



XXX בע"מ

משתלה לייצור צמחים וצמחי פטנט

תוכנית עסקית

ובקשה לקבלת מעמד מפעל מאושר

**(משיקולי חיסיון ושיקולים נוספים
מוצגת באתר רק תמצית המנהלים של התכנית העסקית,
תוך הסתרת מידע מזהה על החברה)**

אורי דהן ושות' - יעוץ כלכלי ועסקי, השקעות וגיוס הון
טל. 077-7032332, 073-7292232, פקס. 02 6790162, טלפון נייד 050 5516067,
דוא"ל: info@uri-dahan.com, אתר: www.uri-dahan.com,
כתובת: רח' טשרניחובסקי 48, כניסה ג', ירושלים 92585

תוכן העניינים

1. **תמצית מנהלים**
 2. **אפיון החברה ופעילותה**
 - א. מוצרי החברה
 - ב. חמרי הגלם המשמשים בתהליך הייצור
 - ג. תהליך הייצור
 - ד. אנשי מפתח ומצבת כח האדם בחברה
 - ה. סקירת נתוני עבר
 3. **השוק ומערך השיווק**
 - א. מאפייני הענף
 - ב. מערך השיווק
 4. **תחזית מכירות, השקעות, תחזית פעילות, תזרים וכדאיות**
 - א. מבנה הכנסות
 - ב. תחזית פעילות תפעולית לשנת הפעילות הראשונה
 - ג. תכנית השקעות
 - ד. תחזית פעילות ותזרים נגזר ל- 5 שנים
 - ה. מבחן כדאיות
- ## נספחים
1. ייפוי כח ליצוג.
 2. מכתב קניין רוחני.
 3. תעודת התאגדות ותקנון החברה.
 4. בקשה לאישור תכנית ההשקעה (טפסי בקשה למרכז ההשקעות).
 5. הצעות מחיר וחשבונות.
 6. היתר בניה.
 7. דוחות כספיים.

1. תמצית התכנית

א. כללי

חברת XXX בע"מ עוסקת בייצור ובמכירה סיטונאית של צמחים ועצים. לאחרונה נכנסה החברה לשיתוף פעולה עם YYY בYYY במטרה לפתח צמחי פטנט (צמחי בר מבויתים). כתוצאה מכך, כיום החברה נמצאת בתהליך העתקת פעילותה ממקום פעילותה הנוכחי לתחומי YYY בYYY.

בנוסף לייצור צמחים, מבצעת החברה גם עבודות גינון, הן ללקוחותיה והן כקבלן גינון, ומבצעת הובלות של מוצרי גינון.

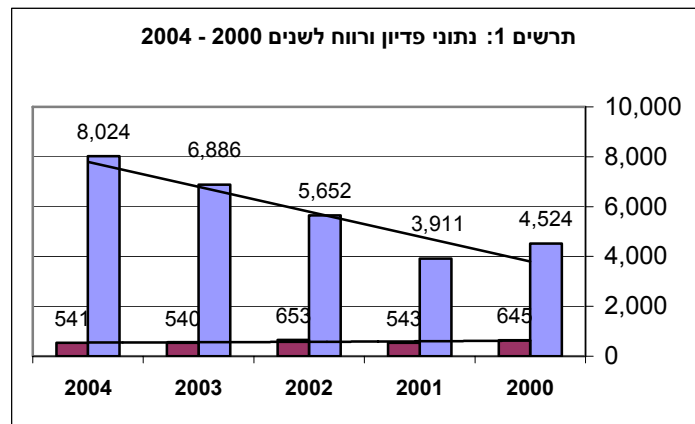
היזמים בעלי החברה הם שני אחים בעלי ניסיון רב בתחומי ייצור צמחים. חברת XXX הוקמה על ידי האחים בשנת 1991 ומאז נמצאת בבעלותם. בין השנים 1991 – 2002 פעל העסק כעוסק מורשה ובפברואר שנת 2003 הפך לחברה.

תכנית עסקית זו מציגה את פעילות החברה, מוצריה, מאפייני הענף ומערך השיווק של החברה, הנמצאת בתהליך מעבר לYYY כדי לאפשר הגדלת ייצור וייצור צמחי פטנט. לבסוף מוצגת תכנית פעולה כלכלית ופיננסית אופרטיבית הממחישה את יעדי הייצור והמכירות של החברה בטווח של שנה עד 5 שנים. תכנית הפעולה מבוססת על מידע שנתקבל מהחברה ועל מידע ענפי שרוכז לצורך הכנת התכנית.

מטרת תכנית ההשקעה המוצגת במסגרת תכנית עסקית זו היא להקים משתלה לצמחים במיקום החדש בYYY ולאפשר הגדלת הייצור והמכירה ובפרט לאפשר ייצור צמחי פטנט. הערכות זו דורשת מהחברה הכשרת מבנה חממה לצורך זה, הגדלת הייצור והתחלת פיתוח צמחי הפטנט. לצורך כך נדרשת השקעה באיתור צמחי בר המתאימים לביות. תכנית ההשקעה תמומן מהון עצמי של הבעלים.

ב. נתוני עבר, עלות ההשקעה, תחזית פעילות וממצאים

להלן תרשים נתוני פדיון ורווח החברה לשנים 2000 עד 2004 (תרשים 1).

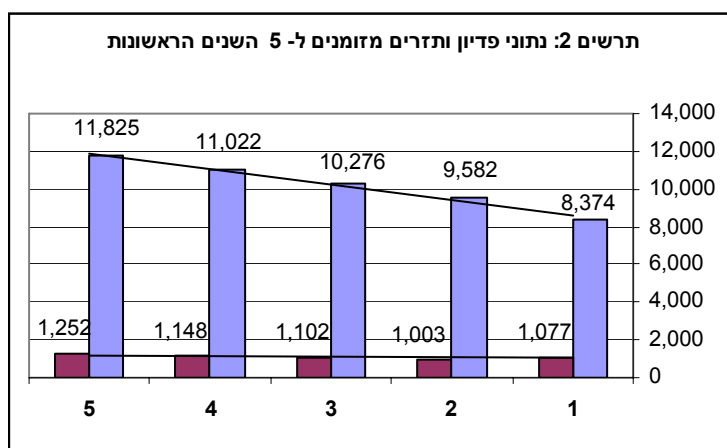


ניתן לראות כי בשלוש השנים האחרונות פדיון החברה גדל וצפוי לעמוד על כ- 8 מיליון ₪ בשנת 2004. רווח החברה ב- 5 השנים האחרונות עומד על סכום של כחצי מיליון ₪ לשנה.

עלות ההשקעה בהעמדת מערך הייצור החדש תעמוד על כ- 726 אלף ₪ או כ- 126 אלף דולר. בגוף התכנית ובנספחים מצורף תחשיב עלות ההשקעה וחשבוניות או הצעות מחיר המגבות עלות זו.

נדגיש כי במערך הייצור הנוכחי של החברה, החברה מיצתה את יכולת הצמיחה שלה. ואם ברצונה להמשיך ולצמוח, עליה להעמיד מערך ייצור גדול יותר ולהתפתח לכיווני פעולה נוספים. לכן החברה מבצעת את ההשקעה שתאפשר הגדלת ייצור בקו המוצרים הנוכחי ותאפשר כניסה לתחום פעילות חדש של צמחי פטנט.

