

קרו לעסקים בינוניים

תכנית עסקית

XXX בע"מ

אפריל 2009

גרסה מעודכנת ליום 01/03/2009

לדו"ח זה יש להוסיף 3 עותקים של המסמכים הבאים ב-3 חוברות נפרדות:

1. דוח רשם חברות (לחברה בלבד)
2. דוחות כספיים מבוקרים 2005-2007 (לתוכניות שיוגשו עד יוני 2009)
3. דו"חות כספיים מבוקרים 2006-2008 (לתוכניות שיוגשו מיולי 2009)
4. דו"ח מסוקר ל-9 חודשים לפחות בשנת 2008 ובוחן ל-2008 כמשלים (לתוכניות שיוגשו עד יוני 2009)
5. דו"ח מסוקר/בוחן לשנת 2009 (לתוכניות שיוגשו מאפריל 2009)
6. דו"ח אובליגו ודפי חשבון של העסק לחודשיים האחרונים.
7. במקרה של עוסק מורשה שאינו חברה דוחות מע"מ וביטוח לאומי
8. אם קיימת תכנית עסקית, אנא צרף אותה

גובה ההלוואה המבוקשת: 2.4 מיליון ש"ח

הנכם מתבקשים לשלוח גם העתק של התכנית למייל infokeren@bdi.co.il
כתובתנו למשלוח: בן גוריון 11, בני ברק 51260 או ת.ד. 844 בני ברק 51108

נא הקלד הפרטים :

1. תיאור החברה

1.1 פרטי העסק

שם העסק/חברה	מספר זהות / ח"פ	מספר תיק מע"מ	תאריך תחילת פעילות	שנת יסוד
XXX בע"מ				

שם מנהל החברה	מס' מועסקים
YYY	17

פרטי איש הקשר				
שם פרטי	שם משפחה	תפקיד	טלפון	טלפון נייד

כתובת	מיקוד	טלפון	פקס	דוא"ל Email	אתר אינטרנט

1.2 תחום עיסוק (מצב נוכחי)

תחום עיסוק עיקריים	
הענף: (תעשייה, מסחר, שירותים)	מסחר
מוצרים עיקריים:	שיווק מזון קפוא ומצונן
תיאור העסק:	XXX בע"מ עוסקת בשיווק מזון קפוא עם מיקוד לאזור ירושלים רבתי אך גם בחלקי הארץ האחרים. החברה מספקת בשר, עופות, דגים, ירקות, מאפים ובצקים קפואים לרשתות שיווק, מלונות, מסעדות וקמעונאים אחרים. החברה משווקת ומפיצה מוצרים אלו עבור מפעלי ייצור מקומיים וכן משווקת מוצרים שהיא מייבאת בעצמה מחו"ל. החברה החלה בשנים האחרונות להשתתף בעסקאות יבוא בשר מחו"ל (מדיום אמריקה) ובכך להפחית משמעותית את עלויות הרכש.

1.3 צורת התאגדות

צורת התאגדות: (סמן בצבע)	חברה בע"מ / שותפות / עסק פרטי / נסחרת אחר (פרט)/
--------------------------	--

1.4 סך המכירות

סך המכירות	
בשנת 2007 (במיליוני ₪)	בשנת 2008 (במיליוני ₪)
20	30

1.5 פרטי בעלות \ דירקטורים \ מנהלים
א. רק לחברה בבעלות פרטית

3	2	1	פרטי בעלים
			שם פרטי ומשפחה
			% בעלות
			מס' זהות\ ח"פ
			דוא"ל (Email)
			טלפון
			נייד
			הכשרה מקצועית
			כישורים מקצועיים נוספים

1.6 קורות חיים
אנא צרף את קורות החיים של המנכ"ל, מנהל הכספים, מנהל השיווק, או מנהלים רלוונטיים אחרים.

1.7 עובדים

מספר עובדים			
2010	2009	2008	
2	2	2	ניהול:
6	6	4	שיווק:
5	5	4	נהגים:
5	5	5	מינהלה:
2	2	2	אחר:
20	20	17	סה"כ

ניהול: YYY, שיווק: סוכני שטח המשווקים את סחורת החברה **נהגים**: נהגי משאיות קירור המפיצים את הסחורה **מינהלה**: 2 עובדי מחסן, 3 פקידות **אחר**: וטרינר, משגיח כשרות.

הערה: הגידול בעובדים אינו ודאי והוא בגדר הערכה בשלב זה.

