

**דוח הזירקטוריון על מצב ענייני התאגיד**  
**לתקופה שנסתיימה ביום 30 ביוני 2013**

**הסברי הזירקטוריון למצב עסקי התאגיד**

**א. סקירת הפעילות**

פרוטרם תעשיות בע"מ ("החברה") היא חברה גלובלית שנוסדה בישראל בשנת 1933 והפכה לחברה ציבורית בשנת 1996 עם רישום מניותיה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב. בחודש פברואר 2005 נרשמה החברה למסחר גם ברשימה הראשית של הבורסה בלונדון. החברה, בעצמה ובאמצעות חברות בנות שלה ("פרוטרם" או "הקבוצה"), עוסקת בפיתוח, ייצור ושיווק של טעמים (Flavors) וחומרי גלם יחודיים (Fine Ingredients) המשמשים בייצור מזון, משקאות, תמציות טעם וריח, מוצרי פארמה/נוטרה (Pharma/Nutraceutical) וטיפוח אישי (Personal Care). פרוטרם מפעילה אתרי ייצור באירופה, צפון אמריקה, אמריקה הלטינית, ישראל, אסיה ואפריקה, משווקת ומוכרת מעל 30,000 מוצרים ליותר מ-14,000 לקוחות ביותר מ-140 מדינות ומעסיקה כ-2,080 עובדים ברחבי העולם.

פרוטרם פועלת במסגרת שתי פעילויות עיקריות: פעילות הטעמים ופעילות חומרי הגלם היחודיים.

- **פעילות הטעמים (FLAVORS)** – במסגרת פעילות הטעמים עוסקת פרוטרם בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של פתרונות טעמים מתוקים וטעמים שאינם מתוקים (Savory), לרבות תמציות טעם ומוצרים המכילים, בנוסף לתמציות הטעם, גם רכיבי פרי, ירק או רכיבים טבעיים אחרים (Food Systems), המשמשים בעיקר לייצור מזון ומשקאות ומוצרי צריכה נוספים. פרוטרם מפתחת אלפי פתרונות טעם שונים ללקוחותיה, ברובם כאלו המותאמים לצרכיו של הלקוח הספציפי (Tailor-Made), ועוסקת בפיתוח מוצרים חדשים ובהתאמתם להעדפות צרכניות משתנות ולדרישות העתידיות של לקוחותיה.

פעילות הטעמים של פרוטרם עברה תהליך של צמיחה מואצת בשנים האחרונות ובמחצית הראשונה של שנת 2013 היוותה כ-73% מסך מכירות פרוטרם (לעומת כ-33% בשנת 2000). צמיחה מואצת זו היא תוצאה מהתמקדות בתחום הצומח במהירות של הטעמים הטבעיים, מפיתוח פתרונות יחודיים מבוססי חדשנות המשלבים טעם ובריאות לפלח השוק של לקוחות רב לאומיים גדולים, מהתמקדות בלקוחות בינוניים ומקומיים בשווקים מפותחים ומתפתחים, עם מיקוד מיוחד בלקוחות המותג הפרטי (private label), תוך שימת דגש על מתן שירות המותאם לצרכיהם היחודיים, והכולל תמיכה טכנולוגית, עזרה בפיתוח מוצרים, עזרה שיווקית והצעת רמת שירות גבוהה ומוצרים מותאמים אישית, כפי שהם ניתנים בדרך כלל ללקוחות רב לאומיים גדולים, וכן תוצאה מביצוע רכישות אסטרטגיות שמוזגו וממוזגות בהצלחה עם פעילותה הגלובלית של פרוטרם.

- **פעילות חומרי הגלם היחודיים (SPECIALTY FINE INGREDIENTS)** – במסגרת פעילות חומרי הגלם היחודיים עוסקת פרוטרם בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מיצויי טעם טבעיים (Natural Flavor Extracts), רכיבי מזון פונקציונלי טבעיים (Natural Functional Food Ingredients), מיצויים טבעיים מצמחי מרפא (Natural Pharma/Nutraceutical Extracts), מוצרים טבעיים מבוססי ביוטכנולוגיה מאצות, כימיקלים ארומטיים, שמנים אתריים, מוצרי הדרים יחודיים ושרפים ומייצבים טבעיים. מוצרי פעילות חומרי הגלם היחודיים נמכרים בעיקר לתעשיות המזון והמשקאות, הטעם והריח, הפארמה והנוטרה (Pharmaceutical/Nutraceutical) והטיפוח האישי.

בפעילות חומרי הגלם היחודיים, מתמקדת פרוטרם בסל מוצרים בעלי ערך מוסף המעניקים לה יתרון תחרותי על פני מתחרותיה. מרבית מוצרי פעילות חומרי הגלם היחודיים הינם מוצרים טבעיים שהביקוש להם גדל בקצב ממוצע גבוה יותר ממוצרים שאינם טבעיים. פרוטרם פועלת

להרחבת סל המוצרים הטבעיים שהיא מציעה ללקוחותיה תוך שימת דגש מיוחד על תחום המזון הטבעי, הפונקציונאלי והבריאותי.

#### **אסטרטגיית הצמיחה המהירה - צמיחה פנימית רווחית ורכישות אסטרטגיות**

פרוטרום ממשיכה לפעול בנחישות ליישום אסטרטגיית הצמיחה המהירה והרווחית שלה, תוך חיזוק מערכי המחקר והפיתוח, הייצור, השיווק והמכירות לצד המשך בחינה של אפשרויות לרכישות אסטרטגיות נוספות.

