

## נקודת איזון

בעת הקמה ו/או ניהול עסק, עלינו לבחון מהי ההכנסה היומית אותה נדרש העסק לייצר מידי יום במטרה למנוע הפסד. נקודת איזון מוטעית עלולה להוביל את העסק לכדי חדלות פירעון וחובות כבדים, ומכך נובעת החשיבות שבמציאת הנתון הנ"ל. נקודת האיזון האמורה מורכבת ממספר גורמים: הכנסות, עלות המכר, הוצאות קבועות, הוצאות משתנות וכן הוצאות בלתי צפויות.

### להלן דוגמאות לגורמים המרכיבים את נקודת האיזון (בנטרול סכומי המע"מ):

**הכנסות** – תקבול אשר נרשם בספרי העסק.

**עלות המכר** – הוצאה שהתהוותה בעת רכישת המכר, בין אם מדובר בעלות הסחורה עצמה ובין אם מדובר בעלויות נלוות לה כגון עלויות משלוח, מיסי ייבוא וכו'.

**הוצאות קבועות** – הוצאות אשר אינן תלויות בהיקף הפעילות של העסק, כדוגמאת ארנונה. ארנונה משולמת מידי חודש, בסכום אחיד וקבוע אשר ניתן לצפות את סכומו עד לתום התקופה הנמדדת.

**הוצאות משתנות** – הוצאות אשר אינן קבועות וקיים קושי בהערכתן. לרוב הוצאות מסוג זה קשורות בהיקף הפעילות. לדוגמא שכר עובד שעת, ככל שהעסק יפעל יותר שעות כך שכרו של העובד יעלה. דוגמא להוצאות נוספות הינן הוצאות פרסום אשר קיים קושי בעמידתן, הוצאת חשמל התלויה במידה רבה בעונתיות וכן מגוון הוצאות נוספות.

**הוצאות בלתי צפויות** – בעת ניהול עסק ייתכנו מקרים ועלויות שלא נצפו בעת התכנון. הוצאות אלו יכולות להיות רבות ומגוונות, החל מהוצאות תיקון משמעותי כגון מזגן שהתקלקל וכלה בחלון ראווה אשר נשבר ויש לתקנו במהירות. אי לכך ישנו הצורך להתייחס אף להוצאות אלו, גם אם בטווח הזמן המידי איננו צופים אותן.

כעת, עלינו לבחון את משך פעילות העסק בשנה האמורה, כלי זה יסייע לנו לחשב את ממוצע שעות הפעילות היומי. לאחר חישוב ממוצע השעות היומי נוכל לחלק את סך ההוצאות הקבועות אשר יחולקו לכל יום בנפרד.

בשלב הבא עלינו לבחון את הכנסות העסק וכן את עלות המכר על מנת לדעת מהו **הרווח הגולמי**. הרווח הגולמי הינו הכנסות החברה בניכוי עלויות המכר וזו ההכנסה האמיתית שאמורה לתמוך בפעילות העסק. לאחר שהצבנו את האומדנים הנוספים (הוצאות משתנות ובלתי צפויות) נדע מהו הרווח הגולמי הנדרש לפעילותו של העסק, ללא כל רווח לבעליו, ומכאן לגזור את מחזור המכירות היומי הנדרש.

**נשמח לסייע לכם בהכנת התחשיב האמור שכן הוא מהווה אבן דרך קריטית להקמה וניהול עסק.**