

האם להיות עצמאי או לפתוח חברה ?

ראשית אפתח בהסבר קצר ותמציתי מהי חברה פרטית בע"מ ומיהו עצמאי, לאחר מכן אפרט השיקולים שיש להביא בחשבון כיצד עדיף לפעול כעצמאי או חברה בע"מ.

חברה פרטית בע"מ

חברה פרטית בעירבון מוגבל (בע"מ) הינה ישות משפטית הפועלת מתוקף חוק החברות, התשנ"ט-1999, לשם רישום חברה יש להגיש לרשם החברות בקשה לרישום חברה ותקנון אשר בהם יפורטו שם החברה, מטרת החברה, הון החברה ובעלי המניות בה ולשלם אגרת רשום חברה למשרד המשפטים (סך : 2,439 ₪)*.

חוק החברות אינו קובע מספר מרבי של בעלי מניות בחברה פרטית לפיכך בחברה פרטית יכול שיהיו מבעל מניות אחד ועד אין סוף, עם זאת, חברה פרטית אשר התקנון שלה אינו מגביל את מספר בעלי המניות בה עד לחמישים נדרשת להגיש דוחות כספיים גם לרשם החברות.

אגב חברה פרטית תהפוך לחברה ציבורית (ללא קשר למספר בעלי המניות בה), אם מניותיה ירשמו למסחר בבורסה, או הן יוצעו על פי תשקיף או מסמך דומה לציבור הרחב ותעמוד בדרישות של הרשות לני"ע.

כאשר חברה מתאגדת כחברה "בעירבון מוגבל" (קיימות חברות אשר אינן בע"מ) הכוונה היא, שבעלי המניות בחברה ערבים לחובות של החברה במקרה שהחברה תפסיק פעילותה העסקית עקב הפסדים ותהפוך לחדילת פירעון (פושטת רגל) עד לגבה סכום הון המניות בו הם מחזיקים בחברה. ובמילים אחרות בעלי המניות בחברה פרטית אשר בדרך כלל מחזיקים בהון מניות לא מהותי לא ידרשו לפרוע את חובות החברה לנושים אלא אם הם חתמו על ערבות אישית.

למרות האמור לעיל, במקרים מסוימים כן יהיה ניתן לחייב את בעלי החברה להחזיר חובות לנושי החברה, זאת במידה והתברר כי הם פעלו במרמה ושלא בתום לב או מעלו בכספי החברה.

במקרים מעין אלו בתי המשפט נוקטים בפעולה שנקראת "הרמת מסך", ובמידה ואכן התברר כי בעלי המניות פעלו במרמה עשויים בתי המשפט לחייב את בעלי המניות באופן אישי, למרות האישיות המשפטית הנפרדת לשלם חובות לנושי החברה לאור האמור לעיל בנקים וספקים העובדים בהיקפים כספיים גדולים עם חברות

פרטיות נוהגים להחתים את הבעלים בחברה על ערבות אישית לחובות החברה כתנאי בסיסי לתחילת עבודה ..

כל ההחלטות בחברה בדבר- מנוי מנהלים ומורשי חתימה, חלוקת רווחים (דיבידנדים), אישור הדוחות הכספיים, אישור רואה החשבון והיועץ המשפטי של החברה וכיוצא באלה ' מתקבלות באסיפה על ידי בעלי המניות, נרשמות בפרוטוקולים ומאושרות בחתימת יו"ר האסיפה ורו"ח או עו"ד החברה .
חשוב לזכור כי מי שמחזיק ב-51% ממניות החברה למעשה שולט שליטה מלאה בכל ההחלטות המתקבלות בה.

עצמאי (יחיד)

עסק של אדם אחד או יותר במקרה של שותפות, כל ההחלטות בעסק מתקבלות על ידו באופן אישי לטוב ולרע, הרווחים או ההפסדים בעסק הינם שלו .
חשוב לזכור כי במידה והעסק צבר הפסדים כספיים ובעל העסק הפך לחדל פירעון (פושט רגל) הנושים (בנקים, ספקים, רשויות וכו') זכאים ל"רדת" לנכסיו הפרטיים(דירה פרטית, רכב פרטי, חסכונות בבנקים וכו') . וזאת בנוסף לנכסים העסקיים.

