



**דין וחשבון הדירקטוריון למצב ענייני החברה  
לתקופה שהסתיימה ביום 31 במרץ 2007**

**HEAD OFFICE** 7 Sapir St. Kiryat Weizmann, Science Park, P.O.Box 4081, Ness-Ziona 74036 Israel, T. 972 8 9406472, F. 972 8 9406473  
**PLANT** Kibbutz Beit Kama, M.P. Negev 85325 Israel, T. 972 8 9913111, F. 972 8 9912083, [www.kamada.com](http://www.kamada.com)

**דין וחשבון הדירקטוריון למצב ענייני החברה**  
**לתקופה שהסתיימה ביום 31 במרץ 2007**

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 לרישומם 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 כללי

- ברבעון הראשון לשנת 2007 (להלן "תקופת הדו"ח" או "התקופה" או "הרבעון") המשיכה החברה בתכניות פיתוח המוצרים שלה, ובכלל זה:
  - התחלת ניסוי קליני שלב III במוצר ה-AAT<sup>1</sup> בהזרקה בארה"ב.
  - המשך ניסוי קליני שלב I במוצר ה-AAT באינהלציה, על פי תוכנית שאושרה על ידי רשות התרופות האירופאית (ה-EMEA).
  - הוגשה לרשות התרופות האירופאית (EMEA) הצעת תוכנית לניסוי קליני שלב II/III לתרופת AAT באינהלציה.
  - החברה חתמה עם חברה בינלאומית על הסכם אספקה לחומר גלם לייצור תרופת ה-AAT לכיסוי צרכי החברה בשנים 2007-2008. החברה אף דיווחה על כניסה למו"מ עם שותף אירופאי לאספקת חומר גלם לטווח ארוך לייצור התרופה, ובמקביל דווח על השהיית המו"מ עם חברה צרפתית להמשך מתן שירותי פיתוח ואספקת חומרי גלם.
  - החברה פועלת להגדלת מלאים וחומרי גלם על מנת למנוע מחסור על רקע ביקוש עולמי הולך וגדל למוצרי פלסמה, וכתוצאה מכך גם לפלסמה.
  - במהלך הרבעון הומרו למניות כ- 143 אלף כתבי אופציה מסדרה 1 (מתוכם כ- 140 אלף על ידי בעל עניין), בתמורה ל- 2,870 אלפי ₪.
- לאחר תום הרבעון, דיווחה החברה על האירועים הבאים:
  - החברה קיבלה את אישור ה-FDA להתחלת ניסוי שלב II/III בתרופת האנטי-כלבת.
  - החברה דיווחה על תוצאות ביניים טובות בניסוי הקליני שלב I בתרופת ה-AAT באינהלציה.
  - במהלך הרבעון השני ועד ליום 28 במאי, 2007 הומרו למניות החברה כ- 802 אלף כתבי אופציה סחירים סדרה 1 בתמורה ל 16,088 אלפי ₪, מתוכם הומרו 203 אלף כתבי אופציות על ידי בעל עניין בתמורה ל 4,064 אלפי ₪.

---

<sup>1</sup> Alpha-1 Antitrypsin הידוע גם כ-API (Alpha-1 Proteinase Inhibitor)

- בהתאם להתפתחויות האמורות, גדלו הוצאות המו"פ של החברה ברבעון בכ- 1,405 אלפי ש"ח לעומת הרבעון הקודם, והגיעו לכדי 10,336 אלפי ש"ח, וכללו בעיקר את ההשקעות האמורות לעיל בפיתוח תרופת ה-AAT ובכלל זה הניסויים הקליניים במוצר בהזרקה ובאינהלציה.
- השקעות החברה בשדרוג המפעל ברבעון הסתכמו בכ- 11,275 אלפי ש"ח וכללו בעיקר את השלב האחרון בתכנית התאמת המפעל לסטנדרט FDA. שלב זה החל בחודש פברואר 2007, ובמהלכו הופסקה פעילות הייצור למשך כארבעה חודשים. תכנית התאמת המפעל צפויה להסתיים ברובה ברבעון השני לשנת 2007. (ראו גם סעיף 2.4 להלן).
- כתוצאה משדרוג המפעל, החברה אף ניכתה מהרווח הגולמי הוצאות תפעוליות חד-פעמיות בגין השדרוג ("הוצאות תפעול אחרות"), בסך 2,008 אלפי ש"ח, אשר לא ניתן לייחס אותן חשבונאית להכנסות הרבעון או לרכוש קבוע. להלן טבלה המפרטת את הרכב הרווח הגולמי ברבעון:

| Q1/2007  | %    |                                   |
|----------|------|-----------------------------------|
| 15,778   | 100% | <b>הכנסות</b>                     |
| (11,663) | 74%  | עלות ההכנסות                      |
| 4,115    | 26%  | <b>רווח גולמי ישיר</b>            |
| (2,008)  | 13%  | הוצ' תפעול אחרות                  |
| 2,107    | 13%  | <b>רווח גולמי כולל הוצ' אחרות</b> |

- ברבעון הראשון לשנת 2007 גדלו מכירות החברה לעומת הרבעון הקודם בכ- 7%, וביחס לתקופה המקבילה אשתקד, קטנו בכ- 4%.
- הרווח הגולמי של החברה נטו, בניכוי הוצאות חד-פעמיות לשדרוג המפעל, עלה בכ- 12% לשיעור של 26%, ביחס לרווח הגולמי בתקופה המקבילה אשתקד.

