

## חברה XXX – ת.פ. XXX - (נתוני בנקים מעודכנים ל- \_\_\_\_\_)

### תיאור הפעילות העסקית –

### 70 שנות פעילות ויצירה -

- החברה הוקמה בשנת 1958 ע"י אביו של הבעלים הנוכחי מר XXX ז"ל, שהתמחה בייצוא ספרי קודש לקהילות מעבר לים. XXX שכלל את הדפוס והחל להדפיס גם ללקוחות מקומיים, שדרשו עבודה באיכות יצוא.
- בשנת 1987-XXX, בנו של XXX, הצטרף לXXX שהוסיף להתרחב ולהתפתח. ב-1992 נרכשה כריכיה, ב-2010 הוחל בייצור אריזות, ובשנים האחרונות ניתנים גם שירותי לוגיסטיקה. שינוע והפצה לענף הדפוס.
- כיום, אחרי למעלה משבעים שנות פעילות, הדפוס מנוהל על ידי XXX ורעייתו XXX, וידוע באיכותו ובקפדנותו; זו מתאפשרת בזכות ניהול משפחתי ותיק ומנוסה, צוות עובדים מיומן ואכפתי, וציוד ברמה הגבוהה בעולם.
- חברת XXX היא אחד מבתי הדפוס הוותיקים בישראל ויצואן מוסמך מאז שנות השישים של המאה העשרים. בית הדפוס מנוהל על ידי הדור השני לבעליו כמפעל משפחתי-אנושי שמקפיד על רמה מקצועית גבוהה מאוד. בזכות גודל הביניים שלו, לXXX יש את הגמישות הנחוצה לעבוד עם לקוחות בגדלים שונים ומתחומים שונים. בזכות הציוד המעודכן ואהבת המקצוע של הבעלים והצוות יש ל-XXX מוניטין של מוסד שמחבר בין אמנות ותעשייה.
- לXXX הסמכה של ISO 9001: 2015.

### יתרונות הדפוס היום

- **ותק ומקצועיות** - למעלה משבעים שנות פעילות מקנות לדפוס יציבות וניסיון רב.
- **מגוון התמחויות** - מאפשר שילוב של עבודות שונות (הדפסה, אריזות, קיפולים) ואספקת מוצר סופי מורכב.
- **דפוס בוטיק בגודל בינוני** - מאפשר גמישות בביצוע עבודות ללקוחות עסקיים ופרטיים; ביצוע עבודות גדולות ומורכבות, שמעבר ליכולת של בתי דפוס קטנים, וביצוע עבודות קטנות, שבתי דפוס גדולים מאוד אינם ערוכים לטפל בהן.
- **ציוד ברמה הגבוהה בעולם** - שתי מכונות היידלברג 4 XL ו, XL5+L-ושתי מכונות אופסט שני צבעים ספידמסטר P; מכונות אלה מאפשרות ביצוע עבודות מורכבות באיכות מוזיאלית, בדיוק רב, במהירות גבוהה ועל חומרים מגוונים.
- **בעלות וניהול משפחתיים** - באים לביטוי במחויבות לעסק, באכפתיות כלפי הלקוחות וכלפי העובדות, ובקשר לא אמצעי בין ההנהלה והלקוחות.
- **צוות מקצועי** - האופי המשפחתי והמקצועי של בית הדפוס הוביל לגיבוש צוות עובדים מיומן, אנושי ומחויב.
- **איכות יצוא** - בית הדפוס נפתח במטרה לייצר לשם יצוא; אוריינטציה זו מכתובה את רמת הביצוע של העבודות, לרבות ספרים, אריזות, משחקים וכן הדפסות מיוחדות על פוליפרופילן.