1.8 לקוחות

בארץ (מיליוני ₪)

לקוחות גדולים	לקוח 1	לקוח 2	לקוח 3
שם הלקוח	רמי לוי שיווק השקמה	מלון מצודת דוד	מסעדת פאשה, ת"א
מכירות לשנת 2008	2.0	1.2	0.7
תנאי אשראי	שוטף + 70	שוטף + 60	שוטף + 60

מספר לקוחות כולל: (סמן בצבע)	עד 10 / עד 11 עד 50 / עד 51 עד 100 / מעל 100
מספר הלקוחות המהווים כל אחד, למעלה מ – 10% ממכירות החברה:	אין

1.9 ספקים

בארץ

ספקים מרכזיים	ספק 1	ספק 2	ספק 3
שם הספק:	PPP	יסמין	ויטה פרי גליל
תחום אספקה:	בשר ודגים	מאפים ובשר מעובד	ירקות קפואים, מוצרי חברת "ריץ"
היקף קניות שנתי 2008 (מיליוני ₪):	9	7	5
תנאי אשראי:	שוטף + 60	שוטף + 60	שוטף + 60

מעל 50% מהסחורה משולמת ל PPP במזומן.

בח"ל

ספקים מרכזיים	ספק 1	ספק 2	ספק 3
שם הספק:	אופאל ש.י. אינטרנשיונל		
תחום אספקה:	ירקות קפואים		
היקף קניות ממוצע שנתי (מיליוני ₪):	1		
תנאי אשראי:	שוטף + 30		

נא פרט: אבני דרך בתולדות החברה, נקודות שיא ונקודות שפל (בקיצור)

העסק החל בפעילותו בשנת 1985 ע"י YYY. עד שנת 1990 עבד YYY כעוסק מורשה, ובשנת 1990 התאגד לחברה. בשנת 1997 צורף שותף לעסק, ZZZ, עקב גידול הפעילות העסקית וצורך במנהל בכיר נוסף בעסק. ולצורך כך הוקמה חברה חדשה "XXX בע"מ". משנת 1997 ועד 2008 צמחה החברה מהכנסות של כ- 7 מיליון ₪ לכ- 30 מיליון ₪ בשנה.

חברת XXX משווקת ומפיצה מוצרי מזון קפוא עבור מפעלי ייצור שאין להם מערך שיווק והפצה. לחברה ידע וניסיון רב בתחום זה ומתמקדת באזור ירושלים רבתי (מאזור מודיעין במערב עד אזור מעלה אדמים במזרח ומקריית ארבע בדרום עד גבעת זאב בצפון). החברה משווקת מוצרים גם לחלקי הארץ האחרים.

האסטרטגיה השיווקית של החברה, כפי שהיא מנוסחת ע"י הבעלים, היא לנקוט בקו שיווקי של "שיווק קטן, חכם ומהיר". החברה מספקת סחורה מהיום להיום ללא סרבול. רמת המחשוב בחברה גבוהה מאוד, המשווקים מגיעים ללקוח עם מסופון נייד, אליו מוזנת ההזמנה, וזו מגיעה ללקוח תוך 24 שעות ובמקביל נרשמת ההזמנה בספרי החברה אוטומאטית.

בשנת 2005 הגדילה החברה את כושר האחסנה שלה לכ- 450 מ"ר, מתוכם כ- 300 מ"ר בהקפאה. שטח זה מאפשר לאחסן כ- 300 טון סחורה בכל זמן נתון. בנוסף, שוכרת החברה שטחי אחסון נוספים, בין 100 ל- 300 משטחים, באשדוד ובצריפין. בשנה זו גם נוספו 2 משאיות להפצה בקירור והורחבה מצבת העובדים מ- 10 עובדים ל- 17. באותה שנה גם חלה תפנית עסקית חשובה כאשר חתמה החברה על הסכם שיווק בלעדי של מוצרי חברת ריץ' (מוצרי חלב ותחליפי חלב) ופרי גליל (ירקות קפואים) באזור ירושלים.

התפתחויות משמעותיות אלו באו לידי ביטוי בגדול במכירות של כ- 44% ממחזור של כ- 11 מיליון ₪ ב- 2004 לכ- 17 מיליון ₪ ב- 2005.

בשנת 2008 חל מפנה משמעותי נוסף. XXX יצרה שיתוף פעולה עסקי עם חברת PPP לייבוא בשר מדרום אמריקה. כמו כן, החלה החברה להתרחב בתחום הגיאוגרפי בה היא פועלת אל מחוץ לאזור ירושלים רבתי. התפתחויות אלו, ובמיוחד תחילת פעילות הייבוא בשיתוף עם חברת PPP הזניקו את הכנסות החברה מכ- 20 מיליון ₪ ב- 2007 לכ- 30 מיליון ₪ ב- 2008.