להלן מוצגת תחזית הפעילות המבוטאת ע"י הפדיונות והתזרימים השנתיים לטווח 5 השנים הראשונות לפעילות החברה, לאחר יישום תכנית ההשקעה (ראה תרשים 2).



ניתן לראות כי הפדיון השנתי צפוי לעלות מכ- 8.4 מיליון ₪ (לפני מע"מ) בשנה הראשונה לכ- 11.8 מיליון ₪ בשנה החמישית.

הערך הנכחי הנקי של הפרוייקט בטווח של 5 שנים חיובי ועומד על כ- 4.6 מיליון ₪. מבחני כדאיות שנערכו לכמויות ולמחירים מצביעים על כדאיות ההשקעה בפרוייקט.

ג. הערות כלליות

להכנת התכנית התבססנו על מידע שנתקבל מהחברה ועל מידע ענפי שריכזנו לצורך הכנת התכנית.

חלק מהמידע הנדרש בטופסי הבקשה של מרכז ההשקעות קיבל ביטוי בתכנית העיסוקית, לכן בטופסי הבקשה הפנינו לחלק הרלוונטי בתכנית העיסוקית.

התכנית נקובה כעקרון בש"ח, אם כי בחלק מהמקומות (בפרט בשאלון מרכז ההשקעות) הוצגו הנתונים בדולרים. התכנית נקובה במחירים קבועים ולפני מע"מ.

במקרה של סתירה בין נתוני הלוחות לבין הנתונים המופיעים בטקסט, נתוני הלוחות גוברים ועל כך אנו מתנצלים מראש.

שער הדולר ששימש בתכנית זו וגם בטופסי הבקשה עומד על 4.45 ₪ לדולר.

2. החברה ופעילותה

א. מוצרי החברה

החברה מייצרת ומשווקת, בסיטונאות ובקמעונאות, צמחים ועצים מזנים שונים. לחברה שיתוף פעולה עם YYY לייצור צמחי פטנט. שיתוף פעולה בין חברת XXX לYYY מתבסס על הידע של YYY בתחומי פלוריסטיקה מחד ועל יכולות הייצור של חברת XXX מאידך. בשיתוף הפעולה יוצרו צמחי פטנט - צמחי בית מבויתים, הגדלים בעציץ במקום בשדה. אולם, יחד עם צמחי פטנט יוצרו גם צמחים אחרים שיוצרו בחברה עד היום וניתן לייצרם בייצור מאסיבי.

לחברה מספר קווי מוצרים: צמחים, עצים, צמחי פטנט:

*** צמחים:**

- צמחי עונה
- צמחים רב שנתיים
- שיחים ובני שיחים
- אקזמפלרים
- צמחי בית

*** עצים:**

- עצים חשופי שורש
- עצים מחביות
- עצים מהאדמה

* צמחי פטנט (כמפורט לעיל).

ב. חמרי גלם המשמשים בתהליך הייצור

חומרי גלם עיקריים:

- מגוון זרעים למוצרים השונים.
- תערובות שתילה.
- עציצים וכלי קיבול.
- עזרים ונלווים לעציצים.
- דשנים ומדבירים (החברה משתמשת בדשנים ומדבירים ידידותיים לסביבה).

ספקים עיקריים

- זרעים ותערובות שתילה - YYY, ZZZ.
- דשנים - ZZZ, ZZZ.
- עציצים, כלי קיבול, עזרים ונלווים - ZZZ, ZZZ.
- כלי עבודה - חנויות חומרי בניין למיניהן
- מערכות השקיה - ZZZ, ZZZ, ZZZ.

ג. תהליך הייצור

תהליך ייצור של צמחי פטנט נעשה בשלבים הבאים :

- איתור צמחים בעלי פוטנציאל לשיווק רחב וצמחים עם ביקוש מצד השוק - בYYY כ- 10,000 סוגי צמחים שונים. מהם בכוונת החברה לבחור מספר מועט של סוגים, בעלי פוטנציאל ייצורי ושיווקי גבוה.
- איקלום הצמחים לאקלים הישראלי ו / או הפיכתם לצמחים ביתיים.
- בחינת אופן הריבוי האופטימלי (ייחורים או זרעים).
- תכנון אופן הגידול, היקפו, עיתוי הגידול וכד', בהתאם לצפי מכירות עתידי.
- ביצוע הגידול.
- בקרת איכות הגידול.
- הוצאת המוצרים לשיווק.

שלבי המחקר והמעקב ייעשו ע"י YYY בשיתוף חברת XXX. שלבי הייצור והשיווק יעשו ע"י חברת XXX. נבחנת אפשרות להעביר חלקים מהייצור לחברות קבלניות. קיימת גם אפשרות שYYY יהיה הקבלן של חברת XXX לייצור בכמויות גדולות עברה.

תהליך ייצור של צמחים וותיקים, שפוטנציאל השיווק ואופי גידולם כבר ידועים :

- תכנון אופן הגידול, היקפו, עיתוי הגידול וכד', בהתאם לצפי מכירות עתידי.
- ביצוע הגידול.
- בקרת איכות הגידול.
- הוצאת המוצרים לשיווק.

להלן מוצג תמחיר עלות ייצור לפריט ממוצע בחברה :

לוח 1: משקל עלויות רכיבי הייצור מסך עלות הייצור (ש, לפני מע"מ)			
סעיף	ערך ממוצע	סך עלות	אחוז מסך העלות
<u>עלות חומרי גלם בסיסיים</u>			
עלות שתילים לעציץ	2.28	705,468	12.6%
עלות כלי קיבול	1.47	455,176	8.2%
עלות מצע	1.35	416,278	7.5%
<u>עלות נלווים</u>	<u>0.69</u>	<u>213,303</u>	<u>3.8%</u>
סך עלות ח"ג בסיסיים	5.79	1,790,224	32.1%
<u>עלות חומרים ואנרגיה</u>			
עלות השקיה	0.80	246,277	4.4%
עלות דישון חזלי	1.58	487,629	8.7%
עלות דישון גולמי	0.14	43,691	0.8%
עלות הדברה	0.57	176,602	3.2%
<u>עלות חימום</u>	<u>0.61</u>	<u>188,306</u>	<u>3.4%</u>
סך עלות חומרים	3.69	1,142,505	20.5%
<u>עלות עבודה</u>			
עלות עובדי ייצור	1.90	587,690	10.5%
<u>עלות עובדי מנגנון וניהול</u>	<u>1.12</u>	<u>346,428</u>	<u>6.2%</u>
סך עלות עבודה	3.02	934,118	16.7%
<u>עלות אריזה הובלה ופחת</u>			
אריזה	0.22	68,846	1.2%
הובלה	3.42	1,057,764	19.0%
<u>פחת מוצרים</u>	<u>0.79</u>	<u>243,991</u>	<u>4.4%</u>
סך עלויות אריזה הובלה ופחת	4.43	1,370,600	24.6%
<u>עלויות ישירות (משתנות)</u>			
תקורה	1.10	340,242	6.1%
עלות כולל תקורה	18.03	5,577,689	100.0%

התמחיר מבוסס על נתוני החברה לשנת 2004.