- פרוטרום מתמקדת ותמשיך להשקיע משאבים רבים בהאצת צמיחתה ובהגדלת נתח השוק שלה בשווקים המתפתחים, בהם שיעורי הצמיחה גבוהים יותר, ובצפון אמריקה כדי למצות את פוטנציאל הצמיחה המהיר יותר ואת ההזדמנויות העסקיות הרבות הקיימות בהם, בין היתר, על ידי חיזוק ממוקד של מערכי המחקר והפיתוח, הייצור, השיווק והמכירות במדינות יעד חשובות והמשך ביצוע רכישות אסטרטגיות נוספות.

- שווקים מתפתחים** – מימוש האסטרטגיה להאצת התרחבות פרוטרום לשווקי יעד בעלי שיעורי צמיחה גבוהים יותר בא לידי ביטוי בצמיחה שנתית של כ-60% בשנת 2012 בשווקים המתפתחים של סין ודרום מזרח אסיה, מרכז ודרום אמריקה, מרכז ומזרח אירופה ואפריקה. נתח המכירות בשווקים אסטרטגיים אלה מתוך סך מכירות החברה גדל מ-27% בשנת 2010 ל-36% ב-2012. מגמת הצמיחה בשווקים המתפתחים נמשכת גם במחצית הראשונה של 2013 וצפויה להמשיך גם בהמשך השנה ובשנה הבאה.

- צפון אמריקה** – פרוטרום ממשיכה להשקיע בהמשך צמיחה מהירה של פעילות הטעמים בארה"ב, שהוא השוק הגדול בעולם לתמציות טעם, אשר גדלה ב-2012 בכ-43%. במחצית הראשונה של 2013 המשכיחה הצמיחה הפנימית המואצת בשוק האמריקאי, מגמה שצפויה להימשך.

הצמיחה המהירה של פרוטרום בשווקים שמחוץ למערב אירופה הביאה לכך שנתח מכירותיה בשווקים שמחוץ למערב אירופה שעמד על 49% מסך מכירותיה ב-2010 הגיע ל-58% ב-2012 וממשיך לצמוח ב-2013.

- שילוב של טעם ובריאות** - פרוטרום מפתחת פתרונות טעם ובריאות מבוססי חדשנות התואמים את דרישות וצרכי הלקוח. פתרונותיה מספקים מענה לצרכים ולמגמות המרכזיות של שוק המזון העולמי ובכללן השילוב של טעם ובריאות, תוספים רפואיים, מוצרי אנטי אייג'ינג ומזון ייעודי לאוכלוסיות וקבוצות גיל מסוימות. הערך המוסף שמציעה פרוטרום ללקוחותיה ויכולותיה הייחודיות לשלב פתרונות טעם וחומרי גלם בעלי ערכים בריאותיים מוספים מעניקים לה יתרון תחרותי חשוב בקרב לקוחותיה בשווקים המפותחים והמתפתחים כאחד.

- התמקדות במתן שירות איכותי ובפיתוח מוצרים ללקוחות רב-לאומיים גדולים וללקוחות בינוניים ומקומיים** - פרוטרום ממשיכה להרחיב את השירות אותו היא מעניקה ללקוחותיה ואת סל המוצרים והפתרונות שלה, הן ללקוחות רב-לאומיים גדולים והן ללקוחות בינוניים ומקומיים, בדגש מיוחד על השוק הצומח במהירות של המותג הפרטי. בפלח השוק של יצרני המזון והמשקאות הרב-לאומיים הגדולים, פרוטרום תמשיך להתמקד במוצרים יחודיים ולהרחיב את סל הפתרונות הטבעיים שלה. בפלח השוק של הלקוחות הבינוניים והמקומיים, פרוטרום מציעה את אותה רמת שירות גבוהה ומוצרים ופתרונות מותאמים לדרישות הספציפיות של הלקוח, כפי שהם ניתנים בדרך-כלל ללקוחות רב-לאומיים גדולים. בנוסף מציעה פרוטרום ללקוחות הבינוניים והמקומיים וללקוחות המותג

הפרטי, אשר הינם לרוב בעלי משאבים מוגבלים ביחס ללקוחות הגדולים והרב לאומיים, סיוע בפיתוח מוצריהם, תוך מתן תמיכה שיווקית וגמישות בכמויות המינימום ומועדי האספקה.

- **רכישות ומיזוגים ותרומתן להשגת צמיחה רווחית** - לפרוטרום ניסיון רב בביצוע רכישות ומיזוגים והיא פועלת לשילוב החברות והפעילויות הנרכשות עם פעילותה הקיימת, תוך ניצול הסינרגיות העסקיות והתפעוליות, על מנת להשיג ניצול מירבי של אפשרויות ה-Cross-Selling הרבות, חסכון בעלויות והמשך שיפור בשיעורי רווחיותה.  
לאחר ביצוע חמש רכישות אסטרטגיות בשנת 2011 ושלוש בתחילת שנת 2012, שכולן שולבו בהצלחה עם פעילותה הגלובלית ותורמות הן לגידול במכירות והן לשיפור ברווח, המשיכה פרוטרום את אסטרטגיית הרכישות שלה ורכשה במאי 2013 את חברת JanDeRee בדרום אפריקה, כמפורט להלן.

### **רכישת חברת JanDeRee**

ביום 2 במאי 2013 חתמה פרוטרום על הסכם לרכישת 100% מהון המניות של חברת הטעמים הדרום אפריקאית JannDeRee (Pty) Limited ("ג'נדרי") בתמורה לכ-5.0 מליון דולר.

מחזור המכירות של ג'נדרי בשנת 2012 הסתכם בכ-5 מליון דולר.