אולם, כניסת העסק לתחום הייבוא גם שינתה את צרכיה המימוניים של החברה. כאשר החברה קונה בשר בדרום אמריקה היא משלמת על הסחורה ברגע שהיא עולה על האוניה. לוקח כחודשיים עד הגעת הסחורה לנמל בארץ והסחורה יושבת במחסני הקירור בארץ בממוצע עוד כשלושה חודשים עד שהיא מגיעה ללקוח המשלם (אספקת הסחורה נפרסת על פני תקופה ובממוצע היא מגיעה ללקוח תוך כ- 3 חודשים).

פער זמנים זה בין התשלום לספק בחו"ל עד שהלקוחות משלמים עבור הסחורה - הוא הסיבה שבגינה פונה החברה בבקשת הלוואה מהקרן לעסקים בינוניים. סכום הבקשה עומד על 2.4 מיליון ₪, כ- 8% מהמחזור שלה בשנת 2008, שהוא גם הסכום המתאים לחוסר של החברה במזומנים לביצוע פעולת הייבוא.

נציין כי פעולת הייבוא מתבצעת פעמיים בשנה ולכן הצורך במימון נפרס על חלקים משמעותיים מהשנה.

א. מהם המוצרים (או השירותים) העיקריים? ציין את שם המוצר, תיאורו, ואת היקף המכירות:

מכירות שנת 2008 (מיליוני ₪)	תיאור	שם המוצר	
12	בשר, עופות, דגים	בשר	1
12	בצק ומאפה קפוא, מוצרי חברת "ריץ"	בצק	2
6	ירקות קפואים, מוצרים מצופים (לדוגמא: שניצל)	ירקות	3

* אם מדובר בעסק מסחרי המוכר מגוון של מוצרים – ציין ותאר

ב. מהם היתרונות היחסיים של המוצר/ השירות? תאר:

ככלל, יתרונו העיקרי של המזון הקפוא הוא באפשרות לאחסנו במקפיא בבית לתקופה מסוימת ואין הכרח בבישול / אפיה מיידית שלו, עובדה המקלה על משק הבית בלוגיסטיקה של רכישת המזון והכנתו.

יתרונה היחסי של חברת XXX הוא בהסכמים הבלעדיים עליהם היא חתומה. למשל, XXX היא המשווקת הבלעדית של מוצרי יסמין, פרי גליל, ריץ', חמסי ושף הים לאזור ירושלים רבתי.

יתרון מהותי נוסף של החברה הוא מיקום מחסני הקירור שלה בירושלים וזמינותה לביצוע הזמנות מיידיות מלקוחות. עובדה זו מאפשרת לחברה מכירה מזדמנת בנוסף למכירה מתוכננת הן מול לקוחותיה הקבועים והן מול לקוחות מזדמנים. מכירה ללקוחות מזדמנים מקבלת ביטוי ברמות מחיר טובות או בהפיכת הלקוחות המזדמנים ללקוחות קבועים. קיים גם יתרון בעלות הפצת המוצרים הנמוכה יחסית למתחרים הממוקמים מחוץ לירושלים.

ג. שווקי היעד: (פירוט השווקים, יתרון יחסי בשווקי היעד)

שוק היעד של חברת XXX הוא רשתות שיווק, מרכולים, מלונות, מסעדות ועוד, בעיקר באזור ירושלים רבתי אך גם באזורים אחרים בארץ. היתרון היחסי של החברה בשווקי היעד מתבטא בהסכמי הבלעדיות של החברה, הוותק הניסיון והקשרים רבי השנים שלה עם לקוחותיה.

ד. צינורות שיווק

החברה היא חברת שיווק במהותה. עיקר התמחותה ועצם מהותה הנו בשיווק יעיל של מוצריה. השיווק בחברה מתבצע באמצעות מנהל שיווק, ארבעה סוכנים וכן באמצעות מערכת לוגיסטית התומכת במערכת השיווק.

השיווק נעשה במספר שיטות שונות:

1. שיטת Pre-Sell. הסוכנים מגיעים ללקוחות מבצעים הזמנות ומשדרים אותם באמצעות מסופון אלחוטי למחשבי המשרד הראשי והסחורה מסופקת מאוחר יותר באמצעות מערך ההפצה של החברה הכולל משאיות וצוותי חלוקה.
2. שיטת One-Sale. משאיות החלוקה נמצאות בשטח ומחלקות ישירות ללקוחות עפ"י הזמנה המבוצעת באותו רגע.
3. שיטת מרל"ג (מרכז לוגיסטי). מיושם בעבודה מול הרשתות הגדולות (שופרסל, ריבוע כחול). עת-רן שולחת את הסחורה ישירות למרכז הלוגיסטי של הלקוח והלקוח מפיץ אותו בעצמו לסניפיו השונים.