ד. אנשי מפתח ומצבת כח האדם בחברה

אנשי המפתח בחברה הם:

XXX - מנכ"ל, אחראי לתחומי שיווק, תכנון, קשר עם לקוחות וניהול כללי. יליד שנת XXX, נשוי + X. בוגר אוניברסיטה העברית בירושלים בחוגים כלכלה ויחסים בינלאומיים. במקביל, הקים את העסק ומאז פעיל בו.

XXX - אחיו של XXX. מנכ"ל, אחראי לתחומי ניהול הכספים בחברה, אחראי לקשר עם ספקים, אחראי כ"א וניהול כללי.

יליד שנת XXX. נשוי + X. בוגר לימודי הנדסאות חשמל במכללת אורט. לאחר מכן עבד כגנן עצמאי עד להקמת העסק, אותו הוא מנהל עד היום.

XXX - אחראית קשרי לקוחות, מנהלת חדר השקיה ואחראית לתחומים אחרים נוספים בהתאם לצורך.

צוות כח האדם בחברה כיום כולל:

2	ניהול
3	אדמיניסטרציה ומכירות
7	עובדי משתלה
<u>1</u>	נהג
13	סה"כ:

מצבת כוח אדם ועלותו מפורטת להלן (ראה לוח 2):

לוח 2: מצבת כוח אדם ועלותו במונחים חדשיים ושנתיים (ש"ח - \$)									
סיווג העובדים / משמרת	1	2	3	סך ע' לעובד	עלות		עלות		סך עלות שנתית \$
					חודשית	שנתית	חודשית	שנתית	
בלתי מיומנים	4.0			3,000	12,000	682	144,000	2,727	32,727
מיומנים	4.0			5,800	23,200	1,318	278,400	5,273	63,273
אדמיניסטרציה	3.0			4,500	13,500	1,023	162,000	3,068	36,818
צוות ניהול	2.0			12,000	24,000	2,727	288,000	5,455	65,455
סה"כ	13.0	0.0	0.0	13.0	72,700	872,400	72,700	16,523	198,273
אחוז מהתפוקה למשמרת:	100%	0%	0%	100%					

(*) משכורת חודשית ב-\$: נא לציין משכורת ממוצעת לעובד אחד בכל סוג של מועסקים במשמרת ראשונה.

עפ"י צפי הפעילות, צפוי כי מספר העובדים בחברה יגדל משמעותית ויעלה על 20 עובדים בטווח של שנה עד שנתיים ואף יותר בשנים הבאות.

ה. סקירת נתוני העבר

להלן (לוח 3), נתוני הפעילות הפיננסית של החברה בין השנים 2000 - 2004.

כאמור, החברה פעלה כעוסק מורשה עד תחילת שנת 2003, אז הפכה לחברה בע"מ. מסיבה זו מקור הנתונים לשנים 2000 - 2002 הוא מדוחות שנתיים ולשנים 2003 - 2004 ממאזני בוחן. יש לציין כי יש קושי בהשוואת הנתונים המתבססים על דוחות שנתיים לנתונים המתבססים על מאזני בוחן בגלל סיעוף שונה בין מקורות המידע. כמו כן, הנתונים לשנת 2004 מגולמים לשנה מלאה.

צפוי כי המכירות בשנת 2004 יעמדו על כ- 8 מיליון ₪. בשנת 2003 עמדו המכירות על כ- 6.9 מיליון ₪. בשנת 2002 עמדו המכירות על כ- 5.7 מיליון ₪, בשנת 2001 על כ- 4 מיליון ₪ ובשנת 2000 עמדו המכירות על כ- 4.5 מיליון ₪.

עלות המכירות צפויה לעמוד בשנת 2004 על כ- 5 מיליון ₪. בשנת 2003 עמדה עלות המכירות על כ- 4.7 מיליון ₪. בשנת 2002 עמדה עלות המכירות בחברה על כ- 4 מיליון ₪, בשנת 2001 עמדה על כ- 3 אלף ₪ וכך גם בשנים 2000 - 2001.

XXX בע"מ

לוח 3: סקירת נתונים פיננסיים לתקופה 10/2004 - 1/2000

הנתונים באלפי ₪, בערכים שוטפים ולפני מע"מ

2004		2004		2003		2002		2001		2000		
ממוצע	גילום	שינוי	אחוז	שינוי	אחוז	שינוי	אחוז	שינוי	אחוז	שינוי	אחוז	
1-10/04		04/03	מהפדיון	02/03	מהפדיון	01/02	מהפדיון	00/01	מהפדיון	00/01	מהפדיון	
6,687	5,243	8,024	100%	6,886	100%	5,652	100%	3,911	100%	-14%	4,524	מכירות
4,145	3,533	4,974	68%	4,710	20%	3,927	69%	2,567	66%	-12%	2,929	עלות המכירות
2,542	1,710	3,050	40%	2,176	26%	1,725	31%	1,344	34%	-16%	1,595	רווח גולמי
2,067	1,090	2,480	55%	1,605	53%	1,052	19%	787	20%	-14%	916	הוצאות הנה"כ
475	620	570	0%	571	-15%	673	12%	557	14%	-18%	679	רווח תפעולי
24	25	29	-7%	31	55%	20	0%	14	0%	-59%	34	הוצאות מימון
451	595	541	0%	540	-17%	653	12%	543	14%	-16%	645	רווח לאחר מימון

הוצאות הנהלה וכלליות הצפויות בשנת 2004 עומדות על כ- 2.5 מיליון ₪. בשנת 2003 עמדו הוצאות הנהלה וכלליות על כ- 1.6 מיליון ₪. בשנת 2002 עמדו הוצאות הנהלה וכלליות על כ- 1.6 מיליון ₪, בשנים 2001 ו- 2000 עמדו על פחות ממיליון ₪.

הוצאות מימון בחברה אינן משמעותיות, הן עמדו על פחות מכ- 50 אלף ₪ בכל השנים הנסקרות.

בהתאם, הרווח לאחר מימון בשנת 2004 צפוי להגיע לכ- 540 אלף ₪. בשנת 2003 עמד הרווח לאחר המימון על כ- 540 אלף ₪. בשנת 2002 עמד הרווח שלאחר מימון על כ- 650 אלף ₪, בשנת 2001 עמד על כ- 540 אלף ₪ ובשנת 2000 על כ- 640 אלף ₪.

3. השוק ומערך השיווק

להלן מאפייני הענף, הסיכויים להתפתחותו, נתונים על השוק המקומי וכד'.

א. מאפייני ענף המשתלות

ענף משתלות הייצור הוא ענף המתפתח יחד עם העלייה ברמת החיים, התפתחות האורבניזציה והרחבת המודעות לאיכות הסביבה.

