



**דין וחשבון הדירקטוריון למצב ענייני החברה  
לתקופה שהסתיימה ביום 30 ביוני 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 30 ביוני 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

- בששת החודשים הראשונים של שנת 2007 (להלן "תקופת הדו"ח" או "התקופה" או "החציון") הגיעה החברה לאבני דרך מהותיות בתכניות פיתוח המוצרים שלה ובשדרוג המפעל לסטנדרטים הבינלאומיים המתאימים. בתקופה זו, ביצעה החברה השקעות ניכרות בניסויים קליניים, בגיוס כח-אדם מתאים וברכוש קבוע, אשר תרמו להתקדמותה של החברה, ולהשגתם של יעדים משמעותיים.
- להלן האירועים המהותיים שחלו בתקופת הדוח:
  - התחלת ניסוי קליני שלב III בתרופת ה-AAT<sup>1</sup> בהזרקה בארה"ב לטיפול בחולי נפחת ממקור תורשתי.
  - החברה סיימה בהצלחה את החלק הראשון (מתוך שניים) בניסוי קליני שלב I במוצר ה-AAT באינהלציה, על פי תוכנית שאושרה על ידי רשות התרופות האירופאית (ה-EMA). במסגרת שלב זה נבדקה בטיחות השימוש בתרופה. החברה החלה בביצוע החלק השני של הניסוי לאחר תקופת הדוח.
  - התקבל אישורה של רשות התרופות האירופאית (EMA) לתוכנית לניסוי קליני שלב II/III לתרופת AAT באינהלציה לטיפול בנפחת ממקור תורשתי. תחילת ביצוע שלב II/III של הניסוי הקליני מותנית בקבלת אישורי המדינות שבהן ייערך הניסוי והשלמת התקשרויות עם גורמים שונים המעורבים בניסוי.
  - החברה קיבלה את אישור מינהל התרופות והמזון האמריקאי (ה-"FDA") להתחיל בניסוי קליני שלב II/III בחיסון הפאסיבי כנגד כלבת מתוצרת החברה, הידוע בשם המסחרי KamRAB.
  - החברה השלימה את פרויקט שדרוג המפעל והרחבתו בהשקעה כוללת של כ-23 מיליון ₪. פרויקט השדרוג החל בסוף 2006 על פי תוכניות שאושרו על ידי מינהל המזון והתרופות האמריקאי (ה-"FDA"). במהלך הפרויקט השביתה החברה את מפעלה בבית קמה לתקופה של כחמישה חודשים, החל מאמצע פברואר השנה. בדוחות הכספיים לתקופה הציגה החברה בנפרד הוצאות תפעוליות חד-פעמיות בגין השדרוג ("הוצאות תפעול אחרות"), בסך 8,608 אלפי ₪, אשר לא ניתנות לייחוס להכנסות הרבעון או להיוון לרכוש קבוע.
  - החברה חתמה עם חברה בינלאומית על הסכם אספקה לחומר גלם לייצור תרופת ה-AAT לכיסוי צרכי החברה בשנים 2007-2008. לאחר תום החציון, חתמה החברה על הסכם ארוך טווח עם חברה אירופאית רב-לאומית לאספקת חומר גלם המשמש אותה לפיתוח ולייצור תרופת הדגל שלה, ה-AAT. בינואר השנה

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

דווח על השהיית המו"מ עם חברה צרפתית להמשך מתן שירותי פיתוח ואספקת חומרי גלם. נכון למועד דוח זה, לא חודש המו"מ עם החברה הצרפתית.

○ החברה פועלת להגדלת מלאים של חומרי גלם על מנת למנוע מחסור על רקע ביקוש עולמי הולך וגדל למוצרי פלסמה, וכתוצאה מכך גם לפלסמה.

○ החברה פועלת למינוי מפיצים עבור מוצריה האסטרטגיים לרישומם והפצתם בטריטוריות קיימות וטריטוריות חדשות ברחבי העולם. תחילת ההפצה בשווקים אלה כפופה לקבלת אישורים רגולטוריים.

○ סך התקבולים מהמרת אופציות מכל סוג שהוא למניות החברה בשנת 2007 (עד ליום 27 באוגוסט) הינו 40,939 אלפי ₪ (ברוטו), לפני עמלות והתחייבויות לפי הסכם). מרבית התקבולים נבעו מהמרת אופציות סחירות מסדרה 1. (ראו גם סעיף 2.5).

○ שינויים במצבת נושאי משרה בכירה :

ביום 1 במאי 2007 דיווחה החברה על מינויו של רו"ח טוביה שוהם לדירקטור בחברה. רו"ח שוהם הינו דירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ומכהן גם כחבר בוועדת הביקורת של החברה (ראו סעיף 9 להלן).

ביום 3 במאי 2007 דיווחה החברה על מינויו של מר אמיר ידלין לסמנכ"ל משאבי אנוש של החברה.

○ בתקופת הדו"ח גדלה מצבת כח האדם בחברה באופן משמעותי מכ- 160 עובדים בדצמבר 2006 לכ- 190 עובדים ביוני 2007. עיקר הגידול הינו במחלקות הייצור ואבטחת האיכות, על מנת לעמוד בהיקפי הייצור ובסטנדרטים הנדרשים בשווקי היעד של החברה.

■ בנוסף לאמור לעיל, דיווחה החברה לאחר תום החציון, על האירועים המהותיים הבאים :

○ החברה קיבלה חוות דעת חיובית מרשות התרופות האירופאית (EMA) לגבי תוכניתה לניסוי קליני שלב II במתן באינהלציה של תרופת ה-AAT של החברה לטיפול במחלת הסיסטיק פיברוזיס. החברה מתכוונת להתחיל בניסוי בכפוף לקבלת אישורי ביצוע מתאימים ולהשלמת התקשרויות עם גורמים שונים המעורבים בניסוי.

○ באסיפה כללית שהתקיימה ביום 9 באוגוסט 2007 הוחלט להגדיל את ההון הרשום של החברה ב-15 מיליון ₪ המחולקים ל-15 מיליון מניות רגילות בנות 1 ₪ ע"נ כל אחת, כך שההון הרשום הכולל של החברה יעמוד על 30 מיליון מניות רגילות בנות 1 ₪ ע"נ כל אחת.

○ מימושי כתבי אופציה (סדרה 1) והגדלת החזקות ע"י בעלי עניין בחברה (ראו סעיף 2.5 להלן).

○ שינויים במצבת נושאי משרה בכירה :

לאחר תקופת הדוח, דיווחה החברה על קבלת הודעות התפטרות, של סמנכ"ל הכספים, סעדיה עוזרי, וסמנכ"ל מחקר ופיתוח, אילי שמעל, אשר יסיימו את תפקידם בחברה בתקופה הקרובה. נסיבות התפטרותם אינה כרוכה בנסיבות שיש להביאן לידיעת המחזיקים בניירות ערך של התאגיד.