פרט פרויקטים, מכרזים וחוזים שהעסק זכה בהם אך טרם בוצעו

תאריך מימוש צפוי	ערך חוזה (אלפי ₪)	שם הפרויקט
אמצע 2009	6	התקשרות בהסכם עם חברה לשיווק ירק קפוא ללא תולעים בהשגחת הבד"ץ העדה החרדית למגזר החרדי. (כרגע מידע זה חסוי והחברה לא מעוניינת לחשוף אותו).

2. ההלוואה המבוקשת ופרוט השימוש

2.1 סכום ההלוואה המבוקשת 2.4 מיליון ₪.

2.2 פרוט השימוש (נא לסמן):

פירוט צרכי המימון להלן מוצג לפי סדר עדיפות וסדר חשיבות של הדברים:

- תפעול שוטף (פרט)**

עיקר המימון שהחברה מבקשת מיועד לצורכי הון חוזר לצורך פיתוח והגדלת תחום יבוא הבשר מדרום אמריקה: כניסת החברה לתחום הייבוא, באמצעות שיתוף הפעולה עם חברת PPP, משנה את צרכיה המימוניים. כאשר החברה קונה בשר בדרום אמריקה היא משלמת על הסחורה ברגע שזו עולה על ספינת המשא. לספינה לוקח כחודשיים להגיע לנמל בארץ ולאחר מכן הסחורה יושבת במחסני הקירור בארץ עוד כשלושה חודשים בממוצע עד שהיא מגיעה ללקוח המשלם. פער זמנים זה בין התשלום לספק ועד קבלת התשלום עבור הסחורה מהלקוח הוא הסיבה לפניית החברה בבקשת הלוואה מהקרן לעסקים בינוניים. הלוואה המבוקשת היא בסכום של 2.4 מיליון ₪, כ- 8% מהמחזור שלה בשנת 2008, למטרות של הון חוזר.
- פיתוח העסק (פרט)**

במקביל לפיתוח תחום היבוא מדרום אמריקה והגדלת היקפי הפעילות, צפוי כי החברה תגדיל את המנגנון התפעולי לביצוע המכירות. בטווח השנה שנתיים הקרובות, המשמעות היא הוספה הדרגתית של סוכן או שניים וצוות הפצה נוסף, על כל המשתמע מכך.
- הרחבת העסק (פרט)**

אפשר כי בעתיד החברה תשקיע בהוספת חדרי קירור אם כי כרגע זו אינה תוכנית מיידית.

3. תוצאות הפעילות העסקית הנוכחית

פרק זה יש למלא בעזרת רואה החשבון של העסק. על מנהל החברה ורואה החשבון שלה, לאשר בחתימתם את נכונות הפרטים בסעיפים אלה.

3.1 ד"ח מאזן

XXX בע"מ							
לוח 1: דו"ח מאזן 2005 - 2007							
אלפי ₪, מחירים שוטפים, לפני מע"מ							
שנה:	2007		2006		2005		סעיף
	אחוז מהמאזן	אלפי ₪	אחוז מהמאזן	אלפי ₪	אחוז מהמאזן	אלפי ₪	
רכוש							
מלאי	17%	1,365	32%	1,037	56%	10%	664
סך רכוש שוטף	62%	5,109	18%	4,343	0%	65%	4,357
רכוש קבוע	21%	1,734	-13%	2,003	17%	25%	1,718
סה"כ רכוש	100%	8,208	11%	7,383	10%	100%	6,739
התחייבויות							
סך התחייבויות שוטפות	89%	7,286	8%	6,718	13%	89%	5,972
התחייבויות לזמן ארוך	10%	781	10%	711	-30%	15%	1,020
עתודה לפיצויי פרישה	3%	230	0%	230	68%	2%	137
הון עצמי	-1%	-89	-68%	-276	-29%	-6%	-390
סה"כ התחייבויות והון	100%	8,208	11%	7,383	10%	100%	6,739
מקור הנתונים:		ד.מבוקר		ד.מבוקר		ד.מבוקר	

הסבר נוסף:

מלוח 1 ניתן ללמוד על מצבה המאזני של החברה. בצד הנכסים, סך הרכוש של החברה עלה מסך של כ- 6.7 מיליון ₪ ב- 2005 לכ- 8.2 מיליון ₪ ב- 2007.