ג'נדרי, שנוסדה בשנת 1993, עוסקת בפיתוח, בייצור ובשיווק של טעמים עם דגש על טעמי Savory ופתרונות טעם מתוקים. לג'נדרי, שצמחה בשנים האחרונות בקצבים מהירים, אתר מחקר ופיתוח, יצור ושיווק ביוהאנסבורג, דרום אפריקה, הנמצא בסמיכות לאתר פרוטרום בדרום אפריקה, ובסיס לקוחות רחב בדרום אפריקה ובמדינות מתפתחות חשובות נוספות באזור הסאב-סהרה כגון מלאווי, זימבבואה ומוזמביק. פעילותה של ג'נדרי סינרגטית לפעילותה של פרוטרום בתחום הטעמים במדינות אפריקה, אשר גדלה בשנים האחרונות בקצבים גבוהים מקצב צמיחת השוק.

פרוטרום פועלת למיזוג הפעילויות, כולל מיזוג אתרה של פרוטרום בדרום אפריקה לאתרה של ג'נדרי, מיזוג הרכש ומערכי הייצור והאספקה ואיחוד מערכי המחקר והפיתוח, השיווק והמכירות.

לפרטים נוספים אודות רכישת ג'נדרי ראו דיווח החברה בעניין מיום 2 במאי 2013 (אסמכתא: 01-2013-051775).

### **גידול בשיעורי הרווחיות וברווח**

- **תרומת הרכישות ומיזוג** - מיזוג שמונה הפעילויות שנרכשו ב-2011 ו-2012 מתקדם בהצלחה ועל פי התוכניות והן תורמות כבר לגידול במכירות וגם לשיפור המהותי ברווח. פרוטרום ממשיכה לפעול למימוש אפשרויות ה-Cross-Selling הרבות הנובעות מהרכישות ולניצול מירבי של היכולות הטכנולוגיות הרבות שנוספו לחברה בעיקבותיהן, ולמימוש החסכוניות הנובעים מאיחוד מערכי המו"פ, המכירות, השיווק, התפעול והרכש.
- **בנית וחיזוק מערך הרכש הגלובלי** - פרוטרום פועלת לחיזוק מערך הרכש הגלובלי שלה תוך ניצול כח הקנייה המהותי שנוסף לה כתוצאה מהרכישות ותוך המשך הרחבת מעגל הספקים ודגש על קנייה בארצות המקור של חומרי הגלם (במיוחד הטבעיים) המשמשים ביצור מוצריה. איחוד מערכי המו"פ של החברה תורם גם הוא לחיזוק הרכש הגלובלי ולאפשרויות ההרמוניזציה של חומרי הגלם המשמשים את פרוטרום בפיתוח ויצור מוצריה.

• **תוכניות התייעלות** – בעקבות הרכישות מתקדמת פרוטרום על פי תוכניותיה למימוש איחוד אתרי יצור ופעילויות ולהעברת פעילויות אחרות למדינות בהן העלויות התפעוליות נמוכות יותר, תוך ציפיה להשגת חסכוניות משמעותיים בהיקף שנתי של כ-10 מליון דולר, שיחלו לבוא לידי ביטוי במהלך המחצית השנייה של שנת 2013 ובעיקר בשנת 2014. תוכניות אלה כוללות, בין היתר, סגירת פעילות אחד מאתריה בצפון גרמניה ומיזוג פעילותו עם אתרים אחרים יעילים יותר; העברת פעילות הטעמים מאתר פרוטרום בניו ג'רזי בארה"ב לאתרה המודרני שנרכש במסגרת רכישת FSI בסינסנטי, שממנו מנהלת היום פעילות הטעמים הצומחת בצפון אמריקה; והעברת פעילויות למפעליה היעילים והתחרותיים יותר תוך קיצור זמני האספקה ללקוחותיה ושיפור השירות להם. בנוסף כוללות התוכניות מספר פרויקטים להורדת עלויות הלוגיסטיקה תוך השגת התייעלות בשרשרת ההאספקה.

פרוטרום צופה כי מימוש הצמיחה המהירה, המשך התייעלות מחירי חומרי הגלם המשמשים אותה ביצור מוצריה וחיזוק מערך הרכש הגלובלי, יחד עם תרומת המשך מימוש תהליכי התייעלות ושיפור מבנה העלויות שלה, תוך ניצול מירבי של אתריה בעולם, והמיזוג המוצלח של הרכישות האחרונות שביצעה, יביאו לשיפור רווחיותה העתידית.

מבנה הונה של פרוטרום (היקף נכסים של כ-777.1 מליון דולר והון עצמי של כ-467.0 מליון דולר ליום 30 ביוני 2013, המהווה כ-60.1% מסך המאזן) ורמת החוב נטו שלה (סך הלוואות בניכוי מזומנים) העומדת על כ-131.3 מליון דולר ליום 30 ביוני 2013, בתמיכת תזרים המזומנים שהיא משיגה, ביחד עם גיבוי בנקאי, יאפשרו לה, להערכתה, להמשיך ולממש את אסטרטגיית הצמיחה שהיא מיישמת בשנים האחרונות, כולל על ידי ביצוע רכישות אסטרטגיות, תוך המשך חיזוק כושר התחרות שלה ומעמדה כאחת החברות המובילות בעולם בתחום הטעם וחומרי הגלם היחודיים ולפעול למימוש חזונה:

### **"To be the Preferred Partner for Tasty and Healthy Success"**

#### **ב. מצב כספי**

סך הנכסים של הקבוצה ליום 30.6.2013 הסתכם לכ-777.1 מיליון דולר, בהשוואה לכ-754.3 מיליון דולר ליום 30.6.2012 ו-772.4 מיליון דולר ליום 31.12.2012.

