

"ניהול פיננסי נכון הוא תנאי הכרחי בכל עסק"



גם בעסק רווחי היעדר ניהול פיננסי נכון עלול לגרום לקשיים כלכליים שיאיימו על קיומו. אמיר פרידברג, מייסד ומנכ"ל חברת ניהול נכון, מסביר כיצד ליווי מקצועי עשוי למנוע הפתעות ואף לתרום לשורת הרווח

■ גלי לויטה ליבוביץ, בשיתוף חברת ניהול נכון

"איפה הכסף?" זו שאלה שנשאל לא פעם אמיר פרידברג, מייסד ומנכ"ל חברת ניהול נכון, לא פעם על ידי עסקים קטנים ובינוניים, שלעיתים מאבדים את המצפן הכלכלי והפיננסי, ומתמודדים עם פערים בלתי צפויים בין ההוצאות להכנסות שעלולים אף לפגוע ביכולת העמידות של העסק או הארגון.

"כל עסק ולא חשוב מה הגודל שלו, חייב לנהל תורים מזומנים על בסיס יומי על מנת למנוע הפתעות. זו לא פריבילגיה, אלא צורך בסיסי קיומי, שגם מאפשר לבעל העסק לעסוק בפינוק, לחסוך בזמן ובאנרגיה ולהרוויח הרבה יותר", מדגיש פרידברג ואומר כי הוא נחשף לא פעם לבעלי עסקים שמופתעים מכך שאינם יכולים להוציא משכורת או שמתמודדים עם חריגות בחשבון, כתוצאה מהתנהלות כספית לא נכונה. הוא מוסיף כי אחד הכלים החשובים ביותר עבור כל עסק הוא ניהול ושלטיה בתורים המזומנים: "למרות שלא מעט מכירים את המושג, רבים לא תמיד מקפידים להסתייע באיש או אשת מקצוע שיעזרו להם לנהל את זה נכון וזו כבר סכנה גדולה".

בין התכנון לביצוע

ניהול תורים מזומנים שמיועד לשקף את חשבון הבנק של העסק, מורכב משני חלקים: הכנסות והוצאות או תקבולים ומשכורות. "החלק הוודאי הוא ההוצאות וכאן אין הפתעות, משום שלא תיתכן משיכה מחשבון הבנק מבלי שבעל העסק עשה זאת בעצמו, להוציא מיסים - הוצאה שניתן להעריך ולתכנן מראש", הוא מסביר ואומר כי בין אם מדובר בהוצאת קבע, אשראי, משכורת או ליסינג - הכול ידוע מראש ולכן ניתן לתכנן קדימה בדייקנות רבה גם כמה חודשים קדימה.

הוא מוסיף כי נושא ההכנסות כרוך בהרבה יותר חוסר ודאות ועלול להוביל לפער אם אינו מוערך בצורה נכונה: "התקבולים של כל עסק הם פחות ודאיים והתורים גם אינו לינארי, ולכן חשוב להעריך את ההכנסות על בסיס ההיסטוריה, התנהלות העסק, מועדים על לוח השנה ועוד. אם אין מעקב נכון ומקצועי ייתכן פער שבא לידי ביטוי ביתרה בבנק. יחד עם זאת, אין הפתעות למי שידע לנהל תורים

מזומנים בצורה נכונה ומקצועית".

מה כולל שירות ניהול כספים?

"בראש ובראשונה, איש המקצוע שמעורב ברמה היומית מבחינת תורים המזומנים, התקבולים והמשיכות, מוודא שיש קשר בין התכנון לבין הביצוע בחשבון הבנק. בנוסף, שירות ניהול כספים כולל הכנת תקציב שנתי לפי חודשים שמאפשר לבעל העסק לנהל באופן גמיש ובהתאמה לסיטואציות שחורגות מהתקציב. זה גם כולל יצירת מערכת יחסים טובה עם הבנקים והתנהלות מול גורמים כלכליים ואנשי מקצוע כדוגמת רואה החשבון. כאן חשוב להדגיש כי תפקידם של רואה חשבון הוא הכנת הדוח השנתי וביקורת של הנהלת החשבונות. תפקיד הנהלת החשבונות הוא דיווח על מסים ברמה החודשית או הדו-חודשית, הכנת דוח רווח והפסד ומשכורות. שירותיו של מנהל הכספים כולל טיפול גם בתחום הרווחיות ותחומי המוצרים או השירותים שהעסק מוכר, התייעלות במשאב האנושי של העסק וכל דבר אחר שנוגע לתחום הכלכלי - פיננסי של כל עסק".

