

## יוצאים לדרך עם עסק חדש

יש לכם רעיון עסקי? עם ייעוץ כלכלי מעמיק ואחראי, אפשר להפוך רעיונות טובים למציאות

רעיון עסקי מוצלח הוא נקודת פתיחה מצוינת. כדי לצאת לדרך ולדאוג שהרעיון יעלה, ישגשג וייתייב, חשוב להכניס לתמונה, כבר בשלבים הראשונים ליווי כלכלי שמביא את הידע והניסיון.

השנים הראשונות לקיומו של עסק הן קריטיות. כדי לבסס דרך לעסק מתחיל, חשוב לבנות תכנית כלכלית ריאלית וידועה מראש, שהיא חלק מתכנית עסקית.

מה נבחן בתכנית כלכלית לעסק חדש:

### כדאיות

ראשית צריך לבדוק איזה פוטנציאל כלכלי יש לרעיון. לבחון פרמטרים שונים של התקדמות לשלב המוצר או בניית השירות, ולבחון את שלב ההחזרה לשוק. חשוב לערוך תכנית כלכלית שיש בה נתונים, הערכות ותחזיות שמתייחסים הן לשלב ההקמה והפיתוח והן לשלב התפעולי שלאחר הקמת העסק.

### היבטים כלכליים בתכנית עסקית

ככלכלנית אני מלווה יזמים ביציאה לדרך עם רעיון חדש ומסייעת להם לקחת בחשבון פרמטרים כלכליים של התכנית העסקית. למשל:

- מקורות מימון - כל ההוצאות אמורות להיות משולמות ממקורות המימון. יש לנהל תקציב ברור וידוע מראש של מקורות ושימושים, על-מנת שלא לחרוג ממסגרות ולא ליצור גירעונות.
- תזרים - יש לנהל תזרים מזומנים לאורך כל שלב ההקמה ולעדכן אותו בהתאם לצורך.
- חוזים - חשוב לצפות ולכתוב מראש את ההתנהלות בנושאים בעלי השלכות כלכליות, במסגרת שותפויות. לדעת לפרטים, מה הן הוצאות המימון של העסק, מה הם אחוזי התשואה עבור משקיעים וכיצד הם משולמים בפועל וכדומה.

## שלב התפעול – השנים הראשונות של העסק

תכנון - אני מקפידה לייצר עם יזמים תכנית תקציבית של שלוש עד חמש שנים קדימה כשמדובר בעסקים חדשים. תכנית כזו תכלול קביעת יעדים כלכליים ראליים. לרוב אעדיף את הגישה השמרנית שמקטינה את הסיכוי לגירעונות.

תכנון התקציב שנעשה יחד יורכב מפרמטרים שונים ביניהם:

- תכנית מכירות – יעדי כמויות מכירה, תמחור מוצרים וקביעה של תכנית הכנסות ריאלית.
- חשיבה על עלויות משתנות – עלויות הנובעות מפעילות עסקית.
- חישוב עלויות קבועות – עלויות שיהיו גם אם לא תהיה פעילות עסקית.
- רווחיות של המוצר – בדיקת הרווח הגולמי - מחזור הכנסות פחות עלויות ייצור/מכר. והרווח התפעולי - רווח גולמי פחות הוצאות תפעול שוטפות.
- שקלול מיסים רלוונטיים.
- תכנית דו"ח רווח והפסד.
- תכנית דו"ח תזרים מזומנים.
- ניתוח רגישות – הכנת מספר אפשרויות בכדי לבחון את רמת הסיכון והגבולות, על מנת להיות מודעים וערוכים למצבים השונים.

### לסיכום:

יציאה לדרך עסקית חדשה לא יכולה להתבסס על מנטליות של "אני מזהה פוטנציאל ויהיה בסדר". התנהלות שקולה וברורה, בכפוף לתכנית ריאלית, אמורה להקטין חוסר ודאות ולהביא לצמיחה.

בהצלחה!