## הדפוס בשנים 2022-2025

- החברה קנתה בשנה האחרונה שלוש מכונות לגימורים.
  - מכונה אחת - למינציה (ציפוי ניילון על נייר)
  - מכונה שנייה – לוחות (גלופות)
  - מכונה שלישית – ביגים קיפול וכריכת סיכות.
- על מנת להחזיר עבודה שתתבצע "בבית" ולא ע"י קבלני משנה וזאת על מנת :
- ביצוע עבודה באיכות גבוהה יותר ושירות טוב יותר ללקוח.
  - הגדלת מחזור המכירות לפחות ב- 15%-20%.
  - הגדלת הרווח הגולמי והתפעולי בלפחות 10%-15% בשנה.
  - חסכון במלאי ו/או מלאי נגיש.
- מוצרים עיקריים –
    - שירותי הדפסה כגון קטלוגים, ספרים, ספרי לימוד, ספרי קריאה, ספרי קודש.
    - הדפסת אריזות לתרופות, קוסמטיקה, אוכל ועוד.
  - מוצרי נייר ואריזות ממוחזרים – מחלקות חדשות.
    - מחלקת למינציה – ציפוי ניילון על נייר. (מחלקה חדשה)
    - מחלקת הטבעות – זהב וכסף
    - מחלקת קיפול וכריכת סיכות (מחלקה חדשה).
    - מחלקת לוחות. (מחלקה חדשה)
  - לקוחות החברה מגוונים וכוללים בין היתר –

לחברה מעל 150 לקוחות פעילים – הלקוחות הבולטים – שירותי מתמטיקה משבצת בע"מ, דפוס יזרעאל, שובה XXX, נירלוג, יואל גבע יזמות, כתר, שמורה ביתן כנרת ולקוחות מחו"ל ועוד.

כמות הלקוחות גדלה באופן משמעותי בשנה האחרונה. החברה הגיעה לפיזור לקוחות גדול ורב יותר, כאשר המכירות מתפזרות על פני יותר לקוחות ואינן מתבססים על לקוחות מרכזיים, דבר המקטין את הסיכון לחברה.

- החברה ממוקמת במפעל בשכירות ברחוב XXX בעיר XXX בשטח של 2000 מ"ר כאשר 700 מטר מושכרים לXXX בנוסף יש חצר תפעולית בשטח של 350 מ"ר.
- בנוסף בשנת 2021-2022 הוקמו מחלקות הגימור והכריכיה שמאפשרים לחברה להיכנס לשווקים נוספים כולל ובנוסף בוצעה עלית מחירים בשיעור ממוצע של 15% לכל הלקוחות והמוצרים.
- החברה שמה לעצמה מטרה ברורה מאד וזאת להרחיב את המגוון הקיים של ההדפסות והמוצרים על מנת להרחיב את קהל היעד הרלוונטי ולייצר את המוצרים האיכותיים בהדפסת צבע בשתי משמרות דבר שיגדיל את הרווח הנקי בעוד 5% לפחות.

- החברה השקיעה ומשקיעה משאבים רבים על מנת להגיע בדיוק למוצר הסופי והמתאים לפי דרישות הלקוח.
- בעל החברה ואשתו עובדים רק בחברה ויחד עם שאר העובדים הם צוות מקצועי ביותר בתחום ובנוסף משתמשים במפעל/בית דפוס וציוד המתקדם ביותר הקיים היום ב-XXX.
- החברה היא בית דפוס בוטיק מקצועי לייצור ואספקת מוצרי דפוס ואריזות שונות הנותנת שרות אישי ומקצועי לחברות וגופים גדולים וקטנים.

פרטי בעלים	1	2
שם ומשפחה	XXX XXX	
% בעלות	100%	
מס' ת.ז.	XXX	
תאריך לידה	XXX	
תאריך עליה	---	
שם בן/ בת הזוג	XXX	
ת.ז. בן/ בת הזוג		
עיסוק בן/ בת הזוג	מנהלת לוגיסטיקה ואדמיניסטרציה	
כתובת מגורים	XXXX	
האם הדירה בבעלות היזם	כן	
גובה משכנתא בגין הדירה	XXX מיליון עבור דירות השקעה ביפו	
דוא"ל (Email)	XXX	
טלפון		
טלפון נייד	XXX	
מקצוע	מומחה דפוס, מנכ"ל ומנהל פיתוח עסקי.	

- הדו"ח אשראי צרכני של החברה ובעליה נקי

## קו"ח בעלי החברה:

### XXX XXX

סיים תיכון ב- 1984 – בגרות מלאה.

לאחר הצבא למד תואר ראשון במנהל עסקים במכללה למנהל.

בשנת 1988, לאחר שנת לימודים ובמקביל ללימודי התואר ראשון במנהל עסקים התמחות מימון ושיווק אותם סיים בהצלחה, התחיל לעבוד בדפוס בתור עוזר שוליה לדפוס ומשם לעבוד וללמוד במקביל בכל מחלקות ועבודות הייצור בדפוס עד לתפקיד מנהל הייצור ומשנת 2000 מנהל את המפעל והפיתוח העסקי בחברה.

