

**הענף:**

**נתוני הענף**

הנהלת חשבונות הינה כלי עזר לצורך הניהול השוטף של כל עסק או חברה. מטרתה: מעקב ודיווח מסודרים על הכנסות והוצאות העסק. בנוסף, משמשת הנהלת החשבונות לצורך ניהול תשלומי מסים והכנת דו"חות שנתיים המחויבים על פי החוק.

בישראל פועלים כיום, על פי הערכה, כ- 1,160 משרדים להנהלת חשבונות:

◀ ירושלים וסביבתה – כ- 145 משרדים.

◀ ת"א והמרכז – כ- 410 משרדים.

◀ חיפה והצפון – כ- 220 משרדים.

◀ השפלה והדרום – כ- 225 משרדים.

◀ השרון – כ- 135 משרדים.

◀ יהודה ושומרון – כ- 25 משרדים.

בנוסף, מוענקים שירותי הנהלת חשבונות על ידי משרדי יועצי מס ורואי חשבון.

השירותים המקובלים אותם מספק משרד להנהלת חשבונות ללקוחותיו הם:

◀ שירותי הנהח"ש בשיטה החד-צידית או כפולה.

◀ חשבות שכר ותשלום משכורות וניכויים.

◀ דיווח ותשלום מע"מ, מקדמות מס הכנסה ותשלומי ביטוח לאומי.

◀ הפקת דו"חות המועברים לאישור רואה החשבון.

◀ מעקב אחר הגבייה מלקוחות.

◀ עזרה בתכנון העסקי ובבקרה השוטפת.

**השוק:**

**מאפייני השוק**

◀ השוק הוא שוק תחרותי מאד, המאופיין בריבוי עסקים קטנים ועצמאיים.

◀ ההתקשרות בין לקוח ובין משרד להנהלת חשבונות היא בד"כ ארוכת טווח. לא נהוג להחליף משרד עימו עובדים, אלא אם לא מרוצים משירותיו.

## לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

הגורמים הנזקקים להנהלת חשבונות הם, למעשה, כל בתי העסק והחברות בישראל, בחלוקה על פי גודל העסק, נפח פעילותו ודרישות החוק:

- ◀ חברות מחויבות על פי חוק לנהל מערכת הנהלת חשבונות דו-ציידית ולהגיש דו"חות חתומים על ידי רואה חשבון. החברות הגדולות וחלק מהחברות הבינוניות מנהלות את חשבונותיהן באמצעות מנהלי חשבונות שכירים, שהם עובדי העסק. חברות קטנות יותר נוהגות להסתייע בשירותי משרד הנהלת חשבונות או משרד רו"ח.
- ◀ עצמאיים ובתי עסק (שאינם חברה), המחויבים בדרישות חוקיות קלות יותר, עשויים לנהל את חשבונותיהם באופן עצמאי, ללא הסתייעות בגורם מקצועי, או להסתייע גם הם בשירותים חיצוניים כאמור. פלח שוק זה מהווה את קהל היעד הפוטנציאלי לשירותי משרד הנהלת חשבונות.
- ◀ קבוצת לקוחות נוספת מהווים משרדי רו"ח או יועצי מס, הנזקקים למשרדי הנהח"ש עצמאיים כקבלני משנה, על מנת לספק ללקוחותיהם חבילת שירותים הכוללת בתוכה גם שירותי הנהח"ש.

## תחרות

את המתחרים בענף ניתן לחלק למספר קבוצות עיקריות:

- ◀ מנהלי חשבונות או משרדים המספקים שירותי הנהח"ש בלבד.
- ◀ משרדי רו"ח או יועצי מס, המשלבים בתוכם שירותי הנהח"ש ללקוחותיהם (במקרים מסוימים באמצעות שימוש במנהלי חשבונות עצמאיים כקבלני משנה).

ככלל, משרד הנהלת חשבונות יהיה קשור תמיד למשרד רו"ח או יועצי מס, היות ושני שירותים אלו משיקים ומזינים אחד את השני: מחד גיסא, משרד הנהלת חשבונות יפנה לקוחותיו לרו"ח או יועץ מס לצורך הכנת דו"ח שנתי, ומאידך משרד רו"ח נזקק תמיד לשירותי הנהלת חשבונות לצורך הניהול השוטף של לקוחותיו.