ייעוץ בימים מאתגרים

כמי שמלווה עסקים מכל הסוגים, פרידברג מכיר היטב גם את האתגרים בתחום הכספי, בפרט בתקופה הנוכחית. לכן, הוא שב וממליץ לבדוק לעומק באופן אחראי ומקצועי כל החלטות וכל צעד שננקט. "אני מדמה את תורים המזומנים או היתרה בחשבון הבנק לחוסר הגוף. כאשר עסק נכנס למינוס גבוה בבנק, חשוב לבדוק את הסימפטום למחלה או למצב אליו נקלע.

בהיבט זה, צריכת אקמול מדמה לקיחת הלוואה או הגדלת מסגרת האשראי על ידי הבנק, כש בפועל צריך לזהות את מקור הבעיה ולטפל בה



אמיר פרידברג. צילום: שי הראל

בהקדם", הוא מסביר. "בנוסף, כל דבר שקורה בכלכלה או בתחום המדיני, חשוב שיקבל מענה גם בהתנהלות העסק. דוגמה לכך היא עליית חומרי הגלם והשינוע שחווינו לאחרונה, שמורידה לעליית מחירי המוצרים או השירותים, כמו גם היערכות נכונה לקביעת גובה המשיכורות והתייעלות מבחינת מצבת כוח האדם. כמנהל כספים, תפקידי להתריע ולתת הכוונה, לפני שאותם שינויים משפיעים ואפילו פוגעים ברווחיות על פי הפרמטרים הרלוונטיים לכל ענף ותחום".

האם הצורך של עסקים קטנים ובינוניים בהכוונה וייעוץ מורגש יותר בשנה האחרונה?
"בהחלט. זה התחיל בתקופת הקורונה בה עסקים רבים נכנסו למשברים ונדרשו לפתרונות חיצוניים בדמות יועצים עסקיים וממשיך גם כיום עם עליית הריבית שמשפיעה על יכור למימון שהשתנתה בצורה קיצונית, כמו

גם האפשרות לקחת הלוואות. אין ספק כי תחום הייעוץ הפיננסי מתפתח ופורח, וכך גם ההתייחסות החיובית יותר של הבנקים לשירותים שאנו מציעים. כיום הבנקים מבינים שהתיווך של איש או אשת מקצוע, מאפשר התנהלות נכונה יותר של בעלי העסקים ומוריד את הסיכון ל"נפילות". כך הם מעודדים את לקוחותיהם להיעזר בנו ומנסים לגייס אותנו למשימה, באמצעות כנסים ונכונות לשיתופי פעולה".

ניסיון בשוק הפרטי והמסחרי

בנוסף לליווי עסקים, חברות וארגונים של יותר מ-20 שנה, לפרידברג ניסיון של כ-15 שנה בתחום הבנקאות, כשהידע המקצועי שלו מבוסס גם על הבנה ופעילות רבת שנים בשוק הפרטי. את הניסיון ואת הידע הרב הוא מעמיד לרשות הלקוחות שהוא מלווה בתחום שכל כך רגיש ומשמעותי לעסק.

"לאורך השנים צברתי ניסיון כמעט בכל תחום, ואין כמעט ענף שיכול להפתיע אותי", הוא אומר לסיכום. "השירותים שאני מציע מורכבים משלושה תחומים עיקריים. התחום הראשון הוא ניהול כספים במיקור חוץ. בנוסף, אני מסייע לעסקים בנושא גיוס כספים בערבות מדינה למימון פרויקטים אד הוק וכן עבור בעלי עסקים שמעוניינים להתרחב לצורך פרויקט מסוים. זאת בזכות מערכות היחסים המקצועיות, האישיות וההדדיות, שיצרתי עם מנהלי הסניפים של הבנקים השונים. תחום נוסף שבו אני מתמחה הוא סחר בינלאומי, המיועד לעסקים המעוניינים לעסוק בייבוא, שירות שכולל במקרים מסוימים גם את ניהול הקשר עם הספקים בחו"ל, עם עמילי המכס והתנהלות מול גורמים מקצועיים ומשרדים ממשלתיים רלוונטיים".