בשנת 1992 קנה את כריכיית XXX שהיא מפעל משלים לדפוס שכורך את הספרים, הקטלוגים וכו' שהדפוס מייצר ומדפיס. בשנת 2000 הכניסו שותף, דפוס XXX, לכריכיית XXX בשיעור 50%.

שפות: עברית ואנגלית.

## לקוחות

שם הלקוח	לקוח 1	לקוח 2	לקוח III
היקף רכישות שנתי ל-2021	1,600,000	1,500,000	1,000,000
היקף רכישות שנתי ל-2022	2,000,000	2,000,000	1,500,000
תנאי אשראי	שוטף + 120		
חוי"ל/מקומי	חוי"ל ומקומי	מקומי	מקומי

## ספקים

ספקים מרכזיים	ספק 1	ספק 2	ספק 3
שם הספק	XXX	XXX	XXX
תחום אספקה	ניר	תחזוקה וחומרי גלם למכונות	כריכה רכה של ספרים (דבק חם) ספרי קריאה, הדרכה וקטלוגים
היקף קניות ממוצע חודשי			
תנאי אשראי	שוטף + 90	שוטף + 120	שוטף + 90

אין תביעות משפטיות או התראות, הגבלות, עיקולים, נגד החברה או בעליה.

## תיאור ההתנהלות הבנקאית

### אובליגו בנקאי וחוב בנקאי

סה"כ באלפי ש"ח	נכון לתאריך				
	גוף פיננסי 4	גוף פיננסי 3	גוף פיננסי 2	גוף פיננסי 1	שם הגוף המממן
					סניף ומס' חשבון
1,450,000	300,000	400,000	400,000	350,000	מסגרת עו"ש/ חח"ד
1,321,742	243,523	397,187	377,750	303,282	עו"ש/ חח"ד מנוצל
25,376			25,376		הלוואות ז"ק
0					מסגרת כרטיסי אשראי
0					מסגרת ניכיונות
1,475,376	300,000	400,000	425,376	350,000	סה"כ אשראי זמן קצר
0					ערבויות
2,995,840	247,795		1,607,423	1,140,622	הלוואות זמן ארוך
2,995,840	247,795	0	1,607,423	1,140,622	סה"כ אשראי זמן ארוך
4,471,216	547,795	400,000	2,032,799	1,490,622	סה"כ אובליגו
913,244	122,382		365,302	425,560	פיקדונות
853,595	257,932		595,663		שיקים למשמרת
0					בטחונות אחרים
1,766,839	0	380,314	0	960,965	סה"כ בטחונות

### בקשת האשראי:

שנת 2021 ותחילת שנת 2022 התאפיינו בהשקעות בציוד ומכונות ובמיוחד בתחום גלופות ומחלקות עבודות הגמר (למינציה טיפול וכריכת סיכות), שגרמו לגירעון תזרימי וקשיים זמניים בתזרים המזומנים של החברה, כמפורט להלן.

מצד שני ניתוח הדוחות הכספיים של שנת 2022 וקדימה מצביע חד משמעית על עליה משמעותית ברווחיות של חברת XXX וזאת כתוצאה ממספר אלמנטים:

- א. בשנת 2022 נקנתה מכונה לגלופות/לוחות שלא הייתה קיימת בפעילות בשנים קודמות. המכונה עלתה 420,000 ₪ ומכניסה מחזור מינמאלי של 105,000 ₪ בחודש.
- ב. במחלקת הגימורים הושקעה בשנת 2021 370,000 ₪ ברכישה של שתי מכונה (מכונת הטבעות 100,000 ₪ ומכונת אלימינציה 270,000 ₪). בשנת 2022 הסתיימו רכישות המכונות בתחום זה והחברה מצליחה להשיג רווחיות גולמית של 25%-30% לפני פחות. יש לציין כי היקף העבודה גדל מאד במגזר זה בשנת 2022 ומהווה כ- 20% מהמחזור.
- ג. החל ממרץ-אפריל 2022 החברה העלתה מחירים בשיעור דרסטי של בין 10%-20%.
- ד. במחלקת גימורי הכריכיה במהלך פברואר-מרץ 2022 נרכשה מכונה בסך של 180,000 ₪, לצורך כריכת פרוספקטים וחוברות וקיפול בעזרת סיכות. עבודה זו נעשתה בחוץ ע"י קבלני משנה עד היום. יש לציין כי עלויות האחזקה של המכונה הן מינמאליות ועלות הסיכות אפסית והמכונה פועלת ע"י עובד אחד בלבד. כך שמחלקת גימורי הכריכיה מכניסה כעת כ- 5% מהכנסות החברה בלבד.
- ה. מחלקת הדפוס כאמור ועליית המחירים הדרסטית כמו בכל התעשייה, תשפר את הרווחיות ותתחיל להיות מורגשת החל מחודש יוני-יולי 2022.
- ו. "הכנסת" מחלקת הגימור לבית הדפוס תחסוך לפחות 15%-20% בהוצאות קבלני משנה.