## 2.2 מכירות ורווחיות

ברבעון הראשון של שנת 2007, היו מכירות החברה 15,778 אלפי ₪, לעומת 16,363 אלפי ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. לעומת זאת, גדלו מכירות הרבעון בכ- 7% לעומת מכירות הרבעון הקודם (רבעון רביעי לשנת 2006), שהסתכמו ב-14,790 אלפי ₪. שיעור מכירות התחום התעשייתי ותחום ההפצה מכלל המכירות ברבעון, דומה לזה שבתקופה המקבילה בשנת 2006. לעומת זאת, חל קיטון בשיעור ההכנסות מתחום שירותי הפיתוח ברבעון, לעומת הרבעון המקביל בשנת 2006, עקב קיטון בהיקף השירותים הניתנים על ידי החברה בשנת 2007. סך המכירות בשנת 2006 היה 58,393 אלפי ₪.

| נתוני מכירות (באלפי ₪) |        |        |
|------------------------|--------|--------|
| תקופה                  | 2006   | 2007   |
| רבעון 1                | 16,363 | 15,778 |
| רבעון 2                | 10,764 | -      |
| רבעון 3                | 16,476 | -      |
| רבעון 4                | 14,790 | -      |
| סה"כ מצטבר             | 58,393 | 15,778 |

חלקם של המוצרים האסטרטגיים ממכירות החברה גדל בהדרגה, והם היוו כ- 82% ממכירות החברה בתחום התעשייתי בתקופת הדו"ח, לעומת 75% בשנת 2006 כולה.

ברבעון הראשון לשנת 2007 הסתכמו הפסדי החברה (לא היו הכנסות אחרות בתקופה) לסך של 11,836 אלפי ₪, זאת לעומת הפסד (ללא הכנסות אחרות) של 3,147 אלפי ₪ ורווח (כולל הכנסות אחרות) בסך 724 אלפי ₪, ברבעון המקביל אשתקד.

הגידול בהפסד (ללא הכנסות אחרות) בתקופת הדו"ח בסך 8,689 אלפי ₪ לעומת התקופה המקבילה אשתקד, נובע בעיקר מגידול בהוצאות המו"פ ומהוצאות חד-פעמיות בשל שדרוג המפעל ("הוצאות תפעול אחרות"), שלא יוחסו במישרין למוצרים שנמכרו בתקופה או לשדרוג המפעל. החברה צפויה לרשום הוצאות מסוג זה גם ברבעון השני לשנת 2007. (ראו גם סעיף 2.1 לעיל לעניין זה).

בהתאם לכללים החשבונאיים, החברה רשמה בתקופת הדו"ח השנה הוצאות בסך 200 אלפי ₪ בגין הענקת אופציות לעובדי החברה. בשנת 2006 כולה רשמה החברה הוצאות בגין הענקת אופציות לעובדים בסך 1,080 אלפי ₪.

כאמור, החברה נמצאת בשלבים מתקדמים לרישום שלושה ממוצריה לשיווק ומכירה בארה"ב או באירופה. ההשקעות הנגזרות מכך ובכלל זה שידרוג הצוותים המקצועיים, שימוש בחומרים מאושרים ע"י הרשויות הרגולטוריות, הקצאת זמן ייצור לצרכי פיתוח, ובכלל זה לייצור עבור ניסויים קליניים, השבתת המפעל לצורך שידרוג המתקן והוצאות פחת גבוהות בגין השקעות, משפיעות הן על עלות המכר, והן על הגידול בהוצאות המו"פ, בו בזמן שמכירות החברה נעשות עדיין לשווקים אשר רמת המחירים בהם אינה מתגמלת במלואה בגין איכות המוצרים.

### **2.3 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:

#### **2.3.1 AAT בהזרקה**

במאי 2005 החלו מכירות מסחריות ראשונות של מוצר ה-AAT של החברה, תרופה הניתנת בהזרקה, כחלק מטיפול מתמשך בחולי מחלת ריאות תורשתית. המוצר הינו בעל פוטנציאל שוק גבוה ביותר, ועל פי סקר חיצוני שנערך ע"י MRB<sup>2</sup> (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. במהלך הרבעון הראשון לשנת 2007, החלה החברה בניסוי הקליני שלב III בתרופת ה-AAT בהזרקה בארה"ב, בהמשך לאישור ה-FDA לביצוע הניסוי שהתקבל במהלך 2006. מאזן החברה לסוף התקופה כולל מוצרים אשר יוצרו או נרכשו עבור ניסויים קליניים בערך כולל של 7,543 אלפי ש"ח, וכלולים בסעיף החייבים.

#### **2.3.2 AAT באינהלציה**

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

<sup>2</sup> "The Worldwide alpha-1 Antitrypsin Market - Present Situation and Future Prospects 2005-2015", November 2005

יתום<sup>3</sup> הן באירופה והן בארה"ב. החברה בודקת אינדיקציות נוספות למוצר זה בתחום תפקודי הריאה, באשר המתן באינהלציה עשוי להיות יעיל, זול ונוח יותר מן המתן התוך-ורידי.

במסגרת פעילות פיתוח המוצרים האסטרטגיים של החברה בכלל, והרחבת סל מוצרי ה-AAT בפרט, חתמה החברה בנובמבר 2006 על הסכם אסטרטגי (להלן: "ההסכם") עם חברת PARI הגרמנית (להלן: "השותף") לשיתוף פעולה בפיתוח הקליני של תרופת ה-AAT בתמיסה של החברה, למתן באינהלציה. זאת, באמצעות מכשיר אינהלציה אלקטרוני של השותף, המבוסס על פלטפורמת ה-"eFlow" שלו ("המכשיר"). במסגרת ההסכם, ניתן לחברה רישיון עולמי בלעדי ("הרישיון")<sup>4</sup>, כולל הזכות למתן רישיונות משנה, להשתמש במכשיר, בטכנולוגיה ובקניין הרוחני הקשורים אליו לשם פיתוח קליני, רישום ומסחור של ה-AAT למתן באמצעות אינהלציה ("ה-AAT באינהלציה"), ולמסחר את המכשיר לשימוש עם ה-AAT באינהלציה.