- בהתאם להתפתחויות האמורות, גדלו משמעותית הוצאות המו"פ של החברה בתקופה, והסתכמו בכ- 18,068 לעומת 7,013 אלפי ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. הוצאות המו"פ ברבעון השני בלבד הסתכמו ב 7,732 אלפי ₪ וכללו בעיקר את ההשקעות האמורות לעיל בפיתוח תרופת ה-AAT ובכלל זה הניסויים הקליניים במוצר בהזרקה ובאינהלציה.
- השקעות החברה בשדרוג המפעל בששת החודשים הראשונים של 2007 הסתכמו בכ- 18,580 אלפי ₪ וכללו בעיקר את השלב האחרון בתכנית התאמת המפעל לסטנדרט FDA. במהלך שלב זה הופסקה פעילות הייצור למשך כחמישה חודשים, כאמור לעיל. החברה נערכה טרם עבודות השדרוג עם מלאים גדולים של מוצריה על מנת לעמוד בביקוש למוצריה בשנת 2007. הכנסות החברה בתקופת השדרוג לא נפגעו והחברה הציגה רווח גולמי של 25% מההכנסות (לעומת 22% בתקופה המקבילה אשתקד). עם זאת, רשמה החברה הוצאות תפעוליות חד-פעמיות בגין השדרוג ("הוצאות תפעול אחרות"), בסך 8,608 אלפי ₪, אשר לא ניתן לייחס אותן חשבונאית להכנסות הרבעון או לרכוש קבוע. הוצאות אלו הביאו את החברה להפסד גולמי כולל של 1,799 אלפי ₪ בתקופת הדו"ח. להלן טבלה המפרטת את הרכב הרווח הגולמי בתקופה :

Q2/2007	%	H1/2007	%
<b>11,051</b>	<b>100%</b>	<b>26,829</b>	<b>100%</b>
(8,357)	76%	(20,020)	75%
<b>2,694</b>	<b>24%</b>	<b>6,809</b>	<b>25%</b>
6,600	(60%)	(8,608)	(32%)
<b>(3,906)</b>	<b>(35%)</b>	<b>(1,799)</b>	<b>(7%)</b>

- המכירות בחציון הראשון לשנת 2007 דומות ברמתן למכירות בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני גדלו מכירות החברה ביחס לתקופה המקבילה אשתקד בכ- 3%.
- הרווח הגולמי הישיר של החברה בתקופה, בניכוי הוצאות חד-פעמיות לשדרוג המפעל, עלה בכ- 15% לשיעור של 25%, ביחס לרווח הגולמי בתקופה המקבילה אשתקד.

## 2.2 מכירות ורווחיות

בששת החודשים הראשונים של שנת 2007, הסתכמו מכירות החברה ב 26,829 אלפי ₪, לעומת 27,127 אלפי ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, ובסה"כ קיטון של כ- 1%. מכירות הרבעון השני לשנת 2007 הסתכמו לכדי 11,051 אלפי ₪, גידול של 3% לעומת הרבעון המקביל בשנת 2006. שיעור המכירות בתחום התעשייתי הינו 65% מכלל המכירות בתקופה, לעומת 72% בתקופה המקבילה בשנת 2006. מכירות תחום ההפצה מהוות 34% מכלל המכירות בתקופה (24% בתקופה המקבילה אשתקד). עיקר השינוי בתמהיל המכירות נובע מהפסקת מכירות של מוצר האלבומין מתוצרת החברה, כחלק מהאסטרטגיה של החברה להתמקד במוצרים בעלי ערך מוסף גבוה (ראו גם סעיף 4.1.1). במקביל, חל גידול במכירות תחום ההפצה בעיקר בשל גידול משמעותי במכירות אחד המוצרים. בנוסף, החלה החברה לשווק את מוצר האלבומין מתוצרתם של יצרנים זרים במסגרת תחום זה (ראו גם סעיף 4.1.2).

בהכנסות תחום שירותי הפיתוח חל קיטון עקב קיטון בהיקף השירותים הניתנים על ידי החברה בשנת 2007 לעומת 2006, בין היתר כתוצאה מהשהיית המו"מ על המשך הפיתוח עם החברה הצרפתית ועיכוב בהתקדמות הפיתוח עבור חברה איטלקית בשל עיכוב באספקת חומר הגלם על ידי החברה האיטלקית (ראו סעיף 2.3.4.1 להלן). ההכנסות מתחום זה בתקופה הסתכמו ב 184 אלפי ₪ בלבד (1,282 אלפי ₪ באותה תקופה אשתקד). סך המכירות בשנת 2006 היה 58,393 אלפי ₪.

נתוני מכירות (באלפי ₪)		
תקופה	2006	2007
רבעון 1	16,363	15,778
רבעון 2	10,764	11,051
רבעון 3	16,476	-
רבעון 4	14,790	-
סה"כ מצטבר	58,393	26,829

חלקם של המוצרים האסטרטגיים ממכירות החברה גדל בהדרגה, והם היוו כ- 74% ממכירות החברה בתחום התעשייתי בחציון, לעומת 73% בחציון הראשון של 2006.

בחציון הראשון לשנת 2007 הסתכמו הפסדי החברה (ללא הכנסות אחרות) לסך של 26,886 אלפי ₪, זאת לעומת הפסד (ללא הכנסות אחרות) של 7,393 אלפי ₪ והפסד (כולל הכנסות אחרות) בסך 1,422 אלפי ₪, בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני לשנת 2007 הסתכמו הפסדי החברה לסך של 15,015 אלפי ₪, זאת לעומת הפסד בסך 2,146 אלפי ₪ כאשר הוא כולל הכנסות אחרות נטו בסך 2,100 אלפי ₪ (הפסד של 4,246 ללא הכנסות אחרות). הכנסות אחרות בשנת 2006, נובעות

ברובן, מהכנסות חד פעמיות שנתקבלו מהצלב האדום האמריקאי (להלן: "הצלב האדום") כפיצוי בגין הפרת הסכם שיתוף פעולה שהיה לו עם החברה ומן ההסדר החדש עם הצלב האדום.

הגידול בהפסד (ללא הכנסות אחרות) בתקופת הדו"ח בסך 19,493 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 ולא הונו לרכוש קבוע. החברה צפויה לרשום הוצאות מסוג זה גם ברבעון השלישי לשנת 2007, אם כי בסכומים נמוכים יותר. (ראו גם סעיף 2.1 לעיל לעניין זה).

בהתאם לכללים החשבונאיים, רשמה החברה בתקופת הדו"ח השנה הוצאות בסך 379 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, קיימת מגמת גידול בזיהוי החולים הנזקקים לתרופה, אולם כושר הייצור העולמי אינו צפוי לענות על מחסור זה באם אכן יתממשו תחזיות הגידול.

החברה נמצאת בעיצומו של הניסוי הקליני שלב III בתרופת ה-AAT בהזרקה בארה"ב, אשר החל במהלך הרבעון הראשון לשנת 2007.

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

מאזן החברה לסוף התקופה כולל מוצרים אשר יוצרו או נרכשו עבור ניסויים קליניים בערך כולל של 5,853 אלפי ש"ח, וכלולים בסעיף החייבים.

### **AAT באינהלציה 2.3.2**

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 מוכר כתרופת 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 ומסחר 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. לאחר תקופת הדוח, החלה החברה בביצוע החלק השני של שלב I בניסוי הקליני האמור.

בחודש יולי 2007 התקבל אישור רשות התרופות האירופאית (EMA) לתוכנית הניסוי הקליני שלב II/III לתרופת AAT באינהלציה לטיפול בנפחת ממקור תורשתי. באותו החודש קיבלה החברה

---

<sup>3</sup> אם תהיה החברה ראשונה להשלים את הניסויים הקליניים בתרופה זו ולקבל את אישור הרשויות הרגולטוריות באירופה ו/או ארה"ב, היא תזכה בזכויות ובהטבות הנלוות למעמד של תרופת יתום בטרטוריות אלה, לרבות 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.

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

חוות דעת חיובית מה-EMEA לגבי תוכניתה לניסוי קליני שלב II לתרופת ה-AAT באינהלציה של החברה לטיפול במחלת הסיסטיק פיברוזיס.

תחילת ביצוע שלב II/III של הניסויים הקליניים המוזכרים לעיל מותנית בקבלת אישורי המדינות שבהן ייערך הניסוי והשלמת התקשרויות עם גורמים שונים המעורבים בניסוי.