**להלן טבלה המרכזת את עקרי ההבדלים בין
חברה בע"מ לעצמאי**

הקמה ורשום

<u>חברה בע"מ</u>	<u>עצמאי</u>
כב ויקר חובה להתאגד כחברה ברשם החברות קודם לפתיחת התיקים ברשויות המס.	פשוט וזול יחסית, ניתן לפתוח תיקים ברשויות המס באופן מיידי.

עלויות

<u>חברה</u>	<u>עצמאי</u>
חייבת בתשלום אגרה רשום חברה ושכ"ט עו"ד עם הגשת הבקשה לרשום חברה. חייבת בתשלום אגרה מידי שנה למשרד המשפטים. חייבת חתימת עו"ד על מסמכים ופרוטוקולים הקשורים לפתיחת חשבון בנק דבר הכרוך בתשלום שכ"ט לעו"ד. חייבת בניהול חשבונות לפי השיטה (הדו צדית) הכפולה ובהגשת דוחות כספיים מבוקרים על ידי רו"ח המייקרים עד מאד את העלות הכספית וזאת לבד מהחובה להגיש דוחות שנתיים לבעלי השליטה.	חייב בדרך כלל בניהול חשבונות לפי השיטה החד צדית (תקבולים ותשלומים) אשר הינה פשוטה ביחס לשיטה הדו צדית ואינה דורשת ניסיון וידע חשבונאי כה נרחב, וכן חייב בהגשת דוח על הכנסות מהעסק מידי שנה.

מס הכנסה

<u>חברה</u>	<u>עצמאי</u>
משלמת מס הכנסה בשיעור אחיד של 25% בשנת 2010 כאשר קימת כוונה מצד האוצר להוריד את שיעור המס בשנים הבאות.	משלם מס הכנסה פרוגרסיבי (מס הגדל ככל שההכנסה גדלה) עד לשיעור של 45%, באוצר כוונה להכביד את נטל המס על בעלי הכנסות גבוהות במיוחד בשנים הבאות.

ביטוח לאומי

חברה

לחברה לא פותחים תיק במוסד לבטוח לאומי למעט תיק ניכויים המשמש לדיווח ותשלום בגין משכורות העובדים.

משלם מקדמות מידי חודש בשיעור 9.82% מחלק ההכנסה שעד 60% מהשכר הממוצע במשק סך: 8015 ש"ח*, ו - 16.23% מחלק ההכנסה שמעל 60% מהשכר הממוצע ועד להכנסה המרבית החייבת בדמי ביטוח לאומי סך 79,750 ₪.

חובות ונושים

חברה

עצמאי

אין חבות אישית של בעלי המניות בחברה לחובות והתחייבויות החברה למעט במקרים בהם נתנו ערבות אישית.

חייב וערב באופן אישי לכל חובות והתחייבויות העסק.

ניהול חשבונות

חברה

עצמאי

חייבת בניהול ספרים לפי השיטה הדו – צידית דהיינו הנהלת חשבונות כפולה הדורשת ידע וניסיון רב בהנהלת חשבונות.

רשאי לנהל ספרים לפי השיטה החד צידית דהיינו תקבולים ותשלומים השיטה פשוטה וקלה יחסית אינה דורשת ידע וניסיון רב בהנהלת חשבונות.

השיטה החד-צידית אינה משקפת את מצבו המלא של העסק לבד מהכנסותיו הוצאותיו והרווח או ההפסד.

השיטה הדו-צדית נותנת תמונה מלאה על מצב העסק מבחינת הכנסותיו, הוצאותיו, רווחיותו, נכסיו, והתחייבויותיו.

תדמית

חברה

עצמאי

תדמית של עסק גדול ורציני.

תדמית של עסק קטן ולעיתים משפחתי.

פיצויים

חברה

בעלי המניות אשר עובדים גם כשכירים בחברה זכאים פצויי פיטורין פטורים ממס סך : 10,990 ₪ * בעת הפרישה בגין כל שנת עבודה בחברה.

עצמאי

עצמאי אינו זכאי לפיצויי פיטורין כלל.

סגירת העסק

חברה

סגירת החברה היא עניין די מורכב ויקר כי בנוסף לחובה לסגירת התיקים בכל רשויות המס (מע"מ, מס הכנסה והמוסד לבטוח לאומי), יש להגיש גם בקשה לרשם החברות לפירוק מרצון של החברה, דבר הכרוך בעלות לא מבוטלת.