בסוף שנת 2006 החלה החברה בניסוי הקליני שלב I לבדיקת בטיחות התרופה, על פי תוכנית שאושרה על ידי רשות התרופות האירופאית (ה-EMA). הניסוי נמשך במהלך 2007 כמתוכנן, ובחודש מאי 2007 החברה דיווחה כי סיימה בהצלחה את החלק הראשון (מתוך שניים) במסגרת השלב הראשון (Phase I) של הניסוי.

הניסוי בוצע ב-24 משתתפים, ובמסגרתו נבדקו מינונים שונים של התרופה לעומת תכשיר פלסבו. תוצאות הניסוי, בכל המינונים שנבדקו הינן טובות, ומאפשרות לחברה להתקדם כמתוכנן בתוכנית הפיתוח הקליני של התרופה.

### **2.3.3 מוצר האנטי כלבת (KamRAB)**

בחודש מאי 2007, החברה קיבלה את אישור מינהל המזון והתרופות האמריקאי (ה-"FDA") להתחיל בניסוי קליני בבני אדם שלבים II ו-III בחיסון הפאסיבי נגד כלבת מתוצרת החברה, הידוע בשמו המסחרי KamRAB.

חיסון ה-KamRAB נמכר על ידי החברה באסיה ובדרום אמריקה החל משנת 2003. החברה מצפה להתחיל במכירות לשווקים נוספים במהלך 2008. ה-KamRAB הינו אחד המוצרים האסטרטגיים של החברה ולו פוטנציאל מכירות גדול בשווקים המתפתחים והמפותחים כאחד. אישור ה-FDA לשיווק החיסון, אם יתקבל לאחר סיום הניסוי הקליני, צפוי להביא לגידול במכירות וברווחיות החברה. הערכות החברה בסעיף זה כוללות מידע הצופה פני עתיד, ועלויות שלא להתממש, בין היתר מהסיבות הבאות: עיכוב או אי קבלת אישורי הרשויות הרגולטוריות, שינוי במחירי חומרי הגלם ו/או שינוי במצב התחרות בשווקים הרלוונטיים.

---

<sup>3</sup> מעמד המעניק לחברה זכויות שיווק בלעדיות (7 שנים בארה"ב ו-10 שנים באירופה לפי העניין) וכן את הזכות ליהנות מתמיכה של קרנות מחקר, הקלות במיסוי למטרות מחקר, הקלות בתשלום אגרות ל-FDA ול-EMA, ייעוץ, סיוע וליווי מקצועי. הרשות הרלוונטית גם פועלת לצד המפתחים על מנת להקל על תהליך הרישוי והפיתוח הקליני. בלעדיות בשיווק תתקבל רק אם המוצר אושר ע"י הרשות וטרם אושר לפניו מוצר אחר לטיפול באותה מחלה.

<sup>4</sup> בכפוף לזכויות ברכיב מסוים של המכשיר שהוענקו על ידי השותף לצד שלישי.

#### **2.3.4 שירותי פיתוח - כללי**

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.

#### **2.3.4.1 שירותי פיתוח לתרופת ה-AAT**

במהלך תקופת הדוח המשיכה החברה בביצוע השלב השני (מתוך שלושה) של פיתוח תרופת ה-AAT למתן בהזרקה, במסגרת שיתוף פעולה עם חברה איטלקית גדולה המתמחה בייצור תרופות מבוססות פלסמה. במסגרת השלב השני תפתח החברה את ההתאמות הנדרשות לשם הפקת ה-AAT מחומר הגלם של החברה האיטלקית באמצעות תהליך הייצור הייחודי של החברה (בקנה מידה מעבדתי), וזאת לאחר שהושלמו בהצלחה בדיקות ההיתכנות. ביצוע השלב השני החל בשנת 2006, והוא צפוי להסתיים במהלך שנת 2007. סעיף זה כולל מידע צופה פני עתיד המבוסס על הערכותיה של החברה לעניין מועד השלמת השלב השני של הפיתוח עבור החברה האיטלקית. הערכותיה של החברה עלולות לא להתממש בין היתר כתוצאה מהתפתחויות בלתי צפויות בתהליך הפיתוח.

#### **2.4 שדרוג המפעל**

בחודש אוקטובר 2006 קיבלה החברה את אישור מנהל המזון והתרופות האמריקאי (ה-"FDA") לתוכניותיה להרחבת ושדרוג מפעל החברה בבית קמה. ההשקעה הכוללת של החברה בשדרוג המפעל בהתאם לדרישות ה-FDA במהלך השנים 2006 ו-2007 צפויה להגיע לסכום של למעלה מחמישה מיליון דולר. בכוונת החברה לסיים את שדרוג המפעל במהלך שנת 2007, וזאת על מנת לעמוד בלוחות הזמנים המתוכננים לייצור סדרתי רחב של המוצרים האסטרטגיים שלה. שדרוג המפעל (במקביל לביצוע הניסויים הקליניים) נדרש לשם הוצאתה לפועל של האסטרטגיה העסקית של החברה, לקבל אישורים רגולטוריים ולחדור עם מוצריה המובילים, AAT בהזרקה, באינהלציה והחיסון נגד כלבת, KamRAB, לשווקים בארה"ב ובמערב אירופה. בחודש פברואר 2007 החלה החברה בשלב האחרון של שדרוג המפעל, במהלכו הופסקה פעילות הייצור למשך כארבעה חודשים. החברה נערכה מבעוד מועד עם מלאים מוגדלים טרם התחלת העבודות, על מנת להמשיך ולעמוד בביקושים למוצריה גם בשנת 2007. כתוצאה מהשבתת המפעל, רשמה החברה הוצאות חד-פעמיות אשר נוכו מהרווח הגולמי ("הוצאות תפעול אחרות") בסך 2,008 אלפי ₪ (ראו גם סעיף 2.1 לעיל לענין זה).

