

BudgetSmart Pro

מדריך למשתמש

מהקלט ועד ההחלטה — תקציב, תחזית, בדיקת כדאיות ואומדן שווי אינדיקטיבי

גרסה V-28 · עודכן 02.08.2026 · עזרא אליעזר — ייעוץ פיננסי וניהול כספים חיצוני · ezraeliezer.com

1. מבוא

BudgetSmart Pro הוא כלי לתכנון פיננסי, בניית תקציב ותחזית, בדיקת כדאיות השקעה ואומדן שווי אינדיקטיבי, המיועד לבעלי עסקים קטנים ובינוניים, יזמים ורוכשי עסקים. הוא מציג מושגים מקצועיים בשפה ברורה, עם הסבר ליד כל מדד, ואינו דורש רקע חשבונאי.

הכלי פועל בדפדפן ללא התקנה. העיקרון פשוט: מזינים כמה הנחות בסיסיות — הכנסות, עלויות, השקעה ומימון — ומקבלים מיד תמונת רווחיות, תזרים, שווי וכדאיות, יחד עם הכרעה מנומקת.

למי הכלי מתאים

- בעל עסק קיים הרוצה לבנות תקציב שנתי ולעקוב אחר ביצוע מול תחזית.
- יזם המתכנן עסק חדש ורוצה לדעת אם ההשקעה כדאית.
- רוכש עסק רוצה לבדוק אם המחיר המבוקש הוגן.
- יועץ או רואה חשבון רוצה כלי מהיר להצגת תמונת כדאיות ללקוח.

מה הכלי אינו

הכלי מספק תמונת מצב ראשונית בלבד ואינו מחליף ייעוץ פיננסי, חשבונאי, משפטי או ייעוץ השקעות. הוא אינו כולל ניתוח מאזני מלא, אובליגו או תנועת הון חוזר חודשית. החלטות מהותיות צריכות להתבסס גם על בדיקת גורם מקצועי מוסמך.

2. התחלה מהירה

1. פתח את קובץ ה-HTML בדפדפן — אין התקנה ואין הרשמה.
2. בחר מצב עבודה: עסק קיים (תקציב) או עסק חדש (כדאיות).
3. עבור על שלבי האשף ומלא את הנתונים. ניתן לדלג קדימה ואחורה בכל שלב.
4. צפה בתוצאות בזמן אמת — כל שינוי קלט מעדכן מיד את המדדים, הגרפים וההכרעה.
5. ייצא דוח PDF או גיליון Excel בסיום.

פרטיות: הכלי רץ במלואו בדפדפן שלך. הנתונים העסקיים שאתה מזין אינם נשלחים לשום שרת ואינם עוזבים את המחשב. הם נשמרים מקומית ונשארים גם אחרי סגירת הדפדפן; ניקוי נתוני הדפדפן ימחק אותם, ולכן כדאי לשמור קובץ עבודה.

שמירה וטעינה: בכל שלב ניתן לשמור את העבודה לקובץ ולטעון אותה בהמשך. הטעינה מחזירה אותך בדיוק לשלב שבו עצרת. בשל מגבלות הורדה, הכפתורים מוצגים בעבודה במחשב.

3. שני מצבי העבודה

עסק קיים — תקציב ותחזית

אשף בן 7 שלבים הבונה תקציב שנתי, תחזית רווח והפסד, תזרים חודשי, ומעקב ביצוע מול תחזית. אין שכבת השקעה או שווי.

עונה על: כמה רווח צפוי השנה? באילו חודשים התזרים נמתח? מהי נקודת האיזון? האם אנחנו במסלול?

עסק חדש — בדיקת כדאיות

אשף בן 8 שלבים הכולל את כל האמור לעיל, ובנוסף שכבת השקעה ומחיר עסקה, מבנה מימון מלא, אומדן שווי בשתי שיטות והכרעה.

עונה על: כמה שווה העסק? האם המחיר הוגן? מה התשואה הצפויה? האם מבנה המימון בר-קיימא?

המעבר בין המצבים אינו מאבד נתונים — אותם נתוני מחזור, מרווח והוצאות מזינים את שני המודלים. מומלץ לבנות תחילה את התקציב המלא ורק אז לעבור לכדאיות: פריסה חודשית מדויקת נותנת אומדן שווי מדויק יותר. אם טרם הוזנו נתוני השקעה, הכלי יוביל אותך אליהם.

