



# BudgetSmart

כלי התכנון הפיננסי לעסקים ויזמים  
לתכנון. לבדוק. להחליט. בביטחון.

---

## מדריך משתמש מקצועי

כל מה שצריך כדי לתכנן, לבדוק ולהחליט

**גרסה 1.0**

יוני 2026

פותח על ידי עזרא אליעזר

[www.ezraeliezer.com](http://www.ezraeliezer.com)

## תוכן עניינים

|    |                                      |
|----|--------------------------------------|
| 4  | מבוא                                 |
| 4  | מדוע עסקים זקוקים לתקציב             |
| 4  | מה המערכת אינה מחליפה                |
| 5  | היכרות עם המערכת                     |
| 5  | עקרונות ממשק                         |
| 6  | בחירת מסלול עבודה                    |
| 6  | עסק קיים — תקציב ותחזית              |
| 6  | עסק חדש — בדיקת כדאיות והשקעה        |
| 7  | עקרונות לבניית תחזית איכותית         |
| 8  | מסך הכנסות                           |
| 8  | בסיס ההכנסה                          |
| 8  | פילוג עונתי                          |
| 8  | מנועי צמיחה (עסק קיים)               |
| 9  | מרווח גולמי                          |
| 10 | הוצאות תפעול                         |
| 11 | כוח אדם                              |
| 12 | השקעות                               |
| 12 | אופן הזנת ההשקעה                     |
| 12 | רף התשואה הנדרש (Hurdle Rate)        |
| 13 | מימון                                |
| 13 | מקורות המימון                        |
| 13 | מצבי החזר ההלוואה                    |
| 14 | מדדי ביצוע וכדאיות (KPI)             |
| 14 | ROI — תשואה על ההשקעה                |
| 14 | IRR — שיעור התשואה הפנימי            |
| 14 | DSCR — יחס כיסוי שירות החוב          |
| 14 | נקודת איזון ותקופת החזר              |
| 14 | GO / NO GO — חיווי ההחלטה            |
| 16 | כיצד לקרוא את הדוח                   |
| 17 | דוחות ותוצרים                        |
| 18 | ניתוח סיכונים                        |
| 18 | עקרונות ניתוח סיכונים                |
| 18 | טבלת סימני אזהרה                     |
| 19 | טעויות נפוצות                        |
| 20 | בדיקת סבירות — Checklist             |
| 21 | שאלות נפוצות (FAQ)                   |
| 21 | האם אני צריך ידע חשבונאי כדי להשתמש? |
| 21 | מה ההבדל בין רווח לתזרים?            |
| 21 | מה זה EBITDA?                        |

- 21 ..... מה המשמעות של חייוי 'GO מותנה'?
- 21 ..... האם הנתונים שלי נשמרים בשרת?
- 21 ..... כמה שמרן עליי להיות?
- 21 ..... האם המערכת מחליפה ייעוץ מקצועי?
- 22 ..... מילון מונחים.....
- 23 ..... BudgetSmart אודות
- 23 ..... אודות המפתח.....
- 23 ..... מידע נוסף ותמיכה.....

## מבוא

ברוכים הבאים ל-BudgetSmart — כלי התכנון הפיננסי לעסקים ויזמים. המערכת מלווה אתכם צעד אחר צעד מבסיס ההכנסה ועד להחלטה מושכלת: היא בונה תחזית, מפיקה דוחות, מחשבת מדדים פיננסיים מקובלים ומספקת חיזוי כדאיות ברור. כל זאת בעברית מלאה, בלי צורך בידע חשבונאי מוקדם.

מדריך זה נכתב עבור בעלי עסקים, יזמים ומשקיעים — לא עבור אנשי כספים מקצועיים. הוא מסביר כל מסך, כל שדה וכל מדד בשפה פשוטה, ומדגיש כיצד להפיק מהמערכת תועלת אמיתית. לצד מדריך זה קיימים שני מסמכים משלימים: "הנחות המודל ומתודולוגיית החישוב" ו"הצהרת אחריות ותנאי שימוש".

