלום המתבצעות במהלך תקופה - תקבול או תשלום נעשה פעם אחת עבור כל חודש.
- מתן זמן התארגנות לביצוע התשלום - לספק או ללקוח יש זמן להתארגן לתשלום (מבחינה בירוקרטית).
- מתן אשראי - הלוואה מהספק ללקוח.

18.1.1. "שוטף" - הפחתת היקף פעולות התשלום המתבצעות במהלך תקופה

משמעותו של ה"שוטף" הינו שהתשלום יהיה על סך החיובים אשר יצאו באותו חודש (או תקופה) ויהיה בסכום אחד כולל. זאת אומרת דינה של חשבונית שיצאה ביום 1 בחודש זהה לדינה של חשבונית שיצאה ב 31 לחודש.

מטרת ה"שוטף" היא לפשט את תהליכים הבירוקרטיים המתבצעים בעסקה. ה"שוטף" מאפשר בעצם לעשות פעולות קניה ומכירה במהלך החודש מבלי להוציא חשבונית על כל מכירה (במידה ועושים שימוש בתעודות משלוח) ולרכזן לפעולה חשבונית אחת בתום החודש.



אם מדובר במכירה, במהלך החודש יופקו תעודות משלוח ואם מדובר בשירות, לא יתבצעו חיובים אלא בסוף החודש.

בתום כל חודש נאספים כל הפריטים לחיוב (תעודות משלוח, היקף שעות וכדומה) ומופקת בדרך כלל חשבונית אחת.

ישנם ארגונים אשר מוציאים חשבונית על כל פעולה אולם עדיין הגבייה תהייה לפי "שוטף".

ישנו היגיון מסוים במתן "השוטף" כאשר מדובר בפעילות מול לקוחות מסויימים, אולם מדובר במתן אשראי (הלוואה) ללקוח, הלוואה אשר יש בצידה סיכון משמעותי.

18.1.2. "פלוס" – מה הפלוס ב"שוטף פלוס"

לא בטוח שיש פלוס בשיטה הזו אך השוק פועל כך ויש להתאים את עצמנו אליו.

הפלוס הוא מספר הימים שיש להוסיף ל"שוטף" כך למשל:

"שוטף + 30" – משמעותו שכל החשבוניות שהופקו בחודש מסויים ישולמו 30 יום מתום אותו חודש.

"שוטף + 15" – משמעותו שכל החשבוניות שהופקו בחודש מסויים ישולמו 15 יום מתום אותו חודש.

איזה שוטף מקובל בישראל

אין תנאי אשראי קבועים מקובלים בישראל, הכל משתנה בהתאם לתקופה ובהתאם לעיסוק.

ככלל, ככל שמדובר בעסקה של מוצרים נזילים¹⁴ יותר תנאי האשראי יהיו קשיחים יותר.

כך למשל מכירה של דולרים אצל חלפן כספים לא תלווה באשראי - אפילו לא לרגע. גם מכירה של רכב לא תלווה באשראי בגלל הקלות היחסית של מכירת רכב והפיכתו למזומנים.

לעומת זאת מכירה של חומרי גלם ללקוח קבוע (ואמין) בהיקפים משמעותיים יכולה להגיע לאשראי של "שוטף+120" ובמקרים מסויימים אף יותר מכך.

מה המחיר של השוטף

מבחינה כלכלית "שוטף" הוא למעשה הלוואה ולכן מחירו של השוטף הוא כמובן ריבית. מעטים יקראו לזה כך, אך בדרך כלל תזכו לקבל את הכסף מוקדם יותר אם תציעו הנחה נוספת (הפחתת הריבית).

מבחינת ניהול העסק מדובר על מחיר יקר הרבה יותר:

- סיכון שהכסף מהלקוח לא יתקבל

¹⁴ נכס נזיל הינו נכס אשר הופך בקלות למזומנים.



- הצורך באשראי מבנק או מספקים כדי לספק אשראי ללקוחות
- הצורך בניהול תזרים מזומנים

איך מנהלים את האשראי מול הספקים והלקוחות

מסוכן עד מאוד לתת אשראי ללקוחות מבלי לנהלו כראוי, רק מכיוון שנהוג לתת או לקבל אשראי.

בנוסף חשוב לזכור שקנייה באשראי מחייבת אותנו להיערך לביצוע תשלום עתידי.

