



**דין וחשבון הדירקטוריון למצב ענייני החברה
לתקופה שהסתיימה ביום 31 במרץ 2006**

Head office: 3 Sapir St., Kiryat Weizmann,
Science Park, Rehovot 76327, Israel
Tel. 08-9406472, Fax 08-9406473

www.kamada.com

Plant: Kibbutz Beit-Kama, M.P. Negev 85325, Israel
Tel. 08-9913111, Fax 08-9921083

משרד ראשי: רח' ספיר 3, קרית ויצמן,
פארק המדע, רחובות 76327
טל. 08 9406472, פקס 08 9406473
מפעל: קיבוץ בית קמה, ד.ג. הנגב 85325
טל. 08 9913111, פקס 08 9912083

דיון וחשבון הדירקטוריון למצב ענייני החברה לתקופה שהסתיימה ביום 31 במרץ 2006

להלן ניתוח הדוחות הכספיים של הקבוצה בתקופות הדיווח הכלולות בדוחות:

1. מבוא

חברת קמהדע התאגדה בשנת 1990. מאז התאגדותה עסקה החברה בפיתוח, ייצור ומכירה של מוצרים ביו-פרמצבטיים טעוני רישוי ומרשם רופא. כיום החברה פועלת בתחום הביו-פרמצבטיקה ועוסקת בפיתוח, ייצור ושיווק של תרופות מרשם, המוגדרות כתרופות לשימושים קריטיים, המיועדות לשימוש במצבי חירום, בחדרי מיון, בחדרי ניתוח, מצבי טראומה וכן לשימושים מצילי חיים אחרים, בהם ניתנת התרופה כטיפול כרוני.

החברה מפתחת ומייצרת תרופות, אשר חלק ניכר מהן מופק מפלסמה או מתוצריה, תוך התמקדות בתרופות בהן בא לידי ביטוי היתרון היחסי, שמקורו בטכנולוגיה הייחודית בה החברה עושה שימוש לצורך ייצור התרופה. החברה מוכרת את מוצריה בכ- 15 מדינות בעולם, בעיקר בישראל ובמדינות באמריקה הלטינית וכן במדינות באסיה, אפריקה, המזרח הרחוק ומדינות במזרח אירופה. במקביל היא פועלת על מנת להביא לרישום בארה"ב ובאירופה של חלק מהמוצרים הנמכרים זה מכבר ברחבי העולם, ואף נמצאת בשלבים מתקדמים של התהליך לגבי שניים ממוצריה.

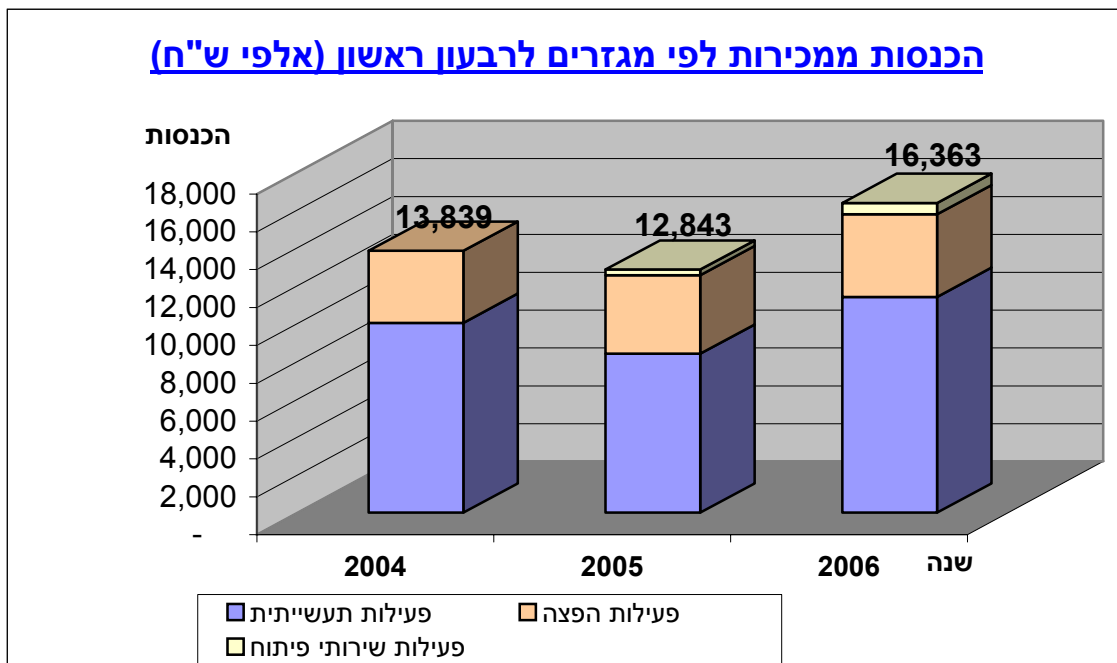
האסטרטגיה של החברה כוללת מיקוד במוצרי פלסמה בעלי ערך מוסף גבוה, עם מיעוט מתחרים, ופוטנציאל שוק גבוה. לאור זאת, מקטינה החברה באופן הדרגתי את היקפי הייצור והמכירה ממוצרים בעלי ערך מוסף נמוך, ומקצה משאבי ייצור ופיתוח, למוצרים האסטרטגיים.

2. נתונים עיקריים מתוך עסקי החברה

2.1 מכירות ורווחיות

ברבעון הראשון לשנת 2006 הסתכמו מכירות החברה לכדי 16,363 אלפי ₪, גידול של 27% לעומת הרבעון המקביל בשנת 2005, כאשר עיקר הגידול נובע מהתחום התעשייתי. סך המכירות בשנת 2005 הינו 51,708 אלפי ₪.

נתוני מכירות (באלפי ₪)		
תקופה	2005	2006
רבעון 1	12,843	16,363
רבעון 2	12,615	-
רבעון 3	13,965	-
רבעון 4	12,285	-
סה"כ שנתי	51,708	-



חלקם של המוצרים האסטרטגיים ממכירות החברה גדל בהדרגה, והם היוו כ- 72% ממכירות החברה בתחום התעשייתי ברבעון, לעומת 65% ממכירות החברה בתחום, ברבעון המקביל אשתקד.

הרווח הנקי ברבעון הינו 724 אלפי ש"ח והוא כולל הכנסות אחרות נטו בסך 3,871 אלפי ש"ח. זאת לעומת רווח נקי ברבעון הראשון לשנת 2005 בסך 5,984 אלפי ש"ח הכולל הכנסות אחרות בסך 8,786 אלפי ש"ח. הכנסות אחרות ברבעון, נובעות, ברובן, מהכנסות חד פעמיות שנתקבלו בתקופות אלו מהצלב האדום האמריקאי (להלן: "הצלב האדום") כפיצוי בגין הפרת הסכם שיתוף פעולה שהיה לו עם החברה ומן ההסדר החדש עם הצלב האדום (ראו סעיף 2.2 להלן).