4. מסלול עסק קיים — שבעת השלבים

שלב 1 — פרטי העסק

שם העסק, תחום הפעילות ושנת התחזית. פרטים אלה מופיעים בכותרת הדוחות המיוצאים.

שלב 2 — הכנסות ומרווח גולמי

ניתן להזין יעד שנתי שיפרס על פני החודשים, או להזין כל חודש בנפרד כדי לשקף עונתיות אמיתית. בפריסה לפי יעד שנתי ניתן לבחור תבנית: פריסה לפי העבר, ממוצע שווה, עונתיות קיץ, עונתיות חורף או סוף שנה חזק.

הזן תמיד מחזור ללא מע"מ, כפי שמופיע בדוחות הכספיים. הזנת סכום כולל מע"מ תנפח את כל התחזית. זו הטעות הנפוצה ביותר.

מרווח גולמי: אחוז הרווח שנשאר מכל שקל מכירה אחרי עלויות ישירות. שדה חובה, ללא ברירת מחדל. טיפ: עונתיות אמיתית משפיעה מהותית על התזרים. עסק שמרכז הכנסות בחודשים מסוימים עלול להיכנס למחנק מזומנים בחודשים החלשים גם אם השנה כולה רווחית.

שלב 3 — עלות המכר (COGS)

העלויות הישירות המשתנות עם ההכנסות: חומרי גלם, סחורה, עלות ייצור ישירה. ההפרש בין ההכנסות לעלות המכר הוא הרווח הגולמי.

שלב 4 — הוצאות תפעול (OPEX)

הוצאות קבועות וחצי-קבועות שאינן משתנות ישירות עם המכירות: שכר, שכירות, שיווק, ביטוח, תקשורת, הנהלה. ההפרש בין הרווח הגולמי ל-OPEX הוא ה-EBITDA.

שים לב ליחידות: ההכנסות בשלב 2 הן שנתיות, וההוצאות כאן חודשיות — הסכום חל על כל אחד מ-12 החודשים. מתחת לכל שדה מוצג הסכום השנתי המתקבל, וכדאי לוודא אותו.

שכר ושיווק ניתנים להזנה כסכום בשקלים או כאחוז מהמחזור. לצורך נקודת האיזון, השכר נחשב עלות קבועה.

שלב 5 — מס ופחת

שיעור המס (ברירת מחדל 23% מס חברות), הפחת השנתי, ואופן תשלום המס בתזרים: מקדמות חודשיות, רבעוני, או שנתי לפי דוח. אופן התשלום משפיע על תזמון התזרים בלבד, לא על סך המס. פחת: ניתן להזין סכום שנתי או לחשב משווי הציוד ואחוז הפחת. ללא הזנה, המערכת מניחה פחת אפס.

שלב 6 — תוצאות ומדדים

תחזית רווח והפסד מלאה, תזרים חודשי, גרפים ונקודת איזון. במסלול התקציב מוצג גם שלב מנועי צמיחה, המדמה השפעת תקציב שיווק נוסף ותוספת עובדים מניבי הכנסה. המערכת מיישמת תפוקה שולית פוחתת כדי למנוע תחזיות אגרסיביות מדי, ותשואת ההכנסה של עובד חדש נבנית בהדרגה לאורך שלושה חודשים.

שלב 7 — ביצוע בפועל

הזנת הנתונים בפועל מול התחזית, עם ניתוח סטיות ותחזית עדכנית לסוף השנה. זה מה שהופך את הכלי מתכנון חד-פעמי לכלי בקרה שוטף.

5. מסלול עסק חדש — השלבים הייחודיים

שלבים 1–5 זהים במהותם למסלול התקציב. להלן הייחודיים:

שלב 6 — השקעה ומימון

סכום ההשקעה או מחיר העסקה, ומבנה המימון: הון עצמי, הלוואה, או משולב. ניתן לפרט את ההשקעה לפי שימושים (רכישת עסק, ציוד, שיפוץ, מלאי פתיחה). מזומן קיים והון עצמי מקטינים את המימון החיצוני הנדרש.