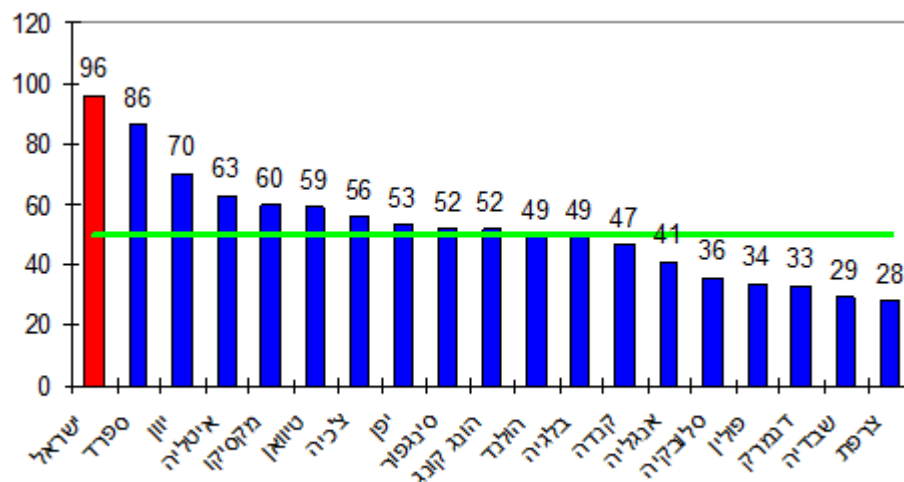
נושא ניהול האשראי הינו נושא מורכב. מומלץ לעבור תהליך של הכשרה ויעוץ בנושא מיועצים כלכליים המומחים בתחום.

גם לעסק קטן בהקמה ישנה השפעה גדולה על תנאי התשלום מול הלקוחות. ככל שהערך המוסף של העסק ללקוח הינו גבוה יותר היכולת שלו להשפיע על תנאי התשלום היא משמעותית יותר. בין הערכים המוספים שיש לקחת בחשבון: שירותיות, עמידה ביעדי אספקה, זמינות ועוד. כל אלו עשויים להשפיע על הלקוחות לשלם בתנאי אשראי טובים יותר.



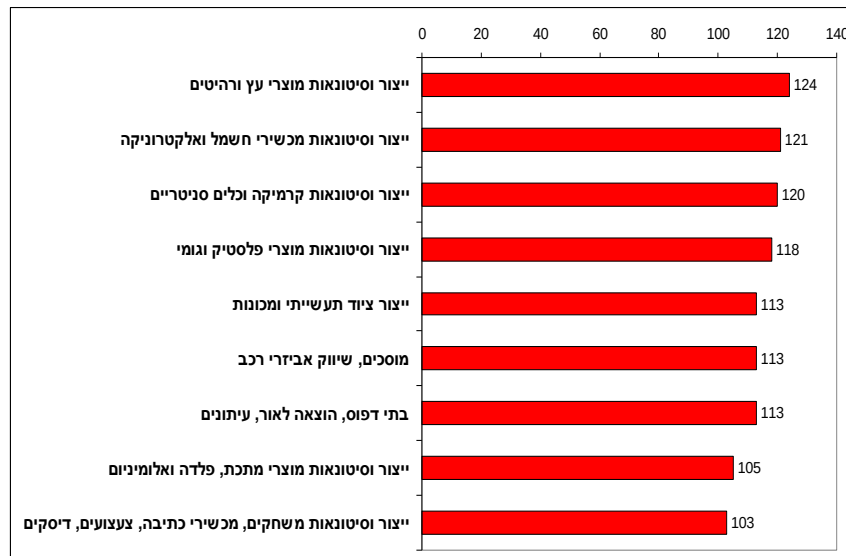
18.2. סקירת תנאי האשראי בישראל

בישראל מוסר התשלומים הוא מהגרועים במערב. על פי הודעה לתקשורת שהוציאה חברת BDI ביום 5/1/2012, עולה כי ימי אשראי בפועל במחצית הראשונה של 2011 בישראל הגיעו לכ- 96 ימים. מדובר על ימי האשראי שסוכם בין ספקים ללקוחות בתוספת פיגור לא מתוכנן. לעומת זאת ממוצע ימי האשראי במדינות המפותחות עומד על כ- 50 ימים. לדוגמא, בצרפת ימי האשראי עומדים על כ- 28 ימים בלבד, באנגליה על כ- 41 ובספרד הם מתקרבים לנתון הישראלי- 86 ימים.