יודגש כי סעיף זה כולל מידע צופה פני עתיד המבוסס על הערכותיה של החברה לעניין לוח הזמנים לסיום שדרוג המפעל והעלויות הכרוכות בשדרוג. הערכות החברה עלולות לא להתממש, בין היתר, כתוצאה מגורמי סיכון המפורטים בסעיף 19 לדוח התקופתי של החברה מיום 25 במרץ, 2007, וכן מעיכובים ו/או אירועים בלתי צפויים העלולים להתרחש כתוצאה מביצוע עבודות שידרוג המפעל.

## **2.5 המרת אופציות למניות**

בתקופת הדו"ח, הומרו למניות החברה כ-143 אלפי כתבי אופציה סחירים סדרה 1 בתמורה לכ-2,870 אלפי ש"ח שהתקבלו בחברה. החברה התחייבה לשלם למנכ"ל החברה, מר דוד צור, על פי הסכם העסקה מיום 28 בנובמבר 2002, מענק בשיעור של 2% מסך הכספים (ברוטו) שיתקבלו בגין הנפקת מניות החברה לציבור<sup>5</sup>. בגין התחייבות זו ובעקבות מימושי אופציות, רשמה החברה הוצאות בסך 57 אלפי ש"ח במהלך תקופת הדו"ח. במהלך תקופת הדו"ח ולאחריו, התקבלו בחברה כ-126 אלפי ש"ח נוספים, בגין מימוש אופציות שאינן סחירות, תמורת הנפקתן של כ-11 אלף מניות החברה.

לאחר תקופת הדוח ועד ליום 28 במאי 2007, הומרו למניות החברה כ-802 אלפי כתבי אופציה סחירים סדרה 1 בתמורה לכ-16,088 אלפי ש"ח שהתקבלו בחברה.

---

<sup>5</sup> התחייבות זו תוארה, בין היתר, בסעיפים 6.2 ו-10.1.1.3 (א) לתשקיף החברה מיום 18 באוגוסט 2005.

### **3. מצב כספי**

#### **3.1 רכוש שוטף**

רכושה השוטף של החברה ליום 31 במרץ 2007 הסתכם לסך של 80,909 אלפי ₪ לעומת סכום של 93,648 אלפי ₪ ביום 31 בדצמבר 2006. הקיטון של 12,739 אלפי ₪ נובע ברובו מניצול יתרות המזומנים להשקעות בשדרוג המפעל וציוד הייצור, ולפעילות המחקר והפיתוח של החברה. כמן-כן, מלאי החברה קטן עקב ניצול מלאי למכירה במהלך הרבעון מצד אחד, ואי חידוש המלאים מצד שני, עקב השבתת הייצור לצורך שידרוג המפעל במהלך הרבעון. סעיפי הלקוחות והחייבים דומים לרמתם ביום 31 בדצמבר 2006.

#### **3.2 רכוש קבוע**

יתרת הרכוש הקבוע ליום 31 במרץ 2007 הינה 44,153 אלפי ₪. ליום 31 בדצמבר 2006 הסתכמה יתרת הרכוש הקבוע לסך של 34,468 אלפי ₪.

בשלושת החודשים הראשונים של שנת 2007 השקיעה החברה ברכוש קבוע וציוד סך של 11,275 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. במהלך שנת 2006 כולה השקיעה החברה ברכוש קבוע סך של 16,983 אלפי ₪, מתוכם כ-79 אלפי ₪ במערכת מידע אשר סווגה מחדש לרכוש אחר.

#### **3.3 רכוש אחר**

יתרת הרכוש האחר, מהווה בעיקרה את העלות המופחתת של מערכת המידע (ERP) שנרכשה במרץ 2005 והופעלה ב 1 בינואר, 2006. יתרה זו נכללה בדוחות קודמים כחלק מן הרכוש הקבוע ובדו"ח זה סווגה מחדש כרכוש אחר, בעקבות פרסום תקני חשבונאות מס' 27 (רכוש קבוע) ומס' 30 (נכסים בלתי מוחשיים). ליום 31 במרץ 2007 יתרת הרכוש האחר הינה 625 אלפי ₪. ליום 31 בדצמבר 2006 הסתכמה יתרת הרכוש האחר לסך של 661 אלפי ₪.

#### **3.4 התחייבויות שוטפות**

ההתחייבויות השוטפות של החברה ליום 31 במרץ 2007 וליום 31 בדצמבר 2006 הינן 37,905 ו-28,544 אלפי ₪ בהתאמה. הגידול העיקרי, בסך של 9,153 אלפי ₪, נובע מקבלת אשראי לטווח קצר למימון ספקים לצורך רכישת חומרי גלם, וכן מהלוואות בנקאיות לזמן קצר.

מידע בדבר יחסים פיננסיים רלוונטיים לסעיף:

| 31.3.2006 | 31.12.2006 | 31.3.2007 |          |
|-----------|------------|-----------|----------|
| 2.95      | 3.28       | 2.13      | יחס שוטף |
| 1.99      | 2.34       | 1.57      | יחס מהיר |

### **3.5 התחייבויות לזמן ארוך**

ההתחייבויות לזמן ארוך של החברה ליום 31 במרץ 2007 וליום 31 בדצמבר 2006 הינן 13,451 ו-14,260 אלפי ש"ח בהתאמה. השינוי נובע מקיטון ביתרות הלוואות לזמן ארוך עקב פרעון הלוואות, ומגידול בהתחייבות לסיום יחסי עובד-מעביד בשל הגידול במצבת עובדי החברה.