מאפייני השוק:

- שוק משתלות הייצור הוא שוק תחרותי.
- תנאי מזג אוויר - גידול צמחים תלוי בתנאי מזג אוויר – בימי שרב בקיץ ובימים קרים מאוד בחורף הצמחים עשויים להיזק.
- עונתיות - חודשי החורף (נובמבר עד מרץ) נחשבים לחודשים החלשים במכירות. בחודשים האביב והקיץ הביקוש לצמחים עולה. חגים - בתקופת החגים יש עליה משמעותית מאוד במחזורי המכירות, במיוחד לפני ראש השנה וחג הפסח.

סוגי המשתלות:

- משתלות רגילות – עוסקות במכירה של צמחים מסוגים שונים. אלה הן המשתלות הנפוצות ביותר בענף.
- **משתלות יצרניות - עוסקות בייצור צמחים עצמי ושיווקם, ברמה סיטונאית בעיקר (חברת "XXX" נמנית על קבוצת משתלות זו).**
- משתלות מעורבות - עוסקות גם בייצור וגם ברכישת צמחים ובשיווקם.

משתלות יצרניות הינן משתלות המתמחות בגידול עצמי של צמחים וזנים מסוימים (צמחי גן, צמחי בית וכד'). משתלות אלו מגדלות את הצמחים בעצמן, בד"כ באמצעות חממות גידול מיוחדות, החל מהשלב הראשוני ועד לשלב בו ניתן לשווק את הצמחים.

יש משתלות יצרניות המתמחות במספר מצומצם של גידולים עצמיים, כגון בגידול שתילים רב עונתיים, רב שנתיים או צמחים אקזוטיים שונים, בעוד שמשתלות אחרות מתמחות במספר רב של גידולים מסוגים שונים, כגון צמחי גן ונוי, צמחי בית, עצי פרי וכד'.

משתלות יצרניות בד"כ הינן סיטונאיות והן מוכרות לקבלני גינון ולמשתלות אחרות בענף, למוסדות וגופים גדולים ולעיתים גם ללקוחות פרטיים.

משתלות אלו ממוקמות בד"כ באזורים חקלאיים או בשטחים מתאימים לגידול, כגון מושבים וקיבוצים, ולהן שטחי גידול נרחבים. השטחים הגדולים מיועדים לגידול עצמי של הצמחים השונים שבהם מתמחה המשתלה המגדלת.

מספר העובדים במשתלות יצרניות הוא יחסית גבוה לעומת מספר העובדים במשתלות הלא יצרניות.

פחת

פחת הצמחים במשתלה נגרם על ידי הגורמים הבאים:

- תנאי מזג אוויר קשים.
 - אחזקה ממושכת של הצמחים במלאי המשתלה.
 - החזרות מוצרים ע"י הלקוחות (חנניות פרחים בעיקר).
- אחוז בלאי הצמחים הוא כ- 10% במשתלות הרגילות, ובין 15% - 20% במשתלות יצרניות.

נתוני רווחיות

אחוז הרווח הגולמי במשתלות היצרניות :

צמחים מייצור עצמי	57% - 50%
מסחר בצמחים	35% - 30%
אדניות ועציצים	37% - 31%
אדמת תערובת	35% - 29%

ב. מערך השיווק

להלן תאור מערך השיווק, הלקוחות העיקריים בארץ ובח"ל, הצרכנים הסופיים וכד'.

בין לקוחות החברה נמנים קבלני גינון כגון ZZZ, ZZZ, ZZZ, ZZZ ועוד; מוסדות כגון ZZZ, ZZZ, בתי חולים ZZZ ו ZZZ, ZZZ, YYY ועוד; והציבור הרחב המגיע למשתלה ורוכש את מוצרי החברה. בנוסף, החברה מבצעת עבודות גינון כקבלני משנה עבור קבלני תשתית ופיתוח כגון ZZZ, ZZZ, ZZZ, ZZZ ועוד.

העבודה השיווקית בחברה נעשית ע"י הבעלים בסיוע הצוות הקבוע. לקוחות החברה נחלקים ללקוחות קבועים המחדשים עסקאות, כגון קבלני גינון, משתלות מוכרות (לא יצרניות) ומוסדות גדולים, וללקוחות פרטיים מזדמנים. לחברה חנות ומשתלה, בהן מתבצעות פעילות המכירה הקמעונאית. המכירה הסיטונאית מתבצעת ישירות מול המשרד.

ללקוחות החברה שהם גננים מקצועיים, יינתנו הרצאות ע"י חברות שונות בתחום להחדרת מוצרים חדשים, צמחים חדשים, דשנים, אביזרי השקיה וכד'.

ייבחרו אדריכל נוף ומתכנן השקיה, אשר ימקמו את משרדיהם בתחומי הגן / המשתלה, תחת שם החברה. אדריכל הנוף ומתכנן ההשקיה יספקו תוכניות למוסדות וחברות עירוניות ולגננים פרטיים.

כמו כן, תינתן הזדמנות לגננים, מעצבי גינות ואדריכלי נוף להציג בפני נציגי המשתלה והגן את טיפוס הגינה שלהם. מגינות אלו ייבחרו כ- 10-15 טיפוסים גינות, אשר יוצגו בשטח המשתלה תמורת פרסומת. כל גן, מעצב גינות וכד' יהיה אחראי לתחזוקת הגינה שלו.

להעשרת ציבור הלקוחות יועמד מרכז מידע לנושאי ההשקיה וחסכון במים.

בכוונת החברה לפרסם את עצמה גם בעיתונות המקומית והארצית וב"דפים ירוקים", המופצים למשתלות ולגננים.

בכוונת החברה להנפיק ללקוחותיה כרטיס מועדון שנתי, אשר ייתן הנחה קבועה לבעליו. כמו כן, ייוצא דף קשר חודשי, בו יוצגו ההנחות והמבצעים הקיימים במשתלה במשך חודש זה ויינתנו טיפים והמלצות מקצועיות לטיפול בגינה. כמו כן, למנויי החברה יינתנו הרצאות בנושא גננות ע"י מומחים מתחומים שונים - חלק מההרצאות יהיו כרוכות בתוספת תשלום ע"י המנוי.

4. תחזית מכירות, השקעות, תחזית פעילות, תזרים וכדאיות

א. מבנה הכנסות

להלן מבנה הכנסות החברה לשנת הפעילות האחרונה (ראה לוח 4 להלן).

XXX בע"מ		
לוח 4: תחזית מבנה הכנסות לשנת הפעילות הראשונה (ש, לפני מע"מ)		
תחום פעילות	סכום	אחוז מסך הפעילות
מכירות לגננים	2,800,000	40%
מכירות באמצעות עבודות חוץ	1,750,000	25%
מכירות למוסדות	1,050,000	15%
מכירות לפרטיים	1,400,000	20%
סך מכירות	7,000,000	100%

סך מכירות החברה הצפויות לשנת הפעילות הראשונה עומד על כ- 7 מיליון ש. מהם כ- 40% יהיו המכירות לגננים, כ- 25% יהיו מכירות באמצעות עבודות חוץ, כ- 15% מכירות ללקוחות מוסדיים, וכ- 20% מכירות ללקוחות פרטיים.