### מדוע עסקים זקוקים לתקציב

תקציב אינו טבלה למילוי עבור רואה החשבון — הוא מפת הדרכים הכספית של העסק. עסק שמתנהל בלי תקציב מגלה בעיות מאוחר מדי, כשהמזומן כבר אזל. תקציב טוב עונה מראש על שלוש שאלות קריטיות:

- **האם זה רווחי?** האם ההכנסות מכסות את כל העלויות ומותרות רווח אמיתי.
  - **האם זה תזרימי?** האם יהיה מספיק מזומן בקופה בכל חודש — גם בחודשים החלשים.
  - **האם זה כדאי?** האם התשואה על ההשקעה מצדיקה את הסיכון ואת ההון שמושקע.
- BudgetSmart הופכת את שלוש השאלות הללו לתהליך מובנה. במקום תחושת בטן, מקבלים מספרים, תרחישים וחיזוי החלטה.

### מה המערכת אינה מחליפה

BudgetSmart היא כלי תכנון ובדיקת כדאיות. כדי להציב ציפיות נכונות, חשוב לדעת מה היא אינה באה להחליף:

| מערכת         | תפקידה                       | מדוע BudgetSmart אינה מחליפה               |
|---------------|------------------------------|--|
| ERP           | ניהול תפעולי כולל של הארגון  | המערכת מתכננת, אינה מנהלת תהליכים שוטפים   |
| CRM           | ניהול קשרי לקוחות ומכירות    | המערכת אינה עוקבת אחר לידים ולקוחות        |
| הנהלת חשבונות | רישום חשבונאי ודיווח לרשויות | המערכת מתבססת על הנתונים, אינה מנהלת ספרים |
| מערכת מלאי    | ניהול כמויות ומלאי בפועל     | המערכת אינה עוקבת אחר פריטים ומלאי         |
| מערכת שכר     | חישוב ותשלום שכר עובדים      | המערכת מתכננת עלות שכר, אינה מפיקה תלושים  |

**בקצרה:** BudgetSmart היא שכבת התכנון וההחלטה שמעל הנתונים. היא לא מחליפה את מערכות התפעול והרישום — היא הופכת את הנתונים שלהן להחלטה.

## היכרות עם המערכת

המערכת בנויה כאשף בניה — סדרת שלבים ברורה שמובילה מהקלט ועד התוצר. בכל שלב מזינים נתונים, והמערכת מחשבת ומעדכנת את הדוחות בזמן אמת. ניתן לנוע קדימה ואחורה בין השלבים בכל עת.

### עקרונות ממשק

- כל שדה מספרי מתעדכן ומחשב מחדש מיד עם ההזנה.
- ניתן לשמור את כל הנתונים לקובץ (JSON) ולטעון אותם בהמשך — נוח לעבודה רב-פעמית ולגיבוי.
- המערכת פועלת בדפדפן; אין צורך בהתקנה, והנתונים נשארים אצלכם.
- בסיום ניתן לייצא דוחות ולפנות בקלות דרך דוא"ל או וואטסאפ.

## בחירת מסלול עבודה

השלב הראשון הוא בחירת המסלול המתאים לכם. הבחירה משנה את סדר השלבים ואת הדגשים, כך שתקבלו תהליך מותאם בדיוק לצורך.

### עסק קיים — תקציב ותחזית

מתאים לעסק פעיל המעוניין לבנות תקציב שנתי, לתכנן צמיחה ולעקוב אחר ביצועים. המסלול מתמקד בתחזית הכנסות והוצאות, בכוח אדם ובמדדי תפועל.

רצף השלבים: הכנסות ← הוצאות ← כוח אדם ← פחת ומס ← מדדים ← דוחות ← בקרה בפועל.

### עסק חדש — בדיקת כדאיות והשקעה

מתאים ליום או למשקיע הבוחן הקמת עסק חדש, רכישת עסק קיים או השקעה. המסלול מוסיף שלב ייעודי של השקעה ומימון, ומדגיש את מדדי הכדאיות (ROI, IRR, DSCR, GO/NO GO).

רצף השלבים: הכנסות חזויות ← הוצאות חזויות ← השקעה ומימון ← פחת ומס ← כדאיות ומדדי ביצוע ← דוחות ← בקרה בפועל.

**טיפ:** אפשר להחליף מסלול בכל שלב. אם התחלתם כעסק קיים וגיליתם שאתם בוחנים השקעה — עברו למסלול עסק חדש כדי לפתוח את שלב ההשקעה והמימון.