כאמור, החברה נמצאת בשלבים מתקדמים לרישום שניים ממוצריה לשיווק ומכירה בארה"ב ובאירופה. ההשקעות הנגזרות מכך ובכלל זה שידרוג הצוותים המקצועיים, שימוש בחומרים מאושרים ע"י הרשויות הרגולטוריות, הקצאת זמן ייצור לצרכי פיתוח והוצאות פחת גבוהות בגין השקעות, משפיעים הן על עלות המכר, והן על הגידול בהוצאות המו"פ ובייצור לצרכי מו"פ וניסויים קליניים, בו בזמן שמכירות החברה נעשות עדיין לשווקים אשר רמת המחירים בהם אינה מתגמלת במלואה בגין איכות המוצרים.

2.2 מוצרים ושירותים

להלן תיאור תמציתי של אירועים מהותיים הקשורים למוצרי החברה ושירותיה. מקצת מאירועים אלו חלו לאחר תקופת הדיווח, והשפעתם תבוא לידי ביטוי בדוחות התקופות הבאות:

API בהזרקה

במאי 2005 החלו מכירות מסחריות ראשונות של מוצר ה-API של החברה, תרופה הניתנת בהזרקה, כחלק מטיפול מתמשך בחולי מחלת ריאות תורשתית. המוצר הינו בעל פוטנציאל שוק גבוה ביותר, ועל פי סקר¹ חיצוני שנערך ע"י MRB (Marketing Research Burue) מספר החולים המטופלים כיום בעולם הינו נמוך משמעותית ממספר החולים הקיימים. לפי הסקר, שתמצית נתונים ממנו מובאת בטבלה להלן, קיימת מגמת גידול בזיהוי החולים הנזקקים לתרופה, אולם כושר הייצור העולמי אינו צפוי לענות על מחסור זה באם אכן יתממשו תחזיות הגידול.

2015		2011		2009		2005	שנה
אופטימי	סביר	אופטימי	סביר	אופטימי	סביר ביותר		אומדן
66,600	17,500	21,500	14,600	12,200	10,500	4,460	מס' חולים
\$ 6.4 B	\$ 1.2 B	\$ 1.4 B	\$ 928 M	\$ 920 M	\$ 710 M	\$ 280 M	מכירות (\$ M)

¹ "The Worldwide alpha-1 Antitrypsin Market - Present Situation and Future Prospects 2005-2015", Nonember 2005

החברה החלה בייצור התרופה לניסוי הקליני במהלך הרבעון הראשון של שנת 2006. מאז החברה לסוף התקופה כולל מוצרים בערך של 6,197 אלפי ש"ח אשר יוצרו עבור ניסויים קליניים, וכלולים בסעיף החייבים, מתוכם 1,430 אלפי ש"ח מוצגים כהוצאות נדחות.

ביום 8 במרץ 2006 קיבלה החברה את הודעת ה-FDA, כי הוסר ה-"Clinical Hold" בקשר להמשך הניסויים הקליניים בתרופת ה-API. משמעות הודעה זו היא כי החברה רשאית להתחיל בשלב השלישי (Phase III) של הניסויים הקליניים בתרופת ה-API בכל עת, תוך שימוש באצוות התרופה שהחברה החלה בייצורן במהלך הרבעון הראשון של 2006, מבלי להיזקק לאישור נוסף מה-FDA. השלב השלישי של הניסויים הקליניים מתוכנן להתחיל לא לפני הרבעון השלישי של שנת 2006.

API באינהלציה

אופן מתן תרופת ה-API (ראו סעיף 7.2.1 לעיל) כיום בעולם הינו באמצעות הזרקה לווריד בלבד, עובדה הפוגעת בצורה ניכרת באיכות חייהם של המטופלים. העובדה כי ה-API מיוצר על ידי החברה מראש כנוזל, מאפשרת ביתר קלות את פיתוחו של מוצר API למתן באמצעות אינהלציה (ישירות לריאות). החברה נמצאת בשלבי מחקר ופיתוח של מוצר ה-API למתן באינהלציה לטיפול בחולי נפחת מולדת וכן לטיפול ב-Cystic Fibrosis על בסיס המוצר הקיים. המוצר אף קיבל מעמד של תרופת יתום הן באירופה והן בארה"ב.

במסגרת פעילות פיתוח המוצרים האסטרטגיים של החברה בכלל, והרחבת סל מוצרי ה-API בפרט, חתמה החברה בינואר 2006 על מזכר הבנות בין החברה לבין חברת PARI הגרמנית ("השותף"), המסכם את העקרונות הבסיסיים לשיתוף פעולה בין שתי החברות בפיתוח תרופת ה-API של החברה למתן באמצעות מכשיר האינהלציה (eFlow) של השותף ("המכשיר"). על פי מזכר ההבנות תקבל החברה רישיון בלעדי ("הרישיון")² לשימוש במכשיר ובטכנולוגיה הקשורה אליו לשם ובמסגרת פיתוח מוצרים למתן תרופת ה-API באמצעות אינהלציה ("המוצרים"), בניסויים פרה-קליניים וקליניים של המוצרים וברישום, שיווק, הפצתם ומכירתם, וכן לשיווקו של המכשיר, הפצתו ומכירתו ברחבי העולם לשימוש בשילוב עם המוצרים. מזכר ההבנות כולל, בין היתר, הסכמות המבטיחות אספקה שוטפת ארוכת טווח של המכשיר ושל חלקי חילוף שלו לחברה ולמפיצי/מורשי משנה שלה, לשם הפצה ומכירה יחד עם המוצרים, וכן מכירה ישירה של המכשיר על ידי השותף למשתמשי הקצה במחירים סבירים.

² בכפוף לזכויות ברכיב מסוים של המכשיר שהוענקו על ידי השותף לצד שלישי.

הוסכם בין החברות, לחתום על הסכם סופי לא יאוחר מיום 30 ביוני 2006, ומזכר ההבנות יחייב את הצדדים עד למועד המוקדם מבין המועד הנ"ל או מועד חתימת ההסכם הסופי.

החברה ערכה פגישה מקדימה (Pre-Submission) עם הרשות האירופאית לתרופות, ה- EMEA (European Medicines Agency), במסגרת התהליך לקבלת אישור על התכנית הקלינית, הכוללת בטווח הקצר ביצוע ניסוי קליני Phase I עם מוצר ה-API באינהלציה. לאור תשובת ה- EMEA, תהליך האישור לתכנית החל ב-31 במרץ 2006.