ב. תחזית פעילות תפעולית לשנת הפעילות הראשונה

להלן מוצגת תחזית פעילות תפעולית לשנת הפעילות הראשונה לפי חודשים (ראה לוח 5). נקודת המוצא היא מכירה חודשית של כ- 550 אלף ש בחודש הפעילות הראשון ולאחר מכן עליה במכירות החודשיות עד לרמה של כ- 730 אלף ש בחודש האחרון. בנוסף, לחברה הכנסות קבועות שאינן מייצור הצמחים העצמי, העומדות על כ- 27 אלף לחודש. בהתאם, סך הכנסות החברה יעלה מרמה של כ- 577 אלף ש לחודש הראשון בשנת הפעילות הראשונה ועד לרמה של כ- 757 אלף ש בחודש האחרון. סך כל ההכנסות בחברה בסוף שנת הפעילות הראשונה צפוי לעמוד על כ- 8 מיליון ש.

הוצאות החברה כוללות הוצאות גולמיות, הוצאות הנהלה וכלליות, הוצאות רכבים והוצאות משכורת. מנתוני העבר נלמד כי מבנה הפעילות מגדיר יחס הוצאות של כ- 70% מהכנסות החברה. צפוי כי בשנה הראשונה לפעילות הוצאות החברה יעלו מרמה של כ- 456 אלף ש בחודש פעילות הראשון ועד לרמה של כ- 606 אלף ש בחודש פעילות האחרון.

סך ההוצאות בחברה צפוי לעמוד בממוצע חודשי על כ- 560 אלף ש. הרווח התפעולי צפוי בהתאם לעמוד על כ- 140 אלף ש לחודש בממוצע או על כ- 1.7 מיליון לשנה.

XXX בע"מ																
לוח 5: תחזית פעילות תפעולית לשנה הראשונה (אלפי ₪, לפני מע"מ)																
ממוצע	סה"כ	פרמטר														
חודשי	אחוז	שנתי	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1		
הכנסות																
צמיחת פעילות עצמית																
671	96%	8,050	730	730	730	725	715	700	680	660	640	610	580	550	הכנסות מפעילות עצמית	
27	4%	324	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	הכנסות מפעילויות נלוות	
698	100%	8,374	757	757	757	752	742	727	707	687	667	637	607	577	סך הכנסות	
הוצאות																
401	57%	4,814	437	437	437	434	428	419	407	395	383	365	347	329	59.8%	הוצאות גולמיות
27	4%	327	30	30	30	29	29	28	28	27	26	25	24	22	4.1%	הוצ' הנהלה וכלליות
25	4%	301	27	27	27	27	27	26	25	25	24	23	22	21	3.7%	הוצ' רכבים
103	15%	1,238	112	112	112	112	110	108	105	102	98	94	89	85	15.4%	הוצ' משכורות
557	80%	6,680	606	606	606	602	593	581	564	548	531	506	481	456	סך הוצאות	
141	20%	1,694	151	151	151	150	149	146	143	139	136	131	126	121	רווח תפעול	

ג. תכנית השקעות

להלן לוח 6 המציג את תכנית ההשקעות והפחת הנגזר מהן.

לוח 6: תכנית השקעות ופחת מואץ נגזר (אלפי ₪ לפני מע"מ)																
שנה	סה"כ	סעיף / שנה														
מומצעת	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1						
תכנית השקעות																
73	726												726	השקעות שהוגשו בבקשה זו		
40	400												200	200	השקעות שיתבצעו בעתיד	
113	1,126	0	0	0	200	200	0	0	0	0	0	726	סך השקעות			
תחשיב פחת נגזר																
73	726												145	290	290	השקעות שנה 1
20	200												40	80	80	השקעות שנה 6
20	200												40	80	80	השקעות שנה 7
113	1,126	0	40	120	160	80	0	0	145	290	290	סך פחת				

היקף ההשקעות בחברה הוא לטווח של 5 שנים.

היקף ההשקעות המבוצע בשנה זו (המוגש במסגרת בקשה זו) עומד על כ- 726 אלף ₪. ככוונת החברה להשקיע לאחר 5 שנים אלו סכום של כ- 400 אלף ₪ להגדלת כושר הייצור.

הונח כי אורך חיי הציוד לצרכי פחת רגיל עומד על כ- 5 שנים בממוצע. בהתאם, סכום הפחת המואץ יעמוד על כ- 290 אלף ₪ בשנתיים הראשונות ועל כ- 145 אלף ₪ בשנה השלישית.

הוצאות הפחת קיבלו ביטוי במסגרת תחזית הפעילות המוצגת בתחזית הרב שנתית (ראה לוח 7).

ד. תחזית פעילות ותזרים נגזר ל- 5 שנים

להלן מוצגת תחזית מכירות החברה ל- 5 שנות פעילות (ראה לוח 7 להלן) ותזרים המזומנים הנגזר. שיעורי הצמיחה השנתיים הצפויים הם 15% לשנה בשנתיים הראשונות ו- 8% לשנה ב- 3 השנים הבאות לתחזית.

כאמור, צפוי כי בשנה הראשונה יעמדו סך הכנסות החברה מעל ל- 8 מיליון ₪. הכנסות החברה בתום השנה החמישית צפויות לעמוד על כ- 12 מיליון ₪, כאשר הכנסה ממוצעת לשנה עומדת על כ- 10 מיליון ₪.

כאמור, הוצאות החברה מורכבות מהוצאות גולמיות, הוצאות הנהלה וכלליות, הוצאות רכבים, הוצאות משכורת והוצאות פחת השקעה, הן של השקעה המוצגת בתוכנית זו והן של ההשקעות העתידיות (ראה סעיף ג' - תכנית השקעות). צפוי כי הוצאות החברה יעמדו על כ- 7 מיליון ₪ בשנת הפעילות הראשונה ויגיעו לרמה של כ- 9.7 מיליון ₪ בשנת הפעילות החמישית. ממוצע הוצאות לשנה צפוי לעמוד על כ- 8.4 מיליון ₪.

הרווח התפעולי בחברה יעמוד על כ- 1.4 מיליון ₪ בשנת הפעילות הראשונה ויעלה עד לרמה של כ- 2.1 מיליון בשנת הפעילות החמישית.

הרווח לפני מס, לאחר הפחתת הוצאות המימון, יעמוד בשנה הראשונה על כ- 1.2 מיליון ₪ ויעלה בשנה החמישית עד לרמה של כ- 1.9 מיליון ₪.

הרווח לאחר מס, יעמוד על כ- 830 אלף ₪ בשנת הפעילות הראשונה ויעלה עד לרמה של כ- 1.3 מיליון ₪ בשנת הפעילות החמישית.

תזרים המזומנים הנגזר מתחזית הפעילות ל- 5 שנים שהוצגה לעיל נותן ביטוי להון החוזר הנדרש לפעילות, מקזז את עלות הפחת (שאינה הוצאה תזרימית), נותן ביטוי להחזרי קרן ההלוואות ולפריסת אשראי ספקים ומפחית את עלות ההשקעות העתידית המתוכננת (להרחבה בנושא תכנית ההשקעות - ראה סעיף הבא וכן נספח טופסי בקשה למפעל מאושר).