### **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. 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, ועלולות שלא להתממש, בין היתר מהסיבות הבאות: עיכוב או אי קבלת אישורי הרשויות הרגולטוריות, שינוי במחירי חומרי הגלם ו/או שינוי במצב התחרות בשווקים הרלוונטיים.

### **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. במהלך הרבעון השני 2007 חל עיכוב בעבודת הפיתוח עקב עיכוב באספקת חומר הגלם של החברה האיטלקית. העבודות התחדשו בחודש אוגוסט, והפריקט צפוי להסתיים במהלך שנת 2008.

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. החברה השלימה בחודש יולי 2007 את הרחבת ושדרוג המפעל בהתאם לדרישות ה-FDA בהשקעה כוללת בסך של כ-23 מיליון ₪. שדרוג המפעל (במקביל לביצוע הניסויים הקליניים) נדרש לשם הוצאתה לפועל של האסטרטגיה העסקית של החברה, לקבל אישורים רגולטוריים ולחדור עם מוצריה המובילים, AAT בהזרקה, AAT באינהלציה והחיסון נגד כלבת, KamRAB, לשווקים בארה"ב ובמערב אירופה. במהלך שדרוג המפעל הופסקה פעילות הייצור למשך כחמישה חודשים, החל בפברואר 2007. 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 8,608 אלפי ₪ (ראו גם סעיף 2.1 לעיל לענין זה). בחודש יולי 2007 דיווחה החברה על סיום עבודות השדרוג וחזרה לייצור שוטף.

## **2.5 המרת אופציות למניות**

בתקופת הדו"ח, הומרו למניות החברה כ-1,030 אלפי כתבי אופציה סחירים סדרה 1 בתמורה לכ-20,661 אלפי ₪ 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 413 אלפי ש"ח במהלך תקופת הדו"ח. במהלך תקופת הדו"ח ולאחריו, עד ליום 27 באוגוסט 2007, התקבלו בחברה כ-284 אלפי ₪ נוספים, בגין מימוש אופציות שאינן סחירות, אשר הומרו לכ-25 אלף מניות רגילות של החברה.

לאחר תקופת הדוח ועד ליום 27 באוגוסט 2007, הומרו למניות החברה כ-985 אלפי כתבי אופציה סחירים סדרה 1 בתמורה לכ-19,993 אלפי ₪ שהתקבלו בחברה. מתוכם כ-535 אלפי כתבי אופציה הומרו למניות על ידי בעלי עניין בתמורה ל-10,853 אלפי ₪.

---

<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 30 ביוני 2007 הסתכם לסך של 82,253 אלפי ₪ לעומת סכום של 93,648 אלפי ₪ ביום 31 בדצמבר 2006. הקיטון של 11,395 אלפי ₪ נובע מניצול יתרות המזומנים להשקעות בשדרוג המפעל ולפעילות המחקר והפיתוח של החברה, מקיטון במלאי החברה עקב מכירה ממלאי במהלך החציון מצד אחד, ואי חידוש המלאים מצד שני, עקב השבתת הייצור לצורך שידרוג המפעל. בנוסף, הקיטון בסעיף הלקוחות מקורו במכירות נמוכות יותר ברבעון שני 2007 לעומת רבעון רביעי 2006. יתרת החייבים פחתה אף היא עקב שימוש במהלך הרבעון השני במוצרים אשר יוצרו או נרכשו עבור ניסויים קליניים בתקופות קודמות.

#### 3.2 רכוש קבוע

יתרת הרכוש הקבוע ליום 30 ביוני 2007 הינה 50,488 אלפי ₪. ליום 31 בדצמבר 2006 הסתכמה יתרת הרכוש הקבוע לסך של 34,468 אלפי ₪. בששת החודשים הראשונים של שנת 2007 השקיעה החברה ברכוש קבוע וציוד סך של 19,435 אלפי ₪, אשר משקפים ברובם את ההשקעה המואצת של החברה בשדרוג המפעל. 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 ובדוחות השנה סווגה מחדש כרכוש אחר, בעקבות פרסום תקני חשבונאות מס' 27 (רכוש קבוע) ומס' 30 (נכסים בלתי מוחשיים). ליום 30 ביוני 2007 יתרת הרכוש האחר הינה 579 אלפי ₪. ליום 31 בדצמבר 2006 הסתכמה יתרת הרכוש האחר לסך של 661 אלפי ₪.

#### 3.4 התחייבויות שוטפות

התחייבויות השוטפות של החברה ליום 30 ביוני 2007 וליום 31 בדצמבר 2006 הינן 42,731 ו-28,544 אלפי ₪ בהתאמה. הגידול העיקרי, בסך של 13,797 אלפי ₪, נובע מקבלת אשראי לטווח קצר למימון ספקים לצורך רכישת חומרי גלם, וכן מהלוואות בנקאיות לזמן קצר.

מידע בדבר יחסים פיננסיים רלוונטיים לסעיף:

30.6.2006	31.12.2006	30.6.2007	
3.14	3.28	1.92	יחס שוטף
1.86	2.34	1.25	יחס מהיר

### **3.5 התחייבויות לזמן ארוך**

ההתחייבויות לזמן ארוך של החברה ליום 30 ביוני 2007 וליום 31 בדצמבר 2006 הינן 13,142 ו-14,260 אלפי ₪ 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 30 ביוני 2007 וליום 31 בדצמבר 2006 הסתכם בסך של 39,522 ו-65,104 אלפי ₪, בהתאמה. הקיטון בסעיפי המזומנים, הלקוחות והמלאי 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:

H1/2007	2006	2005	2004	
26,829	58,393	51,708	46,203	הכנסות
6,809	13,639	10,783	10,387	רווח גולמי (ללא הוצ' תפעול אחרות)
8,608	-	-	-	הוצאות תפעול אחרות
18,068	18,419	12,540	10,796	הוצאות מו"פ, נטו
6,775	13,173	10,657	9,044	הוצאות שווק מכירה הנהלה וכלליות
(26,642)	(17,953)	(12,414)	(9,453)	הפסד תפעולי
(244)	(1,036)	(2,609)	(1,241)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
35	6,007	19,468	17,660	הכנסות אחרות, נטו
-	(430)	-	-	מסים על הכנסה
(26,851)	(13,412)	4,445	6,966	רווח (הפסד) נקי

##### נתוני רווח והפסד רבעוניים:

Q2/07	Q1/07	Q4/06	Q3/06	Q2/06	Q1/06	
11,051	15,778	14,790	16,476	10,764	16,363	הכנסות
6,600	2,008	-	-	-	-	הוצ' תפעול אחרות
2,694	4,115	3,774	3,924	2,283	3,658	רווח גולמי (ללא הוצ' תפעול אחרות)
7,732	10,336	8,931	2,475	3,210	3,803	הוצאות מו"פ, נטו
3,440	3,335	3,623	3,978	2,869	2,703	הוצאות שווק מכירה הנהלה וכלליות
(15,078)	(11,564)	(8,780)	(2,529)	(3,796)	(2,848)	הפסד תפעולי
28	(272)	20	(307)	(450)	(299)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
35	-	23	13	2,100	3,871	הכנסות אחרות, נטו
-	-	-	(430)	-	-	הוצאות מס
(15,015)	(11,836)	(8,737)	(3,253)	(2,146)	724	רווח (הפסד) נקי