עצמאי

פשוט וקל יחסית יש לסגור התיקים בכל רשויות המס ולהגיש הדוח השנתי האחרון לפקיד השומה.

לסיכום כמו תמיד קיימים יתרונות וחסרונות לכל סוג של התארגנות חברה בע"מ או עצמאי להלן ריכוז החשובים שבהם :

א. שיעור המס הנמוך והאחיד שמשלמת חברה על רווחיה רק 25% בשנת 2010 עם מגמת ירידה בשנים הבאות מהווה יתרון גדול לחברה, וזאת בניגוד לבעל העסק העצמאי אשר שיעור המס שלו גדל ככל שהכנסתו עולה ומגיע עד ל- 45% ובתוספת דמי ביטוח לאומי בשיעור של כ- 16% עלול להגיע עד לכ- 60% .

ב. בעלי המניות בחברה פרטית בע"מ לרב עובדים בה כשכירים ומושכים משכורות חודשיות לפי רצונם ובכך למעשה שולטים על גובה המס שהם משלמים במשך השנה ובסוף השנה בהתאם לרווחים הצפויים בחברה ותכנון

המס המיטבי מבחינתם מחליטים על חלוקת דיבידנד או תשלום בונוס וכיוצא באלה, מאידך העצמאי משלם מס הכנסה ודמי בטוח לאומי בהתאם להכנסות עליהם הצהיר בדוח השנתי עם יכולת תכנון מס קטנה ומצומצמת – יתרון לחברה .

ג. בעלי המניות בחברה פרטית בע"מ כאמור לרב הינם שכירים של החברה זכאים לפצויי פיטורין פטורים ממס סך : 10,990 ₪* בגין כל שנת עבודה בחברה, עצמאי לא זכאי לפיצויי פיטורין כלל- יתרון גדול לחברה.

ד. בעלי המניות בחברה במקרה של קריסה כלכלית וחדלות פירעון של החברה אינם נדרשים להתמודד עם חובות החברה למעט נושים להם חתמו ערבות אישית, וזאת בניגוד לעצמאי שחייב באופן אישי ופרטי בכל חובות והתחייבויות העסק- יתרון לחברה.

ה. ניהול והפעלת חברה כרוך בעלות כספית הגבוהה באופן ניכר מאשר ניהול תיק עצמאי, החל מהגשת הבקשה לרישום החברה ברשם החברות, דרך פתיחת התיק ברשויות המס (מע"מ, מס הכנסה והמוסד לבטוח לאומי) ובבנקים וכלה וניהול שוטף היום יומי, החברה נדרשת בחתימות ואישורים של עו"ד לעיתים תכופות, בעלי המניות נדרשים לאסיפות רשום ההחלטות שנתקבלו בפרוטוקולים, החברה חייבת לנהל פנקסי החשבונות בשיטה הנקראת דו צדית (כפולה) המייקרת עד מאד את עלות הנהלת החשבונות וחייבת גם בהגשת דוחות כספיים מבוקרים ע"י רו"ח לרשויות המס אשר עלותם גבוהה וזאת לבד מהדרישה להגשת דוחות שנתיים לבעלי המניות, עצמאי מאידך נדרש לנהל את פנקסי החשבונות לפי שיטה הנקראת חד צדית - תקבולים ותשלומים, אשר הינה פשוטה באופן יחסי ומידי סוף שנה נדרש בהגשת דוח שנתי בלבד יתרון לעצמאי.

לאור האמור ההחלטה לפעול כחברה פרטית בע"מ או כעצמאי צריכה להביא בחשבון את כל היתרונות והחסרונות שצוינו לעיל ובפרט את :

- (א) גובהה ההשקעה הכספית הנדרשת בעסק.
(ב) מחזור המכירות השנתי הצפוי בעסק .
(ג) מספר השותפים בעסק.

ככל שהם גדולים ורבים יותר יש מקום לשקול התארגנות עסקית כחברה פרטית בע"מ.

יחד עם זאת ראוי לציין כי לעיתים מקימים חברה גם מסיבות אחרות כגון תדמית של עסק גדול, או דרישה של הגוף/רשות מולם עובדים וכיוצ"ב.