ה. מבחן כדאיות

תזרים המזומנים בשנה הראשונה עומד על כ- 1 מיליון ₪ ועולה לרמה של כ- 1.3 מיליון ₪ בשנה החמישית, כאשר בממוצע עומד תזרים המזומנים על כ- 1.1 מיליון ₪.

נבחנה רגישות התזרים והערך הנכחי לשינויים במחירים ובכמויות הבסיסיות ונמצא כי התזרים עמיד לשינויים והכדאיות אינה נפגעת.

XXX בע"מ										
לוח 7: תחזית פעילות ותזרים נגזר ל- 5 שנים (אלפי ₪, לפני מע"מ)										
ממוצע	שנתי	אחוז	סה"כ	5	4	3	2	1	פרמטרים	סעיף / שנה
										הכנסות
				8%	8%	8%	15%	15%		צמיחת פעילות עצמית
9,892	97%		49,458	11,501	10,698	9,952	9,258	8,050		הכנסות מפעילות עצמית
324	3%		1,620	324	324	324	324	324		הכנסות מפעילויות נלוות
10,216	100%		51,078	11,825	11,022	10,276	9,582	8,374		סך הכנסות
										הוצאות
5,915	58%		29,574	6,877	6,397	5,951	5,536	4,814	59.8%	הוצאות גולמיות
402	4%		2,012	468	435	405	377	327	4.1%	הוצ' הנהלה וכלליות
370	4%		1,850	430	400	372	346	301	3.7%	הוצ' רכבים
1,521	15%		7,607	1,769	1,645	1,531	1,424	1,238	15.4%	הוצ' משכורות
145	1%		726	0	0	145	290	290		הוצאות פחת השקעה
8,354	82%		41,769	9,544	8,878	8,404	7,973	6,971		סך הוצאות
1,862	18%		9,309	2,281	2,144	1,872	1,609	1,403		רווח תפעול
147	1%		737	164	156	148	142	128		הוצאות מימון
1,714	17%		8,572	2,117	1,988	1,724	1,467	1,276		רווח לפני מס
<u>600</u>	<u>6%</u>		<u>3,000</u>	<u>741</u>	<u>696</u>	<u>603</u>	<u>514</u>	<u>446</u>		מס
1,114	11%		5,572	1,376	1,292	1,120	954	829		רווח לאחר מס
										תזרים מזומנים
1,114	11%		5,572	1,376	1,292	1,120	954	829		רווח לאחר מס
145	1%		726	0	0	145	290	290		קיזוז פחת
-60	-1%		-300	-60	-60	-60	-60	-60		החזר קרן הלוואה
-135	-1%		-675	-120	-112	-104	-181	-158		הון חוזר
35	0%		176					176		פריסת אשראי ספקים
1,100	11%		5,498	1,196	1,120	1,102	1,003	1,077		תזרים מזומנים
				5,498	4,302	3,182	2,080	1,077		תזרים נצבר
			6,236	1,360	1,276	1,250	1,145	1,205		תזרים להיוון
			4,563	803	837	911	927	1,085	10.0%	תזרים מהוון וענ"נ

נספחים

בנק לפיתוח התעשייה בע"מ

מרכז ההשקעות - משרד התעשייה והמסחר

תאריך: XX XXX XX

נספח 3: בקשה לאישור תוכנית השקעה

בחירת מסלול:
חילופי

1. נתונים כלליים

שם התאגיד		מספר תאגיד	מצב משפטי	שנת ייסוד
XXX בע"מ		XXX	חברה	XXX
הענף התעשייתי		כתובת המשרד הרשום		
משתלה וביצוע עבודות גינון		אצל המייצג: אורי דהן, יעוץ כלכלי ועסקי - רח' טשרניחובסקי 48, כניסה ג', דירה 2, ירושלים		
כתובת המפעל		טלפון	אזור פיתוח	מוצרים עיקריים
XXX		XXX	ב'	עצים, צמחים, צמחי פטנט
שער \$ לחישוב	סה"כ השקעות (באלפי ש"ו)	לוח זמנים לביצוע ההשקעות		מועד תחילת הייצור
4.4	726 אלף ש"ו, 165 אלף \$	מחודש ושנה 9/2004 עד חודש ושנה 6/2005		XXX
תקופת הרצה	תקופת הרצה			
כחצי שנה	כחצי שנה			

* העסק קיים משנת 1991 כעוסק מורשה. הפך לחברה בשנת 2003.

2. בעלי מניות בתאגיד

שם	אחוז בעלות	מספר רשם/זהות	אזרחות	כתובת
1 XXX	50%	XXX	ישראלית	XXX
2 XXX	50%	XXX	ישראלית	XXX

הערות:

- חלק זה של הבקשה מתייחס לתוכנית חדשה בלבד. פרטים על החברה ועל המפעל הקיים יש לתת בחלק ב' של הבקשה.
- כתובת משרד רשום מרשם החברות הנו שדה חובה. ההתקשרות של משרד התעשייה והמסחר תהיה דרך כתובת משרד רשום. כתובת זו תהיה מחייבת וכל דבר דואר שישלח לפי כתובת זו ייחשב כאילו נמסר לתועודתו.

3. תאגידי קשורים לתאגיד מגיש הבקשה

שם	מספר תאגיד	תחום פעילות	סוג קשר	כתובת התאגיד
1 אין				
2				

4. צוות מפתח במפעל - ראה פרק 2 בתכנית העסקית

ציין שם מלא, תפקיד בפרוייקט, השכלה, ניסיון קודם, הערות

5. מטרת תוכנית ההשקעות

הקמת מפעל חדש הרחבת מפעל קיים הקמת שלוחה

תאר את תוכנית ההשקעות ומטרותיה

מטרת תוכנית ההשקעה היא הפעלת משתלה יצרנית בYYYבYYY, להעביר למשתלה זו את הפעילות ולפתח יחד עם מדעני YYY צמחי פטנט (צמחי בר מבויתים הגדלים בעציץ במקום בשדה). לצורך כך על המפעל להכשיר שטח לפעילות ולפתח צמחי פטנט. תהליך פיתוח צמחי פטנט דורש השקעה באיתור הצמחים המתאימים לביות ובתהליך הפיתוח.

6. פירוט תוכנית ההשקעות

לוח זמנים לביצוע התוכנית וחלוקתה למרכיב מקומי ומיבא ** (באלפים)						
סעיף	סה"כ תוכנית ההשקעה		שנת 2004		שנת 2005	
	אלפי ש"ח	אלפי \$	מקומי	יבוא	מקומי	יבוא
קרקע *		0%				
הוצאות פיתוח קרקע ותשתית		0%				
הוצאות תכנון ופיקוח מבנים		0%				
בניה (2,400 מ"ר)	366	50%	366			
התקנות ומערכות במבנה	114	16%	114			
שיפורים במושכר		0%				
ציוד ומכונות / חדש		0%				
ציוד ומכונות / משומש*		0%				
התקנת ציוד		0%				
ציוד תעבורה		0%				
כלי רכב מסחריים		0%				
ציוד משרדי, מחשבים ותקשורת	85	12%	85			
הסכמי ידע*		0%				
מחקר ופיתוח *		0%				
שיווק *		0%				
הון חוזר	160	22%				
שונות		0%				
סה"כ	726	100%	566	0	0	0