## נתוני רווח והפסד לרבעון II בשנים 2007 ו-2006

שיעור השינוי	% מהמכירות	Q2/06	% מהמכירות	Q2/07	
3%	100%	10,764	100%	11,051	<b>הכנסות</b>
	-	-	60%	6,600	הוצ' ייצור אחרות
18%	21%	2,283	24%	2,694	רווח גולמי (ללא הוצ' תפעול אחרות)
141%	30%	3,210	70%	7,732	הוצאות מו"פ, נטו
20%	27%	2,869	31%	3,440	הוצאות שוק מכירה הנהלה וכלליות
	(35%)	(3,796)	(136%)	(15,078)	הפסד תפעולי
	(4%)	(450)	0%	28	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
	20%	2,100	0%	35	הכנסות אחרות, נטו
	-	-	-	-	הוצאות מס
	(20%)	(2,146)	(136%)	(15,015)	<b>רווח (הפסד) נקי</b>

### 4.1 מכירות

בששת החודשים הראשונים של שנת 2007 היו מכירות החברה 26,829 אלפי ש, לעומת 27,127 אלפי ש בתקופה המקבילה אשתקד. מכירות הרבעון השני בשנים 2007 ו-2006 הסתכמו ב- 11,051 אלפי ש ו-10,764 אלפי ש בהתאמה, גידול של כ- 3%. לעומת זאת, ישנה ירידה במכירות הרבעון השני בכל שנה לעומת הרבעון הראשון בעיקר בשל התפלגות לא אחידה של מכירות ללקוח עיקרי של החברה. שיעור מכירות התחום התעשייתי הינו 65% מכלל המכירות בתקופה, לעומת 72% בתקופה המקבילה בשנת 2006. מכירות תחום ההפצה מהוות 34% מכלל המכירות בתקופה לעומת 24% בתקופה המקבילה אשתקד. בשיעור ההכנסות מתחום שירותי הפיתוח בתקופה חל קיטון לעומת התקופה המקבילה בשנת 2006, עקב קיטון בהיקף השירותים הניתנים על ידי החברה בשנת 2007. בנוסף, נרשמו הכנסות נמוכות במיוחד ברבעון השני בתחום שירותי הפיתוח עקב עיכוב בעבודות בשל אי אספקת חומר הגלם על ידי הלקוח (ראה גם סעיף 2.3.4.1). סך המכירות בשנת 2006 היה 58,393 אלפי ש.

#### 4.1.1 התחום התעשייתי

הכנסות התחום התעשייתי הסתכמו בחציון הראשון לשנת 2007 ב- 17,446 אלפי ש המהווים קיטון של 10% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. שיעור מכירות מוצרי ערך מוסף גבוה בתקופה הגיע לכ 74% מסך מכירות התחום, לעומת 73% בתקופה המקבילה אשתקד ולעומת 75% בשנת 2006 כולה. הקיטון במכירות התחום נובע ברובו מהפסקת מכירות של מוצר האלבומין מתוצרת החברה, אשר נמכר במחירי הפסד בשנת 2006 עקב מחירי שוק נמוכים שנבעו מתחרותיות גבוהה ועודף היצע. החלטה זו היא חלק מהאסטרטגיה של החברה להתמקד במוצרים בעלי ערך מוסף גבוה ולפנות כושר ייצור למוצריה האסטרטגיים.

#### **4.1.2 תחום ההפצה**

סך ההכנסות בתחום בחציון הראשון השנה הינו 9,199 אלפי ₪, לעומת 6,405 אלפי ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 44%. תמהיל המכירות כולל ברובו מוצרים חדשים, אשר מחליפים את מוצר ה-Monarc-M שהפצתו בארץ נפסקה. עיקר הגידול נובע מאחד ממוצרי התחום, אשר מכירותיו גדלו פי חמישה ויותר מ 800 אלפי ₪ בחציון הראשון 2006 ל 4,330 אלפי ₪ בחציון הראשון 2007. בנוסף, החלה החברה בשיווקו של מוצר האלבומין מתוצרתם של יצרנים באירופה, חלף האלבומין מתוצרתה שחדלה לייצר בשל חוסר כדאיות כלכלית.

#### **4.1.3 תחום שירותי הפיתוח**

מאחר ובתקופת הדוח העניקה החברה שירותי פיתוח לחברה אירופאית אחת בלבד וברבעון השני חלה השהייה במתן השירות בשל עיכוב באספקת חומר הגלם על ידי הלקוח (ראה סעיף 2.3.4.1), ירד היקף ההכנסות בתחום לכדי 184 אלף ₪ בלבד לעומת 1,282 אלפי ₪ בתקופה המקבילה אשתקד, ו-3,230 אלפי ₪ בשנת 2006 כולה.

#### **4.2 הרווח הגולמי**

הרווח הגולמי בחציון הראשון (ללא הוצאות תפעול אחרות) לשנים 2007 ו-2006 היה 6,809 ו-5,941 אלפי ₪ בהתאמה (25%-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 כחמישה חודשים החל מפברואר 2007. הוצאות בתקופה המיוחסות למכירות, נרשמו כעלות ההכנסות. הוצאות המיוחסות לשדרוג הוונו לרכוש קבוע. הוצאות ללא ייחוס כנ"ל הוצגו כהכנסות תפעול אחרות והקטינו את הרווח הגולמי בסך של 8,608 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 בשדרוג המפעל, מכונות וציוד, אשר מגדילות את הוצאות הפחת בעלות המכר באופן משמעותי, רישום הוצאות בגין הענקת אופציות לעובדים וכן תמהיל מכירות הכולל מוצרים בעלי רווחיות נמוכה. השפעת הוצאות הפחת על הרווח הגולמי תימשך גם בשנים הבאות, מאחר והחברה הגדילה את השקעותיה בשדרוג המפעל בצורה ניכרת.

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	
(3,367)	(19%)	חציון I 2007
5,241	30%	חציון I 2007 [ללא הוצ' תפעול אחרות]
3,492	18%	חציון I 2006
(4,651)	(70%)	רבעון II 2007
1,949	29%	רבעון II 2007 [ללא הוצ' תפעול אחרות]
1,194	15%	רבעון II 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	
1,441	16%	חציון I 2007
1,744	27%	חציון I 2006
737	17%	רבעון II 2007
651	32%	רבעון II 2006
3,093	22%	2006

הרווח הגולמי בתחום לתקופות של שישה חודשים ושלושה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני 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	
127	69%	חציון I 2007
705	55%	חציון I 2006
8	100%	רבעון II 2007
438	64%	רבעון II 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.

לפירוט הסיבה לירידה ברווח הגולמי ברבעון השני 2007 ראה סעיף 4.1.3.

### 4.3 הוצאות מחקר ופיתוח, נטו

הוצאות מחקר ופיתוח בחציון הראשון של השנים 2007 ו-2006 הינן 18,068 אלפי ₪ ו-7,013 אלפי ₪ בהתאמה. שיעור הוצאות המו"פ מסך ההכנסות בחציון הראשון לשנת 2007 ולשנת 2006 הינו 67% ו-26% בהתאמה.

הוצאות מחקר ופיתוח ברבעון השני של השנים 2007 ו-2006 הינן 7,732 אלפי ₪ ו-3,210 אלפי ₪ בהתאמה. שיעור הוצאות המו"פ מסך ההכנסות ברבעון השני לשנים 2007 ו-2006 הינו 70% ו-30% 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 עריכת ניסויים קליניים, חומרים לפיתוח, שכר עבודה ובכלל זה כח אדם מקצועי, מיומן ובעל ניסיון ברישום ואישור מוצרים מול רשויות רגולטוריות מחמירות, ייעוץ חיצוני, 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 5,853 אלפי ש"ח, וכוללים בסעיף החייבים. החברה תכיר בסכום זה כהוצאות פיתוח במקביל לשימוש במוצרים בניסויים הקליניים. ברבעון השני של 2007 רשמה החברה הוצאות פיתוח בסך 1,690 אלפי ₪ בגין שימוש בחלק ממוצרים אלו.