מוצר האנטי כלבת (KamRAB)

ביום 6 בפברואר 2006 דיווחה החברה על הגשת בקשה ל- FDA לפגישה מקדימה (Pre-IND Meeting) לעריכת ניסויים קליניים Phase II+III בארה"ב. הפגישה נערכה ביום 4 באפריל 2006, ומטרתה היתה לקבל את הנחיות ה- FDA בנוגע להמשך הניסויים הקליניים והרישום של תרופה זו בארה"ב. לא נדונו במהלך הפגישה האפשרות לקבלת מעמד של תרופת יתום

(Orphan Drug) לתרופה ו/או האפשרות למסלול רישוי מהיר (Fast Track), ועניינים אלו יועלו על ידי החברה ככל הנראה בשלב מאוחר יותר, לאחר הגשת הבקשה (IND) עצמה. החברה מעריכה, על בסיס הנאמר בפגישה וניתוח סיכום הפגישה, עליו דיווחה החברה ב 10 במאי, 2006 כי מסגרת הניסויים הקליניים כפי שהותוותה על ידי החברה מקובלת, באופן עקרוני, על ה- FDA, ולא הועלו הסתייגויות מהותיות וכי ל- FDA אין הערות מהותיות בקשר לתוכנית המדעית לפיתוח המוצר.

עוד עולה מן הפגישה ומסיכומה כי, בכפוף לכך שתוצאות השלב הראשון (Phase I) של הניסויים הקליניים שנערכו במוצר על ידי החברה יוכיחו כי רמת הבטיחות של השימוש במוצר מספקת, להנחת דעתו של ה- FDA, ובכפוף למתן מענה מספק לשאלות נוספות שהועלו על ידי ה- FDA, ה- FDA נוטה להכיר בתוצאות השלב הראשון (Phase I) של הניסויים הקליניים שנערכו על ידי החברה ולאפשר לחברה להתחיל ישירות בשלב הבא של הניסויים בארה"ב.

בכוונת החברה להגיש ל- FDA את הבקשה לעריכת הניסויים הקליניים (שלב II ו-III) ולהתחיל את הניסויים הקליניים במוצר בארה"ב, בכפוף לקבלת אישור ה- FDA, עד תום 2006.

שירותי פיתוח

במסגרת שיתופי פעולה של החברה עם צדדים שלישיים מספקת החברה שירותי פיתוח שונים, המבוססים על הידע המומחיות והניסיון שנצברו בחברה במהלך השנים. שירותי הפיתוח כוללים פיתוח שיטות ייצור מוצרים עבור אותם גורמים ומתן שירותי ניהול לניסויים קליניים.

שירותי פיתוח לתרופת ה-API

בתאריך 23 במרץ 2006, השלימה החברה את השלב השני של שירותי הפיתוח עבור חברת צרפתית מובילה בתחום הפלסמה, במסגרתו פיתחה החברה התאמות לתהליך ייצור ה-API שלה, כך שניתן יהיה להפיק באמצעותו API תואם מחומר גלם של החברה הצרפתית. שתי החברות מנהלות משא ומתן, בשלבים ראשוניים, לקראת חתימת הסכם לביצוע השלב השלישי של הפרוייקט, שעיקרו הוא המשך פיתוח תהליך הייצור המותאם בתנאי ייצור מלאים, והקנייתן לחברה הצרפתית של זכויות ייצור, שיווק והפצה במדינות מסוימות באירופה של תרופת ה-API, שתיוצר מחומר הגלם של החברה הצרפתית באמצעות התהליך המותאם. במסגרת המשא ומתן, נבחנת גם האפשרות לשיתוף פעולה בין שתי החברות בעריכת ניסויים קליניים (שלב שלישי) של תרופת ה-API של החברה באירופה. בחודש מאי 2006, דיווחה החברה כי חתמה על מזכר הבנות עם חברת ביו-פרמצבטיקה אירופאית (להלן: "החברה האירופאית"), לביצוע בדיקת היתכנות לייצור תרופת ה-API להזרקה מחומרי גלם של החברה האירופאית באמצעות תהליך הייצור הייחודי של החברה. במסגרת מזכר ההבנות, העניקה החברה לחברה האירופאית אופציה מוגבלת בזמן לרכישת רישיון בלעדי לייצור API להזרקה מחומר הגלם של החברה האירופאית באמצעות תהליך הייצור המותאם של החברה (להלן: "המוצר"), באופן עצמאי על ידי החברה האירופאית או על ידי החברה או שותף אירופאי אחר של החברה, ולרשום ולהפיץ את המוצר בשווקים אירופאיים מרכזיים מוגדרים, ולהתוויה מסויימת (Alpha-1 deficiency).

שירותי פיתוח לטרנספרין רפואי

במהלך תקופת הדוח, החלה החברה בהענקת שירותי פיתוח לחברה אירופאית בגין מוצר הטרנספרין הרפואי. במסגרת השירותים, תתאים החברה את תהליך הייצור של המוצר לדרישות הלקוח, ואף תייצר עבורו את המוצר המפותח.

הטרנספרין הינו חלבון המצוי בדם, אשר משמש להולכת ברזל לתאי הגוף ומהם. כיום הטרנספרין אינו משמש ישירות לצרכים רפואיים. קיימים מחקרים, המצביעים על אפשרות שימוש בטרנספרין להולכה ממוקדת של תרופות לתאי הגוף בכלל ולתאים סרטניים בפרט, והפיכת הטיפול ליעיל יותר והרסני פחות לתאי הגוף הבריאים.

ההתאמה המבוצעת לפי דרישות הלקוח, תאפשר לקדם את התאמת הטרנספרין לשימוש בבני אדם, לצורך שימוש כמרכיב בתרופות של יצרנים אחרים להולכה ממוקדת של תרופות לתאי הגוף בכלל ולתאים סרטניים בפרט.

כּוּשֵׁר יִיצוּר

החברה פעלה בתחילת שנת 2006 להכפלת כּוּשֵׁר הִיִיצוּר של מוצרי הערך המוסף הגבוה במתקן. בעקבות זאת, מתאפשר עיבוד מנות של חומרי גלם בכמות כפולה בכל סדרת ייצור, עובדה שתתרום לעליה ברווחיות הגולמית של החברה בתחום. בכדי להכפיל את כּוּשֵׁר הִיִיצוּר של המתקן, נדרשה החברה להשקעה בציוד ותשתיות בהיקפים לא גדולים, להטמיע שינויים בתהליכי העבודה, ולהגדיל במידה מסויימת את מספר העובדים במחלקות הייצור.