ההון העצמי של החברה משתפר מהותית במהלך התקופה הנסקרת וצפוי להפוך לחיובי בדוח המבוקר של 2008.

XXX בע"מ					
לוח 2: דו"ח רווח והפסד 2005 - 2009					
אלפי ש"ח, מחירים שוטפים, לפני מע"מ					
2009	2008	2007	2006	2005	
8,067	29,915	20,139	18,827	16,871	הכנסות שיעור השינוי
	49%	7%	12%		
	1,365	1,037	664	540	עלות המכירות
	24,006	16,619	15,551	13,751	מלאי תחילת שנה
	1,450	1,365	1,037	664	קניות
	6,950	23,921	16,291	15,178	מלאי סוף שנה
				13,627	סך עלות המכירות
1,117	5,994	3,848	3,649	3,244	רווח גולמי
					הוצאות הנהלה וכלליות
479	1,946	1,698	1,693	1,273	1 שכר ונלוות
90	169	269	261	187	2 אחזקת משרד ומחסן
63	630	776	730	673	3 אחזקת רכבים
100	289	481	522	491	4 הוצאות הנהלה
732	3,034	3,224	3,206	2,624	סך הוצאות הנהלה וכלליות
385	2,960	624	443	620	רווח תפעולי
31	212	240	233	222	הוצאות מימון
318	2,712	348	256	420	רווח לפני מסים
		162	142	175	מסים
		186	114	245	רווח נקי
14%	20%	19%	19%	19%	אחוז רווח גולמי
5%	10%	3%	2%	4%	אחוז רווח תפעולי
4%	9%	2%	1%	2%	אחוז רווח לפני מס
					מקור הנתונים
	מ. בוחן	ד. מבוקר	ד. מבוקר	ד. מבוקר	

מסקירת הדוחות הכספיים המבוקרים לשנים 2005-2007 עולים הממצאים הבאים:

האם לנוכח סיכום הדוחות הכספיים, מתקבלת יציבות ברמת המכירות השנתית? ישנה עליה מתמדת ברמת המכירות השנתית. בתקופה הנסקרת צמחו המכירות בממוצע שנתי של כ- 22%.

באחוז הרווח הגולמי? אחוז הרווח הגולמי נותר קבוע ברמה של 19%

באחוז הרווח התפעולי? הרווח התפעולי נע בין 4%-2%.

באחוז הרווח הנקי? הרווח הנקי נע בין 2%-1% מהמחזור.

הסבר בקצרה את מקור השינויים בין השנים: עיקר השינוי ניכר בין 2007 ל- 2008 בה צמחו הכנסות החברה בכ- 50%. בתקופה זו החלה XXX לייבא בשר מדרום אמריקה בשותפות עם חברת באלדי וכן החלה החברה בשיווק גם מחוץ לאזור ירושלים רבתי.

נציין כי יש לנקוט במשנה זהירות ביחס לנתונים המתבססים על מאזני הבוחן שכן אלו אינם נתונים סופיים.

27/4/2009	תאריך:		חתימה:	YYY	שם המנהל
27/4/2009	תאריך:		חתימה:		שם רואה החשבון

3.3 משיכות בעלים

את הטבלה הבאה יש למלא בנתונים חודשיים בשקלים, במוצע לשנתיים האחרונות:

עלות שכר בעלים	30 אלף ₪ כל אחד. סה"כ 60 אלף ₪.	שכר בעלי עניין
----------------	---------------------------------	----------------

3.4 הלוואות בעלים

יתרת הלוואות בעלים בשה הוגשה הבקשה בש"ח:

עפ"י הדוח לסוף שנת 2007, החברה חייבת לבעלים סכום של כ- 92 אלף ₪. משיחה עם הבעלים עולה כי נכון להיום העסק חייב לבעלים סכום של כ- 100 אלף ₪.