## עקרונות לבניית תחזית איכותית

תחזית טובה אינה תחזית אופטימית — היא תחזית מבוססת. לפני שמתחילים להזין, כדאי להפנים כמה עקרונות:

1. התבסס על נתונים, לא על תקווה. השתמש במכירות ובעלויות בפועל ככל שקיימים.
2. היה שמרן. עדיף להפתיע לטובה מאשר להסביר פער שלילי מול בנק או משקיע.
3. תעד הנחות. לכל מספר משמעותי צריך להיות מקור שתוכל להגן עליו.
4. בדוק רגישות. שאל תמיד "מה אם" — מה קורה אם המכירות נמוכות ב-15%.
5. הפרד רווח מתזרים. עסק רווחי יכול לקרוס מחוסר מזומן; שניהם חשובים.

## מסך הכנסות

כאן מתחילה התחזית. מזינים את בסיס ההכנסה השנתי — הערכת המכירות (המחזור) לשנה הקרובה — והמערכת מפלגת אותו על פני 12 החודשים לפי דפוס עונתי.

### בסיס ההכנסה

- בעסק קיים: הזן את הערכת המכירות השנתית, מבוססת על נתוני העבר.
- בעסק חדש: הזן הערכת מכירות ריאלית לשנה הראשונה, מבוססת על השוואה לענף.
- הבסיס מייצג מחזור (מכירות), לא רווח.

### פילוג עונתי

המערכת קובעת את המשקל של כל חודש לפי הזמינות: ממוצע שנתיים (המדויק ביותר), השנה הנוכחית, השנה הקודמת, או פרופיל עונתי כללי בהיעדר נתונים. ככל שתספק יותר נתונים חודשיים בפועל, כך התחזית תהיה מדויקת יותר.

### מנועי צמיחה (עסק קיים)

- **השקעה בשיווק:** גידול בתקציב השיווק מתורגם לגידול בהכנסה לפי תשואה פוחתת — תוספת שיווק מניבה הכנסה, אך בקצב יורד.
- **עובדים חדשים:** עובד חדש מוסיף הכנסה בהדרגה לאורך שלושת חודשיו הראשונים, ולא במלוא התשואה מיד.

## מרווח גולמי

המרווח הגולמי הוא הלב הפיננסי של העסק: כמה נשאר מכל שקל מכירות לאחר עלות המכר הישירה. מזינים אותו כאחוז מהמחזור.

$$\text{רווח גולמי} = \text{הכנסה} \times \text{מרווח גולמי \%}$$

$$\text{עלות המכר} = \text{הכנסה} \times (1 - \text{מרווח גולמי \%})$$

- המרווח הגולמי מבטא את התמחור ואת היעילות בקנייה/ייצור.
- אין ברירת מחדל — חובה להזין ערך, כדי למנוע הנחה שגויה שמעוותת את כל התחזית.
- בעסק מסחרי טיפוסי המרווח נמוך יותר; בעסק שירותים הוא לרוב גבוה. השווה לענף שלך.

**שים לב:** מרווח גולמי גבוה מאוד (למשל מעל 80% בעסק מסחרי) הוא לרוב סימן להנחה אופטימית מדי. בדוק שוב את עלות המכר.

## הוצאות תפעול

לאחר המרווח הגולמי, מנכים את ההוצאות התפעוליות. המערכת מחלקת אותן לשלוש קטגוריות, וכל אחת ניתנת להזנה בשקלים קבועים או כאחוז מהמחזור:

| אופן הזנה                 | דוגמאות                  | קטגוריה             |
|---------------------------|--------------------------|---------------------|
| שקלים קבועים או % מהמחזור | פרסום, קמפיינים, סוכנות  | שיווק ופרסום        |
| שקלים קבועים או % מהמחזור | שכר בסיס, מעביד, נלוות   | שכר ועלויות כוח אדם |
| שקלים קבועים בלבד         | שכ"ד, חשמל, ביטוח, תוכנה | הוצאות קבועות       |

- הוצאה ב-% מהמחזור גדלה וקטנה יחד עם ההכנסה — מתאים לעמלות או לעלויות משתנות.
- הוצאה בשקלים נחשבת קבועה — מתאים לשכ"ד ולעלויות שאינן תלויות במכירות.

## כוח אדם

בעסק קיים, שלב כוח האדם מאפשר להזין עובדים חדשים שמתוכננים להיקלט במהלך השנה, ולבחון את השפעתם על ההכנסה ועל העלות.