מצבי החזר הלוואה: שפיצר (תשלום חודשי קבוע של קרן וריבית), גרייס (ריבית בלבד בתקופה הראשונה, ואז קרן), ובולט (ריבית שוטפת וקרן במלואה בסוף). הכלי מחשב לוח סילוקין חודשי מלא.

אם נבחרה הלוואה ולא הוזנו ריבית או תקופה, הכלי לא ייתן הכרעה כלל אלא יציג □ "נתונים חסרים". זה מכונן: בלי תנאי ההלוואה אי אפשר לתמחר את המימון, וכל מדדי המימון יהיו חסרי משמעות.

שלב 7 — פרמטרים פיננסיים

מכפיל שווי (ברירת מחדל 4, שמרני), ריבית חסרת סיכון (ברירת מחדל 5%), ותשואה נדרשת / הרדל (ברירת מחדל 15%). העלה את ההרדל ככל שהעסק מסוכן יותר.

שלב 8 — כדאיות ומדדי ביצוע

דף התוצאות המלא: אומדן שווי בשתי שיטות, מדדי כדאיות, הכרעה ותקציר מנהלים.

6. מימון ומבנה הון

המימון משפיע על שני דברים: התזרים (שירות החוב מקטין את התזרים הזמין) והתשואה למשקיע. כאשר תשואת העסק גבוהה מעלות החוב — מינוף מגדיל את התשואה על ההון העצמי; כאשר היא נמוכה — המינוף פוגע. הכלי מציג את ההפרש בין IRR ההון העצמי ל-IRR העסקה כמדד השפעת המינוף.

יחס כיסוי החוב (DSCR)

$DSCR = \text{תזרים זמין לשירות חוב} \div \text{שירות החוב השנתי}$. מעל 1.1 נחשב בטוח; בין 1 ל-1.1 גבולי; מתחת ל-1 משמעו שהעסק אינו מייצר מספיק כדי לשרת את ההלוואה — דגל אדום למבנה המימון, גם אם העסק עצמו רווחי.

הכלי מציג שני ערכים ולא אחד: DSCR של שנה 1, ולצדו המינימום לאורך חיי ההלוואה והשנה שבה הוא נופל. תחת תקופת גרייס, שנה 1 יכולה להראות יחס גבוה מאוד — למשל 10.69 — בזמן שהמינימום האמיתי בשנה השנייה הוא 2.28. אל תסתכל על שנה 1 בלבד; השנה הקובעת היא הנמוכה.

שני צדדים — העסקה והמשקיע

כל מדד מחושב לשני צדדים: סך העסקה (בלי חוב, חלקי ההשקעה הכוללת) והמשקיע (אחרי שירות חוב, חלקי ההון העצמי). ההפרדה מבחינה בין כדאיות העסק עצמו לבין השפעת מבנה המימון שבחרת.

7. אומדן שווי — שיטת המכפיל

כל אומדני השווי בכלי הם אינדיקטיביים בלבד. הכלי מציג טווח שווי, לא מספר יחיד, ואין בו משום הערכת שווי לצורכי עסקה, מס, דיווח כספי או הליך משפטי.

השיטה הראשית, ולפיה נקבעת ההכרעה: שווי הפעילות הוא כפולה של הרווח התפעולי השנתי (EBIT).

שווי פעילות, שווי לבעלים ושווי העסקה

שווי פעילות — לפני חוב פיננסי ומזומן. זהו שווי העסק עצמו, ללא תלות באופן מימונו. זה הערך שמופיע בכותרת.

שווי לבעלים — שווי הפעילות בתוספת מזומן ובניכוי חוב פיננסי שעוברים עם העסק. הערך הרלוונטי לבעל המניות, ומוצג אחרי ההתאמות המאזניות.

שווי העסקה — שווי הפעילות במכפיל 4 פחות ההשקעה. הערך שהעסקה יוצרת לך, וזה מה שבודקים.

דוגמה: עסק עם EBIT שנתי של 360,000 ₪. במכפיל 4, שווי הפעילות 1,440,000 ₪. שילמת 1,200,000 → שווי העסקה +240,000 (העסקה יוצרת ערך). שילמת 1,600,000 → שווי העסקה -160,000 (יקר מדי).

