



מדריך להתנהלות כלכלית ועסקית בתקופת משבר





מוסא ג'ריס, רו"ח (יועץ מס ומשפטן)

בעל עסק נכבד,

נגיף הקורונה הכניס את העולם כולו למשבר בריאותי וכלכלי קשה ומורכב.

השפעת המשבר על העסקים והכלכלה בחרה ומחייבת ביצוע התאמות ותוכניות על מנת לשרוד את המשבר ולצאת ממנו בשלום.

אי הוודאות מחייבת בניית תוכנית כלכלית, פרטית ועסקית, להתנהלות אחרי המשבר. במדריך זה ריכזתי עבורך נקודות חשובות שלדעתי יסייעו לך לעבור את המשבר ולהמשיך לפעול בהצלחה.

אשמח לעמוד לרשותך למתן הסברים נוספים.

בהצלחה!

מוסא

**** המדריך נכתב בלשון זכר מטעמי נוחות בלבד והוא מופנה לגברים ולנשים כאחד****

כל הזכויות שמורות למ. ג'ריס רואי חשבון ויועצים

להישאר רגוע, אופטימי ומאוזן

אני יודע שזה לא פשוט!


לחשוב חיובי ולהיות אופטימי בזמן משבר ובמצב של אי ודאות זה דבר לא פשוט. יחד עם זאת, תשאל את עצמך האם יש לך שליטה על המשבר? האם אתה יכול לקבוע מתי יסתיים? ומה יקרה ביום שאחרי?

המשבר לא בשליטתנו. ולכן אל תתמקד בו. זה הזמן להתמקד בעסק, לעשות שיעורי בית, ולבדוק דברים שאף פעם לא בדקת כי לא היה זמן או שנדחו סתם ללא כל סיבה.

למשל: לבדוק מלאי מת, לסדר את המלאי, מבצעים, להכין סחורה להחזרה לספקים, להקים ערוץ מכירות באינטרנט וברשתות חברתיות ועוד המון דברים.

תישאר אופטימי ותכין את העסק ליום שאחרי המשבר. כשנחזור לשגרה תצטרך להתמודד עם חובות שנצברו ועם הכנסות שיהיו נמוכות מהרגיל.

אם הגעת לכאן סימן שאתה אופטימי. כל הכבוד. תמשיך לקרוא את שאר הטיפים.

שים  אין צורך לשמוע או לראות חדשות כל היום. זה מלחיץ ומדכא. מספיק פעם ביום (בסוף היום) להתעדכן וזהו.

אופטימיות היא ניצחון על נסיבות החיים

תקציב

כל בית וכל עסק חייב להתנהל לפי תקציב קבוע מראש. והיום זה חשוב ונדרש יותר מתמיד.

יש לעבור על כל הוצאות הבית והוצאות העסק, להכין רשימה של ההוצאות הקיימות. לא לזלזל באף הוצאה. ישנן הוצאות רבות המשולמות בכרטיס אשראי. להוציא פירוט כרטיס אשראי ולעבור שורה שורה. כמו כן לעבור על תשלומים בהוצאות קבע, פרעון הלואות, משכנתא, תשלומי מיסים ועוד.

לאחר מכן לבדוק על מה אפשר לזוטר.

זה זמן טוב לפתוח חוזים קיימים ולנסות להוזיל עלויות כגון: אינטרנט, ביטוחים, טלויזיה ועוד.

כמו כן להעריך את סכום ההכנסות מכל המקורות.

שים  שההוצאות לא יעלו על ההכנסות



תזרים מזומנים

- תזרים מזומנים הינו כלי חשוב ביותר הן לכלכלת הבית והן לניהול העסק.
- תזרים המזומנים משקף לנו תחזית זרימת הכסף פנימה (תקבולים) והוצאה (הוצאות), וכך יאפשר לך להיערך מראש לגרעון.
- במצב רגיל, מומלץ לכל בית ולכל עסק לנהל תזרים מזומנים.
- במצב היום, ובצל המשבר והאי וודאות, **חובה** לנהל תזרים מזומנים יומי.
- יש לרשום את כל ההוצאות והתשלומים לפי תאריך התשלום הצפוי, ואת ההכנסות לפי מועד קבלתן הצפוי.
- מומלץ לערוך בנפרד תזרים מזומנים פרטי (לבית) ותזרים מזומנים עסקי (לעסק).
- כך שבכל רגע נתון ניתן לראות קדימה מה יתרת חשבון הבנק.
- שים** ❤️ לקחת בחשבון שלפעמים יש חריגה בין הצפי לבין המצב בפועל.
- שים** ❤️ לבדוק שתמיד יהיה **תזרים מזומנים חיובי** (תקבולים יותר מתשלומים) ולכן יש להתאים את מועד וסכום התשלומים למועד וסכום התקבולים.
- שים** ❤️ חשוב לעבוד על הגביה מלקוחות. זו תקופה קשה לכולם, וכולם ירצו לדחות תשלומים כמה שיותר.
- שים** ❤️ בניה וניהול תזרים מזומנים הינו מהשירותים המוצלחים במשרדי. לקוחות שרכשו שירות זה הניחם מתזרים מזומנים חיובי ומבוקר לאורך השנה.



שיווק ופרסום

לא להפסיק להשקיע בשיווק ובפרסום. ואם לא השקעת עד עכשיו, אז זה הזמן לעשות זאת. זה לא משנה באיזה תחום העסק שלך – תמשיך לייצר חשיפה למוצרים ולשירותים שלך, חפש את הדרכים לחבר אותם למצב הנוכחי ודאג להמשיך ולתקשר עם הלקוחות שלך.