הרכוש השוטף של הקבוצה הסתכם לסך של כ-315.3 מיליון דולר, לעומת כ-293.4 מיליון דולר ליום 30.6.2012 ו-300.9 מיליון דולר ליום 31.12.2012.

הרכוש הקבוע בניכוי פחת שנצבר ורכוש אחר נטו ליום 30.6.2013 הסתכם לכ-458.3 מיליון דולר, לעומת סך של כ-457.9 מיליון דולר ביום 30.6.2012 ו-468.0 מיליון דולר ליום 31.12.2012.

#### **ג. תוצאות הפעילות ברבעון השני של שנת 2013**

ברבעון השני של שנת 2013 השיגה פרוטרום שיאים לרבעון שני במכירות שהגיעו לכ-168.6 מיליון דולר, ברווח הגולמי, ברווח התפעולי, ב-EBITDA שהגיע (בנטרול הוצאות חד פעמיות) לכ-33.9 מיליון דולר, ברווח הנקי שהגיע (בנטרול הוצאות חד פעמיות) לכ-19.1 מיליון דולר, וברווח למניה, זאת למרות תנאי שוק מאתגרים בכלל ובמערב ובמרכז אירופה בפרט.

מגמת השיפור ברווח ובשיעורי הרווחיות הגולמית והתפעולית נמשכת. הרווחיות הגולמית עלתה והגיעה לכ-39.6% לעומת כ-37.5% ברבעון המקביל אשתקד.

תהליכי מיזוג הפעילויות וההתייעלות הכוללים איחוד אתרי יצור ופעילויות והעברת פעילויות אחרות למדינות בהן העלויות התפעוליות נמוכות יותר, מתקדמים על פי התכנית ובהצלחה. הרווחיות התפעולית

בנטרול הוצאות חד פעמיות (בגין מימוש תוכניות ההתייעלות כאמור) עלתה והגיעה ל- 16.0% ברבעון השני השנה לעומת 13.5% ברבעון המקביל בשנה הקודמת.

### מכירות

מכירות פרוטרום צמחו ברבעון השני של שנת 2013 בכ-2.3% והגיעו לשיא מכירות לרבעון שני של כ-168.6 מליון דולר, לעומת כ-164.8 מליון דולר ברבעון השני של שנת 2012, ו-152.2 מליון ברבעון הראשון של שנת 2013. השפעת המטבעות ברבעון היתה זניחה.

מכירות פרוטרום ברבעון בתחום הטעמים גדלו בכ-2.2% לעומת הרבעון המקביל אשתקד, הגיעו לשיא לרבעון שני של כ-125.1 מליון דולר והיוו כ-74% מסך המכירות של פרוטרום.

מכירות פרוטרום בתחום חומרי הגלם היחודיים גדלו בכ-3.0% לעומת הרבעון השני בשנה הקודמת והגיעו לכ-37.6 מליון דולר.

### פילוח המכירות לפי פעילויות ברבעון השני בשנים 2003-2013 (במיליוני דולרים ובאחוזים):

Q2 2013	Q2 2012	Q2 2011	Q2 2010	Q2 2009	Q2 2008	Q2 2007	Q2 2006	Q2 2005	Q2 2004	Q2 2003		
125.1	122.5	92.7	77.4	75.8	98.1	61.7	49.5	43.1	23.7	15.7	מכירות	פעילות הטעמים
74.2%	74.3%	71.0%	67.7%	71.0%	74.0%	67.3%	68.4%	64.2%	53.1%	49.1%	(%)	
37.6	36.5	37.2	36.2	29.7	32.5	28.9	22.5	23.7	19.7	15.2	מכירות	פעילות חומרי הגלם היחודיים
22.3%	22.2%	28.5%	31.7%	27.9%	24.5%	31.5%	31.1%	35.3%	44.2%	47.4%	(%)	
7.2	6.3	1.6	1.1	2.0	2.9	2.1	1.5	1.5	1.9	1.7	מכירות	סחר ושיווק
4.2%	3.8%	1.2%	1.0%	1.9%	2.2%	2.3%	2.1%	2.2%	4.2%	5.5%	(%)	
-1.2	-0.5	-0.9	-0.4	-0.8	-0.9	-1.0	-1.1	-1.2	-0.8	-0.6	מכירות	מכירות בין פעילויות
-0.7%	-0.3%	-0.7%	-0.4%	-0.8%	-0.7%	-1.1%	-1.6%	-1.8%	-1.8%	-1.9%	(%)	
168.6	164.8	130.6	114.3	106.7	132.6	91.7	72.3	67.1	44.6	32.0	סה"כ מכירות	

להלן תמצית דוחות רווח והפסד ברבעון השני בשנים 2012 - 2013 (במיליוני דולרים):

ברבעון השני של שנת 2013 השיגה פרוטרום שיאים לרבעון שני במכירות, ברווח הגולמי, ברווח התפעולי, ב-EBITDA, ברווח הנקי וברווח למניה.