שלושת המכפילים

מכפיל	תפקיד	מתאים לעסק
4×	שמרני — קובע את ההכרעה	תלות גבוהה בבעלים / לקוח מרכזי, תנודתיות
5×	טיפוסי	עסק יציב יחסית, פיזור לקוחות סביר
6×	יציב / צומח	הכנסה חוזרת, מותג, תלות נמוכה בבעלים

הקשר בין מכפיל לשיעור היוון: במבנה ללא צמיחה, מכפיל = $1 \div \text{שיעור היוון}$. מכפיל 4 שקול לתשואה נדרשת של 25%, מכפיל 5 ל-20%, ומכפיל 6 ל-16.7%. בחירת מכפיל היא למעשה בחירת רמת סיכון.

8. אומדן שווי — הצלבת DCF

בנוסף לשיטת המכפיל, הכלי מציג שלוש הערכות לפי היוון תזרים — כהצלבה בלבד. הן אינן קובעות את ההכרעה. כולן מניחות עסק ללא שינוי, ומוצגות כשווי העסקה (נטו, פחות ההשקעה).

הערכה 1 — מבוססת מכפיל (5 שנים + שיורי)

חמש השנים הקרובות מהוונות בהרדל. הערך השיורי נקבע לפי המכפיל ($EBIT \times 4$) ומובא להיום אף הוא בהרדל. זו ההערכה הקרובה ביותר לשיטת המכפיל.

הערכה 2 — מסורתית ללא צמיחה

שווי = $EBIT \div \text{הרדל}$. הגישה האקדמית הקלאסית. כאשר ההרדל נמוך מהתשואה הגלומה במכפיל, זו ההערכה הגבוהה ביותר.

הערכה 3 — שווי בחסר

חמש שנים מהוונות בריבית חסרת הסיכון בלבד, ללא ערך שיורי. מתאימה לפרויקט עם מועד סיום מוגדר; לעסק ממשיך היא מתמחרת בחסר ומשמשת כרצפה.

לצד ההערכה מוצג האחוז שמקורו בערך היציאה, למשל "37% מההערכה נובעים מערך היציאה". ככל שהאחוז גבוה יותר, ההערכה נשענת פחות על התזרים בפועל ויותר על הנחת המכירה בעתיד — ולכן רגישה יותר לשינוי במכפיל.

פער בין ה-DCF למכפיל נובע מהפער בין ההרדל לתשואה הגלומה במכפיל — לא מטעות.

9. התאמות מאזניות — שכבת דיוק

ברירת המחדל היא עסקה נקייה: הון חוזר נורמלי, ללא חוב פיננסי או מזומן עודף. מילוי הפאנל מדייק את השווי; שדה שלא הוזן נשאר בהנחת האפס.

- הון חוזר נורמלי: ימי לקוחות, מלאי וספקים מול היתרות בפועל. הפער מתווסף או נגרע מהשווי.
- חוב נטו: חוב פיננסי ומזומן שעוברים עם העסק, לגישור משווי הפעילות לשווי לבעלים.
- התאמות ידניות: נכסים עודפים (תוספת), התחייבויות והשקעות נדחות (הפחתה).

לפני ההתאמות המאזניות, ודא שהרווח עצמו מנורמל. המכפיל רץ על הרווח התפעולי, וכל שקל עיוות ברווח מוכפל פי ארבעה עד שישה בשווי. בדוק בעיקר שכר בעלים מול שכר שוק, סעיפים חד-פעמיים והוצאות פרטיות בעסק. פירוט מלא בנספח הנחות המודל.

אל תזין הלוואת רכישה גם כן וגם בשלב המימון — היא תיספר פעמיים. חוב שנמסר בתוך העסק שייך לכאן; הלוואה שאתה נוטל למימון הרכישה שייכת לשלב המימון.

10. קריאת התוצאות

דף התוצאות בנוי משני משטחים: אזור ה-KPI בראש הדף מציג ומודד — כרטיסי שווי ומדדים תומכים (IRR, ROI, DSCR, תזרים, שירות חוב, רווחיות, נקודת איזון, תקופת החזר ודירוג סיכון), כל אחד עם ערך והסבר קצר. תקציר המנהלים בהמשך הדף הוא זה שמחליט: כרטיס ההחלטה עם המסקנה בשפה ברורה, ושתי עמודות מדדים. זהו המסמך שמציגים ללקוח או לבנק.