הסדר חדש עם הצלב האדום

החברה הגיעה להסדר (להלן: "ההסדר החדש") עם הצלב האדום לפיו יספק הצלב האדום לחברה כמות מסויימת של חומר גלם מדרגת איכות קלינית לשימוש רפואי (להלן: "חומר הגלם החלופי") חלף חומר גלם לצורכי פיתוח שהיה הצלב האדום אמור לספק על פי הסדר הפשרה מיום 29 בנובמבר 2004 (להלן: "ההסדר הסופי"), וטרם סופק (להלן: "חומר הגלם המקורי").

החברה תהיה רשאית להשתמש בחומר הגלם החלופי לכל מטרה שהיא, לרבות בייצור API להפצה מסחרית. זאת בניגוד לשימוש החברה בחומר הגלם המקורי, שהיה מוגבל על פי ההסדר הסופי למטרות מחקר ופיתוח בלבד. כמו כן, פוטר ההסדר החדש את החברה, החל מה-1 במרץ 2006, מכל התחייבויותיה על פי ההסדר הסופי בנוגע לפרוייקט הפילטר פרס, לרבות חובות הדיווח.

החברה רשמה בגין ההסדר החדש בדוחות הכספיים של הרבעון הראשון הכנסות אחרות והשתתפות בהוצאות בסך 3,998 אלפי ש"ח וצפויה לרשום ברבעון השני של שנת 2006 הכנסות אחרות בסך כולל של כ- 2,100 אלפי ₪.

הקצאת אופציות לעובדים ולמנכ"ל החברה

ביום 1 בינואר, 2006 (מועד ההקצאה) הוקצו לעובדי החברה 426,000 אופציות הניתנות למימוש ל-426,000 מניות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א. לאופציות תוספת מימוש של 11.69 ש"ח, ותפקענה ביום 5 ביולי, 2015.

ביום 1 במרס, 2006 הוקצו בפועל לעובדי החברה 22,400 אופציות הניתנות למימוש ל-22,400 מניות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א. לאופציות תוספת מימוש של 15.09 ש"ח, ותפקענה ביום 5 ביולי, 2015.

הזכאות למימוש האופציות (vesting) תתפרס על פני 4 שנים, כאשר 25% מסך האופציות תהינה ניתנות למימוש החל מתום 12 חודשים ממועד ההקצאה, ובתום כל רבעון, לאחר חלוף השנה הראשונה ועד לחלוף 4 שנים ממועד ההקצאה, יבשילו למימוש 6.25% נוספים מסך האופציות המוקצות, והכל בכפוף לכך שהעובד המשיך לעבוד ברציפות בחברה או בחברה קשורה במהלך כל התקופה שממועד ההקצאה ועד למועד המימוש, ובהתאם לתנאי תוכנית האופציות שאושרה על ידי דירקטוריון החברה ביום 6 ביולי 2005 והמתאר המתוקן שפרסמה החברה ביום 7 בדצמבר 2005, לפי תקנות ניירות ערך (פרטי מתאר הצעת ניירות ערך לעובדים), התש"ס-2000.

במהלך התקופה של 3 החודשים שהסתיימה ביום 31 במרס, 2006 רשמה החברה הוצאות שכר בגין האופציות בסך של 223 אלפי ש"ח.

ביום 17 במאי, 2006 דיווחה החברה, על פי תקנות ניירות ערך (הצעה פרטית של ניירות ערך בחברה רשומה), תש"ס-2000, על הקצאתן למנכ"ל החברה של 677,858 אופציות הניתנות למימוש ל- 677,858 מניות רגילות. זאת, בהתאם להסכם הקצאת האופציות בין החברה למנכ"ל מיום 17 ביולי 2005, אשר אושר על ידי דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית שלה ביום 3 באוגוסט 2005, בהיות החברה חברה פרטית. לאופציות תוספת מימוש של 1 ש"ח כל אחת והן ניתנות למימוש במלואן, החל ממועד הקצאתן. ההקצאה בפועל תתבצע עם קבלת אישור הבורסה לרישומן למסחר של המניות שינבעו ממימוש האופציות.

2.3 אירועים לאחר תאריך המאזן

להלן תיאור אירועים חריגים שאירעו לאחר תאריך המאזן המוזכרים בדוחות הכספיים, מלבד האירועים שלאחר תאריך המאזן הנזכרים בסעיפים האחרים של דוח זה:

המרת אופציות למניות

עד ליום 17 במאי, 2006 הומרו למניות החברה כ- 381 אלפי כתבי אופציות סחירות סידרה 2 בתמורה לכ- 6,548 אלפי ₪ שהועברו לחברה.

אסיפה כללית שנתית

ביום 18 במאי 2006 אישרה האסיפה הכללית השנתית של החברה את הארכת כהונתם של כל הדירקטורים המכהנים, למעט הדירקטורים החיצוניים, עד לאסיפה השנתית הבאה, וכן את מינוי משרד רוה"ח קוסט, פורר גבאי את קסירר לרואי החשבון המבקרים של החברה עד לאסיפה השנתית הבאה, והסמיכה את דירקטוריון החברה לקבוע את שכרם.

3. מצב כספי

3.1 רכוש שוטף

רכושה השוטף של החברה ליום 31 במרץ 2006 הסתכם בסך של 68,687 אלפי ₪ לעומת 74,056 אלפי ₪ ביום 31 בדצמבר 2005 – קיטון של כ 5,369 אלפי ₪. הקיטון נובע בעיקרו מירידה במזומנים ברבעון, אשר נבעה ברובה מהשקעות ברכוש קבוע, בצידוד ובפעילות מחקר ופיתוח. סעיף החייבים כולל מלאי מוצרים בערך של 6,197 אלפי ש"ח אשר יוצרו עבור ניסויים קליניים, בניכוי 1,430 אלפי ₪ אשר סווגו כהוצאות נדחות. הקיטון במלאי החברה נובע ברובו מהפיכתו של מלאי חומרי גלם למוצרים המיועדים לניסויים קליניים, והצגתם בסעיפי החייבים וההוצאות הנדחות במאזן החברה.

3.2 רכוש קבוע

יתרת הרכוש הקבוע ליום 31 במרץ 2006 הינה 25,211 אלפי ₪. ליום 31 בדצמבר 2005 הסתכמה יתרת הרכוש הקבוע לסך של 24,259 אלפי ₪. סכומי ההשקעה בצידוד חדש גבוהים בכ-1 מיליון ₪ מהוצאות הפחת בתקופת הדוח.

במהלך שנת 2005 השקיעה החברה ברכוש קבוע סך של 6,042 אלפי ₪ לאחר ניכוי השתתפות הצלב האדום בסך של 982 אלפי ₪. ברבעון הראשון לשנת 2006, השקיעה החברה ברכוש קבוע כ 2,338 אלפי ₪, אשר משקפים ברובם את ההשקעה המואצת של החברה בשדרוג המתקן. השקעה זו מיועדת בעיקרה לשיפור המערכות התומכות בייצור לצורך התאמתן לדרישות האיכות והתקינה העולמיות.