שינוי (%) בין 2012 ל- 2013	Q2 2013	Q2 2012	
2.3%	168.6	164.8	מכירות
8.2%	66.9	61.8	רווח גולמי
4.0%	41.9	40.0	הוצאות מו"פ, מכירה, הנהלה וכלליות ואחרות
14.4%	24.9	21.8	רווח תפעולי
21.6%	27.0	22.2	רווח תפעולי בנטרול הוצאות חד פעמיות
14%	32.5	28.5	EBITDA
17.3%	33.9	28.9	EBITDA בנטרול הוצאות חד פעמיות
-46.9%	2.3	4.3	הוצאות מימון
29.6%	22.6	17.5	רווח לפני מס
30.1%	17.6	13.5	רווח נקי
37.7%	19.1	13.9	רווח נקי בנטרול הוצאות חד פעמיות

הרווח הגולמי

הרווח הגולמי ברבעון השני של שנת 2013 עלה בכ-8.2% והגיע לשיא רבעוני של כ-66.9 מיליון דולר לעומת כ-61.8 מיליון דולר ברבעון המקביל בשנת 2012. הרווחיות הגולמית עלתה והגיעה לכ-39.6% לעומת רווחיות גולמית של כ-37.5% ברבעון השני בשנת 2012. הרווחיות הגולמית בנטרול פעילות הסחר והשיווק, (שאינה פעילות ליבה של פרוטרום), הגיעה ל 40.4% לעומת 38.5% ברבעון השני של שנת 2012.

לשיפור ברווחיות הגולמית תרמו ההתייצבות במחירי חומרי הגלם המשמשים את פרוטרום ביצור מצריה והפעולות שנוקטת פרוטרום לפיתוח מוצרים חדשים בעלי שיעורי רווחיות גבוהים יותר ולשיפור בתמהיל המוצרים. החדרת מוצרים חדשניים ויחודיים בתחום חומרי הגלם היחודיים המיועדים הן לתעשיית המזון והן לתעשיות הפארמה/נוטרה והקוסמטיקה תרמה לשיפור התמהיל.

בנוסף, פרוטרום פועלת להמשך חיזוק ובניית מערך הרכש הגלובאלי שלה, תוך ניצול כח הקניה שנוסף לה כתוצאה מהרכישות שביצעה ותוך המשך הרחבת מעגל הספקים ודגש על קנייה בארצות המקור של חומרי הגלם (במיוחד הטבעיים) המשמשים ביצור מוצריה. החברה פועלת להמשך מימוש ההזדמנויות שנוצרו בעקבות הרכישות שביצעה להשגת אופטימיזציה והתייעלות תפעולית, תוך איחוד אתרי ייצור, העברת פעילויות למפעלים יעילים ותחרותיים יותר וליעול מערכי הלוגיסטיקה ושרשרת האספקה שלה תוך הורדת עלויות.

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות, ואחרות

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות והאחרות בנטרול הוצאות חד פעמיות הסתכמו ברבעון השני של שנת 2013 לכ-39.9 מיליון דולר (כ-23.7% מהמכירות), לעומת כ-39.6 מיליון דולר (כ-24.0% מהמכירות) ברבעון המקביל אשתקד.

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות והאחרות (ללא נטרול ההוצאות החד פעמיות כאמור) הסתכמו ברבעון השני של שנת 2013 לכ-41.9 מליון דולר (כ-24.9% מהמכירות), לעומת כ-40.0 מליון דולר (כ-24.3% מהמכירות) ברבעון המקביל אשתקד.

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות ואחרות כללו ברבעון השני של שנת 2013 הוצאות חד פעמיות בסך של כ-2.1 מליון דולר, ברובן עקב סגירת פעילות אחד מאתרי פרוטרום בצפון גרמניה ומיזוג פעילותו עם אתרים אחרים, כחלק מתוכנית ההתייעלות של החברה. בתקופה המקבילה אשתקד כללו הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות, ואחרות הוצאות חד פעמיות בגין רכישות בסך של כ-0.4 מליון דולר.

פרוטרום פעלה ופועלת כאמור להמשך השגת התייעלות מירבית, לשיפור מבנה העלויות ולחיזוק כושר התחרות העתידי שלה, תוך ניצול מירבי של אתריה בעולם. המיזוג המוצלח של הרכישות האחרונות שביצעה ופעולות ההתייעלות המתקדמות בהצלחה כאמור יתרמו לחסכון בהוצאות שיחל לבוא לידי ביטוי במחצית השניה של-2013, ובעיקר בשנת 2014.

### הרווח התפעולי וה-EBITDA

הרווח התפעולי בנטרול הוצאות חד פעמיות (בגין רה-ארגון) ברבעון השני של שנת 2013 עלה בכ-21.6% והגיע לכ-27.0 מליון דולר (כ-16.0% מהמכירות) לעומת כ-22.2 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד (כ-13.5% מהמכירות).

הרווח התפעולי ברבעון השני של שנת 2013 (ללא נטרול ההוצאות החד פעמיות כאמור) עלה בכ-14.4% והגיע לכ-24.9 מליון דולר (כ-14.8% מהמכירות) לעומת כ-21.8 מליון דולר (כ-13.2% מהמכירות) בתקופה המקבילה אשתקד.

ה-EBITDA בנטרול הוצאות חד פעמיות (בגין רה-ארגון) שהשיגה פרוטרום ברבעון השני של שנת 2013 עלה בכ-17.3% והגיע לכ-33.9 מליון דולר (כ-20.1% מהמכירות), לעומת כ-28.9 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד (כ-17.6% מהמכירות).

ה-EBITDA שהשיגה פרוטרום ברבעון השני של שנת 2013 (ללא נטרול ההוצאות החד פעמיות כאמור) עלה בכ-14.0% והגיע לכ-32.5 מליון דולר (כ-19.3% מהמכירות), לעומת כ-28.5 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד (כ-17.3% מהמכירות).