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

בחציון הראשון השנה, הסתכמו הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות לכדי 6,775 אלפי ₪, לעומת 5,572 אלפי ₪ באותה תקופה אשתקד. ברבעון השני השנה, הסתכמו הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות לכ 3,440 אלפי ₪, לעומת 2,869 אלפי ₪ ברבעון השני אשתקד. הוצאות מכירה ושיווק קטנו בתקופת הדוח לעומת השנה הקודמת, בעיקר בשל הקיטון בעמלות מכירה למקסיקו, הנובע ממכירות בתקופה שאינן חייבות בעמלת מכירה. הקיטון קוֹזַז בחלקו בשל גידול בהוצאות החברה לפרסום וקידום השיווק. הוצאות הנהלה וכלליות בתקופת הדו"ח גדלו בתקופת הדוח בכ- 1,203 אלפי ₪ לעומת התקופה המקבילה אשתקד. מתוך הגידול הנ"ל, סך של כ 570 אלפי ₪ נובע מגידול בשכר עבודה והפרשות בשל תוספת עובדים ובשל גידול במענק למנכ"ל בגין גיוס הון וכ- 94 אלפי ₪ בגין תרומות. יתר הגידול נובע בעיקר מהוצאות בגין היות החברה ציבורית, וכן מעליה בהוצאות הקשורות בעובדים, הנובעת מגידול במספרם של כלל עובדי החברה.

#### **4.5 הפסד מפעולות רגילות**

ההפסד מפעולות רגילות בששת החודשים הראשונים לשנת 2007 ובאותה תקופה בשנת 2006 עומד על סכום של 26,642 ו- 6,644 אלפי ש"ח בהתאמה. ההפסד מפעולות רגילות ברבעון השני לשנים 2007 ו- 2006 מסתכם ב 15,078 ו- 3,796 אלפי ש"ח בהתאמה. ההפסד מפעולות רגילות בשנת 2006 עמד על כ- 17,953 אלפי ₪.

הגידול בהפסד מפעולות רגילות בשנת 2007 נובע מגידול בהוצאות המו"פ, מהוצאות התפעול שהתהוו בתקופת שדרוג המפעל ומגידול בהוצאות הנהלה (ראה גם סעיפים 4.2, 4.3 ו 4.4 לעיל).

#### **4.6 הוצאות מימון, נטו**

בחציון הראשון לשנים 2007 ו- 2006 הסתכמו הוצאות המימון נטו לסך של 244 אלפי ₪ ו-749 אלפי ₪, בהתאמה. ברבעון השני לשנת 2007 נרשמו הכנסות מימון נטו בסך 28 אלפי ₪ לעומת הוצאות מימון בסך 450 אלפי ₪ ברבעון השני בשנת 2006. בשנת 2006 כולה נרשמו הוצאות מימון בסך 1,036 אלפי ₪.

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, בקיזוז הכנסות מריבית על פיקדונות. בנוסף, ברבעון השני לשנת 2007 נרשמו הכנסות מעסקאות הגנה על שער הדולר בסך של 221 אלפי ₪.

#### **4.7 הכנסות אחרות, נטו**

הכנסות אחרות נטו בתקופה של שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני 2007 בסך 35 אלפי ₪ נבעו מרווח הון מעסקת החלפת נכסים. לעומת זאת, בתקופה המקבילה אשתקד, הסתכמו הכנסות אחרות בכ- 5,971 אלפי ₪ כתוצאה מהסדר חדש עם הצלב האדום אשר הסתיים במהלך שנת 2006 (ראו סעיף 2.2 לעיל).

#### **4.8 מסים על הכנסה**

החברה לא רשמה בתקופת הדו"ח 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 19,012 ו- 5,746 אלפי ₪ בחציון הראשון לשנים 2007 ו- 2006, בהתאמה. ברבעון השני השנה וברבעון המקביל לו אשתקד, תזרים המזומנים ששימש לפעילות שוטפת היה 9,990 ו-4,566 אלפי ₪ בהתאמה.

### **5.2 תזרים מזומנים לפעילות השקעה**

במהלך החציון, השקיעה החברה במזומן ברכישת רכוש קבוע, סך של 16,745 אלפי ₪, לעומת סך של 7,015 אלפי ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני השנה השקיעה החברה ברכוש קבוע 7,380 אלפי ₪ לעומת 4,607 ברבעון השני 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 בשוקי 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 החציון הראשון של 2007, הועמדה לחברה הלוואה למימון ספקי חומרי-גלם לתקופה של עד 180 יום. כמו-כן, נטלה החברה הלוואות לזמן קצר למימון פעילותה השוטפת. האשראי לזמן קצר נטו שהתקבל בתקופת הדו"ח מסתכם בכ- 13,002 אלפי ₪. בנוסף, התקבלו כ-20,874 אלפי ₪ מהמרת אופציות למניות החברה. מסכום זה שולמו הוצאות הנפקה בסך 150 אלפי ₪. לעניין מימוש האופציות ראו גם סעיף 2.5 לעיל.

במהלך החציון, הסתכמו תזרימי המזומנים נטו מפעילות מימון, לסך של 33,126 אלפי ₪, לעומת סך של 9,141 אלפי ₪ בתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני השנה הסתכמו תזרימי המזומנים נטו מפעילות מימון 21,874 אלפי ₪ לעומת 9,590 אלפי ₪ ברבעון השני אשתקד. בשנת 2006 כולה כ- 48,257 אלפי ₪ נבעו מפעילות מימון.

### **5.4 מקורות מימון**

כאמור לעיל, החברה מימנה את פעילותה בשנת 2006 באמצעות מימון בנקאי. ליום 30 ביוני 2007, לחברה מסגרות אשראי בבנקים של כ- 8.9 מיליון דולר. האשראי המנוצל ליום זה מסתכם בכ- 6.4 מיליון דולר.

## 5.5 הון עצמי

ליום 30 ביוני 2007 הסתכם ההון העצמי של החברה לסך של 85,872 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 5,748 אלפי ₪ בהון העצמי בשנת 2007, מקורו בהפסד הנקי של החברה בתקופה, בקיטון תקבולים מהמרת כתבי אופציות למניות בתקופת הדו"ח, בסך של- 20,724 אלפי ₪, נטו.

להלן מידע בדבר יחסים פיננסיים רלוונטיים לסעיף:

31.12.2005	31.12.2006	30.6.2007	
0.57	0.68	0.61	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 30 ביוני 2007 לחברה פוזיציה בנגזרים כמפורט להלן:

ערך נקוב	מועד מימוש	מחיר מימוש	
1 מיליון דולר	28/09/2007	4.3	קניית אופציות CALL

הפוזיציה נועדה להגנה על עודף תשלומים על תקבולים בדולר ארה"ב הצפוי בתחילת הרבעון הרביעי מפני עליית שער החליפין של הדולר מול השקל.

ערך נקוב	מועד מימוש	מחיר מימוש	
1 מיליון דולר	28/09/2007	4.053	חוזים עתידיים – קנייה
1 מיליון דולר	28/09/2007	4.274	חוזים עתידיים – מכירה

קניית החוזה העתידי נועדה למטרות הגנה על עודף תשלומים על תקבולים בדולר ארה"ב הצפוי בתחילת הרבעון הרביעי מפני עליית שער החליפין של הדולר מול השקל. ביוני 2007 החברה סגרה את הפוזיציה על ידי מכירת חוזה עתידי דומה בשער גבוה יותר וקנתה אופציות CALL לאותו מועד מימוש. החברה רשמה ברבעון השני הכנסות מימון של 221 אלפי ₪ בגין ההכנסות הצפויות מהחוזים העתידיים.

