

איך לקרוא ולנתח מאזן בוחן?

אני מצרף מאזן בוחן של עסק. שימו לב "מאזן בוחן" זה דו"ח שרואה החשבון מוציא בסוף השנה - הוא טיוטה של המאזן השנתי. והוא כתוב בצורה קצת שונה מדו"ח רווח והפסד רגיל.

למעשה יש בו גם את הנתונים שיש במאזן (נכסים והתחייבויות) וגם את הנתונים של דו"ח רווח והפסד (הכנסות, הוצאות ישירות ותקורה)

מה שמבלבל שהמספרים רשומים אחד אחרי השני בלי שמודיעים לנו מתי נפסק המספרים של המאזן ומתי מתחילים המספרים של הדוח רווח והפסד.

הפתרון פשוט:

עד ההכנסות - כל השורות מתיחסות למאזן
מההכנסות - כל השורות מתיחסות לדוח רווח והפסד.

עוד הערה - רואה החשבון משתמשים בשפה מבלבלת:
ראשית -

- יש במאזן הבוחן שורות תקציב

הרואה חשבון קורא להם "חשבון"

יש קבוצות של חשבונות לפי הסוג של החשבון: נכסים (100) הכנסות (800) וכו'

ובתוך כל קבוצה - יש תתי חשבונות לדוגמא לכל ספק יש מספר המתחיל ב-500 אבל יש לו עוד מספר מזהה (כמו קידומת ומספר פרטי)

שנית

כאשר בחשבון מסוים כתוב "חובה" זה לא תמיד לרעת העסק. זה אומר שהחשבון "מחויב" בסכום הזה ולפי סוג החשבון - זה נכס או התחייבות. אם חשבון של בנק מחויב ב100 ש"ח זה אומר שיש לעסק 100 ש"ח בחשבון (הכניסו לחשבון 100 ש"ח ולכן הוא "חייב" את ה-100 ש"ח לעסק)

בקיצור: אם בבנק יש 1000 ש"ח חובה = זה אומר שיש שם כסף,

ואם בבנק יש בחשבון "שכות של 10,000 ש"ח זה אומר שהעסק חייב לבנק 1,000 ש"ח קצת מבלבל - אבל מתרגים....

התרגיל שלכם לשיעור הוא

לבנות מהמאזן הבוחן המצורף:

א. מאזן

ב. דו"ח רווח והפסד / מזל פיננסי

בהצלחה

אבנר

איך לנתח מודל פיננסי בצורת אופקית – ואנכית?

כאשר עושים מודל פיננסי לעסק, אנחנו

- ממיינים את ההוצאות לפי ישירות ועקיפות
 - מחשבים רווח גולמי
 - רושמים תקורה
 - מחשבים רווח תפעולי
 - מחשבים אחוזים מתוך סך כל המכירות – לכל שורה במודל
 - עושים אותו הדבר לכל תקופה / שנה בנפרד
 - חישוב אנכי:
 - משווים את האחוזים של כל שורה במודל של שנה מסוימת – ומסיקים מסקנות
 - אילו סעיפי הוצאות גדולים ביחס למכירות? מה אפשר לעשות כדי להקטין אותן?
 - משווים את הרווח הגולמי – לעומת התקורה. מה עוזר לעסק? מה מפריע לו?
 - חישוב אופקי:
 - משווים בין הרווח הגולמי של השנים השונות – מה המגמה?
 - משווים בין התקורה של השנים השונות – מה המגמה?
 - משווים את הרווח תפעולי של השנים השונות – מה המגמה?
 - ממה מושפע הרווח התפעולי יותר? מירידה ברווח הגולמי? מעליית התקורה?
 - אם התקורה אשמה – צריך לקצץ אותה
 - אם הרווח הגולמי אשם – צריך לשפר את היעילות של הייצור / תפעול
 - כדאי במיוחד לשים לך לעלויות כח האדם. הן נותטות לעלות במשך התקופות
 - אפשר להשוות עלויות ורווח גולמי ותקורה – למקובל בענף
 - אפשר להשוות כל סעיף הוצאה – בין השנים השונות – למצוא מגמה
 - מודל אופטימלי :
 - מסמנים את האחוז הכי נמוך של כל הוצאה – מבין כל השנים
 - יוצרים שנה "אופטימלית" ורושמים שם את האחוז הזה (הנמוך ביותר)
 - בשנה האופטימלית שמים את המכירות בשקלים מהשנה האחרונה
 - מחשבים לכל שורה במודל מה הסכום בשקלים של אותה הוצאה בשנה האופטימלית
 - כלומר, מכפילים את האחוז – במכירות של השנה האופטימלית
 - את הרווח הגולמי, וסה"כ התקורה והרווח התפעולי – מחשבים בשנה באופטימלית גם לאחוזים וגם לשקלים.
 - משווים את הרווח הגולמי והתפעולי בשנה האופטימלית – לשנה
- הקודמת
- ההפרש ביניהם הוא אומדן – "זליגת הרווח"

איך לבצע ניתוח עסקי בתמך ?

למירי ולאה - לגבי נוהל ביצוע פגישות עם לקוחות של ההאב:

לפי מה שזכור לי שסיכמנו עם יעל

ההאב גובה כ-250-200 ש"ח
היועצת מקבלת כ- 50 ש"ח
(המספרים המדויקים לא לפני - מירי תדע מה סוכם בדיוק)
תמורת חשבונית או קבלה של היועצת

2 פגישות עם שיחות ועדה באמצע
אפשר להתייעץ עם אבנר בין השיחות
ואפשר להעלות אותו לשיחה (אם יש בעיה או חוסר ידע)

בפגישת סיכום עושים טופס 36 + ורושמים עדויות של הלקוח (חלק מטופס 36)
ומקבלים צילומים של העסק, או המוצר הלוגו שלו כו' שיהיו חלק מטופס 36
בפגישת פתיחה רושמים כל פרטי הקשר
ובהמשך מעדכנים מה נעשה בשיחות הועידה בטופס הפתיחה

עותק מלא של טופס פתיחה, וטופס 36 הולך
גם לביזקון וגם להאב

בשיחות מעקב עובדים על נושא 1 שאפשר להספיק לסיים אותו
ומסיימים אותו בשיחת סיכום לשביעות הלקוח.

לגבי ליווי:

היעוץ ניתן כתרומה והתנדבות של ביזקון לעסקים הבאים להאב
אין להציע או לדחוף את העסקים לקחת ליווי בביזקון בהמשך
יש לדחוף ולעודד אותם להשתמש בשירותי ההאב - קורסים, ספריה
מחשבים, כנסים וכו'
חובה לרשום כל עסק לניזולטר של ההאב

אם עסק מבקש ליווי עסקי - לאמר שזה לא שייך לסדרת המפגשים הראשונית
ועדיף קודם לסיים את המפגשים, ולראות מה מספיקים
ואם אחרי סיום המפגשים הם עדיין מרגישים צורך בליווי - הם יכולים ליצור קשר, ונראה.

אני מכתב את יעל שתאשר / תוסיף לפי הצורך