**לאור האמור לעיל החברה "קצרה" במזומנים בחודשים הקרובים ועל כן אנו מבקשים מבנק XXX מימון ספקים בסך של לפחות XXX אלפי ₪ כדי לאפשר לחברה מצד אחד לממן את הקניות מהספקים בעלויות יחסית נמוכות יותר ומצד שני להגדיל את הרווחיות הגולמית שלה.**

**פירוט הלוואות**

הערות	תאריך סיום	2024		2023		2022		יתרה ש"ח	קרן ₪	ת. קבלת הלוואה	גוף מממן
		קרן	ריבית	קרן	ריבית	קרן	ריבית				
		26,250		26,250		26,250	7.50%		350,000		
קורונה	3/1/2026	126,459	7,925	121,812	12,572	109,282	13,904	3.75%	450,920	500,000	3/2/2021
	15/08/2026	18,114	1,175	17,606	1,683	17,112	2,177	2.85%	77,130	90,000	15/08/2021
	10/5/2024	138,328	1,630	321,162	14,737	306,445	29,454	4.70%	611,708	1,500,000	6/5/2019
			24,000		24,000		24,000	6.00%		400,000	
			30,000		30,000		30,000			400,000	
			30,000		30,000		30,000	7.50%		400,000	
	31/08/2022					66,900	1,070	4.25%	25,376	100,000	31/08/2021
	14/07/2025	34,422	3,245	32,992	4,675	31,622	6,045	4.25%	144,210	170,000	14/07/2021
קורונה	13/08/2025	126,017	5,825	121,386	10,456	116,926	14,916	3.75%	404,208	500,000	13/08/2020
קורונה	28/04/2025	203,524	7,423	196,045	14,902	188,840	22,107	3.75%	582,808	800,000	28/04/2020
	5/6/2024	125,838	1,564	243,308	11,497	233,681	21,124	4.45%	487,104	1,150,000	30/05/2019
			39,000		39,000		39,000	6.00%		650,000	
			22,500		22,500		22,500	7.50%		300,000	
	12/4/2026	47,508	2,460	46,500	3,468	44,884	4,084	2.30%	175,000	216,000	12/4/2021
	17/08/2025	77,065	4,335	73,864	7,536	70,796	10,604	4.25%	247,707	300,000	2/9/2021
			12,000		12,000		12,000	6.00%		200,000	
				79,200		360,000					קניית מכונית
		897,275	219,332	1,253,875	265,276	1,546,488	309,235		3,206,171	8,026,000	סה"כ

**בטחונות מוצעים:**

ערבות אישית של הבעלים

**נתוני הרווח וההפסד החזויים ל-3 השנים הקרובות**

2024	2023	2022	
			<b>מכירות ביחידות</b>
21,000,000	20,000,000	18,025,460	<b>מכירות בש"ח</b>
16,166,559	15,399,980	14,916,185	עלות המכירות
<b>4,833,441</b>	<b>4,600,020</b>	<b>3,109,275</b>	רווח גולמי
2,180,553	2,076,717	1,977,826	הוצאות מכירה הנהלה וכלליות
<b>2,652,888</b>	<b>2,523,302</b>	<b>1,131,449</b>	רווח תפעולי
228,332	274,276	380,000	הוצאות מימון
2,424,556	2,249,026	751,449	רווח לפני מס
<b>1,866,908</b>	<b>1,731,750</b>	<b>751,449</b>	רווח נקי
23.02%	23.00%	17.25%	אחוז רווח גולמי
12.63%	12.62%	6.28%	אחוז רווח תפעולי
8.89%	8.66%	4.17%	אחוז רווח נקי

