

## הוצאות ראשוניות

בבואך לפתוח עסק, אתה נדרש להוצאות רבות. מקצתן תוציא לפני פתיחת העסק, ואת השאר תוציא בחודשים הראשונים להפעלתו, **עוד לפני שמובטחות לך הכנסות כלשהן**.

**א. הוצאות הקמת עסק** – בשלבי הקמת העסק ישנן הוצאות רבות כדלהלן:

1. **קניית ציוד קבוע** – הציוד הקבוע מתחלק לכמה קבוצות. **אתה צריך להשקיע סכומים**

**מזעריים הדרושים להפעלה ראשונית, בהתאם לתוכנית הפעולה:**

- מכונות וציוד.
- מחשבים, ריהוט וציוד משרדי ולעיתים קופה רושמת.
- כלי-רכב.
- מבנה – בהנחה שאינך שוכר אותו.
- בעסקים הנותנים שירותים מקצועיים יש להשקיע סכומים ניכרים בספרות מקצועית (בעיקר אצל עורכי-דין ורואי-חשבון) או בתוכנות מקצועיות (בעיקר אצל מהנדסים).

2. **שכירת מבנה ושיפוצו** – ברוב המקרים אתה נדרש להתאים את המבנה לצרכיך לרבות השקעה בשלטי פרסום על המבנה. נסה לסכם עם בעל המבנה על פריסת המחאות חודשיות ולא על תשלום במזומן מראש לתקופה ארוכה. אני ממליץ שעם פתיחת העסק אל תמהר לרכוש את המבנה הנחוץ לך מאחר שאינך יודע אם תצליח ולאיזה תקופה תזדקק לו.

3. **מלאי ראשוני** – סכום המלאי הראשוני תלוי במאפייני העסק. אם העסק יצרני ואספקת חומרי הגלם היא רציפה, יש לדאוג למלאי חומרי גלם וחומרי עזר שיספיקו לחודש עבודה לפחות. אם אספקת חומרי גלם אינה רציפה, אפשר ותזדקק למלאי גדול יותר. עסק קמעונאי צריך לדאוג למלאי מגוון בהתאם לתחזיות המכירות וליכולתו להשלים במהירות מלאי שנמכר. מכל מקום, אם קיימת תלות בספקים מחו"ל, יש לדאוג למלאי גבוה מאחר שזמני האספקה ארוכים יותר.

4. **בניית אתר אינטרנט** – לפני עשר שנים היית קורא שורה זו ומתפלא על קיומה. היום, כל מלה נוספת מיותרת! הקצב לכך בין 5,000 ש"ח לאתר פשוט ועד 40,000 ש"ח לאתר מקצועי. אתר אינטרנט יכול לשמש הן לצורך תדמיתי והן למכירות (ראה הרחבה בפרק 8).

5. **הדפסות** – נייר מכתבים, חשבוניות למיניהן, כרטיסי ביקור וחומר פרסומי ראשוני.

**בשלב זה חשב את הוצאות הקמת העסק וסכם אותן.**

**ב. הוצאות הרצת העסק** – הוצאות בתקופת הראשונה להפעלת העסק. ברוב המקרים תיאלץ להוציא אותן לפני שתהיינה לך הכנסות כלשהן.

1. **ייצור** – הוצאות לייצור המלאי הראשוני (אם אתה יצרן). הוצאות אלה כוללות את חומרי הגלם, משכורת עובדי ייצור ואחזקת המפעל.
2. **הכשרת עובדים** - בין אם הם עובדי ייצור במפעל או עובדים מקצועיים שנותנים שירות. נדרשת תקופת מה שבה לומדים העובדים את המיומנות הנחוצה להם (מה שמכונה "עקומת הלמידה").
3. **מנהלה** – כוללות את משכורת עובדי המנהלה, אחזקת העסק, תקשורת (טלפונים ואינטרנט) ורכב.
4. **שיווק** – עם פתיחת העסק אתה צריך לשווק בנמרצות את המוצרים שלך בפרסום בעיתון, על גבי לוחות בדרכים, בחלוקת "פלאיירים" בשכונה, חלוקת דוגמיות ועוד.
5. **מימון** – החזר הלוואות שלקחת לצורך הקמת העסק. אני מציע שכאשר אתה מבקש מהבנק הלוואות להקמת העסק, ציין שאתה רוצה להחזיר את הקרן במועד מאוחר יותר (מה שמכונה "הלוואות בלון"). כך תוכל לצמצם את החזרי הלוואות בתקופה הראשונה לתשלום הריבית בלבד.