לכל עובד מזינים שלושה נתונים:

6. חודש התחלה — המועד שבו העובד נקלט.
7. עלות חודשית — עלות המעביד המלאה (שכר + נלוות).
8. תשואה חודשית צפויה — ההכנסה הנוספת שהעובד מביא.

**עיקרון התשואה ההדרגתית:** העלות נזקפת במלואה מחודש הקליטה, אך התשואה עולה בהדרגה — כ-40% בחודש הראשון, 80% בשני ו-100% מהחודש השלישי. כך התחזית משקפת תקופת הסתגלות ריאלית, ולא תשואה מלאה מיום אחד.

## השקעות

במסלול עסק חדש, שלב ההשקעה מגדיר כמה הון נדרש כדי להקים או לרכוש את העסק. ההשקעה היא נקודת המוצא לכל מדדי הכדאיות.

### אופן הזנת ההשקעה

- **סכום כולל:** הזנת סכום ההשקעה הראשונית הכולל בשורה אחת.
- **פירוט שימושים:** פירוט לפי רכיבים — רכישת עסק קיים, ציוד, הון חוזר, שיפוצים וכד' — והמערכת מסכמת.

### רף התשואה הנדרש

מזינים את התשואה השנתית המינימלית שתדרשו מההשקעה. זהו הרף שמתחתיו ההשקעה אינה כדאית בעיניכם. ברירת המחדל היא 15%. רף גבוה יותר מבטא דרישת פיצוי גבוהה יותר על הסיכון.

## מימון

שלב המימון קובע כיצד מממנים את ההשקעה — שילוב של הון עצמי והלוואה — ובאילו תנאים. בחירת מבנה המימון משפיעה ישירות על התזרים, על ה-DSCR ועל התשואה לבעלים.

### מקורות המימון

- **הון עצמי:** הסכום שאתם מזרימים מכיסכם.
- **הלוואה:** המימון החיצוני הנדרש להשלמת ההשקעה.

### מצבי החזר ההלוואה

| מתי מתאים                 | כיצד זה עובד                        | מצב החזר            |
|---------------------------|-------------------------------------|---------------------|
| ברירת המחדל לרוב העסקים   | תשלום חודשי קבוע; הקרן יורדת בהדרגה | שפיצר (קרן + ריבית) |
| הקלה תזרימית בתקופת ההרצה | תחילה ריבית בלבד, אח"כ שפיצר מלא    | גרייס על הקרן       |
| כשצפוי אירוע פירעון עתידי | ריבית חודשית; הקרן נפרעת בסוף       | בוליט (ריבית בלבד)  |

- הריבית נכנסת לדוח רווח והפסד; החזר הקרן הוא תנועת תזרים בלבד ואינו הוצאה ב-P&L.
- המערכת מציגה את המימון הנדרש ואת לוח הסילוקין, ובוחנת את יחס הכיסוי (DSCR).

**חשוב:** מבנה מימון לא מתאים יכול להפוך עסקה טובה למסוכנת תזרימית. אם החיווי מצביע על סיכון מימון — נסו פריסה ארוכה יותר, ריבית נמוכה יותר או הון עצמי נוסף, לפני שתפסלו את העסקה.

## מדדי ביצוע וכדאיות (KPI)

זהו לב המערכת. כאן מתרגמים את התחזית למדדים שמאפשרים החלטה. נפרט כל מדד — מה הוא אומר, וכיצד לקרוא אותו.

### ROI — תשואה על ההשקעה

מודד כמה רווח מניבה ההשקעה ביחס לסכום שהושקע. ROI גבוה יותר טוב יותר, אך יש לבחון אותו מול רף התשואה ומול הסיכון.

$$ROI = \text{רווח} \div \text{השקעה} \times 100$$

- ROI תפעולי בוחן את הרווחיות התפעולית ביחס להשקעה.
- ROI גבוה במיוחד? בדוק שההנחות אינן אופטימיות מדי.

### IRR — שיעור התשואה הפנימי

המדד המתוחכם ביותר: שיעור התשואה השנתי האפקטיבי של ההשקעה לאורך זמן, המביא בחשבון את עיתוי התזרימים. המערכת מחשבת שני IRR: של העסקה (ללא מימון) ושל ההון העצמי (לאחר שירות חוב).