3.5 אובליגו נוכחי

מלא בטבלה את מצב האובליגו של החברה בכל הבנקים (ומוסדות מימון אחרים, נא לצרף בדף נפרד). הנתונים צריכים להיות מעודכנים לחודש הגשת הבקשה:

שם הבנק:	קוד הבנק	מס' חשבון בבנק (השקלי)
מס' סניף בבנק	שם סניף	
כתובת הבנק		
עיר: רחוב:	מספר: ת"ד	מיקוד
שם הבנק:	קוד הבנק	מס' חשבון בבנק (השקלי)
מס' סניף	שם סניף:	
כתובת הבנק		
עיר: רחוב:	מספר: ת"ד	מיקוד

מצב נוכחי

XXX בע"מ				
לוח 3: אובליגו בנקאי (אלפי ₪)				
סעיף	בנק דיסקונט	בנק לאומי	אוצ"ח	סה"כ
מסגרת עו"ש/חח"ד	2,500	20		2,520
אשראים				
עו"ש/חח"ד מנוצל	-2,426	21	2	-2,403
הלוואות זמן קצר	-670	-171	-21	-862
ערבויות	-100			-100
סך אשראי זמן קצר	-3,196	-150	-19	-3,365
פיקדונות				
ני"ע		253		253
שיקים דחויים	2,725			2,725
פיקדונות וחסכונות	125		103	228
סה"כ	2,850	253	103	3,206
סה"כ יתרה	-346	103	84	-159
מעודכן לתאריך	17/3/09	21/4/09	26/3/09	

מלוח 3 ניתן לראות כי סך האובליגו הבנקאי נטו של XXX (לפני בטחונות פיזיים), מפעילותה בשלושת הבנקים עימה היא עובדת, עומד על כ- 159 אלף ₪ בלבד.

4. תכנית תפעולית

(מפעלים המבצעים הרחבה ימלאו את הקטעים הרלבנטיים)
תאר בקצרה את הפעילות העסקית:

4.1 עלויות כוח אדם

XXX בע"מ			
לוח 4: עלויות כוח אדם (אלפי ₪)			
סה"כ	עלות שנתית לעובד	מספר עובדים	סוג עובד
720	360	2	ניהול:
720	120	6	שיווק:
330	66	5	נהגים:
390	78	5	מינהלה:
<u>132</u>	66	<u>2</u>	אחר:
2,292		20	סה"כ

מלוח 4 ניתן לראות כי עלות השכר השנתית (הצפויה ל- 2009) של כלל עובדי החברה מגיעה לכ- 2.3 מיליון ₪. נתון זה מתאים לנתונים המופיעים להלן בתחזית לשנת הפעילות העתידית הראשונה.

4.2 עלות גולמית/ עלות המכר

א. עלויות ייצור (לעסק יצרני בלבד)

עלות שנתית	סעיף ההוצאות
	סה"כ קיים
	סה"כ לאחר הרחבה (במידה ויש הרחבה)

ב. עלות המכר (לחברה מסחרית בלבד)

אחוז עלות המכר מסך המכירות 82%

שנתי		
25 מיליון ש"ח		סה"כ קיים
		סה"כ לאחר הרחבה (במידה ויש הרחבה)

ג. עלות השירות (לחברה למתן שירותים בלבד)

אחוז עלות המכר מסך המכירות _____

<u>שנתי</u>		
		סה"כ קיים
		סה"כ לאחר הרחבה (במידה ויש הרחבה)

4.3 הוצאות מכירה, הנהלה והוצאות כלליות

סעיף ההוצאות	ב- % מסך ההכנסות	
סה"כ קיים	16%	3 מיליון
סה"כ לאחר הרחבה (במידה ויש הרחבה)		

5. תחזיות פיננסיות

5.1 תחזית מכירות ורווחיות לשנים הבאות (אלפי ₪)

א. על בסיס הערכות, בנה תחזיות של דוח רווח והפסד ל-5 השנים הקרובות (מיליוני ₪):

XXX בע"מ					
לוח 4: תחזית מכירות ורווחיות לשנים הבאות					
הנחות בסיס	מינימאלי	מקסימאלי	ממוצע	צפי הבעלים	צפי לתחזית
אחוז צמיחה במכירות:	7%	49%	22%	25%	24%
אחוז רווח גולמי:		בהתאם לשיעור המקובל בענף ולנתוני העסק בעבר			
אחוז רווח תפעולי:		בהתאם לשיעור המקובל בענף ולנתוני העסק בעבר			
אחוז רווח לפני מס:		נגזר מהתחשיב			
אחוז רווח נקי:		נגזר מהתחשיב			