שאלה 7

תוכנית עסקית, בשביל מה אני צריך את זה ?

תוכנית עסקית היא תחזית שאנו מכינים לגבי ההכנסות וההוצאות הצפויות בעסק, ההשקעות הנדרשות ומקורות המימון להם .

המטרה העיקרית בהכנת תוכנית עסקית היא למצוא נקודה אחת אשר נקראת "נקודת האיזון", ובמילים אחרות נקודה בה היקף המכירות החודשי בעסק יספיק לכסות את כל ההוצאות הקבועות והמשתנות שלו.

המטרה המשנית בהכנת התוכנית העסקית היא לוודא שמקורות המימון הפרטיים והאחרים העומדים לרשותנו יספיקו לתשלום וכסוי ההשקעות וההוצאות הצפויות עם תחילת פעילותו של העסק , שהרי ידוע לכל שמזומנים ואשראי הם החמצן של כל עסק ובלעדיהם הוא פשוט " ייחנק" ויסגר.

כדאי לזכור כי לכל עסק ההשקעות וההוצאות הייחודיות לו, לא דומה בנית תוכנית עסקית לפתיחת "פיצרייה" לדוגמא לתוכנית העסקית להקמת אתר מכירות באינטרנט, ומכאן נובעת החשיבות הגדולה להתאמתה של התוכנית העסקית לסוג העסק המיועד.

כאן המקום גם להדגיש שהכנת תוכנית עסקית אינה במפורש מדע מדויק ותלויה בגורמים ואומדנים רבים שלא תמיד עומדים בתחזיות והצפיות . לפיכך טוב יעשה בעל עסק אשר ייעזר בגורם מקצועי ומנוסה שידריך ילווה ויבדוק סבירות ההכנסות ושלמות ההוצאות אותן כללת בתוכנית העסקית שלך.
להלן הדרך צעד בצעד לבניית תוכנית עסקית מהימנה ונכונה :

א) הצעד הראשון - הכנת רשימת הוצאות צפויות

הצעד הראשון בבניית תוכנית עסקית מתחיל בעריכת רשימת מפורטת כמובן רצוי לאחר בדיקה יסודית עם בעלי מקצוע מנוסים של ההשקעה הראשונית הנדרשת, ושל ההוצאות החודשיות הצפויות בעסק, רשימה זאת יש למיין ל-3 קבוצות:

הקבוצה הראשונה – **השקעה ראשונית** – הוצאות אלו הן הוצאות המשמשות לתשלום עבור עיצוב פנים ושיפוץ העסק, רכישת רהוט וציוד, קניית מלאי סחורות ומוצרים בסיסי וכיוצא באלה. חשוב לזכור שהוצאות אלה מסתכמות בדרך כלל לסכומים לא מבוטלים ואינם מוכרים כהוצאות שוטפות אלא כהוצאות הוניות המופחתות מדי שנה בשיעורים בהתאם לתקנות מס הכנסה. הקבוצה השנייה – **הוצאות קבועות** – הוצאות אלו הן הוצאות אותן העסק הידרש לשלם בכל מקרה וזאת ללא קשר להיקף המכירות ושעות הפעילות לדוגמא: הוצאות כדמי השכירות, ארנונה ומסי עירייה, ביטוח העסק, וכיוצא באלה.

הקבוצה השלישית – **הוצאות משתנות** – הוצאות אלו הן ההוצאות אשר להן קשר ישיר והדוק להיקף המכירות ולשעות הפעילות של העסק לדוגמא: קניית חומרים ומוצרים, מספר העובדים וכמות שעות עבודתם, הוצאות חשמל ומים וכיוצא באלה. חשוב לזכור שככל שרשימת ההשקעות וההוצאות אמורה לעיל תהיה מפורטת וקרובה לאמת התוכנית העסקית תהיה מהימנה, נכונה ומוצלחת יותר.

ב) הצעד השני – מציאת נקודת האיזון

לאחר שסיימנו לערוך את רשימת ההוצאות הצפויות בעסק, הצעד השני הוא לגלות את נקודת האיזון בעסק, לשם כך ראשית יש למצוא את הרווח הגולמי, שהוא ההפרש בין מחיר המכירה לצרכן של מוצר מוגמר לבין עלותו, את הרווח גולמי מקובל לנקוב באחוזים.

