

## פטור או מורשה?

בשעה טובה פותחים עסק חדש. במה לבחור, עוסק פטור או עדיף עוסק מורשה?  
זו שאלה חשובה שחוזרת בכל פעם שאני נפגש עם לקוח לפתיחת עוסק.

### למה השאלה הזו חשובה?

פשוט מאוד, עוסק פטור- הוא עוסק שלא גובה מע"מ מלקוחותיו בניגוד לעוסק מורשה שחייב להעביר למע"מ 17% על כל עסקה ולכן מוסיף את אחז המע"מ על כל מכירה.

בחירה לא נכונה של סוג העוסק יכולה להיות כואבת.

אתן מספר דוגמאות:

### מחיר מכירה אטרקטיבי

כאשר לקוחות העסק הם אנשים פרטיים, עדיף לך להיות עוסק פטור בכדי לתת מחיר יותר אטרקטיבי (לא צריך להעביר למע"מ 17% על כל מכירה).

### עלויות הקמה

במקרה של עלויות הקמה גבוהות בשלב הקמת העסק (רכישה של מלאי או ציוד ורכוש קבוע). שווה לבדוק אפשרות לפתוח עוסק מורשה לקבלת החזרים ממע"מ בגין הרכישות הנ"ל.

### אופי

במידה ובעל העסק הוא אדם פחות מסודר ומאורגן שיכול להתמיד להביא לרואה החשבון את החומר אחת לחודשיים לטובת דיווח ותשלום המע"מ, כדאי לשקול בתחילת הדרך להיות עוסק פטור, עד שבעל העסק יתפוס את הפרנציפ או יעבור את התקרה של העוסק הפטור ויהפוך לעוסק מורשה (תקרת עוסק פטור - מכירות של כמאה אלף ש"ח בשנה).

### עלות טיפול שוטף

הלוי לעוסק מורשה הוא יותר צמוד ביחס לעוסק פטור ולכן הטיפול בעוסק מורשה הוא יותר יקר מעוסק פטור.

הבחירה בין עוסק פטור לעוסק מורשה צריכה להיות מאוד ברורה וצריכה לענות על 4 השאלות הבאות.

### האם העסק שלך יכול להיות עוסק פטור

בעת פתיחת התיק במע"מ חייב לבחור ענף כלכלי מתוך רשימה סגורה. בתוך רשימה זו ישנם מספר ענפי פעילות שמע"מ החליט שהם אינם יכולים להירשם כעוסק פטור, ובחירה של אחד מהם תגרום לך שייפתח עוסק מורשה בלבד. כלומר אם עיסוקכם הוא באחד התחומים המפורטים ברשימה כגון: רואה חשבון, כלכלן, רופא, מהנדס, אדריכל ועוד - אינכם יכולים לפתוח עוסק פטור אלא עוסק מורשה בלבד.

### מי הלקוחות שלך

לקוחות פרטיים- עוסק פטור, בכדי למכור מוצרים ללא מע"מ

לקוחות בעלי עסקים- עוסק מורשה, בעלי עסקים מקבלים החזר על התוספת של המע"מ ולכן, מחיר המוצר של עוסק פטור זהה למחיר המוצר של עוסק מורשה גם לאחר הוספת המע"מ. כמו כן, עוסקים מורשים ובמיוחד חברות מעדיפים לעבוד עם עוסקים מורשים, למה? ממספר סיבות: עוסק מורשה נראה יותר גדול ורציני מעוסק פטור (שבדרך כלל הוא גם שכיר בעוד מקום, ובדרך אגב פתח עוסק).

### האם אתה נדרש לרכישת גדולות בהתחלה

קיימים עסקים שבתחילת הפעילות נדרשים לבצע רכישות מאוד גדולות כגון: מלאי פריטים, ציוד, מכונות, כלי צמ"ח. אם מרבית הלקוחות שלך הם עסקים חבל להפסיד את המע"מ על הרכישה, וכדאי לפתוח עוסק מורשה כבר בתחילת הדרך. כמה זה רכישת גדולות? הייתי אומר שמעל 50 אלף ש"ח זה מספיק גדול לבחון את הנושא לפתוח עוסק מורשה. עם זאת אם כל הלקוחות שלכם הם אנשים פרטים, אפילו במקרה של רכישת ציוד 100 אלף ש"ח אינה מצדקת פתיחת עוסק מורשה, כיוון שאתם תדרשו במכירות שהשוטפות שלכם להעביר למע"מ 17% מכל מכירה (על מכירות של 100 אלף ש"ח תדרשו להעביר למע"מ 17 אלף ש"ח).

### מה המחזור החודשי

במידה ומדובר בעוסק שבחודש מוכר בעשרות אלפי שקלים, זה לא ייתן כלום לפתוח עוסק פטור ואחרי חודשים שלושה לפתוח עוסק מורשה כי הוא עבר את התקרה של 100 אלף ש"ח. לכן כדאי מהתחלה לפתוח עוסק מורשה.