### **3.6 הון חוזר**

ההון החוזר ליום 31 במרץ 2007 וליום 31 בדצמבר 2006 הסתכם בסך של 43,004 ו-65,104 אלפי ש"ח, בהתאמה. הקיטון בסעיפי המזומנים והגידול באשראי שהוסברו לעיל, הינם הגורמים העיקריים לקיטון בהון החוזר לסוף התקופה, לעומת היתרות לסוף שנת 2006.

#### 4. תוצאות הפעולות

##### תמצית דו"חות רווח והפסד

##### נתוני רווח והפסד שנתיים:

| 2006     | 2005     | 2004    |                                 |
|----------|----------|---------|---------------------------------|
| 58,393   | 51,708   | 46,203  | הכנסות                          |
| 13,639   | 10,783   | 10,387  | רווח גולמי                      |
| 18,419   | 12,540   | 10,796  | הוצאות מו"פ, נטו                |
| 13,173   | 10,657   | 9,044   | הוצאות שווק מכירה הנהלה וכלליות |
| (17,953) | (12,414) | (9,453) | הפסד תפעולי                     |
| (1,036)  | (2,609)  | (1,241) | הכנסות (הוצאות) מימון, נטו      |
| 6,007    | 19,468   | 17,660  | הכנסות אחרות, נטו               |
| (430)    | -        | -       | מסים על הכנסה                   |
| (13,412) | 4,445    | 6,966   | רווח (הפסד) נקי                 |

##### נתוני רווח והפסד רבעוניים:

| Q1/07    | Q4/06   | Q3/06   | Q2/06   | Q1/06   |                                   |
|----------|---------|---------|---------|---------|-----------------------------------|
| 15,778   | 14,790  | 16,476  | 10,764  | 16,363  | הכנסות                            |
| 2,008    | -       | -       | -       | -       | הוצ' תפעול אחרות                  |
| 4,115    | 3,774   | 3,924   | 2,283   | 3,658   | רווח גולמי (ללא הוצ' תפעול אחרות) |
| 10,336   | 8,931   | 2,475   | 3,210   | 3,803   | הוצאות מו"פ, נטו                  |
| 3,335    | 3,623   | 3,978   | 2,869   | 2,703   | הוצאות שווק מכירה הנהלה וכלליות   |
| (11,564) | (8,780) | (2,529) | (3,796) | (2,848) | הפסד תפעולי                       |
| (272)    | 20      | (307)   | (450)   | (299)   | הכנסות (הוצאות) מימון, נטו        |
| -        | 23      | 13      | 2,100   | 3,871   | הכנסות אחרות, נטו                 |
| -        | -       | (430)   | -       | -       | הוצאות מס                         |
| (11,836) | (8,737) | (3,253) | (2,146) | 724     | רווח (הפסד) נקי                   |

**נתוני רווח והפסד לרבעון I בשנים 2007 ו-2006**

| שיעור השינוי | % מהמכירות | Q1/06   | % מהמכירות | Q1/07    |                                   |
|--------------|------------|---------|------------|----------|-----------------------------------|
| -4%          | 100%       | 16,363  | 100%       | 15,778   | <b>הכנסות</b>                     |
|              | -          | -       | 13%        | 2,008    | הוצ' ייצור אחרות                  |
| 12%          | 22%        | 3,658   | 27%        | 4,115    | רווח גולמי (ללא הוצ' תפעול אחרות) |
| 172%         | 23%        | 3,803   | 66%        | 10,336   | הוצאות מו"פ, נטו                  |
| 23%          | 17%        | 2,703   | 21%        | 3,335    | הוצאות שווק מכירה הנהלה וכלליות   |
| 306%         | (17%)      | (2,848) | (73%)      | (11,564) | הפסד תפעולי                       |
| -9%          | (2%)       | (299)   | (2%)       | (272)    | הכנסות (הוצאות) מימון, נטו        |
|              | 24%        | 3,871   | -          | -        | הכנסות אחרות, נטו                 |
|              | -          | -       | -          | -        | הוצאות מס                         |
|              | 4%         | 724     | (75%)      | (11,836) | <b>רווח (הפסד) נקי</b>            |

**4.1 מכירות**

ברבעון הראשון של שנת 2007 היו מכירות החברה 15,778 אלפי ש, לעומת 16,363 אלפי ש בתקופה המקבילה אשתקד. לעומת זאת, גדלו מכירות הרבעון בכ- 7% לעומת מכירות הרבעון הקודם (רבעון רביעי לשנת 2006), שהסתכמו ב-14,790 אלפי ש. שיעור מכירות התחום התעשייתי ותחום ההפצה מכלל המכירות ברבעון, דומה לזה שבתקופה המקבילה בשנת 2006. לעומת זאת, חל קיטון בשיעור ההכנסות מתחום שירותי הפיתוח ברבעון, לעומת הרבעון המקביל בשנת 2006, עקב קיטון בהיקף השירותים הניתנים על ידי החברה בשנת 2007. סך המכירות בשנת 2006 היה 58,393 אלפי ש.

**4.1.1 התחום התעשייתי**

הכנסות התחום התעשייתי הסתכמו ברבעון הראשון לשנת 2007 ב-10,788 אלפי ש המהווים קיטון של 5% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. לעומת זאת, שיעור מכירות מוצרי ערך מוסף גבוה בתקופה הגיע לכ 82% מסך מכירות התחום, לעומת 72% בתקופה המקבילה אשתקד ולעומת 75% בשנת 2006 כולה.