XXX בע"מ						
לוח 5: תחזית פעילות ל- 5 שנות פעילות ראשונות (₪, מחירים קבועים, ללא מע"מ)						
שנה	1	2	3	4	5	שנה ממוצעת
שיעור צמיחה	25%	25%	15%	10%	10%	17%
הכנסות	37,394	46,742	53,754	59,129	65,042	52,412
עלות המכר	30,704	38,380	44,137	48,550	53,405	43,035
רווח גולמי	6,690	8,363	9,617	10,579	11,637	9,377
הוצאות הנהלה וכלליות						
1 שכר ונלוות	2,292	2,711	3,118	3,429	3,772	3,065
2 אחזקת משרד ומחסן	477	597	686	755	830	669
3 אחזקת רכב	1,461	1,826	2,100	2,310	2,541	2,048
4 הוצאות הנה"כ	1,006	1,258	1,446	1,591	1,750	1,410
סך הוצאות הנהלה וכלליות	5,236	6,391	7,350	8,085	8,894	7,191
רווח תפעול	1,454	1,971	2,267	2,494	2,743	2,186
הוצאות מימון	262	327	376	414	455	367
רווח לפני מס	1,192	1,644	1,891	2,080	2,288	1,819
מס	298	411	473	520	572	455
רווח לאחר מס	894	1,233	1,418	1,560	1,716	1,364
אחוז רווח גולמי	18%	18%	18%	18%	18%	18%
אחוז רווח תפעולי	4%	4%	4%	4%	4%	4%
אחוז רווח לפני מס	3%	4%	4%	4%	4%	3%

בלוח 5 ניתן לראות את ההתפתחות הצפויה של העסק ב- 5 השנים הקרובות. על סמך פעילות השנים הקודמות ואינדיקציות עדכניות כגון הסכמים צפויים ותכנית הרחבת הפעילות, צפויה החברה לצמוח בקצב של כ- 17% בשנה.

5.2 תחזית תזרים מזומנים (מיליוני ₪)

XXX בע"מ						
לוח 6: תזרים מזומנים						
שנה	1	2	3	4	5	מוצג
רווח אחרי מס	894	1,233	1,418	1,560	1,716	1,364
השקעה -	0	0	0	0	0	0
פחת +	0	0	0	0	0	0
<u>גידול בהון חוזר</u>	<u>2</u>	<u>-1,122</u>	<u>-1,402</u>	<u>-806</u>	<u>-887</u>	<u>-1,054</u>
יתרת תזרים לפני מימון =	-228	-169	366	753	829	310
קבלת הלוואה	2400					480
החזר קרן הלוואות -	-480	-480	-480	-480	-480	-480
תזרים מזומנים חופשי =	1,692	-649	-114	273	349	310

הערות

- 1 הונח כי פחת עתידי והשקעות עתידיות מקזזים האחד את השני
- 2 הגידול בהון החוזר חושב כ- 15% מהגידול במחזור

6. התחייבות והצהרה בגין התכנית

אנו החתומים מטה מצהירים ומתחייבים על כל האמור להלן:

- 6.1 כל הנתונים שבד"ח זה ובנספחיו נכונים ומדויקים.
- 6.2 הסכומים בד"ח זה תואמים את הרשום בספרי הכספים של החברה, הן בסכום והן בתאריך.
- 6.3 לא נתקבלו ולמיטב ידיעתי לא יתקבל כל מימון עבור הוצאות בד"ח זה מכל גורם אחר ואני מתחייב לדווח על כל מימון צפוי שיהיה.

הצהרות והתחייבויות:

- ❖ כל הפרטים המצויינים בבקשה זו והמסמכים המצורפים הינם נכונים ומעודכנים.
- ❖ ידוע לנו כי אין בבקשה זו התחייבות למתן אשראי
- ❖ מחזור המכירות השנתי של התאגיד המבקש בשנה החולפת איננו פחות מ-22 מיליון ₪ ואינו עולה על 100 מיליון ₪.
- ❖ גובה הלוואה לא יעלה על שיעור של 8% ממחזור המכירות השנתי של המבקש בשנה שקדמה להגשת הבקשה
- ❖ לכל לווה תועמד הלוואה נערבת אחת בלבד, והבנק יהיה רשאי להעמידה במנה אחת או בכמה מנות, כל זמן שהתוכנית המאושרת בתוקף
- ❖ תקופת הלוואה, לא תעלה על חמש שנים, כולל תקופת גרייס של עד שנה
- ❖ הלוואה תינתן באחד מהמסלולים החלופיים: שקלי צמוד, שקלי לא צמוד, במט"ח או צמוד מט"ח (דולרי או אירו).
- ❖ שיעור הריבית על הלוואות הנערבות, לפי המסלולים השונים, יהיה כמקובל במערכת הבנקאית הלוואות מסוג זה ויאושר ע"י ועדת הקרן.
- ❖ לשם הגנה מחשיפה בהלוואות הנערבות רשאי הבנק לקבל מהלווה בטחונות שסכומן לא יעלה על 25% מגובה הלוואה בהתאם לנהלים המקובלים בבנק
- ❖ במסגרת הלוואה מחויב הבנק לקחת ערבות אישית מכל אחד מבעלי העניין בחברה להבטחת הלוואה, ובכל אופן שיעור הערבות של כל ערב לא יעלה על 100%
- ❖ בהסכם הלוואה התחייב הלווה לכך שישתמש בכספי הלוואה אך ורק למטרות שפורטו בתכנית המאושרת ולא לכל מטרה אחרת.
- ❖ בהסכם הלוואה יתחייב הלווה כי עד פירעון הלוואה הנערבת במלואה, לא תהיה כל משיכת הון מכל סוג שהוא ע"י הלווה, בעל עניין בלווה או בן משפחתו, בעל מניות בלווה וכל מי מטעמם של כל אלה במישרין או בעקיפין, לרבות בדרך של הלוואה לטובתם, משיכת דיבידנד או תשלום משכורת. ואולם הוועדה רשאית לאשר תשלום משכורת כאמור ובלבד שלא תעלה על ארבע פעמים השכר הממוצע במשק. ובמקרים חריגים – חמש פעמים השכר הממוצע במשק.