**תזרים מזומנים**

2024	2023	2022	דו"ח תזרים מזומנים
2,867,892	2,685,399	1,361,153	רווח נקי
1,000,000	1,000,000	1,000,000	פחת
		(0)	השקעה
(136,831)	(342,079)	(997,946)	גידול בהון חוזר
3,731,061	3,343,320	1,363,207	<b>יתרת תזרים (לפני מימון)</b>
			סכום מבוקש
		-	הון עצמי שיושקע
			אשראי נוסף שיתקבל
			החזר הלוואות מהקרן המבוקשת
(897,275)	(1,253,875)	(1,546,488)	החזר הלוואות קיימות/נוספות שא
2,833,786	2,089,445	(183,281)	<b>תזרים מזומנים חופשי</b>
4,739,949	1,906,164	(183,281)	<b>תזרים מזומנים מצטבר</b>



## EBITDA וניתוח יכולת החזר

שנה/סעיף בתחזית	2024	2023	2022
רווח תפעולי	5,798,853	4,619,412	3,122,193
פחת	175,000	175,000	175,000
<b>EBITA</b>	<b>5,973,853</b>	<b>4,794,412</b>	<b>3,297,193</b>
מינוס החזרי קרן - הלוואות	(548,469)	(531,750)	(675,538)
הוצאות מימון (ריבית)	(346,999)	(363,718)	(382,177)
סה"כ החזר קרן וריבית	(895,468)	(895,468)	(1,057,715)
תזרים מזומנים נקי	5,078,385	3,898,944	2,239,478
יחס כיסוי	6.67	5.35	3.12

## פירוט לתחזית:

### הכנסות

בשנת 2021 ההכנסות הגיעו ל- 15,325,904 מיליון ₪ בהתאם לדוחות החברה.

### הסבר לגידול במחזור הכנסות שנים 2022-2024

1. החברה קנתה 3 מכוונות נוספות ו"החזירה" שתי מחלקות גמר לעבודה בדפוס החברה. עבודה שנעשתה בשנים האחרונות אצל קבלני משנה. הדבר מאפשר לחברה לקחת יותר עבודות, שבעבר לא יכלה לבצע.
  - בניית מחלקות גמר להטבעות זהב וכסף וגימורי כריכה בסיכות.
  - בניית מחלקת למינציה – ציפוי ניילון על נייר.
2. עליית מחירים – החברה העלתה מחירים ב- 10%-20% ובממוצע עליה של 15% במהלך חודשים מרץ-אפריל 2022.
3. קליטת 3 עובדים מקצועיים לתפעול המכוונות והמחלקות הנוספות, שהוכנסו לדפוס, הדבר יגדיל במינימום את מחזור המכירות השנתי בכ- 1.5-2 מיליון ₪.
4. החברה התאימה וביצעה את השינויים הנדרשים להתפתחות ודרישות השוק בנושא דפוס ע"י הרחבת אפשרות ייצור למגוון מוצרים.

בשנת 2022 ההכנסות בחישוב שמרני הצפויות הן בסך מינימום של 18 מיליון ₪. ההכנסות בחישוב נומינאלי לחודשים ינואר-יוני (שהם החודשים החלשים בענף) הגיעו ל- 18,025,460 מיליון ₪ וברובן עדיין לא מושפעים מעליית המחיר, שבצעה החברה בחודשים מרץ-אפריל 2022. ובשנת 2023 יגיע למינימום של 20 מיליון ₪. ובשנת 2024 ההכנסות יגיעו למינימום של 21 מיליון ₪ גידול שמרני של 5% בלבד לעומת שנת 2023.



**עלות המכר**

**בשנת 2021** עלות המכר הגיע ל- 13,335,377 ₪ בהתאם למאזן הרווח והפסד של החברה.

**בשנת 2022** ההוצאה תגיע ל 14,916,185 ₪ והיא מחושבת לפי ההוצאות לחודשים ינואר-יוני 2022 בנרמול שנתי, כולל הוצאת פחת שנתית בגובה 1 מיליון ₪.

