

להתחיל את שנת 2026 ברגל ימין: כך תהפכו את "העיתון של אתמול" למנוע הצמיחה של המחר

הכותבת: יוליה לוי, רו"ח (ישראל, ארה"ב), חברה בקבוצת אליוט גלובל ישראל

עולם הדיווח הכספי נתפס לעיתים קרובות כארכיון – מעין "העיתון של אתמול". אנחנו משקיעים משאבים בניתוח דוחות רווח והפסד של תקופה שחלפה, ובוחנים יתרות נכסים והתחייבויות ליום שחלף. אבל בואו נודה על האמת: כמנהלים וכבעלי עסקים, להסתכל רק על העבר זה כמו לנסות לנווט ספינה בים סוער כשמבטנו נעול אך ורק על השוברל שהשארנו מאחור.

השאלה הקריטית שאנו בקבוצת אליוט גלובל ישראל מציבים בפני לקוחותינו לקראת 2026 היא :

איך הדוחות הללו הופכים ממצבת זיכרון לכלי עבודה חי?

איך הופכים נתונים יבשים למפת דרכים אסטרטגית שתשפר ביצועים ותייצר רווחים, תזרים חיובי וצמיחה אמיתית?

כדי להתחיל את השנה ברגל ימין, עלינו לעבור מגישה של "דיווח בדיעבד" לגישה של "ניהול מנבא". הנה חמשת הצעדים שיבטיחו שהעסק שלכם לא רק ישרוד את 2026, אלא יפרוץ בה קדימה:

1. ניתוח עומק: לחפור מתחת לשורת הרווח כדי לגלות את "הלמה?"

הטעות הנפוצה ביותר היא להסתפק בשורת הרווח הנקי. בשנת 2026, בעל עסק חייב להבין את **מקורות הרווח** שלו ברזולוציה גבוהה:

- **רווחיות תרומה לפי פלחים:** האם יש לכם לקוחות "נטל" שבעצם עולים לכם כסף? ניתוח מעמיק מגלה לעיתים קרובות ש-20% מהלקוחות גוזלים 80% מהמשאבים התפעוליים, בעוד הרווח האמיתי מסתתר בלקוחות, מוצרים או בשירותים "שקטים" יותר. נתחו וגלו מיהם/מהם ופעלו בהתאם.
- **מודל ההוצאות המשתנות:** בעידן של תנודתיות במחירי חומרי הגלם והשילוח, בדקו האם מנגנוני התמחור שלכם מעודכנים בזמן אמת. אל תחכו לסוף השנה כדי לגלות ששחקתם את הרווחיות הגולמית. הטיפ הזה רלוונטי במיוחד ליצואנים וחברות טכנולוגיות שביניכם...

2. ניהול הון חוזר – ה"פיקנטיות" שבמזומן

חברות רבות קורסות דווקא כשהן בצמיחה, בגלל "חנק" תזרימי. לקראת 2026, שימו לב ל-3 המדדים הבאים:

- **ימי אשראי לקוחות (DSO):** כל יום שהכסף נמצא אצל הלקוח ולא אצלכם, הוא הלוואה ללא ריבית שאתם נותנים. צמצום של יומיים-שלושה בממוצע הגבייה יכול לשחרר מאות אלפי שקלים לעסק.
- **ניהול מלאי מת ואיטי:** מחסן מלא בסחורה שלא נעה הוא בית קברות למזומנים. זה הזמן לנקות מדפים, גם במחיר של "מבצעי עומק", כדי להזרים חמצן לעסק ולפנות מקום על המדף למוצר רווחי חדש.

3. הקפיצה הטכנולוגית: AI לא רק למתכנתים

אם בשנת 2025 דיברנו על בינה מלאכותית, ב-2026 היא חייבת להיכנס למחלקת הכספים שלכם. חברות קטנות ובינוניות יכולות היום להשתמש בכלי AI כדי:

- לבצע תחזיות תזרים מזומנים בדיוק של 90% ומעלה.
- לאתר חריגות בהוצאות באופן אוטומטי לפני שהן הופכות למגמה.
- לייעל את תהליכי הנהלת החשבונות והתאמות הבנקים. כרואי חשבון, אנחנו כבר לא רק בודקים חשבוניות; אנחנו עוזרים לכם לקבל תובנות ממערכות שיאפשרו לכם לקבל החלטות עסקיות טובות יותר שמבוססות על מגמות עדכניות ונתונים בזמן אמת.

4. זווית בינלאומית: הקשר הישראלי - אמריקאי

כרואת חשבון המוסמכת בישראל ובארה"ב, אני פוגשת חברות ישראליות רבות שרואות בשוק האמריקאי את "ארץ האפשרויות הבלתי מוגבלות", אך שוכחות את "ארץ המיסוי הבלתי נגמר". לקראת 2026, אם יש לכם פעילות בארה"ב או כוונה להתרחב אליה:

- **מכסים:** המכה שדונאלד טראמפ הטיל על הכלכלה העולמית בדמות מכסים על יבוא לארה"ב נותנת את אותותיה על יבואנים רבים. חשוב לוודא כי התמחור שלכם ומבנה העלויות מתעדכן בהתאם.
- **תכנון מס חכם:** וודאו שאתם לא חשופים לכפל מס מיותר. לעיתים שינוי קטן במבנה האחזקות או באופן העברת הדיבידנד יכול לחסוך עשרות אחוזים בנטו.
- **חוקי ה-Sales Tax:** המדינות בארה"ב הפכו לאגרסיביות מאוד באכיפה. אל תתנו למכירות בחו"ל לייצר לכם חשיפות משפטיות וכלכליות בגלל חוסר דיווח במדינות ספציפיות (Nexus).

5. תקציב גמיש ותרחישי "קיצון"

השנים האחרונות לימדו אותנו שהיציבות היא זמנית. בניית תקציב ל-2026 חייבת לכלול **סימולציות**: מה קורה אם שער הדולר קופץ למעלה או למטה ב-15%? מה קורה אם הריבית במשק עולה (או יורדת) בפתאומיות? הכנת תוכנית מגירה כספית היא לא "פסימיות" – היא המקצוענות בהתגלמותה. חברה שיודעת מראש איפה היא יכולה "לחתוך" ואיפה היא חייבת "להשקיע" בעת משבר, היא זו שתצא ממנו מחוזקת.

סיכום: המצפן שלכם לשנה החדשה

המעבר לשנת 2026 הוא הזדמנות לעצור, לנשום ולחשב מסלול מחדש. הדוחות הכספיים שלכם הם המצפן, אבל אתם הקברניטים.

אל תתנו למספרים להישאר דוממים בין הדוחות - השתמשו בהם בתבונה כדי לשאול את השאלות הקשות, לאתגר את הקיים ולבנות מודל עסקי חסין ורווחי יותר. קבוצת אליוט גלובל ישראל ואני כאן כדי לעזור לכם לפרש את הנתונים ולהפוך אותם לסיפור הצלחה.

שתהיה שנת 2026 של צמיחה, חדשנות וביצועים יוצאי דופן!

טיפ קטן ממני לסיום: קחו לכם בוקר אחד ביומן, בלי טלפונים ובלי מיילים, ושבו רק על דוח "ניתוח המכירות" שלכם מהשנה החולפת. אתם תופתעו לגלות כמה זהב מסתתר בין השורות.