עוד עולה מההודעה לתקשורת כי בחינת מוסר התשלומים בישראל לפי ענפים מעלה כי ימי האשראי הארוכים ביותר נהוגים בענף ייצור וסיטונאות של מוצרי עץ ורהיטים שעומדים על 124 ימים, בענף ייצור וסיטונאות של מכשירי חשמל ואלקטרוניקה 121 ימים ובענף ייצור וסיטונאות של קרמיקה וכלים סניטאריים 120 ימים.



18.3. שימוש בשיקים לצורכי קבלת אשראי

בישראל נפוץ השימוש במתן שיקים דחויים לצורכי קבלת אשראי. במצב כזה האשראי הינו בעל רמת בטחון גבוהה יחסית בגלל המחויבות לפרוע את ההמחאה.

בנושא שטרות ושיקים בעסק אני מפנה למדריך "היבטים משפטיים בניהול עסק".



פרק 19: עבודה מול בנקים וניהול תזרים המזומנים

אחרי הכל, מטרת העסק היא לייצר מזומנים. ניהול תזרים המזומנים הינו אחד מהנושאים החשובים ביותר בניהולו של עסק. ניהול נכון של תזרים המזומנים בעסק יכול להביא את העסק לצמיחה ואילו ניהול לקוי עלול להביא את העסק לקריסה גם אם הוא רווחי.

בפרק זה נלמד:

- ◀ מהם סוגי האשראי שהעסק צריך מהבנק
- ◀ הדרך לקביעת גובה האשראי הבנקאי לפי סוגים
- ◀ כללי אצבע לקביעת אובליגו בנקאי

הנושאים המובאים בפרק זה הינם להדרכה ולהעברת מידע בלבד - אין לראות במידע המוצג כאן כהמלצה ללקיחת אשראי מבנקים או כל גורם אחר.



19.1. הצורך בניהול תזרים מזומנים

19.1.1. מבוא

אחת הבעיות המשמעותיות של כל עסק הינו ניהול תזרים המזומנים. נושא זה לעיתים אינו מקבל התייחסות רבה בתהליך יזומו של העסק, אולם כל העסקים שקרסו, עשו זאת כתוצאה ממחסור במזומן.

לרוב, המחסור במזומנים נובע בדרך כלל מהתנהלות לא נכונה של העסק עם המזומנים שלו. סיבת המפתח תמיד יכולה להיות חוסר רווחיות אך גם עסקים רווחיים יכולים בתקופות מסויימות לקרוס כתוצאה ממחסור במזומנים אשר נובע מניהול תזרים מזומנים לקוי.

19.1.2. הדגמה של עסק רווחי עם מחסור במזומנים

לשם הדגמה של הצורך בניהול מזומנים אציג לדוגמא עסק רווחי מאוד.

עסק בהקמה כולל את הפרטים הבאים:

- מוכר ללקוח אחד בשוטרף 90 - כ 100,000 ש"ח בחודש
- קונה בשוטרף 60 - כ 45,000 ש"ח בחודש
- רכש מלאי בסיסי - כ 120,000 ש"ח
- קונה רכוש קבוע (שיחלף כל 5 שנים) בסכום של 250,000 ב 12 תשלומים.



- משלם משכורות 12,000 ש"ח בחודש (ב 10 לכל חודש)
- 2% זיכויים והנחות ללקוח
- עולם ללא מיסים וללא ריבית

שאלה: מה האשראי שיש לבקש מהבנק (או ההון שיש להביא מהבית)?

מסקירה מהירה של רווחיות העסק ניתן לראות בקלות את הרווח החודשי הצפוי:

פרטים	שקלים חדשים
מכירות בחודש	100,000
קניות בחודש	(45,000)
זיכויים ללקוח	(2,000)
משכורות	(12,000)
סה"כ רווח	41,000

מאחר וקניית רכוש קבוע ורכישת מלאי קבוע בעסק אינן נחשבות הוצאה הרי שהרווח הבסיסי (אין הכוונה לרווח חשבונאי) המחושב הינו 41,000 ש"ח.