### הוצאות/ הכנסות המימון

ברבעון השני של שנת 2013 הסתכמו הוצאות המימון לכ-2.3 מליון דולר (כ-1.4% מהמכירות) לעומת כ-4.3 מליון דולר ברבעון המקביל אשתקד (כ-2.6% מהמכירות).

הוצאות הריבית ברבעון הגיעו לכ-1.2 מליון דולר לעומת כ-1.9 מליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. הקיטון בהוצאות הריבית נובע מקיטון במצבת ההלוואות, בתרומת תזרים המזומנים שהושג, ומקיטון בשיעורי הריבית.

הוצאות מימון בגין הפרשי שער ברבעון הסתכמו לכ-1.1 מליון דולר (כ-0.7% מהמכירות), לעומת הוצאות מימון של כ-2.4 מליון דולר (כ-1.4% מהמכירות) ברבעון המקביל אשתקד.

### הרווח לפני מסים

הרווח לפני מיסים ברבעון השני של שנת 2013 עלה בכ-30.0% והסתכם לכ-22.6 מיליון דולר (כ-13.4% מהמכירות), בהשוואה לכ-17.5 מיליון דולר (כ-10.6% מהמכירות) ברבעון המקביל אשתקד.

### מסים על ההכנסה

המסים על ההכנסה ברבעון השני של שנת 2013 הסתכמו לכ-5.0 מיליון דולר (כ-22.1% מהרווח לפני מס) לעומת כ-3.9 מיליון דולר אשתקד (כ-22.5% מהרווח לפני מס).

### הרווח הנקי

הרווח הנקי ברבעון השני של שנת 2013 בנטרול הוצאות חד פעמיות (בגין רה-ארגון) עלה בכ-37.7% והגיע לשיא של כ-19.1 מיליון דולר לעומת כ-13.9 מיליון דולר ברבעון השני של שנת 2012. הרווחיות הנקייה הסתכמה לכ-11.3% ברבעון השני של שנת 2013 בהשוואה לכ-8.4% ברבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי ברבעון השני של שנת 2013 (ללא נטרול ההוצאות כאמור) עלה בכ-30.0% והגיע לשיא של כ-17.6 מיליון דולר לעומת כ-13.5 מיליון דולר ברבעון השני של שנת 2012. הרווחיות הנקייה הסתכמה לכ-10.5% ברבעון השני של שנת 2013 בהשוואה לכ-8.2% ברבעון המקביל אשתקד.

### הרווח למניה

הרווח למניה ברבעון השני של שנת 2013, בנטרול הוצאות חד פעמיות, עלה בכ-35.6% והגיע לשיא של כ-0.33 דולר לעומת 0.24 דולר אשתקד.

הרווח למניה ברבעון השני של שנת 2013 (בלא נטרול ההוצאות החד פעמיות כאמור) עלה בכ-27.4% והגיע לשיא של כ-0.30 דולר לעומת 0.23 דולר אשתקד.

להלן תמצית דוחות רווח והפסד רבעוניים בשנים 2011 - 2013 (במיליוני דולרים):

Q2	Q1	Q4	Q 3	Q 2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	
2013	2013	2012	2012	2012	2012	2011	2011	2011	2011	
168.6	152.2	144.9	157.1	164.8	151.2	131.6	135.3	130.6	121.0	הכנסות
66.9	57.2	51.5	58.1	61.8	54.9	46.8	47.7	48.5	45.7	רווח גולמי
41.9	38.3	37.8	38.5	40.0	37.1	34.6	34.8	31.5	29.0	הוצאות מו"פ, מכירה, הנהלה וכלליות ואחרות
24.9	18.9	13.7	19.5	21.8	17.8	12.2	12.9	17.0	16.6	רווח תפעולי
32.5	25.8	20.7	26.3	28.5	25.0	18.1	18.6	22.2	21.5	EBITDA
2.3	1.4	1.4	0.6	4.3	0.9	3.2	2.6	0.8	-0.9	הוצאות מימון
22.6	17.5	12.3	18.9	17.5	16.9	8.9	10.3	16.2	17.5	רווח לפני מס
17.6	14.0	10.5	14.4	13.5	13.5	7.9	8.7	12.3	13.1	רווח נקי

ברבים ממוצרי פרוטרום משתמשים לקוחות המייצרים משקאות ומוצרי חלב כגון משקאות קלים, גלידות ויוגורטים, אשר הביקוש להם עולה במהלך חודשי הקיץ. כתוצאה מכך, פעילות החברה והענף בו היא פועלת



נתונים לתנוודתיות עונתית, כאשר, בדרך כלל, ברבעונים השני והשלישי המכירות גבוהות יותר מהמכירות ברבעון הראשון ובמיוחד מהמכירות ברבעון הרביעי, שמושפעות גם מחגי וחופשות סוף השנה ברוב מדינות היעד.

#### **ד. תוצאות הפעילות במחצית הראשונה של שנת 2013**

##### מכירות

במחצית הראשונה של שנת 2013 גדלו מכירות פרוטרום, בכ-1.5% והגיעו לשיא מכירות למחצית של כ-320.8 מליון דולר, לעומת כ-316.0 מליון דולר במחצית הראשונה של שנת 2012. השפעת המטבעות היתה זניחה.

מכירות פרוטרום בתחום הטעמים גדלו בכ-1.8% לעומת המחצית הראשונה אשתקד, והגיעו לשיא למחצית של כ-235.7 מליון דולר והיוו כ-73.5% מסך המכירות של פרוטרום.

מכירות פרוטרום בתחום חומרי הגלם היחודיים גדלו בכ-1.6% לעומת המחצית הראשונה אשתקד והגיעו לכ-75.1 מליון דולר.