11. מתודולוגיית ההכרעה

ההכרעה מופקת בקוד דטרמיניסטי — שרשרת תנאים על ספי חישוב, שכל ענף בה מצמיד משפט כתוב מראש עם המספרים משולבים בו. אין כאן בינה מלאכותית ואין ייצור טקסט. אותם נתונים יניבו את אותו משפט, מילה במילה.

סדר הבדיקה — הראשון שמתקיים קובע:

מצב	מתי
□ נתונים חסרים — אין הכרעה	נדרשת הלוואה אך הריבית או התקופה לא הוזנו
NO-GO (אדום)	העסק מפסיד תפעולית — אינו כדאי, ללא תלות במחיר
GO מותנה — מימון (צהוב)	רווחי אך DSCR נמוך מ-1 או תזרים שלילי
GO מותנה — מחיר (צהוב)	רווחי וממומן, אך שווי העסקה שלילי. מוצג המחיר ההוגן
GO (ירוק)	אף אחד מהדגלים לא הורם

כיצד לקרוא GO: זהו ענף ברירת המחדל. משמעותו שאף אחד מהמבחנים שקדמו לו לא הורם — ולא שהעסקה נבדקה ואושרה. הכלי בדק את מה שהוזן לו, בהנחות שהוזנו לו. GO אינו תחליף לבדיקת נאותות עסקית ומשפטית.

עיקרון מנחה: רק הפסד תפעולי פוסל מוחלט. מחיר גבוה מתנה ואינו פוסל את העסק — הוא מזמין מו"מ או התאמת הנחות. מדדי השווי, IRR וה-DCF מאירים ואינם פוסלים לבדם.

12. מדדי כדאיות

- IRR: הריבית שמאפסת את הערך הנוכחי הנקי. מושווית להרדל כקו ייחוס — אינה פוסלת.
- ROI מצטבר: (תזרים תפעולי מצטבר - השקעה) ÷ השקעה, ללא היוון. מדד מידע בלבד, ואינו כולל את ערך היציאה.
- DSCR: יכולת שירות החוב. ראה פרק 6.
- תקופת החזר: הזמן להשבת ההשקעה מהתזרים. מעל 10–5 שנים = אופק רחב לעסק קטן.
- השפעת המינוף: הפער בין IRR ההון העצמי ל-IRR העסקה.

13. גרפים ותזרים מזומנים

הכלי מציג גרפים של הכנסות מול הוצאות, מגמת EBITDA, פילוח הוצאות, השוואה שנתית ותזרים משולב. במסלול הכדאיות מוצגים הגרפים הרלוונטיים להחלטה, והגרפים התקציביים מוסתרים לשמירה על מיקוד. טבלת התזרים החודשית מציגה תזרים ויתרה מצטברת. חודשים שליליים מודגשים באדום — סימן ללחץ תזרימי שדורש יתרת מזומן זמינה או התאמת מבנה המימון. מוצג גם ההון החוזר המקסימלי הנדרש.

14. ייצוא דוחות

[דוח PDF](#)

דוח רב-עמודי הכולל שער, תקציר מנהלים, אומדן שווי (מכפיל ראשי והצלבת DCF), מדדים מרכזיים, ניתוח סיכונים, טבלת תחזית שנתית, תזרים מזומנים, הנחות המודל וסעיף מסקנות. מתאים להצגה לבנק, למשקיע או ללקוח.

[גיליון Excel](#)

ייצוא כל הנתונים, המדדים ומתודולוגיית ההחלטה לגיליון, לעריכה והמשך עבודה מחוץ לכלי. בשדה "פרטים שיופיעו בדוח" ניתן למלא את שם העסק, הפרויקט ומכין הדוח, כדי שיופיעו בכותרות. כשהזנו התאמות מאזניות, נוסף לשני הפורמטים סעיף ייעודי עם גשר ההתאמות המלא; ללא הזנה, הדוחות מציגים את הנחת העסקה הנקייה.

15. שאלות נפוצות

איזה מכפיל לבחור?

התחל ממכפיל 4. עלה ל-5 לעסק יציב עם פיזור לקוחות, ול-6 לעסק עם הכנסה חוזרת ותלות נמוכה בבעלים. בעסקאות רכישה שמרנות עדיפה — קל יותר לטעון מחיר מעלה מאשר לגלות בדיעבד ששילמת יותר מדי.