- IRR העסקה: עד כמה הפרויקט עצמו כדאי, ללא קשר למימון.
- IRR על ההון העצמי: התשואה שלכם, המשקיעים, על ההון שהזרמתם.
- ככלל, IRR גבוה מרף התשואה הנדרש מעיד על כדאיות. החישוב שמרני וכולל ערך סופי זהיר.

### DSCR — יחס כיסוי שירות החוב

מודד אם תזרים העסק מספיק כדי לשרת את ההלוואה. זהו המדד הראשון שבנק בוחן.

$$DSCR = \text{תזרים זמין לשירות חוב} \div \text{שירות החוב השנתי}$$

| משמעות                         | חיווי                         | טווח       |
|--------------------------------|-------------------------------|------------|
| כיסוי נוח ומרווח ביטחון סביר   | <input type="checkbox"/> ירוק | 1.2 ומעלה  |
| כיסוי גבולי; מרווח ביטחון נמוך | <input type="checkbox"/> צהוב | 1.1 – 1.0  |
| התזרים אינו מספיק לשירות החוב  | <input type="checkbox"/> אדום | מתחת ל-1.0 |

### נקודת איזון ותקופת החזר

- נקודת איזון: היקף המכירות שבו ההכנסה מכסה בדיוק את כל העלויות. מתחת לה — הפסד; מעליה — רווח.
  - תקופת החזר השקעה: כמה זמן יידרש כדי להחזיר את ההשקעה מתוך תזרים העסק.
  - תקופת החזר הון עצמי: כמה זמן יידרש להחזיר את ההון שהזרמתם, לאחר שירות חוב.
- תקופות החזר מוצגות כמידע בלבד ואינן פוסלות עסקה טובה, שכן המודל כולל ערך סופי שמרני שעשוי להתממש מעבר לאופק הבדיקה.

### GO / NO GO — חיווי ההחלטה

המערכת מסכמת את כל המדדים לכדי חיווי החלטה ברור. החיווי מבוסס על שתי הכרעות נפרדות: האם העסקה עצמה כדאית (לפני מימון), ואם מבנה המימון תקין.

| מה לעשות                      | פירוש                       | חיווי                             |
|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|
| להתקדם לבדיקת נאותות מלאה     | העסקה כדאית והמימון תקין    | <input type="checkbox"/> GO       |
| לשפר את מבנה המימון, לא לפסול | העסקה טובה, אך המימון מסוכן | <input type="checkbox"/> GO מותנה |

| מה לעשות  | פירוש           | חיווי         |
|---|-----------------|---------------|
| לבחון הנחות ורף תשואה   | ROI/IRR גבוליים | □ בדיקה נוספת |
| לבחון מחדש מחיר, הכנסות ועלויות   | העסקה עצמה חלשה | □ NO GO       |
| <p><b>ההיגיון שמאחורי החיווי:</b> המערכת לעולם לא "מפילה" עסקה טובה רק בגלל מבנה מימון. היא מפרידה במכוון בין כדאיות העסקה לבין איכות המימון, כדי שתדעו בדיוק היכן הבעיה — ואיך לפתור אותה.</p> |                 |               |

## כיצד לקרוא את הדוח

כדי לא ללכת לאיבוד בין המספרים, קראו את הדוח בסדר הזה — מהתמונה הכוללת אל הפרטים:

9. תקציר מנהלים — התמונה הכוללת במבט אחד.
10. KPI — המדדים המרכזיים (ROI, IRR, DSCR, נקודת איזון).
11. GO / NO GO — חיווי ההחלטה והמשמעות שלו.
12. סיכונים — סימני האזהרה והנקודות הרגישות.
13. מסקנות — מה עושים הלאה.
14. רווח והפסד — פירוט הרווחיות החודשית והשנתית.
15. תזרים מזומנים — תנועת המזומן בפועל לאורך השנה.
16. טבלת סימני אזהרה — בדיקה ממוקדת של נקודות תורפה.

**טיפ קריאה:** התחילו תמיד מהתמונה הכוללת (תקציר וחיווי) ורק אז צללו לפרטים. כך תזהו מהר אם משהו דורש תשומת לב, לפני שתשקיעו זמן בכל שורה.