### **6.5 שינויים מהותיים**

בתקופת הדוח ולאחריה, אנו עדים לתנודתיות גבוהה בשערו של הדולר, עובדה שמשפיעה על מכירות החברה בתחום ההפצה, כאשר המחירים הנקובים צמודים לדולר, על הוצאות רכישת חומרי גלם ועל חלק ניכר מהוצאות הפיתוח של החברה המשולמות בדולר אמריקאי. כאמור לעיל, החברה מבצעת מפעם לפעם עסקאות הגנה להבטחת שערי חליפין עתידיים.

6.6 להלן דו"ח בסיסי הצמדה ליום 30 ביוני, 2007:

דו"ח בסיסי הצמדה ליום 31.12.06 (באלפי ₪)

סה"כ	נכסים לא כספיים	לא צמוד	צמוד מדד	צמוד מט"ח		נכסים נכסים שוטפים
				מטבעות אחרים	דולר	
		אלפי ₪				
33,597	-	23,241	-	976	9,380	מזומנים ושווי מזומנים
18,186	-	8,550	-	-	9,636	לקוחות
8,095	6,486	1,454	54	-	101	חייבים ויתרות חובה
<u>22,375</u>	<u>22,375</u>	-	-	-	-	מלאי
82,253	28,861	33,245	54	976	19,117	
8,425	8,425					מלאי זמן ארוך
50,488	50,488					רכוש קבוע
<u>579</u>	<u>579</u>	-	-	-	-	רכוש אחר
141,745	88,353	33,245	54	976	19,117	סה"כ נכסים
<b>התחייבויות</b>						
<b>התחייבויות שוטפות</b>						
13,116	-	11,209	-	-	1,907	אשראי מתאגידים בנקאיים
18,912	-	12,690	-	504	5,718	התחייבויות לספקים ונותנים שירותים
7,075	1	6,027	-	-	1,047	זכאים ויתרות זכות
<u>39,103</u>	<u>1</u>	<u>29,926</u>	<u>-</u>	<u>504</u>	<u>8,672</u>	
<b>התחייבויות לזמן ארוך</b>						
14,611	-	5,356	160	-	9,095	הלוואות מתאגידים בנקאיים ואחרים
2,159	-	2,159	-	-	-	התחייבות בשל סיום יחסי עובד- מעביד
<u>16,770</u>	<u>-</u>	<u>7,515</u>	<u>160</u>	<u>-</u>	<u>9,095</u>	
55,873	1	37,441	160	504	17,767	סה"כ התחייבויות
<u>(85,872)</u>	<u>(88,352)</u>	<u>4,196</u>	<u>106</u>	<u>(472)</u>	<u>(1,350)</u>	סך כל היתרה המאזנית נטו

7. גילוי בדבר אימוץ תקני דיווח כספי בינלאומיים IFRS

בחודש יולי 2006 פרסם המוסד הישראלי לתקינה בחשבונאות את תקן חשבונאות מספר 29 "אימוץ תקני דיווח כספי בינלאומיים ("IFRS") (להלן – "התקן"). התקן קובע כי ישויות הכפופות לחוק ניירות ערך, התשכ"ח – 1968 ומחויבות לדווח על פי תקנותיו של חוק זה, יערכו את דוחותיהן הכספיים לפי תקני IFRS לתקופות דיווח המתחילות ביום 1 בינואר, 2008.

בהתאם לתקן, על החברה לכלול בביאור לדוחות הכספיים השנתיים ליום 31 בדצמבר 2007 את נתוני המאזן ליום 31 בדצמבר 2007 ואת נתוני דוח רווח והפסד לשנה המסתיימת באותו תאריך, לאחר שיושמו לגביהם כללי ההכרה, המדידה וההצגה של תקני IFRS.

בחודש נובמבר, 2006 פורסמה הנחיה של רשות ניירות ערך (להלן- הרשות) לגבי הגילוי הנדרש בדבר אימוץ תקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן- ההנחיה). ההנחיה קובעת, בין השאר, כי חברה ציבורית תכלול בדוח הדירקטוריון לתקופת הביניים המסתיימת ביום 30 ביוני, 2007 מידע קיים או אומדנים אודות ההשפעה הכמותית של המעבר ל-IFRS על הדוחות הכספיים.

בחודש יוני 2007, פרסמה הרשות הבהרה (FAQ) המבהיר את ההיקף והמתכונת הנדרשת באשר למידע הכמותי שיש לתת בדוח הדירקטוריון לתקופה המסתיימת ביום 30 ביוני, 2007. בהתאם ל-FAQ, נדרשת החברה לזהות את הסעיפים בדוחות הכספיים, אשר יושפעו מהמעבר לתקני IFRS, ואשר לגביהם מידת ההשפעה צפויה להיות מהותית.

להלן שלבי התהליך כפי שנקבעו על ידי הנהלת החברה:

#### **הפעולות שבוצעו עד למועד פרסום דוחות כספיים שנתיים ליום 31 בדצמבר 2006:**

- סקירת של תקני ה-IFRS.
- מיפוי של תקני ה-IFRS הרלוונטיים לחברה לרבות בחינה מעמיקה של השלכותיהם הצפויות על הדוחות הכספיים של החברה.
- קביעת מדיניות חשבונאית אחידה לחברה ולחברות המוחזקות שלה, שתיושם בדוחות המאוחדים של החברה.
- בחירת הקלות שניתנו ב-IFRS 1 שיושמו בכל חברות הקבוצה.
- יעוד ותיעוד בחברה בדבר סיווגם של מכשירים פיננסיים ובדבר יחסי גידור חשבונאי למועד המעבר, כנדרש בתקן 1-IFRS.

#### **הפעולות אשר בוצעו עד לפרסום דוחות כספיים לרבעון השני של שנת 2007:**

- ביצוע הערכות אקטואריות של ההתחייבויות בגין סיום יחסי עובד-מעביד למועד המעבר.
- ביצוע הערכות שווי לגבי כתבי אופציה שיש לסווגם כהתחייבות.
- ביצוע הערכות שווי לגבי מענקי מחקר ופיתוח שהתקבלו בעבר שיש להעמידם כהתחייבות.
- זיהוי של חוזים, התקשרויות או הסכמים מהותיים אשר עתידים להיות מושפעים כתוצאה מאימוץ תקני ה-IFRS, בין אם ישונו הוראותיהם לאור המעבר, ובין אם

מתבססים או מתייחסים לנתונים או מדדים כלשהם אשר יחול בהם שינוי כתוצאה מהמעבר.

#### **הפעולות אשר יבוצעו עד לפרסום דוחות כספיים שנתיים ליום 31 בדצמבר 2007:**

- השלמה של הבחינה האיכותית והכמותית של השלכות נוספות (אם יהיו) הצפויות מאימוץ תקני ה-IFRS.
- העברת החומר לרואה החשבון לביקורת של מספרי הפתיחה ליום 1 בינואר 2007.
- עריכת מאזן ליום 31 בדצמבר 2007 בהתאם לתקני ה-IFRS.
- עריכת דוח רווח והפסד לשנת 2007 בהתאם לתקני ה-IFRS.
- עריכת דוחות כספיים ביניים לשלושת הרבעונים של שנת 2007 בהתאם לתקני ה-IFRS.

להלן אומדן ההשפעות הכספיות המהותיות על סעיפים בדוחות הכספיים של החברה כתוצאה מהמעבר לתקני IFRS, לרבות שינויים שעשויים להתרחש במדיניות החשבונאית של החברה כתוצאה ממעבר זה:

IFRS 1 בדבר אימוץ לראשונה של תקני IFRS קובע, באופן עקרוני, כי יישום תקני IFRS במאזן הפתיחה למועד המעבר לדיווח על-פי תקני IFRS, ייעשה למפרע (מאז ומעולם).