## ספקים

הספקים מולם עובד משרד הנהח"ש הם ספקי ציוד משרדי וספקי ציוד מחשבים - חומרה ותוכנה. העבודה מול ספקים אלו היא הן בשלבי הקמת העסק והן במהלך הפעלתו השוטפת, בעיקר בציוד משרדי מתכלה ובעדכון תוכנות ומחשבים. ספקים נוספים הם נותני שירותי האחזקה והתמיכה, בעיקר לציוד מחשב.

## אמצעי שיווק

משרדי הנהלת חשבונות ממעטים, בדרך כלל, לשווק את שירותיהם בשיטות השיווק המסורתיות. עיקר נפח הפעילות של המשרד נובע, בדרך כלל, מהפניות והמלצות – של לקוחות או משרדי ר"ח שאינם מספקים שירותי הנהח"ש. פעילות שיווק תתמקד בדרך כלל ב:

- ◀ פרסום בדפי זהב ובעיתונות המקומית.
- ◀ פעילות שיווק ישיר – ייזום פגישות עם לקוחות פוטנציאליים.

## **כיווני התפתחות עתידיים:**

הוזלת תוכנות המדף להנהלת חשבונות ופיתוחן של תוכנות בסיסיות וקלות (כולל תוכנות הפועלות על תשתית האינטרנט) מביא עסקים רבים להחלטה על ניהול חשבונות פנימי, ללא הסתייעות בשירותים חיצוניים. יחד עם זאת, בעלי עסקים רבים מעדיפים להימנע מהטרחה ומהקצאת הזמן הנדרש לניהול החשבונות ויעדיפו להוציאה לגורם חיצוני, גם אם כלכלית העלות גבוהה יותר.

## **גורמים משפיעים על הצלחה:**

הגורם העיקרי להצלחה הוא יכולתו של המשרד לבנות מאגר לקוחות קבועים בטווח הזמן הקצר ביותר האפשרי. לקוחות אלו יכולים להיות לקוחות ישירים, או באמצעות התקשרות לטווח ארוך עם משרד ר"ח או יועצי מס, עבורם תבוצע עבודה בקבלנות משנה.

## **מחסומי כניסה לענף:**

- ◀ חסמי הכניסה הכלכליים הנם נמוכים יחסית – נדרשת השקעה מעטה בריהוט, מחשב ותוכנות הנהח"ש ושכר. במקרים רבים ניתן להתחיל ולהפעיל עסק בתחום מהבית.
- ◀ חסם הכניסה המרכזי הנו הרישוי הנדרש – עיסוק בתחום דורש תעודת מקצוע.

## כח אדם:

משרד קטן להנהלת חשבונות מעסיק, בדרך כלל, כ- 3-4 מנהלי חשבונות ברמות הכשרה שונות וכח עזר פקידותי. חלוקת העבודה בין מנהלי החשבונות במשרד יכולה להתבצע ב- 2 מתכונות עיקריות:

- ◀ לכל מנהל חשבונות התיקים בהם הוא מטפל. בשיטה זו ללקוח יש כתובת אחת מולה הוא עובד, אך מצד שני היעדרותו של מנהל החשבונות עשויה להביא לכך שללקוח לא יינתן פתרון הולם.
- ◀ כל מנהלי החשבונות מטפלים בכל התיקים, בריכוז ובהנחיה של בעל המשרד. בשיטה זו תמיד יינתן פתרון ללקוח, אך רמת ההיכרות עם התיק נמוכה יותר.

קיימות מספר רמות הכשרה בהנהלת חשבונות:

- ◀ סוג 1 וסוג 2 מעניקים הכשרה בתורת המקצוע, הנהח"ש ממוחשבת, חשבון מסחרי ותורת המסחר. תעודת סיווג מקצועי מוענקת לעומדים בבחינות הסמכה של משרד העבודה והרווחה, לאחר לימודים במוסד מוכר.
- ◀ סוג 3 מעניק הכשרה מעמיקה יותר בתורת המקצוע ובתורת המסחר. תעודת סיווג מקצועי מוענקת לעומדים בבחינות הסמכה של משרד העבודה והרווחה בעלי ותק של שנה ומעלה. לבחינות אלו ניתן לגשת לאחר לימודים במוסד מוכר או בצורה עצמאית.
- ◀ מנהח"ש מדופלם – רמת ההכשרה הגבוהה ביותר.

## ציוד נדרש:

הציוד הנדרש הוא ציוד וריהוט משרדי בהתאם לגודל המשרד, ציוד מחשב ותוכנות מקצועיות להנהלת חשבונות.