בפיצרייה לדוגמה הרווח הגולמי יהיה ההפרש בין מחיר המכירה של הפיצה לצרכן הסופי לבין עלות הכנתה, לדוגמא:

50 ₪

מחיר פיצה משפחתית לצרכן

עלות החומרים

8 ₪

בסיס הפיצה

	גבינה	4 ₪
	רטבים	1 ₪
	תוספות	2 ₪
סה"כ עלות		15 ₪
הרווח הגולמי		35 ₪

שעור הרווח הגולמי (באחוזים)
 גולמי
 מכירה

65% = 35 = רווח
 50 מחיר

רווח גולמי של 65% משמעו שממכירת פיצות בסך : - 100 ₪ יישארו לנו 65 ₪, וממכירת פיצות ב- 1000 ₪ הרווח הגולמי יהיה 650 ₪ וכך הלאה, כדאי רק לזכור כי רווח זה כשמו כן הוא גולמי, ובעסק הוצאות נוספות אותן יש להביא בחשבון לפני שנוכל למשוך כסף כרווחים.

לשם כך יש למצוא את נקודת האיזון בעסק כלומר את היקף המכירות החודשי הנדרש כדי לכסות את כל ההוצאות הקבועות והמשתנות, הוצאות כדמי שכירות חודשיים, ארנונה ומיסי עירייה, הוצאות חשמל, הוצאות שכר עבודה, הוצאות בנק ועוד, לדוגמה:

הוצאות קבועות ומשתנות בפיצרייה לחודש:

	דמי שכירות	5,000 ₪
	משכורת לעובד	4,000 ₪
	ארנונה ומסי עירייה	1,500 ₪
1,000 ₪	הוצאות פרסום	
	בטוח עסק	700 ₪
	רואה חשבון	500 ₪
	הוצאות בנק	300 ₪
	סה"כ הוצאות	13,000 ₪
	=====	

להלן נוסחה לחישוב מהיר של נקודת האיזון –

$$\begin{array}{rcl} \text{נקודת איזון –} & & \\ \text{ומשתנות} & & \\ \text{הגולמי} & & \\ 20,000 \text{ ₪} = 13,000 = & \text{סה"כ הוצאות קבועות} & \\ 65\% & \text{שיעור הרווח} & \end{array}$$

דהיינו, מכירות של 20,000 ₪ בחודש יכסו כל ההוצאות הקבועות והמשתנות בפיצרייה, מצאנו את נקודת האיזון אשר ממנה בעצם נתחיל להרוויח. תמיד ניתן להוסיף לנוסחה האמורה לעיל את הרווח שאנחנו מבקשים למשוך מידי החודש ולקבל את נקודת האיזון החדשה. לדוגמה: אם נבקש למשוך מידי 5,200 ₪, אזי בחישוב מהיר של נקודת האיזון החדשה נגלה ידרשו מכירות של 28,000 ₪, כמפורט להלן:

$$\begin{array}{rcl} 28,000 \text{ ₪} = 13,000 + 5,200 = & \text{רווח נדרש} + \text{סה"כ הוצאות קבועות} & \\ \text{ומשתנות} & & \\ 65\% & \text{אחוז רווח גולמי} & \end{array}$$

עליך לשים לב שהיקף המכירות הנדרש לנקודת האיזון בתוספת הרווח שאתה מבקש למשוך מידי חודש יהיה ראלי לענף וסוג העסק, במידה והיקף המכירות מטפס לסכומים לא סבירים, משמעו שהוצאות הקבועות והמשתנות בתוספת הרווח המבוקש מופרזים והעסק לא יוכל לעמוד בהם..