### הכותב הינו בעליו של משרד רואה החשבון- יניב כהן משרד

הכנס לעסק רחוב הרצל 17 אשקלון 7045405-074



Freepik



מאת: יחיעם פלדהיים

## מדור עסקים

# איך זה שכל שאנו מוכרים יותר אנו מפסידים יותר ?

## תמחיר תמחור וההבדל בניהם

בתמחיר העלויות האלטרנטיביות של הנדל"ן, כמו כן באותו מפעל לא נעשה תחשיב של הקצאת משאבים משותפים למספר מחלקות.

לקוח נוסף שאני מלווה ושנותן שירות אצל לקוחות לא לוקח בחשבון את זמני הנסיעה ללקוח וכן את עלות הוצאות הרכב, ברור שאלו הוצאות משמעותיות, מעבר לעלות הוצאות הרכב, גם הזמן של הנסיעות חייב להילקח בחשבון, בכל עסק חייב לכבד את הזמן שלך, זהו אחד העקרונות החשובים ביותר להצלחה כעצמאי.

ישנה חשיבות בראש ובראשונה לתמחיר נכון מכיוון שתמחיר לא מדויק ואמיתי של כל ההוצאות יגרום לתמחור להיות לא נכון ולכנס להפסדים או לרווחיות נמוכה.

ישנם מס' שיטות תמחיר וכל עסק חייב להיצמד לשיטה המתאימה לו ביותר, להכיר אותה ולחיות אותה.

**הכותב הוא בעל חברה לייעוץ וליווי עסקי ויועץ בחטיבת**

**הייעוץ של ניר דובדבני. טלפון נייד 054-6757731. כתובת**

**מייל: yechiam1973@gmail.com**

לפני שבוע פנה אליי בעל עסק ובמהלך שיחה קצרה שבה הוא סיפר לי בכלליות על העסק שלו הוא סיפר שהבעיה שלו כרגע היא שהוא מוכר יותר ממה שמכר בעבר אבל מרוויח פחות, לשאלותיי בנושא התמחיר והתמחור הוא התחיל לגמגם, לא היו לו ממש תשובות טובות לשאלות שלי בנושא, כאן כהר הבנתי שישנה בעיה.

כל בעל עסק מכיר את צמד המילים תמחיר ותמחור ולרובם יש נטייה גדולה להתבלבל בניהם, ננסה לעשות סדר במשמעות כל אחד מהם.

תמחיר (costing) - חישוב העלויות של המוצר או השירות, בהתחשב במבנה העלויות, תפקידו של התמחיר הוא לגלות את העובדות לגבי עלות המוצרים או השירותים הן את העלויות הגלויות והן את העלויות הסמויות, וכמובן את העלויות העתידיות, או במלים אחרות ופשוטות לדעת כמה המוצר או השירות עולה בפועל, עם דגש על בפועל! תמחיר נכון לוקח בחשבון את סך העלויות המשתנות ואת סך העלויות הקבועות ובסה"כ את סך כל העלויות.

תמחור (pricing) - קביעת מחיר המכירה של המוצר או השירות בהתחשב בנתוני השוק והאסטרטגיה של החברה, המשמעות הקשה ביותר של תמחור שגוי הינה מכירת מוצר או שירות ללקוח תוך הפסד, והמשמעות הפחות קשה הינה מכירת המוצר או השירות ברווחיות נמוכה מהרצוי או מיעד הרווחיות של העסק.

כל בעלי העסקים עושים תמחור שהיא הפעולה שקובעת את מחיר המכירה, אך מעטים עושים תמחיר ומעטים עוד יותר עושים תמחיר נכון ומדויק, וכאן בדיוק הבעיה.

חשוב לזכור כי אסטרטגיית תמחור טובה לא תציל מתמחיר גרוע.

ישנם לא מעט בעלי עסקים שתמחיר גרוע פוגע להם בעסק. דוגמא לתמחיר לא נכון מעסק שאני מלווה היא לקוח שמוכר מכשירי חשמל עם אחריות לשנה ולא לקח בתמחיר את עלות הוצאות התמיכה שעלולות להיווצר בשנת האחריות, בנוסף אותו בעל עסק לא לקח בחשבון את ההוצאות של הדפסת הפליירים ואת ההוצאה של העובד שפירז אותם, ואלה כמה דוגמאות קטנות שיחד יכולות להצטבר להרכה כסף. מחשבה מוקדמת על אותו עובד, או על ההוצאות האלו, היו יוצרות רווח רב ומשמעותי יותר על המוצרים, בסיטואציה שאותו בעל עסק הכניס את עצמו אליה, הוא עלול לא להרוויח מספיק במקרה הטוב, ואף חלילה להפסיד במקרה הפחות טוב.

דוגמא נוספת הוא לקוח בעל חברה תעשייתית שמפעל הייצור של החברה יושב על מבנה וקרקע השייכים לחברה ולא משולם עבורם דמי שכירות, במקרה הנ"ל לא נכלל