* אינו זכאי למענק

** מקומי - מרכיבי תוכנית ההשקעות שהנם מייצור מקומי, יבוא - השקעה שמקורה ביבוא

7. תוכנית המימון להשקעה בנכסים קבועים

לוח הזמנים למימון התוכנית ומקורות המימון (אלפי \$)										
הסעיף	תוכנית		שנת 2005		שנת 2006		שנת 2007		שנת 2008	
	המימון	המימון \$	מחול"ל *	מחול"ל **	מחול"ל *	מחול"ל **	מחול"ל *	מחול"ל **	מחול"ל *	מחול"ל **
הון מניות נפרע	250	34%	250							
מענק השקעות		0%								
מענק הון		0%								
הלוואות מבעלי המניות		0%								
הלוואות לזמן ארוך - 1	300	41%	300							
הלוואות לזמן ארוך - 2		0%								
קו אשראי לזמן ארוך		0%								
אשראי ספקים לזמן ארוך	176	24%	176							
שכר-מכר ציוד		0%								
סה"כ	726	100%	726	0	0	0	0	0	0	0

* גיוס הון מקומי - מקור ההון ממשקיעים מקומיים או מוסדות מימון ישראליים.

** גיוס הון מחול"ל - מקור ההון ממשקיעים ומוסדות מימון מחול"ל וכן מקווי אשראי לרכישת ציוד מיבוא המתבצעים באמצעות בנקים מקומיים.

פרט את מקורות המימון להון המניות הנפרע והביטחונות להלוואות

מקור ההון העצמי מכספים שנצברו בחברה והביטחונות להלוואות מתבססים על שעבוד שוטף כללי של החברה ועל אמון הבנק בחברה.

8. המוצרים - ראה פרק 2 בתכנית העסקית

תאור המוצרים העיקריים

9. הענף - ראה פרק 3

מאפייני הענף וסיכויים להתפתחותו, המפעלים העיקריים וחלקם בענף, נתונים על השוק המקומי והעולמי

מוצר ד'	מוצר ג'	מוצר ב'	מוצר א'	שם המוצר
				קוד המוצר
				היקף התצרוכת בשוק המקומי בשנת 2003 (ביחידות)
				הגידול השנתי הצפוי ב-%
				היקף היבוא (ביחידות)
				הגידול השנתי הצפוי ב-%
				החלק מייצור המפעל המיועד לשוק המקומי ב-%
				מחיר יבוא ס.פ. ליחידה-\$
				מכס יבוא ב-%

עקב קו המוצרים הרחב של החברה ואי ההומוגניות המוצרים בשוק, לא ניתן להגדיר את המוצרים במונחים של מוצרים בודדים, כנדרש לעיל. כמו כן בהעדר מידע על היקפי תצרוכת המוצרים השונים בשוק הישראלי והעולמי, לא ניתן לאפיין שיעורי גידול שנתיים. מענה לחלק מהשאלות העולות בלוח לעיל מקבל תשובה בתחזית הפעילות המוצגת בתכנית העסקית המצורפת.

10. תאור מערך השיווק - ראה פרק 3 בתכנית העסקית

מערך השיווק, הלקוחות העיקריים בארץ ובחו"ל, הצרכנים הסופיים

11. תוכנית המכירות (מתוכנית ההשקעות הנדונה) - ראה פרק 4 בתכנית העסקית המצורפת

מוצר ד'	מוצר ג'	מוצר ב'	מוצר א'	שם המוצר	שנת תפוקה מלאה *
					כמות שנתית (ביחידות)
					מזה לייצוא ב-%
					מחיר ייצוא פ.ו.ב. (\$) ליחידה)
					מספר חודשי אשראי לקוחות בחו"ל
					מחיר בשוק המקומי (\$) ליחידה)
					מסים מקומיים %
					מספר חודשי אשראי ללקוחות בשוק המקומי

* שנת תפוקה מלאה: לגבי כל מוצר השנה בה יגיע המוצר לתפוקה המלאה

סה"כ תוספת הכנסה שנתית הנובעת מהפרוייקט בתפוקה מלאה \$

12. תהליכי הייצור - ראה פרק 2 בתכנית העסקית

תאר את תהליך הייצור לכל מוצר, כולל הסבר על הידע הטכנולוגי ומקורו

13. חומרי גלם - ראה פרק 2 בתכנית העסקית

פרט את חומרי הגלם העיקריים, מקורות האספקה וספקים

14. עלויות הייצור בשנת תפוקה מלאה

סך עלות (\$)	מחיר ליחידה * (ש"ח)	מספר חודשי אשראי	שיעור מסים והיטלים ב-%	מחיר ליחידה בשער המפעל (\$)	כמות צריכה שנתית	יחידת מדידה	שם החומר (חומרים - גלם, עזר, אריזה)
מיובאים							
1 אין							
מקומיים (**)							
1,790,224	ש' + 60			5.79	309,311	קומפ'	1 ח"ג בסיסי
1,142,505	ש' + 60			3.69	309,311	קומפ'	2 חומרים ואנרגיה
1,370,600	ש' + 60			4.43	309,311	קומפ'	3 אריזה והובלה
4,303,329							סך מקומי

* מחירים ממוצעים בתחזית לתקופה של שנה וממוצע בין סוגי מוצרים שונים - מתייחס לשנת 2004

15. הוצאות חרושת בשנת תפוקה מלאה

הוצאה קבועה % הערות	סה"כ עלות ש	מחיר יח' בשער המפעל	מים (ב-קו"ב)
57%	246,277	0.80	
43%	188,306	0.61	דלק (ב-טון)
100%	434,583		סה"כ

16. כוח אדם בשנת תפוקה מלאה - ראה פרק 2 סעיף ה' בתוכנית עסקית מצורפת

מצבת כוח אדם ועלותו במונחים חודשיים ושנתיים (ש"ח - \$)									
סיווג העובדים / משמרת	מספר מועסקים במישרין במשמרות עלות			סך עלות שנתית ש			סך עלות חודשית \$		
	1	2	3	סך ע'	לעובד ש	חודשית ש	לעובד \$	חודשית \$	שנתית \$
בלתי מיומנים	3.0			4.0	3,000	12,000	682	2,727	32,727
מיומנים	3.0			4.0	5,800	23,200	1,318	5,273	63,273
אדמיניסטרציה	2.0			3.0	4,500	13,500	1,023	3,068	36,818
צוות ניהול	2.0			2.0	12,000	24,000	2,727	5,455	65,455
סה"כ	10.0	0.0	0.0	13.0	30,000	72,700	872,400	16,523	198,273
אחוז מהתפוקה למשמרת:	77%	0%	0%	100%					

17. הוצאות אחרות בשנת תפוקה מלאה

הוצאות אחרות בשנת תפוקה מלאה		
הוצאה קבועה	סה"כ עלות \$	סעיף
39%	295,819	הוצאות הנה"כ (למעט שכר עבודה)
20%	150,000	הוצאות מכירה (למעט שכר עבודה)
41%	310,061	הוצאות רכבים
100%	755,880	סה"כ

18. תקופת המלאי (בחודשים)

מלאי חומרים מקומיים	מלאי חומרים מיובאים	מלאי תוצרת בעיבוד	מלאי תוצרת גמורה
4 חודשים +	-	12-3 חודשים	4-1 חודשים

19. מבחני רגישות

שינוי במחיר	שינוי בכמויות	אורך חיי הפרוייקט
+20% - -10%	+50% - -20%	בכוונת הבעלים להמשיך את החברה לתמיד, אם כי לצורכי התכנית נבחנה תקופה של 5 שנים

20. מחקר ופיתוח (מו"פ) – באלפי \$

שנה	שנה	שנה	שנה
הוצאות מו"פ			
סה"כ הוצאות			
מקורות המימון			
הון עצמי			
קרנות מקומיים			
קרנות מחו"ל			
מקורות אחרים			

פרט הוצאות מו"פ שהוצאו ב- 3 השנים האחרונות לפיתוח התוכנית. ציין במקורות המימון את השתתפות מדען הראשי, מענקים, הלוואות עומדות, הלוואות בשותפות מוגבלת.