## מימון:

### השקעה נדרשת

בחישוב ההשקעה הנדרשת יש לקחת בחשבון את ההוצאות הבאות:

- ◀ ריהוט משרדי ומזגן.
- ◀ מכונת צילום – מוצע לשקול שכירת המכונה ותשלום בהתאם לפעילות מונה.
- ◀ מרכזיית טלפון ופקס.
- ◀ מחשבים ותוכנות לפעילות המקצועית ולניהול משרד.
- ◀ טפסים, ניירת וציוד משרדי.

## פדיון בענף

הפדיון במשרד להנהלת חשבונות נגזר הן ממספר הלקוחות המטופלים והן מהיקף תיקו של כל לקוח. תמחיר תיק לקוח מבוסס על מספר התנועות הצפוי בו, על פי הערכת המשרד: חשבוניות, ספקים, תנועות בנק, המחאות.

- ◀ עלות ניהול תיק עצמאי או עוסק מורשה תעמוד על סך \$75-150 לחודש בממוצע.
  - ◀ עלות ניהול תיק חברה בע"מ, המוגדרת כקטנה, תעמוד על סך \$150-300 לחודש בממוצע.
- יחד עם זאת, סכומים אלו הנם ממוצעים ובכל מקרה עלות הטיפול נתונה למו"מ ותלויה בשוק המקומי, בסביבה העסקית ובתחרות.

## תנאי תשלום מקובלים

תנאי האשראי בענף נוחים יחסית מבחינת העסק – נהוג לגבות תשלום מהלקוח מדי חודש או חודשיים, בתנאי אשראי של עד 30 יום.

## **רמת הסיכון:**

רמת הסיכון ליזם חדש המקים משרד להנהלת חשבונות אינה גדולה. הסיכון העיקרי שלו הוא במחיר האלטרנטיבי שהוא משלם על תהליך הלימוד ועל השלבים הראשונים ברכישת חוג לקוחות.

## **תהליכי עבודה אופייניים:**

- ◀ קבלת חומר מהלקוח, אחת לחודש או לחודשיים, בהתאם לתקופת הדיווח.
- ◀ הקלדת החומר, ניפוי שגיאות, עיבוד ראשוני והפקת דו"חות נדרשים - לשלטונות המס וללקוח עצמו (מאזן בוחן, דו"ח רווח והפסד, חייבים וכו').
- ◀ תשלום מע"מ ומקדמות מס הכנסה, באמצעות המחאה של הלקוח.
- ◀ הכנת משכורות וניכויים, העברת תלושי שכר ותשלום ביטוח לאומי.
- ◀ הכנת החומר לדו"ח שנתי – ללקוח לצורך הכנה עצמאית או לרו"ח.

## **רישיונות ואישורים:**

- ◀ על מנת לעסוק בתחום נדרשת תעודת סיווג מקצועי של משרד העבודה והרווחה. תעודה זו מוענקת למי שעמד בבחינות הסמכה, בהתאם לסיווג המקצועי שלו: 1-2, 3 או מדופלם.
- ◀ לעסק הפועל כמשרד בדירת מגורים - נדרש היתר לשימוש חורג מהרשות המקומית.

## ביטוחים:

- ◀ ביטוח עסק (תכולה ומלאי) וביטוח צד שלישי.
  - ◀ ביטוח אחריות מקצועית.
  - ◀ ביטוח חבות מעבידים.
  - ◀ ביטוח אובדן הכנסות.
- בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

## טיפים:

- ◀ בשלבים הראשונים להקמת משרד ניתן לפעול מהבית, תוך חסכון בהשקעה הראשונית ובהוצאות הקבועות. לאחר ביסוס מערך לקוחות קיים ומערך לקוחות פוטנציאלי רחב שיצדיק את קיומו של המשרד, ניתן להרחיבו.
- ◀ למנהל החשבונות המתחיל מוצע לשקול את האפשרות לעבוד בצמוד למערכת מנוסה, וכן להגדיר לעצמו תחום לקוחות בו יש לו יתרון יחסי של היכרות או קירבה, מה שיקל עליו לייצב את הרשימה הפותחת של לקוחותיו. לדוגמה: התקשרות עם משרד רו"ח וביצוע עבודות בקבלנות משנה עבורו.
- ◀ התחרות הרבה בענף מחייבת גיבוש יתרון יחסי – במחיר או בשירות.
- ◀ מומלץ להיעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.
2. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה עודכן בנובמבר 2004 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.