שווי העסקה שלי שלילי — העסק גרוע?

לא בהכרח. לרוב זה אומר שהמחיר גבוה מדי, לא שהעסק אינו רווחי. בדוק את המחיר ההוגן שהכלי מציג ושקול מו"מ.

למה ה-DCF נותן תוצאה שונה מהמכפיל?

הן מסתכלות על העסק מזווית שונה. פער קטן מאשר עקביות; פער גדול מצביע על הנחה שדורשת בחינה. שיטת המכפיל היא הקובעת.

מה ההבדל בין EBIT ל-EBITDA?

EBITDA הוא הרווח לפני פחת, מימון ומס; EBIT מפחית גם את הפחת. הכלי משתמש ב-EBIT כבסיס השווי — הזהיר יותר.

האם הנתונים שלי בטוחים?

כן. הכל נשמר מקומית בדפדפן שלך בלבד ואינו נשלח לשרת.

16. מונחון

מונח	משמעות
EBIT	רווח תפעולי — לפני מימון ומס. בסיס אומדן השווי.
EBITDA	רווח לפני פחת, מימון ומס.
שווי פעילות	שווי העסק לפני חוב פיננסי ומזומן.
שווי לבעלים	שווי הפעילות בתוספת מזומן ובניכוי חוב פיננסי.
שווי העסקה	שווי הפעילות פחות ההשקעה — מה שבודקים.
מכפיל	הכפולה על EBIT לחישוב שווי הפעילות (4/5/6).
היוון (DCF)	הבאת ערך עתידי לערכו היום לפי שיעור ריבית.
ריבית חסרת סיכון	תשואה על נכס ללא סיכון (אג"ח ממשלתי, כ-5%).
הרדל	התשואה שדורשים תמורת סיכון העסק (כ-15%).
ערך שיווי	שווי העסק מעבר לתקופת התחזית (שנה 5 ואילך).
IRR	תשואה פנימית — הריבית שמאפסת את ה-NPV.
DSCR	יחס כיסוי חוב — תזרים זמין ÷ שירות חוב.
מינוף	שימוש בחוב להגדלת התשואה על ההון העצמי.
נקודת איזון	רף מכירות לכיסוי כלל העלויות.

17. דוגמה מלאה

בדיקת כדאיות לרכישת מאפייה. הנתונים להמחשה בלבד.

פרמטר	ערך
הכנסה שנתית	2,400,000 ₪
רווח תפעולי (EBIT)	360,000 ₪
מחיר העסקה (השקעה)	1,200,000 ₪
מימון	הון עצמי 600,000 + הלוואה 600,000 (8%, 5 שנים)
מכפיל / הרדל / חסר סיכון	4x / 15% / 5%

שווי פעילות במכפיל 4 = 1,440,000 ₪. שווי העסקה = 1,440,000 - 1,200,000 = 240,000 ₪ — חיובי, המחיר נמוך מהשווי השמרני.

IRR העסקה כ-22%, מעל ההרדל. IRR על ההון העצמי כ-27.5% — המינוף מוסיף לתשואת המשקיע. תקופת החזר כ-3.3 שנים.

ההכרעה: GO. אף דגל לא הורם — העסק רווחי תפעולית, מבנה המימון תקין ושווי העסקה חיובי. מכאן ממשיכים לבדיקה עסקית ומשפטית מלאה. שים לב לתלות בבעלים — בשל כך נבחרה שמרנות מכפיל 4, וכדאי לעגן העברת ידע בהסכם.

הערת הסתייגות

BudgetSmart Pro הוא כלי עזר לחישוב ולהמחשה. כל התוצאות תלויות במלואן בנתונים ובהנחות שהוזנו, ואינן מהוות ייעוץ פיננסי, חשבונאי, מיסוי, משפטי או השקעתי. אומדני השווי הם אינדיקטיביים בלבד. לפני כל החלטה עסקית או פיננסית יש להיוועץ באיש מקצוע מוסמך המכיר את נסיבותיך. הפירוט המלא מופיע בתקנון הרכישה, השימוש והביטול ובנספח הנחות המודל.

© עזרא אליעזר — ייעוץ פיננסי וניהול כספים חיצוני · ezraeliezer.com · ezra@ezraeliezer.com