כפי שניתן לראות יש עליה בהוצאות השכר בעקבות קליטת 3 עובדי דפוס מקצועיים למחלקות החדשות אך במקביל יש ירידה של 12 אחוז בהוצאות חוץ קבלני משנה, שבפועל תהייה ירידה של לפחות 20% בהוצאה זו.

**בשנת 2023** עלות המכר תגיע ל- 15,399,980 ₪ וחושבה לפי הפרטמרטים הבאים :

- שכ"ע – עליה של 5% לכל העובדים ובנוסף קליטת עובד מקצועי נוסף, ששכרו חושב על פני שנה מלאה.
- הוצאות חרושת – עליה של 5% לעומת שנה קודמת.
- עבודות חוץ ק.מ – ירידה קלה של 2.5% בפועל תהייה ירידה גבוהה יותר, מכיוון שהרבה מעבודות החוץ הועברו לעבודה בתוך החברה ע"י עובדי החברה וציוד של החברה.
- קניות – אותו שיעור עלות ביחס למכירות כמו שנה קודמת.

**בשנת 2024** העלות תגיע ל- 16,166,559 ₪ והיא כוללת עליה של 5% בהוצאות החרושת ושכ"ע ובנוסף קליטת עובד מקצועי נוסף ששכרו חושב על פני כל השנה. בהוצאות הקניות וק.מ ההוצאה חושבה בהתאם לשנת 2023 ביחס למחזור המכירות.

2024	2023	2022	2021	עלות המכר
4,338,413	3,983,250	3,895,000	3,237,640	שכ"ע
780,914	716,985	600,000	599,218	סוציאליות עובדי ייצור
2,750,000	2,750,000	2,747,163	3,122,617	עבודות חוץ - ק.מ.
2,837,660	2,702,533	2,573,841	2,359,345	חרושת
7,869,327	7,450,235	7,242,163	9,318,820	קניות
5,937,706	5,654,958	5,140,871	3,975,952	מלאי
5,937,706	5,654,958	5,140,871	3,975,952	סה"כ ק.מ. וע. חוץ
1,000,000	1,000,000	1,000,000	-	פחת ציוד והשקעה
1,000,000	1,000,000	1,000,000		פחת ציוד והשקעה
<b>14,807,033</b>	<b>14,105,193</b>	<b>13,383,034</b>	<b>13,294,772</b>	<b>סה"כ עלות מכר</b>

**רווח גולמי**

הרווח הגולמי יוכפל תוך 3-4 שנים מפחות מ- 10% בשנת 2021 ל- 23% ונובע משלוש סיבות עיקריות :

- הקמת 2 מחלקות נוספות בארגון לעבודת גמר למוצרי החברה.
- העלאת מחירים בשיעור של 10-20% שבוצעה בחודשים מרץ-אפריל 2020 לכל לקוחות החברה.
- הפסקת עבודה עם לקוחות שאין הצדקה כלכלית לעבוד איתם.

2024	2023	2022	2021	
21,000,000	20,000,000	17,500,000	15,564,684	הכנסות השנה
14,807,033	14,105,193	13,383,034	13,294,772	עלות המכירות
6,192,967	5,894,807	4,116,966	2,269,912	רווח גולמי ₪
29.5%	29.5%	23.5%	14.6%	אחוז רווח גולמי

### הוצאות מכירה הנהלה וכלליות

הוצאות מכירה הנהלה וכלליות לשנת 2021 הגיעו ל- 2,007,405 ₪ בהתאם לדוחות הרווחים של החברה ובשנת 2022 יגיעו ל- 1,977,826 ₪ העליה בהוצאות המכירה נובעת מתשלומי הובלה, שעד היום שולמו ברובם ע"י ספקים סופיים, שעבדו איתם והיום העבודה מתבצעת כולה בבית הדפוס לכן ההובלה ללקוח משולמת ע"י החברה.

בשנים 2023-2024 מטעמי שמרנות ובטחון חושבה עליה של 5% בכל סעיפי ההוצאה בכל שנה בתחזית לעומת השנה הקודמת.

2024	2023	2022	2021	הוצ. הנהלה, מכירה וכלליות
771,750	735,000	700,000	708,402	הוצאות הנהלה וכלליות
396,900	378,000	360,000	316,461	הוצאות מכירה
771,750	735,000	700,000	678,887	שכר
308,700	294,000	280,000	275,674	סוציאליות
<b>2,249,100</b>	<b>2,142,000</b>	<b>2,040,000</b>	<b>1,979,424</b>	<b>סה"כ הנהלה וכלליות</b>

### הוצאות המימון

בשנת 2021 ההוצאה הגיע ל- 256,151 ₪.