**4.1.2 תחום ההפצה**

סך ההכנסות בתחום ברבעון הראשון השנה הינו 4,814 אלפי ש, לעומת 4,369 אלפי ש בתקופה המקבילה אשתקד. תמהיל המכירות כולל ברובו מוצרים חדשים, אשר מחליפים את מוצרי ה-Monarc-M שהפצתו נפסקה בארץ.

### 4.1.3 תחום שירותי הפיתוח

מאחר ובתקופת הדוח העניקה החברה שירותי פיתוח לחברה אירופאית אחת בלבד, ירד היקף ההכנסות בתחום לכדי 176 אלף ₪ בלבד לעומת 597 אלפי ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, ו-3,230 אלפי ₪ בשנת 2006 כולה.

### 4.2 הרווח הגולמי

הרווח הגולמי ברבעון הראשון (ללא הוצאות תפעול אחרות) לשנים 2007 ו-2006 היה 4,115 ו-3,658 אלפי ₪ בהתאמה (26%-ו-22% ממחזור המכירות בהתאמה). הרווח הגולמי בשנת 2006 הסתכם בסך 13,639 אלפי ₪ (כ-23% מסך המכירות).

לצורך שדרוג המפעל, נדרשה החברה להשבית את הייצור במתקן החברה למשך כארבעה חודשים החל מפברואר 2007. הוצאות בתקופה המיוחסות למכירות, נרשמו בעלות המכר. הוצאות המיוחסות לשדרוג הונו לרכוש קבוע. הוצאות ללא ייחוס כנ"ל הקטינו את הרווח הגולמי בסך של 2,008 אלפי ₪.

נא ראו טבלה המפרטת את הרכב הרווח הגולמי ברבעון בסעיף 2.1 לעיל.

למרות השיפור ברווח הגולמי הישיר בתקופה, 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 מגדילות את הוצאות הפחת בעלות המכר באופן משמעותי, רישום הוצאות בגין הענקת אופציות לעובדים וכן תמהיל מכירות של מוצרים בעלי רווחיות נמוכה, תרמו אף הם לקיטון ברווח הגולמי. השפעת הוצאות הפחת על הרווח הגולמי תימשך גם בשנים הבאות, מאחר והחברה מגדילה את השקעותיה בשנים הקרובות בשדרוג המפעל.

יודגש כי סעיף זה כולל מידע צופה פני עתיד המבוסס על הערכותיה של החברה לעניין קבלת אישורי הרשויות הרגולטוריות במדינות מפותחות למוצרי החברה, רמות המחירים הצפויות של מוצרי החברה במדינות מפותחות והמכירות הצפויות של מוצרי החברה במדינות אלה. הערכות החברה עלולות לא להתממש, בין היתר, כתוצאה מגורמי סיכון כמפורט בסעיף 19 בדוח התקופתי של החברה מיום 25 במרץ 2007.

#### 4.2.1 התחום התעשייתי

להלן סכומי הרווח הגולמי בתחום התעשייתי ושיעורם מסך הכנסות התחום:

| רווח גולמי (באלפי ₪) | % רווח גולמי מסך ההכנסות בתחום |                                     |
|----------------------|--------------------------------|-------------------------------------|
| 1,284                | 12%                            | רבעון I 2007                        |
| 3,292                | 31%                            | רבעון I 2007 [ללא הוצ' תפעול אחרות] |
| 2,298                | 20%                            | רבעון I 2006                        |
| 8,369                | 20%                            | 2006                                |

לפירוט הסיבות לשינוי ברווח הגולמי, ראה סעיף 4.2 לעיל.

#### 4.2.2 תחום ההפצה

| רווח גולמי (באלפי ₪) | % רווח גולמי מסך ההכנסות בתחום |              |
|----------------------|--------------------------------|--------------|
| 704                  | 15%                            | רבעון I 2007 |
| 1,093                | 25%                            | רבעון I 2006 |
| 3,093                | 22%                            | 2006         |

הרווח הגולמי בתחום לרבעון הראשון לשנת 2007, ירד לעומת תקופות קודמות, והוא צפוי להישאר ברמה זו, עד להשלמת החדרתם של מוצרים חדשים בתחום.

#### 4.2.3 תחום שירותי הפיתוח

| רווח גולמי (באלפי ₪) | % רווח גולמי מסך ההכנסות בתחום |              |
|----------------------|--------------------------------|--------------|
| 119                  | 68%                            | רבעון I 2007 |
| 267                  | 45%                            | רבעון I 2006 |
| 2,177                | 67%                            | 2006         |

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 ברבעון הראשון של השנים 2007 ו-2006 הינן 10,336 אלפי ₪ ו-3,803 אלפי ₪ בהתאמה. שיעור הוצאות המו"פ מסך ההכנסות ברבעון הראשון לשנת 2007 ולשנת 2006 הינו 66% ו-23% בהתאמה.

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, השנה ובשנים הבאות, ככל שתתקדם החברה בתכניות הפיתוח שלה, ותשיג את אבני הדרך הנדרשות לרישום מוצריה בשווקים האמורים.

מאזן החברה לסוף התקופה כולל מוצרים אשר יוצרו או נרכשו עבור ניסויים קליניים בערך כולל של 7,543 אלפי ש"ח, וכלולים בסעיף החייבים. החברה תחל להכיר בהוצאות מחקר ופיתוח בגין מוצרים אלו ברבעון השני של 2007, במקביל לשימוש בהם בניסויים הקליניים.

#### **4.4 הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות**

ברבעון הראשון השנה, הסתכמו הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות לכדי 3,335 אלפי ₪, לעומת 2,703 אלפי ₪ באותה תקופה אשתקד.