3.3 התחייבויות שוטפות

ההתחייבויות השוטפות של החברה ליום 31 במרץ 2006 וליום 31 בדצמבר 2005 הינן 23,303 ו- 27,051 אלפי ₪ בהתאמה.

יתרות ספקים לסוף התקופה גדלו בכ- 648 אלפי ₪, שמקורם בגידול בפעילות השוטפת ובפעילות המו"פ ביחס לרבעון האחרון של 2005, וכן גידול ביתרות ספקים בחו"ל עקב רכישת חומרי גלם למלאי.

להלן מידע בדבר יחסים פיננסיים רלוונטיים לסעיף:

31.3.2005	31.12.2005	31.3.2006	
1.47	2.74	2.95	יחס שוטף
0.66	1.66	1.78	יחס מהיר

3.4 התחייבויות לזמן ארוך

ההתחייבויות לזמן ארוך של החברה ליום 31 במרץ 2006 נשארו דומות ברמתן ליתרות ליום 31 בדצמבר 2005, והן עומדות על סך של 14,891 אלפי ₪.

3.5 הון חוזר

ההון החוזר ליום 31 במרץ 2006 וליום 31 בדצמבר 2005 הסתכם בסך של 45,384 ו- 47,005 אלפי ₪, בהתאמה. זאת לעומת יתרת הון חוזר של 12,687 אלפי ₪ ליום 31 במרץ 2005. הגידול ביתרות המזומנים, בלקוחות, בחייבים ובמלאי מהווים את הגורם העיקרי לגידול בהון החוזר לעומת תחילת שנת 2005.

4. תוצאות הפעולות

תמצית דו"חות רווח והפסד

נתוני רווח והפסד שנתיים:

2005	2004	2003	
51,708	46,203	31,983	הכנסות
10,783	10,387	6,161	רווח גולמי
12,540	10,796	11,571	הוצאות מו"פ, נטו
10,657	9,044	6,267	הוצאות שווק מכירה הנהלה וכלליות
(12,414)	(9,453)	(11,677)	הפסד תפעולי
(2,609)	(1,241)	99	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
19,468	17,660	1,466	הכנסות אחרות, נטו
4,445	6,966	(10,132)	רווח (הפסד) נקי

נתוני רווח והפסד רבעוניים:

Q1/06	Q4/05	Q3/05	Q2/05	Q1/05	
16,363	12,285	13,965	12,615	12,843	הכנסות
3,658	2,672	2,404	2,598	3,109	רווח גולמי
3,803	2,796	2,343	4,669	2,732	הוצאות מו"פ, נטו
2,703	2,188	3,416	2,537	2,516	הוצאות שווק מכירה הנהלה וכלליות
(2,848)	(2,312)	(3,355)	(4,608)	(2,139)	הפסד תפעולי
(299)	(87)	(166)	(1,693)	(663)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
3,871	899	5,275	4,508	8,786	הכנסות אחרות, נטו
724	(1,500)	1,754	(1,793)	5,984	רווח (הפסד) נקי

נתוני רווח והפסד לרבעון 1 בשנים 2006 ו-2005

שיעור השינוי	% מהמכירות	Q1/05
27%	100%	12,843
18%	24%	3,109
39%	21%	2,732
7%	20%	2,516
33%	-17%	(2,139)
-55%	-5%	(663)
-56%	68%	8,786
-88%	47%	5,984

% מהמכירות	Q1/06	
100%	16,363	הכנסות
22%	3,658	רווח גולמי
23%	3,803	הוצאות מו"פ, נטו
17%	2,703	הוצאות שוק מכירה הנהלה וכלליות
-17%	(2,848)	הפסד תפעולי
-2%	(299)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
24%	3,871	הכנסות אחרות, נטו
4%	724	רווח (הפסד) נקי

4.1 מכירות

המכירות בתקופת הדוח וברבעון המקביל בשנת 2005 הסתכמו לכדי 16,363 אלפי ש"ח ו- 12,843 אלפי ש"ח בהתאמה. הגידול בסך 3,520 אלפי ש"ח, המהווה גידול של 27% ביחס למכירות בתקופה המקבילה אשתקד, נובע ממכירות גבוהות ברבעון, בעיקר בתחום התעשייתי. המכירות ליצוא היוו 48% מסך המכירות ברבעון, לעומת 46% ברבעון הראשון אשתקד. סך מכירות החברה בשנת 2005 היו 51,708 אלפי ש"ח.

4.1.1 התחום התעשייתי

סך ההכנסות בתחום ברבעון הראשון לשנים 2006 ו 2005 הגיעו לכדי 11,397 ו- 8,399 אלפי ש"ח בהתאמה. מכירות התחום בתקופה להודו, ברזיל וישראל עלו לעומת התקופה המקבילה אשתקד. שיעור מכירות מוצרי ערך מוסף גבוה הגיע לכ 72% מסך מכירות התחום, לעומת 65% ברבעון המקביל אשתקד ולעומת 66% בשנת 2005 כולה.

4.1.2 תחום ההפצה

סך ההכנסות בתחום ברבעון הראשון לשנת 2006 הינו 4,369 אלפי ש"ח, לעומת 4,148 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 5%. במהלך 2006 צפויה ירידה משמעותית במכירות המוצר Monarc-M עקב הודעת הספק ARC על הפסקת פעילותו בתחום מוצרי הפלסמה. לחברה מלאי שיענה על הזמנות קיימות לשנת 2006. הקיטון בהכנסות ממוצר זה צפוי להתקזז בחלקו על ידי גידול צפוי בהכנסות ממוצרים אחרים בתחום ההפצה. כמו כן, החברה פועלת לרישום מוצרים נוספים.

ברבעון השני 2005 החלה החברה במכירות מוצר נוסף ללקוח בארץ על פי הסכם. מכירות מוצר זה, שלא נמכר בשנת 2004, הסתכמו ברבעון הראשון לשנת 2006 לכ 531 אלפי ש"ח ובכל 2005 הסתכמו לכ 1,078 אלפי ש"ח.

4.1.3 תחום שירותי הפיתוח

הכנסות התחום החלו במחצית השניה של שנת 2004 והסתכמו באותה שנה לכדי 1,472 אלפי ₪. סך ההכנסות לשנת 2005 הינו 1,341 אלפי ₪. סך ההכנסות בתחום בתקופת הדוח הינו 597 אלפי ₪. ההכנסות בתקופות הנזכרות נובעות בעיקרן משירותי פיתוח שהוענקו לחברות אירופאיות.