## דוחות ותוצרים

המערכת מפיקה מערך דוחות שלם, הניתן לעיון ולייצוא:

- **תחזית הכנסות חודשית:** פילוג ההכנסה על פני 12 חודשים.
  - **דוח רווח והפסד:** מהכנסה דרך מרווח גולמי, הוצאות, פחת, מימון ומס ועד לרווח נקי.
  - **תזרים מזומנים:** תנועת המזומן בפועל, כולל ההון הנדרש המרבי וחודשים בעייתיים.
  - **מדדי כדאיות:** ROI, IRR, DSCR, נקודת איזון ותקופות החזר.
  - **ניתוח תרחישים ורגישות:** השפעת שינויי הכנסה, עלות ומרווח על התוצאה.
  - **בקרה בפועל (EVM):** השוואת ביצוע מול תחזית, כולל אומדן לסיום (EAC) וסטיות.
- ניתן לייצא את הנתונים ולפנות בקלות לקבלת ליווי מקצועי דרך כפתורי הדוא"ל וואטסאפ.

## ניתוח סיכונים

כל תחזית טומנת בחובה סיכונים. המערכת מסייעת לזהות אותם מראש. ניתוח סיכונים טוב אינו מבטל את הסיכון — הוא הופך אותו למודע ולמנוהל.

### עקרונות ניתוח סיכונים

- בדוק תרחיש פסימי סביר: מה אם המכירות נמוכות ב-15%–20%.
- זהה את החודשים החלשים תזרימית וודא שיש כרית מזומן.
- בחן את רגישות ה-DSCR לעליית ריבית.
- שים לב לתלות-יתר בלקוח, מוצר או עונה בודדים.

### טבלת סימני אזהרה

הטבלה מרכזת את סימני האזהרה המרכזיים. כל סימן מצריך בדיקה — לא בהכרח פסילה, אך בהחלט תשומת לב:

| מה לבדוק                   | משמעות אפשרית                | סימן             |
|----------------------------|------------------------------|------------------|
| אמת הכנסות, מרווח ועלויות  | הנחות אופטימיות מדי          | ROI גבוה מאוד    |
| פריסה, ריבית, הון עצמי     | בעיית מימון / יכולת החזר     | DSCR נמוך        |
| כרית מזומן, עיתוי הוצאות   | צורך במימון נוסף             | תזרים שלילי      |
| שיפור רווחיות, הקטנת השקעה | סיכון מוגבר לאורך זמן        | תקופת החזר ארוכה |
| השווה לענף, בדוק עלות מכר  | טעות בהזנה או הנחה לא ריאלית | מרווח גולמי חריג |

## טעויות נפוצות

מניסיון מעשי, אלה הטעויות שחוזרות שוב ושוב — והימנעות מהן תשפר דרמטית את איכות התחזית:

- **אופטימיות יתר בהכנסות:** הערכת מכירות גבוהה מדי היא הטעות הנפוצה ביותר. היה ריאלי.
- **מרווח גולמי לא מדויק:** מרווח שגוי מעוות את כל התחזית. השווה לנתוני העבר ולענף.
- **התעלמות מהתזרים:** התמקדות ברווח בלבד תוך התעלמות ממתני המזומן נכנס ויוצא.
- **שכחת עלויות נסתרות:** עמלות, ביטוחים, אחזקה ועלויות חד-פעמיות שנשכחות.
- **מבנה מימון לא מותאם:** הלוואה גדולה לתקופה קצרה שחונקת את התזרים.
- **דילוג על בדיקת רגישות:** הסתמכות על תרחיש יחיד מבלי לבדוק "מה אם".

## Checklist — בדיקת סבירות

לפני שמסתמכים על התחזית, עברו על רשימת הבדיקה הבאה. אם אחד הסעיפים אינו עומד — חזרו ובדקו את ההנחות:

- בסיס ההכנסה ריאלי ומבוסס על נתונים?
- המרווח הגולמי תואם את נתוני העבר ואת הענף?
- כל ההוצאות הקבועות והמשתנות נכללו?
- התזרים חיובי, או שיש כרית מזומן לחודשים השליליים?
- ה-DSCR מעל 1.2 (אם יש מימון)?
- בוצעה בדיקת רגישות לתרחיש פסימי?
- המדדים (ROI/IRR) עומדים ברף התשואה שהוגדר?
- סימני האזהרה נבדקו והוסברו?