#### ההקלות מיישום למפרע של תקני IFRS שאומצו על ידי החברה

IFRS 1 מתיר מספר נושאים לגביהם לא נדרש יישום למפרע עם המעבר לדיווח על-פי תקני IFRS. להלן פירוט של ההקלות שהחברה בחרה לאמץ במועד המעבר:

#### תשלום מבוסס מניות - IFRS 2

מכשירים הוניים שהוענקו לפני 7 בנובמבר, 2002 והבשילו לפני מועד המעבר לא טופלו לפי IFRS 2.

#### חכירות

החברה יישמה את הוראות המעבר ב-IFRIC 4 לגבי חכירות במועד המעבר לתקני IFRS, על בסיס העובדות והנסיבות ששררו במועד המעבר ולא במועד החתימה של הסכם החכירה.

#### הטבות לעובדים

החברה זקפה ליתרת העודפים בהון העצמי את כל הרווחים או ההפסדים האקטואריים נטו שנצברו ליום 1 בינואר, 2007.

#### להלן אומדן של הסעיפים בדוחות הכספיים, אשר יושפעו מהמעבר לתקני IFRS, ואשר לגביהם

#### מידת ההשפעה של המעבר הינה מהותית:

א. סעיפים מאזניים ליום 1 בינואר, 2007, שהשפעת המעבר בגינם לתקני IFRS הינה

מהותית

1 בינואר 2007				
תקני IFRS	השפעת המעבר לתקני IFRS	תקינה ישראלית	הסבר	
אלפי ש"ח				
9,723	61	9,662	1	<u>נכסים שוטפים</u> חייבים ויתרות חובה
3,608	3,608	-	1	<u>נכסים בלתי שוטפים</u> הוצאות מראש בגין חכירה, נטו
<u>30,498</u>	<u>(3,970)</u>	<u>34,468</u>	1	רכוש קבוע, נטו
<u>43,829</u>	<u>(301)</u>	<u>44,130</u>		סך כל סעיפי הרכוש הרלוונטיים
7,040	76	6,964	3	<u>התחייבויות שוטפות</u> זכאים ויתרות זכות
29,723	29,723	-	2	<u>התחייבויות לזמן ארוך</u> כתבי אופציה
3,279	3,279	-	4	מענקים ממשלתיים
<u>1,126</u>	<u>(736)</u>	<u>1,862</u>	3	התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
<u>41,168</u>	<u>32,342</u>	<u>8,826</u>		סך כל סעיפי ההתחייבויות הרלוונטיים
97,096	(523)	97,619	2	<u>הון עצמי</u> פרמיה על מניות
2,289	(3,569)	5,858	2	תקבולים על חשבון אופציות
<u>(52,332)</u>	<u>(28,551)</u>	<u>(23,781)</u>	1,2,3,4	עודפים (יתרת הפסד)
<u>47,053</u>	<u>(32,643)</u>	<u>79,696</u>		סך כל סעיפי ההון הרלוונטיים

ב. סעיפים בדוח רווח והפסד שהשפעת המעבר בגינם לתקני IFRS הינה מהותית

לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני 2007			
תקני IFRS	השפעת המעבר לתקני IFRS אלפי ש"ח		הסבר
	תקני IFRS	תקינה ישראלית	
(26,191)	451	(26,642)	1,3 הפסד מפעולות רגילות
755 (10,434)	- (9,435)	755 (999)	5 2,3,4,5 הכנסות מימון הוצאות מימון
<u>(35,835)</u>	<u>(8,984)</u>	<u>(26,851)</u>	הפסד

ג. סעיפים בדוח על השינויים בהון העצמי (גרעון בהון) שהשפעת המעבר בגינם לתקני IFRS הינה מהותית:

1. יתרת הפסד

אלפי ש"ח	באור	
(23,781)		יתרת הפסד - כפי שהוצגה בדוחות הכספיים ליום 1 בינואר, 2007 לפי תקני חשבונאות מקובלים בישראל
736	3	רווח אקטוארי נצבר
(3,355)	4	מענקים ממשלתיים שזקפו בעבר לדוח רווח והפסד
(25,631)	2	הצגת אופציות שהונפקו בהתאם לשווי שוק כהתחייבות לזמן ארוך
(301)	1	הפחתת הוצאות מראש בגין חכירה
<u>(28,551)</u>		
(52,332)		יתרת הפסד - כפי שמוצגת בדוחות הכספיים ליום 1 בינואר, 2007 לפי תקני IFRS
(26,851)		הפסד לתקופה של שישה חודשים שהסתיימו ביום 30 ביוני 2007 לפי תקני חשבונאות מקובלים בישראל
370	3	רווח (הפסד) אקטוארי
(108)	4	עדכון גובה התחייבות להחזר מענקים ממשלתיים
(9,215)	2	עדכון שווי אופציות בהתאם לשווי שוק
(31)	1	הפחתת הוצאות מראש בגין חכירה
<u>(8,984)</u>		
<u>(88,167)</u>		יתרת הפסד - כפי שמוצגת בדוחות הכספיים ליום 30 ביוני, 2007 לפי תקני IFRS

ד. באורים לסעיפים שהשפעת המעבר עליהם הינה מהותית למאזנים לימים 1 בינואר, 2007

ו-30 ביוני, 2007 ולדוח השינויים בהון העצמי (בגרעון בהון) ודוח רווח והפסד לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני, 2007

#### 1. חכירות

על פי הפרקטיקה המקובלת בישראל, קרקעות בחכירה ממינהל מקרקעי ישראל הוצגו ברכוש קבוע. הקרקעות לא הופחתו. בהתאם לתקני IFRS, תשלום שבוצע בעת התקשרות בחכירה, מייצג תשלומי חכירה מראש אשר מופחתים לאורך תקופת החכירה בהתאם לתבנית קבלת ההטבות. כתוצאה מכך, בימים 1 בינואר, 2007 ו-30 ביוני, 2007 גדלו הוצאות מראש בגין חכירה בסך 3,669 אלפי ש"ח ו-3,639 אלפי ש"ח, בהתאמה כנגד קיטון ברכוש קבוע בסך 3,970 אלפי ש"ח וקיטון בעודפים בסך 301 אלפי ש"ח ובסך 331 אלפי ש"ח, בהתאמה.

#### 2. כתבי אופציה עם תוספת מימוש בהצמדה למדד המחירים לצרכן

בהתאם לכללי החשבונאות המקובלים בישראל כתבי אופציה אשר תוספת המימוש שלהם צמודה למדד המחירים לצרכן, מוצגים בהון העצמי. בהתאם לתקני IFRS מכשירים אלו מסווגים כהתחייבויות אשר נמדדות בהתאם לשווי ההוגן מדי תקופת דיווח והשינויים בשווי ההוגן נזקפים לרווח והפסד במסגרת סעיף המימון. בעת מימוש האופציות נזקפת היתרה במועד המימוש להון העצמי.

בנוסף, על פי תקני IFRS, בעת הנפקת חבילה, יוחסה התמורה מההנפקה תחילה למכשירים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד. לאחר מכן נקבע השווי ההוגן של שאר ההתחייבויות הפיננסיות ואילו היתרה יוחסה למכשירים הוניים. על פי תקני החשבונאות המקובלים בישראל החברה פיצלה את מרכיבי החבילה על פי יחס שווים בשוק ביום ההנפקה.