4.2 הרווח הגולמי

הרווח הגולמי בשנת 2005 הסתכם בסך 10,783 אלפי ₪ (כ- 21% מסך המכירות). הרווח הגולמי ברבעון הראשון לשנים 2006 ו- 2005 היה 3,658 ו- 3,109 אלפי ₪ בהתאמה (22.4%- ו-24.2% ממחזור המכירות בהתאמה).

שיעור הרווח הגולמי בתקופות האמורות הינו נמוך ביחס לחברות שמוצריהן קיבלו אישורים לשיווק בשווקים מפותחים. זאת, מאחר והחברה מייצרת את מוצריה בסטנדרטים גבוהים ההולכים ועולים שעלותם גבוהה, הנדרשים ומתאימים למדינות מפותחות, בהן החברה עדיין אינה מוכרת את מוצריה. לפיכך, רמת המחירים של מוצרי החברה אשר נמכרים במדינות שאינן מפותחות, אינה מהווה תגמול נאות בגין השקעת החברה באיכותם. החברה צופה כי מגמה זו עשויה להשתנות, ככל שיגדל חלקם של המוצרים האסטרטגיים בתמהיל המכירות, ועם כניסת החברה לשווקים מפותחים. גורמים משפיעים נוספים הינן ההשקעות הגבוהות של החברה במכונות וציוד, אשר בשנים 2003 ו- 2004 הגדילו את הוצאות הפחת בעלות המכר באופן משמעותי, וכן תמהיל מכירות של מוצרים בעלי רווחיות נמוכה, השקעות גבוהות של החברה במכונות וציוד בשנים קודמות שהגדילו את הוצאות הפחת, והשבתה של המפעל למשך כשבועיים למטרת עבודות אחזקה מונעת, תרמו אף הם לקיטון ברווח הגולמי. השפעת הפחת על הרווח הגולמי תימשך גם בשנים הבאות, מאחר והחברה מגדילה את השקעותיה בשנים הקרובות בשדרוג המפעל.

4.2.1 התחום התעשייתי

להלן סכומי הרווח הגולמי בתחום התעשייתי ושיעורם מסך הכנסות התחום:

רווח גולמי (באלפי ₪)	% רווח גולמי מסך ההכנסות בתחום	
2,298	20%	רבעון I 2006
2,014	24%	רבעון I 2005
5,656	17%	2005

לפירוט הסיבות לשינוי ברווח הגולמי, ראה סעיף 4.2 לעיל.

4.2.2 תחום ההפצה

רווח גולמי (באלפי ₪)	% רווח גולמי מסך ההכנסות בתחום	
1,093	25%	רבעון I 2006
855	21%	רבעון I 2005
4,241	24%	2005

הגידול ברווח הגולמי בתחום, נובע מהגידול במכירות התחום אשר מקורן בגידול במכירות כל מוצרי התחום, אך בעיקר מביקוש מוגבר למוצר Monarc-M.

4.2.3 תחום שירותי הפיתוח

רווח גולמי (באלפי ₪)	% רווח גולמי מסך ההכנסות בתחום	
267	45%	רבעון I 2006
240	81%	רבעון I 2005
886	66%	2005

הרווח הגולמי בתחום גבוה ביחס לתחומי הפעילות האחרים, בשל העובדה כי מרבית הידע וההשקעה הנדרשים לפעילות נצברו בעבר כהוצאות מו"פ במסגרת הסכם הפיתוח עם הצלב האדום.

4.3 הוצאות מחקר ופיתוח, נטו

הוצאות מחקר ופיתוח הינן 3,803 אלפי ₪ ו- 2,732 אלפי ₪ לרבעון הראשון בשנים 2006 ו- 2005 בהתאמה. שיעור הוצאות אלו מסך ההכנסות הינו 23% ו- 21% בהתאמה.

ברבעון הראשון לשנת 2006, השקיעה החברה בייצור מוצרים המיועדים לניסויים קליניים, סך של 6,197 אלפי ₪ אשר נכללים בסעיף החייבים במאזן לסוף התקופה (מתוכם 1,430 אלפי ₪ כהוצאות נדחות). החברה תכיר בהוצאות מחקר ופיתוח בגין מוצרים אלו, במקביל לשימוש בהם בניסויים הקליניים.

שיעורן הגבוה של הוצאות הפיתוח מסך הוצאות החברה, הינן פועל יוצא של מאמצי החברה להביא לרישום מוצריה בארה"ב ובאירופה. הוצאות הפיתוח כוללות בין השאר שכר עבודה ובכלל זה כח אדם מקצועי, מיומן ובעל ניסיון ברישום ואישור מוצרים מול רשויות רגולטוריות מחמירות, חומרים לפיתוח, ייעוץ חיצוני, עריכת ניסויים קליניים, עלות אגרות רישום, וכן עלות הקצאת מתקן הייצור לצרכי מחקר ופיתוח. הוצאות אלו אף עשויות לגדול בסכומים ניכרים, ככל שתתקדם החברה בתכניות הפיתוח שלה, ותשיג את אבני הדרך הנדרשות לרישום מוצריה בשווקים האמורים.

4.4 הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות

בתקופת הדוח, ובתקופה המקבילה לו אשתקד, הסתכמו הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות לכדי 2,703 אלפי ₪, לעומת 2,516 אלפי ₪ באותה תקופה אשתקד. הוצאות מכירה ושיווק קטנו בתקופת הדוח לעומת השנה הקודמת, בעיקר בשל הקיטון בעמלות מכירה למקסיקו, הנובע ממכירות שאינן חייבות בעמלת מכירה, וכן מירידה בשיעור העמלה. הוצאות הנהלה וכלליות גדלו בתקופת הדוח בכ- 533 אלפי ₪ לעומת התקופה המקבילה, ועיקר הגידול נובע מהוצאות בגין היות החברה ציבורית, והשתתפות הצלב האדום בהוצאות בשנת 2005.

4.5 הפסד מפעולות רגילות

ההפסד מפעולות רגילות ברבעון הראשון 2006 וברבעון הראשון 2005 עומד על 2,848 ו- 2,139 אלפי ש"ח בהתאמה. ההפסד מפעולות בשנת 2005 עומד על כ- 12,414 אלפי ₪. הגידול בהפסד מפעולות רגילות בין התקופות, נובע בעיקר מהגידול בהוצאות מחקר ופיתוח ובהוצאות הנהלה וכלליות, במקביל לגידול ברווח הגולמי של החברה וקיטון בהוצאות השיווק והמכירה, כפי שהוסברו לעיל.

4.6 הוצאות מימון, נטו

ברבעון הראשון לשנים 2006 ו- 2005 הסתכמו הוצאות המימון נטו לסך של 299 אלפי ₪ ו- 633 אלפי ₪, בהתאמה. עיקרן של ההוצאות בשנת 2005 הינן הוצאות ריבית והפרשי שער על הלוואות שהתקבלו מבנקים, מצד קשור ומעסקאות פקטורינג. בשנת 2006 עיקר ההוצאות הינן ריבית והפרשי שער על הלוואות מבנקים.