**גובה המימון הנדרש להוצאת העסק** - סוג העסק שלך יקבע את גובה המימון שתידרש לו. ברוב העסקים אתה נדרש לתת אשראי ללקוחותיך בהתחשב בתנאים המקובלים בשוק. משך האשראי קובע את גובה המימון הנדרש.

**משמעות המונח "שוטף + 30"** - רבים שומעים מונח זה אך לא מבינים את משמעותו הכלכלית. להלן הסבר קצר.

כל עסק נותן אשראי ללקוחותיו ומקבל אשראי מהספקים שלו:

- המונח "שוטף" מייצג את החודש השוטף שבו נעשתה הפעולה הכלכלית. למשל אם קנית סחורה בחודש מאי 2006, הרי "שוטף" מתייחס לחודש זה. מאחר שבממוצע אתה מבצע פעולות של קנייה ומכירה לאורך כל החודש, הרי המונח "שוטף" מייצג אשראי של חצי חודש.
- המונח "+ 30" מייצג את מספר הימים שלאחר תום החודש ה"שוטף". אם קנית סחורה בחודש מאי 2006, הרי "+ 30" משמעו סוף חודש יוני 2006. המונח "+ 60" משמעו סוף חודש יולי 2006, וכך הלאה. כל 30 יום מייצגים חודש מלא.
- המונח "שוטף + 30" לתשלום עבור פעולה כלכלית שנעשתה בתאריך 12 במאי 2006, משמעו שיש לשלם עבור סחורה זו בתאריך 30 ביוני 2006.
- ממוצע ימי האשראי - מאחר ש"שוטף" מייצג 15 יום, הרי ממוצע ימי האשראי של "שוטף + 30" הוא חודש ומחצה, ושל "ש + 90" הוא שלושה חודשים ומחצה.

אם אתה פועל בשוק העסקי (לקוחותיך הם עסקים), האשראי המקובל שתתן

ללקוחותיך הוא "שוטף + 60 יום" (חשבונית מחודש ינואר תשולם בסוף חודש מרס), ועד "שוטף + 180 יום". אם לקוחותיך הם פרטיים, האשראי הממוצע שתתן להם הוא "שוטף + 30 יום" מאחר שברוב המקרים תגבה חלק מההכנסות במזומן, וחלק באמצעות כרטיסי אשראי ובתשלומים. מעטים העסקים אשר גובים את הכנסותיהם במזומן במועד מתן השירות.

**לחישוב גובה המימון הנדרש להרצת העסק, קח את הוצאותיך החודשיות בעת ההרצה, וכפול אותן במספר חודשי המימון שאתה נותן ללקוחותיך.**

למשל אם חישבת את הוצאותיך החודשיות להרצת העסק ב - 40,000 ש"ח, והאשראי הממוצע שתיתן ללקוחותיך הוא "ש + 60 יום" (שמשמעו תשלום לאחר חודשיים ומחצה), כפול 40,000 ש"ח ב - 2.5 = 100,000 ש"ח. אני מדגיש כי עדיין לא חישבת את האשראי הנדרש **לפעילות שוטפת**, אלא רק את האשראי הנחוץ **להרצת העסק**.

**הנחייה כללית** – לרוב האנשים יש נטייה להעריך פחות את ההוצאות הצפויות יחסית להוצאות הממשיות שיהיו להם, לכן הוסף 20% עד 50% לכל הערכותיך עבור ב.צ.מ. (בלתי צפוי מראש). שיעור ההוספה תלוי במידת אי-הוודאות שלך בהערכת ההוצאות הצפויות.