הסבר את מהות המו"פ ואת השלכותיו על תוכנית ההשקעות הנדונה להרחבה ראה תוכנית עסקית

ראשית נסביר כי עד היום לא היו הוצאות מו"פ משמעותיות, כיוון שלא ייוצרו צמחי פטנט, אך בעתיד יהיו הוצאות מו"פ שקיבלו ביטוי בתחזית עלויות השכר. מהות המו"פ היא פיתוח וייצור צמחי פטנט (בשיתוף עם YYY). צמחי פטנט הם צמחי בית מבויתים, הגדלים בעציץ במקום בדה. על מנת להפוך צמח פרא לצמח בית יש לבצע מספר שלבים:

- איתור צמחים בעלי פוטנציאל לביות ולשיווק הרחב.
- אקלום הצמחים לאקלים הישראלי ו / או הפיכתם לצמחים ביתיים.
- בחינת אופן הריבוי האופטימלי (איחורים או זרעים).
- תכנון אופן הגידול, היקפו, עיתוי הגידול וכד', בהתאם לצפי מכירות עתידי.

פיתוח צמחי פטנט דורש השקעה באיתור הצמחים המתאימים לביות ובתהליך הפיתוח. לצורך מו"פ על החברה להכשיר מבנה לפעילות.

21. שכירות מבנים

שטח המבנה	שכר דירה לשנה	תאריך תחילת השכירות	תקופת השכירות
2,000 מ"ר	\$21,600 + 4% ממחזור המכירות		שנה

22. פירוט השקעה במבנים

השקעות במבנים (ש, לפני מע"מ)						
מס' ייעוד השטח	מ"ר	מבנים חדשים		תוספות ושיפורים במבנה קיים (**)		
		עלות (ש)	עלות \$	מ"ר	סך עלות (ש)	סך עלות (\$)
1 ייצור	900	227,561	51,718	47%		
2 אחסון	900	227,561	51,718	47%		
3 משרדים	100	25,285	5,746	5%		
סה"כ	1900	480,406	109,183	100%		

23. רשימת ציוד ומכונות

מס' (ציין חדש משומש)	תאור הציוד	שם היצרן	ארץ הייצור	שנת הגעת הציוד	מועד מחיר יח' סך	מחיר יח' במטבע השקעה	סך השקעה \$ (פ.ו.פ.)
1	מערכת מחשב	IBM SuperPOS	ישראל	2004	12/04	קומפ' 13,573	\$ 13,573
2	מערכת מחשב	IBM	ישראל	2004	12/04	קומפ' 5,799	\$ 5,799
							19,372

מצורפים הצעות מחיר וחשבוניות

פרטי מורשה החתימה בשם החברה - ראה יפויי כח מצורף (נספח 1)

שם: אורי דהן, תפקיד: יועץ כלכלי ועסקי, טלפון: 02 6794434, 050 5516067
 תאריך: 1 נובמבר 2004, חותמת התאגיד וחותמת המורשה _____



בקשה לקבלת מעמד של "מפעל מאושר"

דברי הסבר

1. בקשה זו מיועדת לקבלת מעמד של מפעל מאושר לתכנית השקעה להקמה או להרחבה של מפעל תעשייתי.
2. קרא את דברי ההסבר בעיון רב ומלא אחר ההנחיות על מנת לאפשר טיפול נאות בבקשה את הבקשה יש למלא על כל פרטיה ולצרף את כל המסמכים הנדרשים כמפורט בהמשך. בקשה שלא תמולא ולא יצורפו אליה כל המסמכים לא תטופל.
3. טופס הבקשה המקורי והעתק נוסף (מצולם) יש לשלוח (בצרוף המסמכים) למחלקה לבחינת תכניות, מרכז ההשקעות רח' דוד המלך 8 ירושלים 94101.
4. הטיפול בבקשה מתבצע על ידי מרכז ההשקעות, הבנק לפיתוח התעשייה בישראל בע"מ והחטיבה הענפית במשרד התעשייה והמסחר.
הבנק מכין סקר מקיף על תכנית ההשקעות-המהווה בסיס לחוות הדעת של משרד התעשייה והמסחר המוגשת למנהלת מרכז ההשקעות. על היזם לעמוד בקשר עם הבנק והחטיבה הענפית ולמסור כל מידע נוסף הנדרש לבדיקת תכנית ההשקעות. סקר הבנק וחוות דעת החטיבה מובאים לדיון בפני מנהלת המרכז ההשקעות.
החלטות מנהלת מרכז ההשקעות נשלחות בכתב למגיש הבקשה.
5. עובדי מרכז ההשקעות מצווים על סודיות בהתאם לחוק. עובדי הבנק מחוייבים בסודיות הבנקאית המקובלת.
6. בקשה למפעל מאושר של תאגיד שקיבל בעבר מעמד של מפעל מאושר תובא לדיון במרכז ההשקעות רק במידה ויוגש דו"ח ביצוע סופי לגבי התכנית המאושרת בעבר.
טפסים למילוי דו"ח ביצוע סופי ניתן לקבל במחלקה הביקורת המרכז ההשקעות.
7. לבקשה למפעל מאושר יש לצרף המסמכים כדלקמן:
 - א. צילום תעודת רישום התאגיד מרשם החברות השותפויות.
 - ב. אישור רשם החברות, רואה חשבון או עורך דין לגבי הרכב הבעלות בתאגיד, נכון לתאריך הגשת הבקשה.
 - ג. מאזן מאושר לשנת הכספים האחרונה ובלבד שלא עברו למעלה מ-15 חודשים מתאריך המאזן.
 - ד. לבקשה המוגשת על ידי צד שלישי יש לצרף ייפוי כח כדין המייפה את כוחו לטפל בבקשה במרכז ההשקעות.
8. להלן רשימת הבנקים שבאמצעותם ניתן לקבל את המענק:
 - בנק לפתוח התעשייה בישראל בע"מ
 - בנק הפועלים בע"מ
 - בנק לאומי לפתוח התעשייה בע"מ
 - בנק דיסקונט לישראל בע"מ
 - בנק הבינלאומי בע"מ
 - בנק המזרחי בע"מ