4.7 הכנסות אחרות, נטו

הכנסות אחרות נטו בתקופת הדוח ובתקופה המקבילה בשנת 2005 הינן 3,871 אלפי ₪ ו- 8,786 אלפי ₪, בהתאמה. כאמור, ההכנסות האחרות בתקופות השונות נובעות מהכנסות שנתקבלו בתקופות אלו מהצלב האדום האמריקאי כפיצוי בגין הפרת הסכם שיתוף פעולה שהיה לו עם החברה בצורה של אספקת מוצרים לשיווק וחומרי גלם ללא תמורה, מחילת חובות והלוואות והשתתפות במימון פרויקטים, וכן כתוצאה מההסדר החדש עם הצלב האדום (ראו סעיף 2.2 לעיל).

4.8 מסים על הכנסה

בשנים 2005-2002 לחברה הפסדים צבורים לצורך מס. בגין הפסדים אלה לא נרשמו מיסים נידחים.

5. נזילות ומקורות מימון

5.1 תזרים מזומנים מפעילות שוטפת

תזרים המזומנים של החברה ששימשו לפעילות שוטפת הסתכמו לכדי 1,180 אלפי ₪ ו- 2,280 אלפי ₪ ברבעון הראשון לשנים 2006 ו- 2005, בהתאמה. התזרים השלילי נובע ברובו מהוצאות החברה למחקר ופיתוח.

5.2 תזרים מזומנים לפעילות השקעה

ברבעון הראשון לתקופה, השקיעה החברה במזומן ברכישת רכוש קבוע, סך של 2,408 אלפי ₪, לעומת סך של 210 אלפי ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. בשנת 2005 כולה כ- 5,058 אלפי ₪ שימשו לרכישת רכוש קבוע. עיקר השקעות החברה בשנים אלו הינן בציוד המפעל ומתקניו, והתאמתם לתקני האיכות הנדרשים במדינות היעד של מוצריה.

5.3 תזרים מזומנים מפעילות מימון

מימון פעילות החברה בשנת 2005 נעשה בעיקר באמצעות מימון בנקאי, הלוואות מבעל שליטה, עסקאות פקטורינג (המחאת חובות לקוחות), תקבולים מהצלב האדום והלוואה מקבוצת מלווים שהומרה למניות ואופציות בחודש אוגוסט 2005. במועד זה, השלימה החברה גיוס של 30 מיליון ₪ (ברוטו) בהנפקת מניות ואופציות בבורסה בתל-אביב. ברבעון הראשון לשנת 2006, מקור המימון העיקרי הינו בנקאי.

ברבעון הראשון לשנת 2006, פרעה החברה מקצת מהאשראי הבנקאי שהועמד לה (כ- 450 אלפי ₪ נטו). זאת לעומת הרבעון המקביל אשתקד, בו נבע לחברה ממקורות מימון סך של כ- 2,198 אלפי ₪, שעיקרו ממקורות בנקאיים ומהלוואה המירה מבעל שליטה.

לאחר תקופת הדוח, ועד ליום 17 במאי 2006, הומרו כ- 381 אלף אופציות סחירות מסדרה 2 למניות החברה, תמורת סך של 6,548 אלפי ₪ שהועברו לחברה כתוספת מימוש בגין האופציות.

5.4 מקורות מימון

החברה מימנה את פעילותה בשנת 2005 בעיקר באמצעות הלוואות מגופים קשורים ומסגרות אשראי מבנקים³ וחברת פקטורינג. החברה עשתה שימוש במכשיר הפקטורינג (המחאת חובות לקוח), על מנת להקטין את ימי האשראי בפועל הנובעים מהעסקה עם שירותי בריאות כללית, שהינה לקוח עיקרי, והיקף המכירות אליו הינו מהותי.

³ כתנאי להמשך העמדת מסגרת אשראי לחברה באחד הבנקים ("הבנק"), התחייבה החברה כלפי הבנק, בין היתר, לשמור על מדדים פיננסיים מסויימים, לא לבצע מיזוג מבלי לקבל את אישור הבנק מראש. לעניין זה ולעניין התחייבות שניתנה לבנק, במקביל, על ידי בעלי מניות מבעלי השליטה בחברה ראו סעיפים 12.3 ו-12.5 לדוח התקופתי של החברה לשנת 2005.

על מנת לעמוד בתכניות הפיתוח וביעדיה האסטרטגיים, גייסה החברה באוגוסט 2005 הון מהציבור באמצעות הנפקת ניירות ערך בבורסה בת"א. תמורת ההנפקה נטו הינה כ 25 מיליון שקלים. בנוסף, הומרו להון במועד ההנפקה הלוואות המירות מבעלי שליטה וקבוצת מלווים בסך כולל של כ 20 מיליון ₪. לאחר תאריך הדוח, קיבלה החברה סך של כ 6.5 מיליון ₪ ממימושי אופציות סחירות שהונפקו לציבור באוגוסט 2005 יחד עם מניות החברה.

בנוסף לגיוס האמור מהציבור, החברה ממנת את פעילותה בשנת 2006 באמצעות מימון בנקאי.

5.5 הון עצמי

ליום 31 במרץ 2006 הסתכם ההון העצמי של החברה לסך של 57,179 אלפי ₪. ההון העצמי ליום 31 בדצמבר 2005 עמד על סך של 56,232 אלפי ₪. ליום 31 בדצמבר 2004 הסתכם ההון העצמי לסך של 7,301 אלפי ₪. הגידול בהון העצמי, מקורו בגיוס מהציבור, מהמרת הלוואות להון עצמי ומהרווח שנצבר בתקופות האמורות.

להלן מידע בדבר יחסים פיננסיים רלוונטיים לסעיף:

31.12.2004	31.12.2005	31.3.2006	
0.14	0.57	0.60	יחס הון עצמי/מאזן

6. פרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק וניהולם

6.1 האחראים על ניהול סיכוני שוק בחברה

האחראים על ניהול סיכוני שוק בחברה הינם מר דוד צור, מנכ"ל החברה, ומר סעדיה עוזרי, סמנכ"ל הכספים, הפועלים במסגרת הנחיות כלליות של הדירקטוריון. מר דוד צור הינו בעל תואר שני במנהל עסקים וניסיון ניהולי של כ- 20 שנה. מר סעדיה עוזרי הינו רואה חשבון בהשכלתו. מר דוד צור אחראי על ניהול הסיכונים הקשורים לשווקי היעד של החברה וסיכונים רגולטוריים. מר סעדיה עוזרי אחראי על ניהול הסיכונים התפעוליים והמימוניים.