## שאלות נפוצות (FAQ)

### האם אני צריך ידע חשבונאי כדי להשתמש?

לא. המערכת תוכננה לבעלי עסקים ויזמים. כל מונח מוסבר, והתהליך מובנה צעד אחר צעד.

### מה ההבדל בין רווח לתזרים?

רווח הוא ההפרש בין הכנסות להוצאות בתקופה (בסיס צבירה). תזרים הוא תנועת המזומן בפועל. עסק רווחי יכול בכל זאת להיתקל במחסור מזומן בחודש מסוים.

### מה זה EBITDA?

רווח לפני ריבית, מס, פחת והפחתות — מדד נפוץ לרווחיות התפעולית של העסק, ללא השפעת מבנה המימון והפחת.

### מה המשמעות של חיוי GO מותנה?

העסקה עצמה כדאית, אך מבנה המימון שבחרת יוצר סיכון. הפתרון הוא לשפר את המימון (פריסה, ריבית, הון עצמי), לא לוותר על העסקה.

### האם הנתונים שלי נשמרים בשרת?

לא. המערכת פועלת בדפדפן והנתונים נשארים אצלך. ניתן לשמור אותם לקובץ ולטעון בהמשך.

### כמה שמרן עליי להיות?

מאוד. עדיף תחזית שמרנית שמפגיעה לטובה, מאשר תחזית אופטימית שמאלצת אותך להסביר פערים מול בנק או משקיע.

### האם המערכת מחליפה ייעוץ מקצועי?

לא. היא כלי תכנון ובדיקה ראשונית. החלטה מהותית מחייבת בדיקת נאותות והתייעצות עם איש מקצוע.

## מילון מונחים

- **מרווח גולמי** — מה שנשאר מכל שקל מכירות לאחר עלות המכר הישירה, באחוזים.
- **EBITDA** — רווח תפעולי לפני ריבית, מס, פחת והפחתות.
- **נקודת איזון** — היקף המכירות שבו ההכנסה מכסה בדיוק את העלויות.
- **ROI** — תשואה על ההשקעה — רווח ביחס לסכום שהושקע.
- **IRR** — שיעור התשואה הפנימי השנתי של ההשקעה לאורך זמן.
- **DSCR** — יחס כיסוי שירות החוב — יכולת התזרים לשרת את הלוואה.
- **שירות חוב** — סך הריבית והקרן המשולמים בתקופה.
- **הון עצמי** — ההון שמזרים בעל העסק מכיסו.
- **שפיצר** — מצב החזר הלוואה בתשלום חודשי קבוע.
- **גרייס** — תקופה שבה משולמת ריבית בלבד, ללא החזר קרן.
- **בוליט** — הלוואה שבה הקרן נפרעת כולה בסוף התקופה.
- **רף תשואה (Hurdle)** — התשואה המינימלית שתדרוש כדי שההשקעה תהיה כדאית.

## אודות BudgetSmart

BudgetSmart היא כלי התכנון הפיננסי לעסקים ויזמים. היא מנגישה תכנון תקציב, בניית תחזית ובדיקת כדאיות — תהליכים שהיו שמורים בעבר לאנשי כספים — לכל בעל עסק ויזם, בעברית מלאה ובשפה פשוטה. הפילוסופיה שמאחורי המערכת היא פשטות ונגישות: כלי מקצועי שאינו דורש רקע פיננסי, אך אינו מתפשר על עומק המתודולוגיה.

**BudgetSmart — לתכנן. לבדוק. להחליט. בביטחון.**

### אודות המפתח

BudgetSmart פותחה על ידי עזרא אליעזר, יועץ פיננסי ו-CFO, מתוך מטרה להנגיש כלי תכנון פיננסי, בניית תקציב ובדיקות כדאיות לעסקים, יזמים ומשקיעים. המערכת מבוססת על ניסיון מעשי בליווי עסקים, הכנת תוכניות עסקיות, בדיקות כדאיות, ניהול פיננסי וגיוס מימון.

### מידע נוסף ותמיכה

**אתר:** [www.ezraeliezer.com](http://www.ezraeliezer.com)

**פנייה וליווי:** דרך טופס יצירת הקשר באתר, או באמצעות כפתורי הדוא"ל והוואטסאפ במערכת.