פילוח המכירות לפי פעילויות במחצית הראשונה בשנים 2013-2003 (במיליוני דולרים ובאחוזים):

H1 2013	H1 2012	H1 2011	H1 2010	H1 2009	H1 2008	H1 2007	H1 2006	H1 2005	H1 2004	H1 2003		
235.7	231.4	172.9	152.8	143.1	182.5	111.6	94.2	83.4	42.6	28.4	מכירות	פעילות הטעמים
73.5%	73.2%	68.7%	67.1%	69.8%	71.7%	64.8%	65.7%	63.3%	48.1%	47.2%	(%)	
75.1	74.0	76.3	73.8	59.3	67.8	58.0	48.0	47.1	43.6	29.3	מכירות	פעילות חומרי הגלם היחודיים
23.4%	23.4%	30.3%	32.4%	28.9%	26.6%	33.7%	33.5%	35.7%	49.3%	48.7%	(%)	
12.4	11.7	3.9	2.3	4.2	6.6	4.7	2.9	3.3	3.6	3.5	מכירות	סחר ושיווק
3.9%	3.7%	1.6%	1.0%	2.1%	2.6%	2.7%	2.0%	2.5%	4.1%	5.8%	(%)	
-2.5	-1.1	-1.5	-1.2	-1.5	-2.3	-2.1	-1.8	-2.0	-1.3	-1.1	מכירות	מכירות בין פעילויות
-0.8%	-0.3%	-0.6%	-0.5%	-0.8%	-0.9%	-1.2%	-1.2%	-1.5%	-1.5%	-1.8%	(%)	
320.8	316.0	251.6	227.7	205.1	254.6	172.2	143.3	131.8	88.5	60.2	סה"כ מכירות	

להלן תמצית דוחות רווח והפסד של המחצית הראשונה בשנים 2012 - 2013 (במיליוני דולרים):

במחצית הראשונה של שנת 2013 השיגה פרוטרום שיאים חציוניים ברווח הגולמי, ברווח התפעולי, ב- EBITDA, ברווח הנקי וברווח למניה.

שינוי (%) בין 2012 ל- 2013	H1 2013	H1 2012	
1.5%	320.8	316.0	מכירות
6.3%	124.0	116.7	רווח גולמי
4.0%	80.2	77.1	הוצאות מו"פ, מכירה, הנהלה וכלליות ואחרות
10.6%	43.8	39.6	רווח תפעולי
15.6%	46.0	39.8	רווח תפעולי בנטרול הוצאות חד פעמיות
9.0%	58.3	53.5	EBITDA
11.5%	59.8	53.6	EBITDA בנטרול הוצאות חד פעמיות
-29.1%	3.7	5.2	הוצאות מימון
16.7%	40.1	34.4	רווח לפני מס
17.0%	31.6	27.0	רווח נקי
24.4%	33.2	26.7	רווח נקי בנטרול הוצאות חד פעמיות

הרווח הגולמי

הרווח הגולמי במחצית הראשונה של שנת 2013 עלה בכ- 6.3% והגיע לשיא למחצית של כ- 124.0 מליון דולר לעומת כ-116.7 מיליון דולר במחצית הראשונה בשנת 2012. הרווחיות הגולמית עלתה והגיעה לכ- 38.7% לעומת רווחיות גולמית של כ-36.9% במחצית הראשונה בשנת 2012. הרווחיות הגולמית בנטרול פעילות הסחר והשיווק (שאינה פעילות ליבה של פרוטרום) הגיעה ל 39.8% לעומת 37.9% במחצית הראשונה של שנת 2012.

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות, ואחרות

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות והאחרות בנטרול הוצאות חד פעמיות (בגין רה ארגון) הסתכמו במחצית הראשונה של שנת 2013 לכ-78.0 מליון דולר (כ-24.3% מהמכירות), לעומת כ-76.9 מליון דולר (כ-24.3% מהמכירות) בתקופה המקבילה אשתקד.

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות והאחרות (ללא נטרול ההוצאות החד פעמיות כאמור) הסתכמו במחצית הראשונה של שנת 2013 לכ-80.2 מליון דולר (כ-25.0% מהמכירות), לעומת כ-77.1 מליון דולר (כ-24.4% מהמכירות) בתקופה המקבילה אשתקד.

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות ואחרות כללו במחצית הראשונה של שנת 2013 הוצאות חד פעמיות בסך של כ-2.2 מליון דולר, ברובן עקב סגירת פעילות אחד מאתרי פרוטרום בצפון גרמניה עם אתרים אחרים, כחלק מתוכנית ההתייעלות של החברה.

בתקופה המקבילה אשתקד כללו הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות, ואחרות הוצאות חד פעמיות בגין רכישות בסך של כ-0.2 מליון דולר.

פרוטרום פעלה ופועלת כאמור להמשך השגת התייעלות מירבית, לשיפור מבנה העלויות שלה ולחיזוק כושר התחרות העתידי שלה, תוך ניצול מירבי של אתריה בעולם ומיזוג מוצלח של הרכישות האחרונות שביצעה.

### הרווח התפעולי וה-EBITDA

הרווח התפעולי בנטרול הוצאות חד פעמיות (בגין רה-ארגון) במחצית הראשונה של שנת 2013 עלה בכ- 15.6% והגיע לכ- 46.0 מליון דולר (כ-14.3% מהמכירות) לעומת כ-39.8 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד (כ-12.6% מהמכירות).