גם אם ניקח את הרכוש הקבוע ונחשב את התשלום החודשי שהוא 250,000 מחולק ב 12 חודשים שהם 20,833 ש"ח ונפחיתם מה 41,000 ש"ח. נגיע ל"רווח" של 20,167 ש"ח ל 12 החודשים הראשונים – ולאחר כך יחזור הרווח ל 41,000 ש"ח.

אין ספק שמדובר בעסק רווחי למדי!

אולם חשוב להזכיר כי העסק הזה צריך לעשות מספר דברים על מנת להתקיים שהם:

- למכור באשראי של שוטף + 90 - אשר משמעותו לקבל את הכסף מהלקוח בתום 3 חודשים מתום חודש המכירה.
 - לקנות באשראי של שוטף + 60 - אשר משמעותו לשלם את הכסף לספק בתום 2 חודשים מתום חודש המכירה.
 - להצטייד במלאי במזומן כבר בעת הקמתו.
- ברור שהעסק צריך כסף למלאי ולתשלומים הקרובים בטרם פתיחת העסק - אבל כמה? 100 אלפי ש"ח?, אולי 200 אלפי ש"ח.



על מנת לחשב כמה אשראי – נבנה את הגיליון הבא:

תקופה	הכנסות	תשלומים	החזר מכונה	משכורות	מלאי	סה"כ	יתרה מצטברת
1			-20,833		-120,000	-140,833	-140,833
2			-20,833	-12,000		-32,833	-173,667
3			-20,833	-12,000		-32,833	-206,500
4		-45,000	-20,833	-12,000		-77,833	-284,333
5	98,000	-45,000	-20,833	-12,000		20,167	-264,167
6	98,000	-45,000	-20,833	-12,000		20,167	-244,000
7	98,000	-45,000	-20,833	-12,000		20,167	-223,833
8	98,000	-45,000	-20,833	-12,000		20,167	-203,667
9	98,000	-45,000	-20,833	-12,000		20,167	-183,500
10	98,000	-45,000	-20,833	-12,000		20,167	-163,333
11	98,000	-45,000	-20,833	-12,000		20,167	-143,167
12	98,000	-45,000	-20,833	-12,000		20,167	-123,000
13	98,000	-45,000		-12,000		41,000	-82,000
14	98,000	-45,000		-12,000		41,000	-41,000
15	98,000	-45,000		-12,000		41,000	-
16	98,000	-45,000		-12,000		41,000	41,000

כפי שניתן לראות בטבלה שבחודש הראשון מתחילים לשלם את 12 התשלומים של הרכוש הקבוע וכן כי מתבצע התשלום של המלאי הראשוני.

עוד ניתן לראות כי ההכנסות מתחילות להכנס בחודש החמישי (שוטף 90 - אם מכרנו בינואר הרי שנמתין את שלושת החודשים פברואר-מרץ-אפריל ואז נקבל את הכסף בתחילת מאי).

כן רואים שהתשלומים השוטפים לספקים יתחילו בחודש הרביעי. וכן שהמשכורות משולמות בחודש השני (מיד לאחר תום החודש הראשון).

בעמודת יתרה מצטברת ניתן לראות כי הגירעון התזרימי המצטבר מגיע ל 284,333 ש"ח.



הנה דוגמא לעסק כה רווחי - אך על מנת לקיימו יש צורך בסכום של 284,333 ש"ח.

אז כמה כסף לקחת מהבנק? האם 284,333 ש"ח אכן זה הסכום הנכון?

כדי לקבל החלטה, נבחן מהם סוגי האשראי שעסק צריך לקבל מהבנק.

19.2. סוגי האשראי שעסק צריך

שלושה סוגי אשראי כל עסק צריך:

- אשראי לרכישת רכוש קבוע
- אשראי לצרכי הון חוזר
- אשראי לצרכי בטחון כלכלי

19.2.1. אשראי לרכישת רכוש קבוע

הצורך באשראי לרכישת רכוש קבוע נובע מכך שהשקעות בעסקים מצריכות הון משמעותי שבמקרים רבים אינו נמצא בכיסו של בעל עסק.

בדרך כלל מומלץ לקחת אשראי לתקופה שממנה נהנים מהרכוש הקבוע וזאת על מנת להשוות בין תקופת ההנאה מהרכוש הקבוע לתשלומים שבגין רכישתו.

ממש כשם שלוקחים משכנתא לתקופה ארוכה שבאה במקום תשלום דמי שכירות.