הוצאות מכירה ושיווק קטנו בתקופת הדוח לעומת השנה הקודמת, בעיקר בשל הקיטון בעמלות מכירה למקסיקו, הנובע ממכירות בתקופה שאינן חייבות בעמלת מכירה. הוצאות הנהלה וכלליות בתקופת הדו"ח דומות בהיקפן להוצאות ברבעון הקודם, אך גדלו בתקופת הדוח בכ-900 אלפי ₪ לעומת התקופה המקבילה אשתקד. מתוך הגידול הני"ל, סך של כ-140 אלפי ₪ נובע משכר עבודה בשל תוספת עובדים וכ-94 אלפי ₪ בגין תרומות. יתר הגידול נובע בעיקר מהוצאות בגין היות החברה ציבורית, וכן מעליה בהוצאות הקשורות בעובדים, הנובעת מגידול במספר עובדי החברה.

#### **4.5 הפסד מפעולות רגילות**

ההפסד מפעולות רגילות בשלשת החודשים הראשונים לשנת 2007 ובאותה תקופה בשנת 2006 עומד על סכום של 11,564 ו-2,848 אלפי ש"ח בהתאמה. ההפסד מפעולות בשנת 2006 עומד על כ-17,953 אלפי ₪.

#### **4.6 הוצאות מימון, נטו**

ברבעון הראשון לשנים 2007 ו-2006 הסתכמו הוצאות המימון נטו לסך של 272 אלפי ₪ ו-299 אלפי ₪, בהתאמה. בשנת 2006 עיקר ההוצאות הינן ריבית, עמלות והפרשי שער על הלוואות מבנקים ויתרות אחרות. בתקופת הדו"ח עיקר ההוצאות הינן ריבית על הלוואות מבנקים ועמלות בנק.

#### **4.7 הכנסות אחרות, נטו**

לא היו לחברה הכנסות אחרות נטו בתקופה של שלשה חודשים השנה. לעומת זאת, בתקופה המקבילה אשתקד, הסתכמו הכנסות אחרות בכ-3,871 אלפי ₪ כתוצאה מהסדר חדש עם הצלב האדום אשר הסתיים במהלך שנת 2006.

#### **4.8 מסים על הכנסה**

החברה לא רשמה ברבעון הוצאות מסים.

## 5. נזילות ומקורות מימון

### 5.1 תזרים מזומנים מפעילות שוטפת

תזרים המזומנים של החברה ששימש לפעילות שוטפת, אשר נובע ברובו מהוצאות החברה למחקר ופיתוח, הסתכם לכדי 9,022 ו-1,180 אלפי ₪ ברבעון הראשון לשנים 2007 ו-2006, בהתאמה.

### 5.2 תזרים מזומנים לפעילות השקעה

במהלך הרבעון, השקיעה החברה במזומן ברכישת רכוש קבוע, סך של 9,365 אלפי ₪, לעומת סך של 2,408 אלפי ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. בשנת 2006 כולה כ- 14,849 אלפי ₪ שימשו לרכישת רכוש קבוע. עיקר השקעות החברה בשנים אלו הינן בציוד המפעל ומתקניו, והתאמתם לתקני האיכות הנדרשים במדינות היעד של מוצריה. במסגרת זו, ובמטרה להרחיב ולשדרג את שטחי מעבדות הפיתוח, הייצור והאחסון לעמידה בתקנים האמורים, החלה החברה בשנת 2006 בהשקעה גם בבינוי בשטח המפעל ובמעבדות.

### 5.3 תזרים מזומנים מפעילות מימון

מימון פעילות החברה בשנת 2006 נעשה בעיקר באמצעות מימון בנקאי, כאשר ברבעון השני והשלישי נוספו גם תקבולים מהמרת אופציות למניות בסך של 48,151 אלפי ₪ (ברוטו). מסכום זה שולמו הוצאות הנפקה בסך 430 אלפי ₪.

במהלך חודש יוני 2006 המירה החברה הלוואות לזמן קצר מתאגיד בנקאי, בהלוואות לתקופה של חמש שנים, אשר יחלו להיפרע במחצית השניה של שנת 2007. כמו-כן, הגדילה החברה את סכומי ההלוואות. החברה ממשיכה במהלך השנה לפרוע הלוואות לזמן ארוך שהועמדו לה בעבר. במהלך הרבעון, הועמדה לחברה הלוואה למימון ספקי חומרי-גלם לתקופה של עד 180 יום. כמו-כן, נטלה החברה הלוואה לזמן קצר למימון פעילותה השוטפת. האשראי לזמן קצר נטו שהתקבל בתקופת הדו"ח מסתכם בכ- 8,641 אלפי ₪.

### 5.4 מקורות מימון

כאמור לעיל, החברה מימנה את פעילותה בשנת 2006 באמצעות מימון בנקאי. ליום 31 במרץ 2007, לחברה מסגרות אשראי בבנקים של כ- 8.9 מיליון דולר. האשראי המנוצל ליום זה מסתכם בכ- 5.5 מיליון דולר.

### 5.5 הון עצמי

ליום 31 במרץ 2007 הסתכם ההון העצמי של החברה לסך של 82,904 אלפי ₪. ההון העצמי ליום 31 בדצמבר 2006 עמד על סך של 91,620 אלפי ₪. ליום 31 בדצמבר 2005 הסתכם ההון העצמי לסך של 56,232 אלפי ₪. הקיטון בסך 8,716 אלפי ₪ בהון העצמי בשנת 2007, מקורו בהפסד הנקי של החברה בתקופה, בקיזוז תקבולים מהמרת כתבי אופציות למניות בתקופת הדו"ח, בסך של- 2,870 אלפי ₪.