כתוצאה מהאמור לעיל ליום 1 בינואר, 2007 כתבי האופציה המוצגים בהון עצמי יקטנו בסך כ-3,569 אלפי ש"ח, הפרמיה על מניות תקטן בסך כ-523 אלפי ש"ח כנגד גידול בכתבי האופציה המוצגים בהתחייבויות לזמן ארוך בסך כ-29,723 אלפי ש"ח וקיטון בהון העצמי בסך כ-25,631. הגידול בהוצאות המימון לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני, 2007 הינו בסך של 9,215 אלפי ש"ח.

### 3. הטבות לעובדים

על פי הפרקטיקה המקובלת בישראל, ההפרשה לפיצויים מחושבת לפי שכרם האחרון של העובדים, בהנחה שכלל העובדים היו מפוטרם בתאריך המאזן ( SHUT DOWN METHOD). על פי IAS 19, הפרשה לפיצויים מחושבת על בסיס אקטוארי אשר מביאה בחשבון את משך העבודה הצפוי של העובדים, את ערך הזמן, את הצפי לעליית השכר עד לפרישה, ואת האפשרות שעובדים יפרשו בתנאים שלא יזכו אותם בפיצויים. כתוצאה מכך, ההתחייבות בשל הטבות לעובדים קטנה בסך של 736 אלפי ש"ח וסך של 1,106 אלפי ש"ח לימים 1 בינואר, 2007 ו-30 ביוני, 2007, בהתאמה, כמו כן גדל ההון העצמי בסך של 736 אלפי ש"ח ליום 1 בינואר, 2007. לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני, 2007 קטנו הוצאות השכר בסך של 482 אלפי ש"ח וגדלו הוצאות המימון בסך של 112 אלפי ש"ח.

### 4. מענקים ממשלתיים

על פי הפרקטיקה המקובלת בישראל, מענקי מחקר ופיתוח שהתקבלו נזקפו לרווח והפסד עם קבלתם כהקטנת הוצאות המו"פ. החזר המענק בתקופות מאוחרות יותר באופן של תמלוגים מהמכירות נרשם כהוצאה בעלות המכר. תקן בינלאומי IAS 20 קובע כי במידה וצפוי כי ינבעו מכירות מהפיתוח נשוא המענק, על החברה לרשום את סכום המענק כהתחייבות עם קבלתו. בכל תאריך מאזן יש לעדכן את גובה ההתחייבות בהתאם לצפי החברה להחזר המענק. בהתאם לכך, הוצגו התחייבויות בשל מענקים ממשלתיים בסך של 3,355 אלפי ש"ח וסך של 3,463 אלפי ש"ח לימים 1 בינואר, 2007 ו-30 ביוני, 2007, בהתאמה. ההון העצמי קטן ליום 1 בינואר, 2007 ב- 3,355 אלפי ש"ח והוצאות המימון גדלו בסך של 108 אלפי ש"ח לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני, 2007.

### 5. הכנסות והוצאות מימון

בהתאם לכללי החשבונאות המקובלים בישראל, הוצגו הוצאות והכנסות מימון, נטו בדוח רווח והפסד. לפי תקני IFRS יש להציג בנפרד הוצאות מימון והכנסות מימון בדוח רווח והפסד, ולכן הוצגו הוצאות מימון בסך 999 אלפי ש"ח והכנסות מימון בסך 755 אלפי ש"ח לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני, 2007.

ה. פרוט חוזים, התקשרויות או הסכמים מהותיים אשר עתידיים להיות מושפעים כתוצאה מאימוץ ה-IFRS

1. אמות מידה פיננסיות – החברה צופה עדכון אמות המידה הפיננסיות שנקבעו עם תאגיד בנקאי והתאמתן לדוחות הכספיים המוצגים על פי IFRS.
2. תנאי ההצמדה של כתבי אופציה סחירים סדרה 1 – החברה שוקלת לפעול לקיבוע מחיר המימוש של כתבי האופציה הסחירים (סדרה 1) בהליך משפטי. זאת על מנת למנוע את זקיפת השינויים בשווי ההוגן של האופציות לדוחות רווח והפסד מיום השינוי ואילך.

## **8. מדיניות 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 ₪ לאגודת אלוי"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 אלוי"ט ו- 20 אלף דולר (כ- 84 אלפי ₪) לארגון חולי אלפא-1 בארה"ב.

## **9. 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 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 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

שזהם 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.

## **10. מבקר פנימי**

לא חלו שינויים מהותיים ביחס לגילוי בנוגע למבקר הפנימי שניתן בדו"ח הדירקטוריון של החברה אשר נכלל במסגרת הדוח התקופתי של החברה לשנת 2006.

## **11. 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.

## **12. הליך אישור הדוחות הכספיים**

דירקטוריון החברה הוא האורגן המופקד על בקרת העל בחברה, אשר דן בדוחות הכספיים ומאשר אותם. חברי הדירקטוריון מקבלים לידיהם את טיוטת הדוחות הכספיים מספר ימים לפני מועד אישורם. דירקטוריון החברה מינה את ועדת הביקורת לכהן גם כ"וועדת מאזן". בוועדת הביקורת חברים הגב' עליזה רוטברד – דירקטורית חיצונית, מר אפי ארזי – דירקטור חיצוני ורו"ח טוביה שוהם – דירקטור, אשר שניים מהם הינם בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית.

קודמת לשיבת הדירקטוריון הדנה בדוחות הכספיים ישיבת וועדת המאזן אשר מטרתה לדון בדוחות הכספיים ולהביא את המלצותיה בפני יתר חברי הדירקטוריון. לדיוני וועדת המאזן מוזמנים גם נציגי רואה החשבון המבקר של החברה ומבקר הפנים שלה. בין היתר, בוחנת הוועדה עסקאות שאינן במהלך העסקים הרגיל (ככל שקיימות), את ההערכות המהותיות והאומדנים הקריטיים שישומו בהכנת הדוחות בכספיים, את סבירות הנתונים המוצגים והמשמשים בסיס לדוחות, את המדיניות החשבונאית שישומה ושינויים שחלו או עומדים לחול בה וכן את אופן

יישום עקרון הגילוי הנאות בדוחות הכספיים ובמידע הנלווה אליהם. כמו כן, בוחנת הוועדה היבטים שונים של בקרה וניהול סיכונים, הן כאלה המשתקפים בדוחות הכספיים (כדוגמת הדיווח על סיכונים פיננסיים) והן כאלה המשפיעים על מהימנותם של הדוחות הכספיים. במהלך הישיבה סוקר סמנכ"ל הכספים של החברה באופן מפורט את עיקרי הדוחות הכספיים ואת הסוגיות המהותיות בדיווח הכספי. נציגי רואה החשבון המבקר נוהגים להוסיף הערותיהם בקשר לדוחות ועומדים לרשות חברי הוועדה ויתר המשתתפים בדיון בכל שאלה והבהרה באשר לדוחות הכספיים טרם גיבוש המלצת ועדת המאזן באשר לאישור הדוחות הכספיים.

בתום ישיבת וועדת המאזן מתכנסת ישיבת הדירקטוריון. לישיבה מוזמנים סמנכ"ל הכספים של החברה ונציגים של רואה החשבון המבקר. מנכ"ל החברה סוקר את הפעילות השוטפת של החברה והשפעתה על תוצאותיה. במהלך הסקירה משיבים המנכ"ל, סמנכ"ל הכספים ונציגי רואה החשבון המבקר לשאלות המופנות אליהם מחברי הדירקטוריון. יו"ר ועדת המאזן מביא בפני הדירקטוריון את המלצת הוועדה לאישור הדוחות הכספיים. בסיום הדיון מתקיימת הצבעה במהלכה מאושרים הדוחות הכספיים.

---

דוד צור  
מנהל כללי ודירקטור

---

ראלף האן  
יו"ר הדירקטוריון

תאריך : 28 באוגוסט, 2007