בדרך כלל הצפייה היא לקבל אשראי בסכום הזהה לסכום רכישת הנכס, אולם לעניין זה נכנסים שיקולים של עלות האשראי, סכום הבטחונות שהבנק רוצה ועוד.

בדוגמא לעיל, היזם יצפה לקבל אשראי (הלוואה) בסכום של 250,000 ש"ח (עלות הרכוש הקבוע) אשר החזריו יתפרסו על פני 60 חודשים.

19.2.2. אשראי לצרכי הון חוזר

הצורך באשראי לצרכי הון חוזר נובע משני מניעים:

- גידול ברכישת מלאים חד פעמית.
- הפרשי התזמון שבין תקבולים ותשלומים.



אשראי למלאי

רכישת מלאים חד פעמית עלולה להיות הוצאה משמעותית אשר החזר המזומנים שהיא תייצר יקח חודשים ארוכים ואף שנים. על כן ההתייחסות למימון של גידול משמעותי במלאי הינה דומה למימון של רכוש קבוע.

במקרה שלנו, ראינו כי בעל העסק קנה מלאי בסיסי בסכום משמעותי של 120,000 ש"ח בחודש הראשון - דבר שיצר באופן מיידי יותר משליש מהגירעון התזרימי המקסימלי. יש להיערך גם לגיוס הון לרכישת מלאי ראשוני או לגידול משמעותי בכמות המלאי בעסק.

יזם או בעל עסק יהיה לעיתים מעוניין לקבל אשראי על מלוא הגידול במלאי וזאת לתקופה ארוכה - תקופה שבה הוא "מחזיר" את המלאי ברווחים. מאחר ומדובר בנכס מלאי אשר נחשב "מסוכן" יחסית על ידי בנקאים (משום נזילותו), נניח בדוגמא שלנו כי בעל העסק קיבל הלוואה בסך 75,000 ש"ח שתשלומיה פרוסים ל 60 חודשים וזאת על מנת לסייע ברכישת מלאי בסך 120,000 ש"ח.

אשראי להפרשי תזמון שבין תקבולים ותשלומים

עצם העובדה שבעסקים לעיתים יש צורך לשלם עלויות נכבדות לספקים ולעובדים בטרם התקבלו התקבולים מהלקוחות יוצר צורך במזומנים אשר יש לגייס, בין השאר, מבנקים.

את סכום האשראי שצריך לגייס ניתן להגדיר כך:

תזרים המזומנים השלילי המקסימאלי שנובע מתזמון בתקבולים ותשלומים חודשיים.

במקרה שלנו מדובר בסכום של 3 משכורות בנות 12,000 ש"ח וכן תשלום שוטף של קניות בסך 45,000 ש"ח. סה"כ 81,000 ש"ח.

נניח במקרה שלנו כי העסק לא לקח מסגרת הלוואות או אשראי לצורך זה.

יש לציין כי הצורך באשראי להון חוזר הינו זמני בלבד שכן העסק אמור להתחיל לייצר רווחים ותזרים מזומנים חיובי. תפיסה שבה ניתן להישאר בניצול משמעותי של המסגרת לאורך זמן היא שגויה.





יתרה מצטברת	סה"כ	הלוואה למלאי	מלאי	משכורות	הלוואה	החזר מכונה	תשלומים	הכנסות	תקופה
184,167	184,167	75,000	-120,000		250,000	-20,833			1
145,917	-38,250	-1,250		-12,000	-4,167	-20,833			2
107,667	-38,250	-1,250		-12,000	-4,167	-20,833			3
24,417	-83,250	-1,250		-12,000	-4,167	-20,833	-45,000		4
39,167	14,750	-1,250		-12,000	-4,167	-20,833	-45,000	98,000	5
53,917	14,750	-1,250		-12,000	-4,167	-20,833	-45,000	98,000	6
68,667	14,750	-1,250		-12,000	-4,167	-20,833	-45,000	98,000	7
83,417	14,750	-1,250		-12,000	-4,167	-20,833	-45,000	98,000	8
98,167	14,750	-1,250		-12,000	-4,167	-20,833	-45,000	98,000	9
112,917	14,750	-1,250		-12,000	-4,167	-20,833	-45,000	98,000	10
127,667	14,750	-1,250		-12,000	-4,167	-20,833	-45,000	98,000	11
142,417	14,750	-1,250		-12,000	-4,167	-20,833	-45,000	98,000	12
178,000	35,583	-1,250		-12,000	-4,167		-45,000	98,000	13
213,583	35,583	-1,250		-12,000	-4,167		-45,000	98,000	14
249,167	35,583	-1,250		-12,000	-4,167		-45,000	98,000	15
284,750	35,583	-1,250		-12,000	-4,167		-45,000	98,000	16

כפי שניתן לראות בטבלה, הוספנו עמודות להלוואה עבור הרכוש הקבוע וכן הלוואה עבור המלאי.