להלן מידע בדבר יחסים פיננסיים רלוונטיים לסעיף:

| 31.12.2005 | 31.12.2006 | 31.3.2007 |                   |
|------------|------------|-----------|-------------------|
| 0.57       | 0.68       | 0.62      | 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 (ראו פרטים לגבי נושאי משרה לפי תקנה 26א' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים) תש"ל-1970, בדוח התקופתי של החברה מיום 25 במרץ 2007, עמודים 115 ו-122 בהתאמה). מר דוד צור אחראי על ניהול הסיכונים הקשורים לשוקי היעד של החברה וסיכונים רגולטוריים. מר סעדיה עוזרי אחראי על ניהול הסיכונים התפעוליים והמימוניים.

### 6.2 סיכוני השוק

#### 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.

#### 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, וכן חלק מנכסי החברה. 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.

#### סיכון אשראי

החברה מוכרת באשראי של כ- 90 יום ללקוחותיה. החברה חשופה לסיכון של חדלות פרעון של מי מלקוחותיה כמו גם להרעה במצבה של מערכת הבריאות הישראלית, שביכולתה להשפיע על יכולת הפרעון והרכישה של לקוחות החברה בארץ. החברה מבצעת באופן שוטף הערכת האשראי הניתן ללקוחותיה, תוך בדיקת התנאים הפיננסיים הסביבתיים שלהם, ודורשת בהתאם בטחונות להבטחת חובות אלה כגון מכתבי אשראי, תשלומי מקדמות וכד'. החברה אף מבטחת את מכירותיה לחו"ל בביטוח סיכוני סחר חוץ בגובה מתאים.

### **6.3 פיקוח על ניהול סיכוני השוק**

דירקטוריון החברה מפקח על ניהול סיכוני השוק. האחראים על ניהול סיכוני השוק החברה מעלים בפני הדירקטוריון נושאים רלוונטים על מנת לקבל את הנחיותיהם והחלטות לביצוע.

### **6.4 פוזיציות בנגזרים**

ליום 31 במרץ 2007 ובמהלך הרבעון הראשון השנה, לא היו לחברה פוזיציות בנגזרים.

### **6.5 שינויים מהותיים**

לאחר תקופת הדוח, חלה ירידה מהותית בשערו של הדולר, עובדה שמשפיעה על מכירות החברה בתחום ההפצה, כאשר המחירים הנקובים צמודים לדולר. מאידך, מאחר וחלק ניכר מהוצאות הפיתוח של החברה משולם בדולר אמריקאי, לחברה חשיפה הפוכה לירידה בשער הדולר. כאמור לעיל, החברה מבצעת מפעם לפעם עסקאות הגנה להבטחת שערי חליפין עתידיים.

### **7. תרומות**

לחברה מדיניות לתמיכה בעמותה לחולי המופיליה בישראל ("העמותה") וארגוני חולים של אלפא-1 בעולם. בדצמבר 2006 החליט דירקטוריון החברה על תרומה בסך כולל של 50 אלפי ₪ לאגודות אלור'ט (אגודה לילדים אוטיסטים) ועל"ה (עמותת חולי המופיליה), זאת בנוסף לתרומה בסך של 8 אלפי ₪ שהועברה לעל"ה במהלך שנת 2006. בחודש מאי 2006 תרמה החברה סך השווה ל 5 אלפי דולר ארה"ב לארגון חולי אלפא-1 באירופה. כמו-כן, בשנת 2006 הקצתה החברה לקרן "תמורה", עמותה רשומה התומכת בפרוייקטים וארגונים בתחום החינוך והנוער בישראל, 6,800 אופציות לא סחירות, הניתנות למימוש, החל מחודש ינואר 2007, ל-6,800 מניות רגילות של החברה. האופציות הוקצו לקרן ללא תמורה, כתרומה. בתקופת הדו"ח תרמה החברה סכום של 10 אלפי ₪ לאגודת אלור'ט ו-20 אלף דולר (כ-84 אלפי ₪) לארגון חולי אלפא-1 בארה"ב.

### **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 לניסיונם המסחרי והעסקי המצטבר הינם מר ליאון רקנאטי, מר זיו קופ, רו"ח טוביה שוהם והגב' עליזה רוטברד (דירקטורית חיצונית).

להלן פרטי ההשכלה, הניסיון והידע של הדירקטורים הנ"ל, שבהסתמך עליהם החברה רואה אותם כבעלי מומחיות חשבונאית 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 כשותף מנהל בגלנרוק ישראל בע"מ. כן כיהן בעבר כמנכ"ל P.O.C. Management Consulting.

רו"ח טוביה שוהם הינו בעל תואר שני במינהל עסקים וכן תואר ראשון בכלכלה – מהאוניברסיטה העברית בירושלים. רו"ח שוהם שימש כשותף בפירמת רואי חשבון מהגדולות בישראל, ומשמש מזה מספר שנים כמנהל חברת נאמנות, ועוסק ביעוץ, בורריות וגישור. רו"ח שוהם הנו בעל ניסיון רב בסוגיות חשבונאיות, פיננסיות, בקרה וביקורת פנים, לרבות בחברות ציבוריות.

גב' עליזה (אליסיה) רוטברד הינה בעלת תואר בוגר במתמטיקה ופיזיקה מהאוניברסיטה העברית בירושלים. גב' רוטברד מכהנת כדירקטורית בחברות הבאות: חילן טק בע"מ, פילת-HR, כלל אינווסטמנט, שגריר-פוינטר, גילת סטקום, Proseed, Widemed. גב' רוטברד ייסדה 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. 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

תאריך : 29 במאי, 2007