הוצאות המימון הצפויות לשנת 2022 הן בסך של 380,000 ₪ בנרמול שנתי להוצאות שהיו לחברה בחודשים ינואר-יוני 2022.

בשנת 2023 ההוצאה תגיע ל- 274,276 ש"ח.

בשנת 2024 עם הגידול ברווחיות ופירעון חלק מההלוואות הוצאות המימון צפויות להסתכם בסך של 228,332 ₪.

### הרווח הנקי

הרווח הנקי חושב בהתאם למס החברות בשיעור 23% הידוע היום. סכום הרווח יכפיל עצמו בתוך שלוש שנים ובשנת 2024 הרווח הנקי יגיע לפחות ל- 10% ממחזור המכירות.

**FEFER FINANCE LTD.**  
 15 Anatot St. Tel -Aviv 6908015, Israel  
 Tel: +972-3-6449644  
 Mobile: +972-54-4998200  
 E-mail: alon\_fefer@bezeqint.net



**פפר פיננסים בע"מ**  
 רח' ענתות 15 ת"א 6908015  
 טל: 03-6449644  
 נייד: 054-4998200  
 דוא"ל: alon\_fefer@bezeqint.net

**ALON FEFER | CPA (ISR), MBA**  
 CEO & Founder

**אלון פפר | רואה חשבון, MBA**  
 מנכ"ל ומייסד

<u>2024</u>	<u>2023</u>	<u>2022</u>	<u>2021</u>	<u>עלות המכר</u>
4,338,413	3,983,250	3,895,000	3,237,640	שכ"ע
780,914	716,985	600,000	599,218	סוציאליות עובדי ייצור
2,750,000	2,750,000	2,747,163	3,122,617	עבודות חוץ - ק.מ.
2,837,660	2,702,533	2,573,841	2,359,345	חרושת
7,869,327	7,450,235	7,242,163	9,318,820	קניות
5,937,706	5,654,958	5,140,871	3,975,952	מלאי
5,937,706	5,654,958	5,140,871	3,975,952	סה"כ ק.מ. וע. חוץ
1,000,000	1,000,000	1,000,000	-	פחת ציוד והשקעה
1,000,000	1,000,000	1,000,000	-	פחת ציוד והשקעה
<b>14,807,033</b>	<b>14,105,193</b>	<b>13,383,034</b>	<b>13,294,772</b>	<b>סה"כ עלות מכר</b>
<u>2024</u>	<u>2023</u>	<u>2022</u>	<u>2021</u>	
21,000,000	20,000,000	17,500,000	15,564,684	הכנסות השנה
14,807,033	14,105,193	13,383,034	13,294,772	עלות המכירות
6,192,967	5,894,807	4,116,966	2,269,912	רווח גולמי ש
29.5%	29.5%	23.5%	14.6%	אחוז רווח גולמי
<u>2024</u>	<u>2023</u>	<u>2022</u>	<u>2021</u>	<u>הוצ. הנהלה, מכירה וכלליות</u>
771,750	735,000	700,000	708,402	הוצאות הנהלה וכלליות
396,900	378,000	360,000	316,461	הוצאות מכירה
771,750	735,000	700,000	678,887	שכר
308,700	294,000	280,000	275,674	סוציאליות
<b>2,249,100</b>	<b>2,142,000</b>	<b>2,040,000</b>	<b>1,979,424</b>	<b>סה"כ הנהלה וכלליות</b>
3,943,867	3,752,807	2,076,966	290,488	רווח תפעולי ש
18.8%	18.8%	11.9%	1.9%	אחוז רווח תפעולי
219,332	265,276	309,235	245,364	הוצאות מימון
3,724,535	3,487,531	1,767,731	45,124	רווח הפעלה לאחר הוצ. מימון ש
17.7%	17.4%	10.1%	0.3%	אחוז רווח תפעולי לאחר הוצאות
856,643	802,132	406,578		מס הכנסה
2,867,892	2,685,399	1,361,153	45,124	רווח נקי ש
13.7%	13.4%	7.8%	0.3%	אחוז רווח נקי