חשוב לציין שהלקוחות לא איבדו עניין במוצרים או השירותים שלך, אלא רמת הנכונות שלהם לרכוש עכשיו פחתה עקב המשבר והאי ודאות.

אתן לך דוגמא: אם אתה יושב באולם שבו נכחים 1,000 אנשים. אתה שואל מי רוצה להחליף את הסלון **בשבוע הקרוב**? אולי 5% יענו בחיוב. אך אם תישאל מי רוצה להחליף את הסלון **בחצי השנה הקרובה**? במקרה זה אולי 50% יענו בחיוב.

כלומר התעניינות יש. תזמון ביצוע העסקה ידחה. ואתה צריך להיות שם כשזה יגיע.

הרבה עסקים יחליטו להקפיא את הפעילות או את הפרסום. זה הזמן שלך לבלוט.


האם זה מבטיח שימור היקף המכירות כמו בשגרה? כנראה שלא.


האם זה מייצר בכל זאת איזשהו תזרים עתידי וקונה לנו זמן ואוויר לנשימה? בוודאי.

האם זה נותן לנו את האפשרות לשמר את קיומנו ואת נכחותנו בתודעת הלקוחות? חד משמעית.

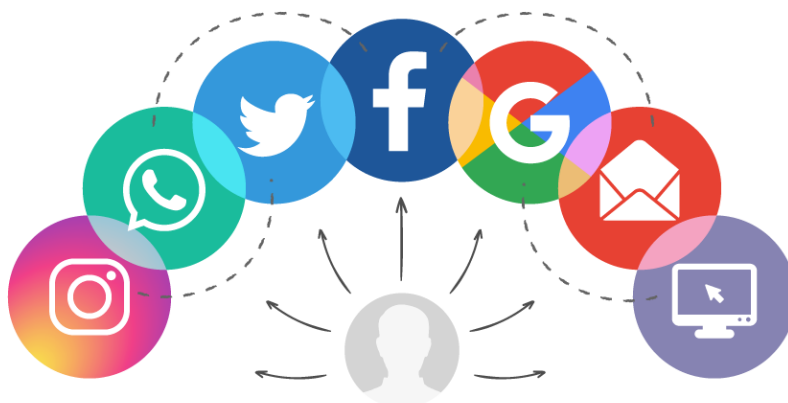
שים  שיווק ופרסום זה השקעה ולא הוצאה. שיווק ופרסום נכונים יביאו לגידול במכירות.

שים  השתמש ברשתות החברתיות לקידום העסק

שים  לבדוק אפשרות הקמת חנות דיגיטלית (אנשים יעדיפו לצאת כמה שפחות בתקופה הקרובה).

שים  אני ממליץ לך, מניסיון, לעבור סדנה או השתלמות במכירת וסגירת עסקאות. זה יגדיל משמעותית את אחוז סגירת העסקאות ויביא לגידול במכירות.

השאלה היא לא איפה הקהל שלנו נמצא



אלא האם אנחנו מופיעים בכל מקום בו הוא נמצא

תכנוני מס והתאמת תשלומי המסים

זה הזמן להיערך ולבצע תכנוני מס לגיטימיים שיסייעו בחיסכון במיסים.

יש לבצע בדיקה לגובה תשלומי מקדמות מס הכנסה וביטוח לאומי ולהתאימן לחרחיות השנתית הצפויה.

לחברות בע"מ – יש לבדוק את גובה שכר הבעלים ולהתאימו לשכר הנמשך בפועל. כמו כן יש לשים לב למשיכות בעלים שהן מעבר לשכר (לתלוש) – משיכות אלה חייבות במס דיבדנד של 30% (בגין כל 1,000 ₪ שנמשכו מהחברה, שלא בתלוש, משלמים מס הכנסה 428 ₪).

שִׁים ❤️ להקפיד לדרוש את כל ההוצאות

שִׁים ❤️ למשוך שכר בעלים בהתאם לצורך המחיה ובהתאם לסכום המשיכה בפועל (חבל לשלם מיסים מיותרים)

שִׁים ❤️ "זכותם ואף חובתם של מומחים בענייני מסים לתכנן עיסקאות משפטיות כך שלא תהיינה עתירות מס" – השופט מאיר שמגר



להפוך את המשבר להזדמנות

אסיים עם המשפט שבטח שמעת המון בשבועות האחרונים משבר = הזדמנות. אנשים וחברות מכל העולם הפכו את המשברים להזדמנויות עסקיות שהניבו להם רווחים גדולים.

כלומר זה אפשרי אם בוחרים בכך.

כשיש משברים נפתחות הזדמנויות עסקיות למכירת מוצרים או שירותים חדשים, יצירת שיתופי פעולה, מיזוג עסקים, קניית עסקים ועוד.

זה הזמן לפנות ללקוחות, לספקים, לחברים, למכרים ולמשפחה ולהציע את המוצרים או השירותים שלך וגם להציע עזרה הדדית. הנתינה היא אחד הדברים החשובים בתקופה זו.

על מנת להפוך את ההזדמנות להצלחה מומלץ להתייעץ עם בעל מקצוע מומחה בתחום.

וכמובן, בתקופה זו יותר מתמיד כל עסק חייב רואה חשבון מלווה.



אני לרשותך תמיד. ומעמיד עבודה את כל הכלים והידע שצברתי לאורך השנים מתוך רצון אמיתי לסייע לך ולתת לך הכוונה פיננסית, כלכלית וחשבונאית שתעזור לך לצלוח את המשבר ולצמוח ביום שאחרי.

בהצלחה רבה,

מוסא ג'ריס, רו"ח (יועץ מס ומשפטן)

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Mosha G. J. R.' with a stylized flourish.