6.2 שינויים בריבית

לחברה חשיפה לשינויים בריבית הנובעת מאשראי שנטלה. לשם הקטנת החשיפה כאמור, החברה פועלת להמרת אשראי לזמן קצר באשראי לזמן ארוך וקיבוע הריבית על האשראי לזמן ארוך.

6.3 תנודתיות מטבע

תנודות בשערי החליפין ובעיקר של הדולר מול השקל יכולות להשפיע על תוצאות החברה מאחר וחלק ניכר מהתחייבויות החברה צמודות לשער החליפין של הדולר. כמו כן, שינוי בשערי החליפין יכול להשפיע על מחירי חומרי הגלם שהחברה רוכשת. לשינוי כזה יכולה להיות השפעה על תוצאות החברה במקרים בהם מחירי המוצרים הנובעים מאותן רכישות ומיועדים לשיווק בישראל אינם צמודים לשער הדולר. רכישות החברה במטבעות אחרים אינן מהותיות, ולכן השפעתן של תנודות בשערי החליפין של מטבעות אלו על תוצאות החברה אינה מהותית. החברה בוחנת מפעם לפעם את הצורך בביצוע עסקאות הגנה מטבעיות בהתאם לניתוח מגמות בתוך החברה ומחוצה לה.

6.4 פוזיציות בנגזרים

ליום 31 במרץ 2006 וליום 31 בדצמבר 2005 וכן במהלך רבעון ראשון 2006, לא היו לחברה פוזיציות בנגזרים.

7. תרומות

לחברה מדיניות לתמיכה בעמותה לחולי המופיליה בישראל ("העמותה") וארגוני חולים של אלפא-1 בעולם. בשנת 2005 תמכה החברה בפעילות העמותה בסך של 30 אלפי ₪, ובכלל זה תמיכה בקייטנת קיץ לילדים חולי המופיליה. בתקופת הדוח לא הועברו תרומות לעמותה. בחודש מאי 2006 תרמה החברה סך השווה ל 5 אלפי דולר ארה"ב לארגון חולי אלפא-1 באירופה.

8. דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית

על פי החלטת דירקטוריון החברה מיום 3 באוגוסט 2005, המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית של החברה, ובהתחשב בין היתר בגודל החברה, סוג פעילותה, והחשיפות הפיננסיות הנוכחיות שלה, הינו שני דירקטורים.

נכון למועד זה, שמות הדירקטורים המכהנים והעונים על הקריטריונים הנדרשים כבעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית, וזאת בשים-לב, להשכלתם ו/או לנסיונם המסחרי והעסקי המצטבר הינם מר ליאון רקנאטי, מר זיו קופ והגב' עליזה רוטברד (דירקטורית חיצונית).

להלן פרטי ההשכלה, הניסיון והידע של הדירקטורים הנ"ל, שבהסתמך עליהם החברה רואה אותם כבעלי מומחיות חשבונאים ופיננסית:

מר ליאון רקנאטי הינו בעל תואר ראשון בכלכלה ותואר שני במנהל עסקים מהאוניברסיטה העברית בירושלים. מר רקנאטי מכהן כיו"ר ומנכ"ל גלנרוק ישראל בע"מ, וכיהן בעבר, בין היתר, כיו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל איי. די. בי. חברה לאחזקות בע"מ, יו"ר דירקטוריון כלל תעשיות והשקעות בע"מ ויו"ר דירקטוריון אזורים חברה להשקעות בפיתוח ובבניין בע"מ.

מר זיו קופ הינו בעל תואר ראשון במשפטים וניהול מאוניברסיטת תל-אביב ובוגר קורס YMP, Insead צרפת. מר קופ מכהן כמנהל השקעות ואסטרטגיה בגלנרוק ישראל בע"מ וכן כיהן בעבר כמנכ"ל P.O.C. Management Consulting.

גב' עליזה רוטברד הינה בעלת תואר בוגר במתמטיקה ופיזיקה מהאוניברסיטה העברית בירושלים. גב' רוטברד מכהנת כדירקטורית בחברות הבאות: חילן טק בע"מ, פילת, כלל אינווסטמנט, Softlib, Insureworx, World Group Sapanut, Nexus, וייסדה וכיהנה כמנכ"לית של חברת Doors Information Systems בארה"ב. בתפקידים קודמים שמילאה, כמנהלת מחלקת ה-IT של בנק ישראל, ובבורסה לניירות ערך בתל-אביב, נחשפה וצברה ניסיון רב במערכות פיננסיות מורכבות ובשוק ההון. כמו כן, ליוותה הגב' רוטברד, כמנהלת, מספר חברות בהנפקות בבורסה בתל-אביב וב-Nasdaq.

9. מבקר פנימי

ביום 2 במרץ, 2006, מינתה החברה את רו"ח דן הלפרן, שותף וראש קבוצת ניהול הסיכונים במשרד דלויט בריטמן אלמגור, למבקר פנימי של החברה על פי סעיף 146 (א) לחוק החברות, תשנ"ט-1999. רו"ח הלפרן הינו בעל תואר בוגר במנהל עסקים וחשבונאות מן המכללה למינהל ובעל תואר מוסמך במנהל עסקים מהריוט ואט. רו"ח הלפרן אינו עובד של החברה והוא מדווח על פעולותיו וממצאיו למנכ"ל החברה ולועדת הביקורת שלה. לרו"ח הלפרן ניתנה גישה חופשית למסמכים ולמידע שברשות החברה לפי סעיף לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992, ובכלל זה למערכות המידע של החברה, לרבות לנתונים כספיים. החברה קבעה כי בשנת 2006 תיערך על ידי המבקר הפנימי ביקורת הפנימית בהיקף כולל של עד 240 שעות, מתוכן עד 120 שעות יוקדשו לסקר סיכונים שיבוצע תחילה, ועד 120 שעות נוספות לביקורת בנושא שייבחר על ידי הדירקטוריון מתוך ההצעות שיוגשו על ידי המבקר הפנימי כתוצאה מהסקר. סקר הסיכונים יתבצע במהלך הרבעון השני לשנת 2006.

10. סקר עמיתים

במהלך חודש יולי 2005 פרסמה רשות ניירות ערך הנחייה לפי סעיף 36א(ב) לחוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968, בנוגע ל"גילוי בדבר מתן הסכמה לביצוע סקר עמיתים" שמטרתו הינה להניע תהליך בקרה על עבודת משרדי רואי החשבון ובחינת קיום הנהלים הנדרשים במהלך עבודת הביקורת שמבצע כל משרד. החברה הודיעה לרואי החשבון שלה על הסכמתה להעברת החומר הנדרש לביצוע המדגם הקשור לסקר העמיתים.

דוד צור
מנהל כללי ודירקטור

ראלף האן
יו"ר הדירקטוריון