- ❖ אין לתאגיד המבקש חובות בלתי מוסדרים לרשויות המס.
- ❖ נכון ליום מילוי הטפסים לא קיימת בחשבון הפונה, חברה קשורה לפונה או בחשבון בעלי העניין של הפונה, אשראי כלשהו בפיגור
- ❖ שימושי הלוואה - למטרות של הרחבת העסק, פיתוחו או תפעולו השוטף ובכלל זה החזר של אשראי בהיקף שלא יעלה על 50% מהיקף ההלוואה הנערבת המבוקשת ובלבד שהאשראי הנפרע מקורו בבנק אחר.
- ❖ התחייבות בהלוואה לצורך הרחבת העסק: כתנאי למתן ההלוואה מסוג זה יידרש העסק טרם העמדת ההלוואה, להשקיע הון עצמי בגובה שלא יפחת מ-20% מסך הלוואה.
- ❖ הון עצמי משמעו הנפקת הון מניות או הלוואות בעלים נדחית לכל אורך חיי ההלוואה הנערבת. (יוצג אישור ר"ח) או הצגת חשבוניות
- ❖ חשבונו של העסק ו/או חשבונו הפרטי של מי מבעליו אינו מוגבל/מעוקל בבנק ולמיטב ידעת הבנק אינו מוגבל/מעוקל בבנק כלשהו, ולפי הצהרתם בכתב, חשבונותיהם לא מועמדים להגבלה
- ❖ בעל העסק הלווה הצהיר בכתב כי אין לבנק כלשהו תביעה משפטית נגד העסק ו/או בעליו, וכי העסק אינו מצוי בכינוס נכסים ו/או פירוק, ואין ננקטים נגדו הליכי הוצאה לפועל כלשהם
- ❖ לא הופרשו חובות מסופקים בחשבונות העסק הלווה ובעליו שבבנק.
- ❖ הלווה לא קיבל הלוואה בערבות מדינה מקרן היצואן הבודד.
- ❖ העסק ישא בעלות הבדיקה הכלכלית בסך של 500 ₪, או כפי שיחליט החשב הכלכלי מעת לעת. סכום זה ישולם לחשב הכללי באמצעות הבנק שנבחר ע"י העסק המבקש. אישור על תשלום כאמור יהווה תנאי לבדיקה הכלכלית המקיפה על ידי BDI Coface
- ❖ הננו מאשרים לבנק לקבל ולהעביר מידע אודותינו למדינת ישראל לרבות לגוף המתאם מטעם המדינה. הננו מוותרים בעניין זה על הסודיות הבנקאית.
- ❖ הגשת תכנית עסקית, אשר תיבחן ע"י הגוף המתאם והבנק ותהווה את הבסיס על פיו תבחן בקשת האשראי
- ❖ הלווה יתחייב בכתב לשתף פעולה עם הגוף המתאם והוועדה, לרבות העמדת המידע והמסמכים הנדרשים לצורך הבדיקה הכלכלית לפני ביצוע ההלוואה, ולצורך מעקב ובדיקת התרומה הכלכלית של ההלוואה לאחר העמדתה.

הרינו מתחייבים, מסכימים ומצהירים בזה כי כל הפרטים הרשומים מעלה הינם נכונים ומדויקים.

חתימת המנכ"ל

חותמת המפעל

חתימת מנהל הכספים

תאריך