ניתן לראות כי שתי ההלוואות גם יחד בסך 325,000 ש"ח מביאות למצב שבו היתרה המצטברת המינימלית של העסק הינה 24,417 ש"ח והיא איננה גרעונית. מכאן שלקחת ההלוואות פתרה את מצוקת המזומנים של העסק אשר הוצגה קודם.

חדי העין יבחינו כי ההלוואה נטו היא למעשה 325,000 ש"ח פחות היתרה בסך 24,417 ש"ח אשר ביחד הם 300,583 ש"ח נטו. סכום הגבוה בכ 16,250 ש"ח מסכום יתרת הגרעון שהוצגה קודם (284,333 ש"ח). ומכאן נובע שגיוס הכספים היה צריך להיות גבוה במילא מסכום הגרעון הפוטנציאלי שהוצג בטבלה הראשונה. דבר זה נובע כתוצאה מכך שהעסק הוסיף לתזרים המזומנים שלו גם החזרי הלוואות שלא היו קודם בסך 16,250 ש"ח (1,250 ועוד 4,167 שלוש פעמים).

אולם לא די בכך.



בתחילת הפרק ציינתי כי אשראי נדרש לשלושה דברים: רכוש קבוע, הון חוזר ובטחון כלכלי.

לא נקבנו בסכום האשראי עבור הבטחון הכלכלי ומדוע אנחנו צריכים אותו.

19.2.3. אשראי לצרכי בטחון כלכלי

על מנת להבין מהו הבטחון הכלכלי אנחנו צריכים להבין מהם הסיכונים התזרימיים שיש לפנינו.

סיכון תזרימי הינו הסיכון שבגיניו לא יתקבלו כספים שאמורים היו להתקבל.

בגין אותו סיכון יש לקבוע אשראי בסכום שיפצה על אותו סיכון - נקרא לו "מרווח הסיכון".

הגדרת מרווח הסיכון - התזרים המזומנים השלילי הסביר הצפוי כתוצאה מאי קבלת תקבול או תקבולים במועד מסויים.

המשמעות היא פשוטה - אם משהו יכול לסכן את העסק הוא שהכנסות לא יתקבלו - ממגוון סיבות, החל מהיעדר מכירות, תקלות טכניות אצל הלקוח, וכלה בקשיי גביה והחזרי שיקים של לקוחות. ההיערכות למצב כזה היא באמצעות קבלת אשראי בצורה של קו-אשראי (עו"ש/חח"ד לעומת הלוואה) אשר ישמש אותנו באותו מקרה מסוכן.

בדוגמא שלנו מדובר בתקבולים של 98,000 ש"ח מלקוח אחד. מדובר במצב מסוכן מאוד שכן כל תקלה אצל הלקוח עלולה לגרום לכסף להתעכב. בשל כך, נראה כי מרווח סיכון של שני חודשי תקבולים - דהיינו כ 200,000 ש"ח הינו מרווח הסיכון הרצוי.

לצורך העניין תארו לכם שהכל עובד כראוי והתברר בחודש החמישי שהלקוח גילה שהרישום שלכם אצלו (נניח לקוח ממסדי) שגוי וקיימת תקלה טכנית כי מסמך מסויים לא נקלט - תקלה צפויה והגיונית. אם העסק לא ידאג מבעוד מועד למסגרת אשראי לצרכי בטחון כלכלי הוא עלול להיות בגרעון תזרימי אשר עלול לייצר תהליך שבו הוראות קבע "חוזרות", שיקים אינם מכובדים ומדרג האשראי יורד.

על כן, גם במקום זה היערכות נכונה תאפשר לפתור תקלות צפויות ותאפשר ניצול הזדמנויות.

סוף מעשה במחשבה תחילה.