ג) הצעד השלישי – בדיקת מקורות המימון

לאחר שמצאנו את נקודת האיזון בעסק, הצעד השלישי והאחרון בתוכנית העסקית הוא לבדוק האם מקורות המימון העומדים לרשותנו (חסכונות פרטיים ואשראי בנקאי על סוגיו) יספיקו לכסוי ההשקעה הראשונית ותשלום ההוצאות השוטפות בעסק בחודשים הראשונים לפעילותו בהם אין לדעת מה יהיה היקף המכירות בפועל. לשם כך נחזור לרשימות המפורטת שהכנו עוד בצעד הראשון, נסכם את סך ההשקעה הראשונית הנדרשת בעסק נוסף לכך את ההוצאות הקבועות הצפויות לחודש ונקבל את ההון הנדרש לצורך פתיחת והפעלת העסק. יש לזכור כי ככל שנבקש להיות זהירים יותר נביא בחשבון הוצאות קבועות למספר חודשים גדול יותר וזאת כדי למנוע בכל מחיר שיחה לא נעימה מפקידת הבנק המודיעה לנו להפקיד כסף בחשבון היות ואנו חורגים ממסגרת האשראי.

להלן דוגמה לחישוב ההון הנדרש בפתחת העסק:

	עלות עיצוב פנים	₪ 40,000
	עלות הציוד	₪ 20,000
	עלות הרהוט	₪ 15,000
75,000	סה"כ השקעה ראשונית נדרשת	₪

	הוצאות קבועות בעסק	
	דמי שכירות	₪ 5,000
	מסי עירייה	₪ 1,500
	פרסום	1,000
	רואה חשבון	₪ 500
	ביטוח עסק	₪ 700
₪ 8,700		
3	כפול מספר חודשים (נתון משתנה בהתאם למידת השמרנות של בעל העסק)	
26,100		

סה"כ ההון הנדרש עם פתיחת העסק

=====

101,000

עתה לאחר שמצאת את סכום ההון הנדרש לצורך ההשקעה הראשונית ולכסוי ההוצאות הקבועות לשלשה חודשי פעילות, עליך לפנות לבנק ולקבל יעוץ מקצועי על דרך המימון המתאימה והזולה ביותר עבורך. כדאי לזכור שתכנית העסקית מהימנה מהווה שיקול מרכזי בהחלטה למתן אשראי על ידי הבנק.

שאלה 8

חשבתי לרכוש או להיכנס כשותף בעסק, מה עלי לבדוק ?

כאשר מבקשים לרכוש או להיכנס כשותף בעסק "חיי" (עסק פעיל) מתעוררת השאלה כמה העסק שווה? והתשובה כמו תמיד, אינה פשוטה כלל ועיקר ותלויה בפרמטרים, ואומדנים רבים. לפניך מספר צעדים הכרחיים אשר עליך לבצע כדי שתקבל את ההחלטה הנכונה ביותר עבורך:

הצעד הראשון- דרישת נתונים חשבונאים

הצעד הראשון הוא להצטייד ב"רשימת מכולת" (רצוי בהתייעצות עם המייצג שלך) המפרטת מהם הדוחות והמסמכים אשר עליך לדרוש מבעל העסק המוכר, לרב נבקש את דוחות הרווח והפסד של העסק בשנים האחרונות ובפרט של השנה השוטפת, את טופס הפחת בספרים (נקרא גם טופס י"א) שבו רשומים כל הנכסים בעסק, מועד רכישתם, הסכום ששולם בעדם ושווים המופחת להיום, את פנקסי הדיווח החודשיים (מע"מ, מקדמות מ.ה., ניכויים) לרשויות המס, ובמקרה שאתה מעוניין להיכנס כשותף בעסק ולא לרכוש אותו במלואו אזי גם את התחייבויות העסק לבנקים, לספקים, לעובדים ולאחרים, ערבויות שהעסק חתם, שומות ובקורות של רשויות המס בעסק והרשימה עוד ארוכה. מקריאת הדוחות והמסמכים האמורים נלמד את מחזור המכירות השנתי בעסק, את גובה ההוצאות החודשיות (הקבועות והמשתנות), את הרווח השנתי הצפוי, את שווי הציוד, רכבים, רהוט, והשיפורים במושכר וכיוצא באלה.

בנוסף לדוחות ולמסמכים שנדרשו חובה עליך גם לבדוק מדוע העסק עומד למכירה ?
האם העסק נקלע לקשיים ומאיזה סיבות? , האם רשיון העסק בתוקף? , האם בחוזה
קיימת אופציה להעברת העסק לאחרים, ובאיזה תנאים ? ועוד ברורים רבים וחשובים.

הצעד השני –אימות נתונים

הצעד השני הוא אימות הנתונים החשבונאיים הרשומים בדוחות הכספים ובמסמכים
השונים שנמסרו לנו על ידי בעל העסק מחד ובדיקה וחקירה אישית שלך בשטח מאידך,
בפן המקצועי - בדיקה ואימות הנתונים בדוחות הרווח והפסד, בדיקת הדיווחים
השוטפים לרשויות המס, בדיקת שומות מס הכנסה וכיוצא באלה יטפל למותר לציין
רואה החשבון או יועץ המס שלך, את היתר חובה עליך לבדוק בעצמך דהיינו, את מצב
הציוד, הרהוט, הרכבים והנכסים האחרים בעסק, האם יש צורך להחליף חלק
מהציוד? ומה העלות הכספית הכרוכה בכך? האם מלאי הסחורות והמוצרים או חלקו
אינו מלאי "מת" (מלאי שלא ניתן למכור) ? האם לעסק רשיון בתוקף? האם חוזה
השכירות של העסק כולל אופציה העברה לאחר ? ועוד כהנה וכהנה.
חשיבות רבה נודעת גם לביקור פיזי שלך בעסק (רצוי יותר מביקור אחד ובימים שונים
של השבוע), יש לשוחח עם עובדי העסק ללא נוכחות הבעלים ולנסות "לשאוב" מהם
מידע על העסק, עליך גם לוודא למשל שהמכירות המודפסות בקופה הרושמת או
נרשמות בחשבוניות המס המופקות ללקוחות נכונות ואין ניסיון מצד הבעלים
המוכרים ל"נפח" את מחזור המכירות כדי להציג תוצאות עסקיות מרשימות לצורך
קידם מכירת העסק.

לבסוף לאחר כל הבדיקות שנעשו וההסברים שנתקבלו לפני שאתה מקבל את ההחלטה
שמצאת את עסק חלומותיך, עצור לרגע ותן גם ל"תחושת הבטן" שלך מקום קטן
בשיקולים הרבים שהבאת, לא אחת התברר בדיעבד לצערנו כי למרות שהכל על פניו
נראה תקין, החוש השישי והבלתי מוסבר הזה צדק, ואתה מכה על חטא, למה לא
הקשבתי ל"תחושת הבטן" שלי .

הצעד השלישי- הערכת שווי העסק.

הצעד השלישי והאחרון הוא הערכת שווי עסק, חשוב לזכור כי הערכת שווי העסק אינה מדע מדויק ותלויה בפרמטרים ואומדנים רבים, קיימות מספר גישות ושיטות להערכת מחד את שווי שווי עסק, המעשית והפחות מסובכת מכולם היא זו המביאה בחשבון המחיר שניתן לקבל במכירה ללקוח) של הנכסים, הציווד והמלאי בעסק)המימוש ומאידך את תקופת החזר השקעה בהתאם למקובל בענף בו העסק פועל ולנתונים הלקוחות, הפוטנציאל הייחודים שלו כמוניטין שהעסק צבר עם השנים, איכות חוג לגידול והתרחבות העסק בעתיד, המתחרים בשוק, וכמובן גם תוך התחשבות בריבית הנהוגה במשק, באפיקי השקעה אטרקטיביים אחרים ועוד .

לאור האמור לעיל הדרך הפשוטה ומהירה ביותר להעריך את השווי של עסק הוא לחלק את התהליך לשניים, בראשונה להגיע להסכמה כאמור על שווי הנכסים והמלאי בעסק במחירי שוק (שווי הציווד, הרהוט, הרכבים, המלאי שניתן למימוש מידי, השיפורים שהושקעו במושכר וכיוצא באלה).

מגיע שלב של ניהל משא ומתן לגבי הסכום אותו נהיה מוכנים לשלם עבור לאחר מכן והדוחות שנבדקו על ידי המייצג . העסק וזאת כמובן בהתבסס על ספרי החשבונות הסכום אותו יש לשלם עבור העסק תלוי בעיקר ברווח השנתי הצפוי וממנו גם תיגזר התקופה הנדרשת להחזר ההשקעה והכל בהתחשב בכל הפרמטרים שהוזכרו לעיל להם יש להוסיף אלמנט סיכון כל שהוא.

בפרקטיקה מקובלת תקופה של עד חמש שנים להחזר ההשקעה בעסקים קטנים ובינוניים.