הרווח התפעולי במחצית הראשונה של שנת 2013 (ללא נטרול ההוצאות החד פעמיות כאמור) עלה בכ- 10.6% והגיע לכ-43.8 מליון דולר (כ-13.7% מהמכירות) לעומת כ-39.6 מליון דולר (כ-12.5% מהמכירות) בתקופה המקבילה אשתקד.

ה-EBITDA בנטרול הוצאות חד פעמיות (בגין רה-ארגון) שהשיגה פרוטרום במחצית הראשונה של שנת 2013 עלה בכ-11.5% והגיע לכ-59.8 מליון דולר (כ-18.6% מהמכירות), לעומת כ-53.6 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד (כ-17.0% מהמכירות).

ה-EBITDA שהשיגה פרוטרום במחצית הראשונה של שנת 2013 (ללא נטרול ההוצאות החד פעמיות כאמור) עלה בכ-9.0% והגיע לכ-58.3 מליון דולר (כ-18.2% מהמכירות), לעומת כ-53.5 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד (כ-16.9% מהמכירות).

### הוצאות/ הכנסות המימון

במחצית הראשונה של 2013 הסתכמו הוצאות המימון לכ-3.7 מליון דולר לעומת הוצאות מימון של כ-5.2 מליון דולר במחצית הראשונה של שנת 2012.

הוצאות הריבית במחצית הראשונה של 2013 הגיעו לכ-2.4 מליון לעומת כ-3.8 מליון דולר במחצית המקבילה אשתקד. הקיטון בהוצאות הריבית נובע מקיטון במצבת ההלוואות, בתרומת תזרים המזומנים שהושג, ומקיטון בשיעורי הריבית.

הוצאות המימון מהפרשי שער הגיעו לכ-1.3 מליון דולר לעומת כ-1.4 מליון דולר במחצית המקבילה אשתקד.

### הרווח לפני מסים

הרווח לפני מסים במחצית הראשונה של שנת 2013 עלה בכ-16.7% והגיע ל-40.1 מליון דולר (כ-12.5% מהמכירות), בהשוואה לכ-34.4 מליון דולר במחצית המקבילה אשתקד (כ-10.9% מהמכירות).

### מסים על ההכנסה

המסים על ההכנסה במחצית הראשונה של שנת 2013 הסתכמו לכ-8.5 מליון דולר (כ-21.2% מהרווח לפני מס) לעומת כ-7.3 מיליון דולר במחצית המקבילה אשתקד (כ-21.3% מהרווח לפני מס).

### הרווח הנקי

הרווח הנקי במחצית הראשונה של שנת 2013 בנטרול הוצאות חד פעמיות (בגין רה-ארגון) עלה בכ-24.4% והגיע לשיא של כ-33.2 מיליון דולר לעומת כ-26.7 מיליון דולר במחצית הראשונה של שנת 2012. הרווחיות

הנקייה הסתכמה לכ-10.3% במחצית הראשונה של שנת 2013 בהשוואה לכ-8.4% במחצית המקבילה של שנת 2012.

הרווח הנקי במחצית הראשונה של שנת 2013 (ללא נטרול ההוצאות החד פעמיות כאמור) עלה בכ-17.0% והגיע לשיא של כ-31.6 מיליון דולר לעומת כ-27.0 מיליון דולר במחצית הראשונה של שנת 2012 והרווחיות הנקייה הסתכמה לכ-9.9% בהשוואה לכ-8.6% במחצית המקבילה של שנת 2012.

### הרווח למניה

הרווח למניה במחצית הראשונה של שנת 2013 בנטרול הוצאות חד פעמיות (בגין רה-ארגון) עלה בכ-23.2% והגיע לשיא של כ-0.57 דולר לעומת כ-0.46 דולר למניה במחצית המקבילה אשתקד.

הרווח למניה במחצית הראשונה של שנת 2013 (ללא נטרול ההוצאות החד פעמיות כאמור) עלה בכ-15.7% והגיע לשיא של כ-0.54 דולר לעומת כ-0.47 דולר למניה במחצית המקבילה אשתקד.

### ה. נזילות

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת ברבעון הגיע לכ-16.4 מיליון דולר בהשוואה לתזרים של כ-22.3 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד.

השינוי בתזרים נובע מצריכת הון חוזר גבוהה יותר הרבעון בהשוואה לרבעון השני בשנת 2012, וזאת בשל גידול גדול יותר בפעילות הרבעון השני בהשוואה לרבעון הראשון השנה, לעומת שנה שעברה בה הגידול בין הרבעון הראשון לשני היה נמוך יותר.

תשלומי המס ברבעון הסתכמו לכ-4.9 מיליון דולר בהשוואה לכ-0.4 מיליון דולר בשנה שעברה. השינוי נובע מהפרשי עיתוי בתשלומי המס, רווח לפני מס גבוה יותר הרבעון והחזרי מס שנתקבלו בשנה שעברה. תזרים המזומנים מפעילות שוטפת בחציון הגיע לכ-20.8 מיליון דולר בהשוואה לתזרים של כ-39.9 מיליון דולר בחציון המקביל אשתקד.

הקיטון בתזרים המזומנים נגרם בעיקר כתוצאה מגידול בצרכי ההון חוזר בחציון הראשון השנה, עקב גידול גדול יותר בפעילות בחציון הראשון לעומת הרבעון הרביעי של שנת 2012, בהשוואה לגידול בפעילות של החציון הראשון של שנת 2012 לעומת הרבעון הרביעי של שנת 2011.

תשלומי המס בחציון הסתכמו ל 9.2 מיליון דולר בהשוואה ל 3.1 מיליון דולר בשנה שעברה, השינוי נובע מהפרשי עיתוי בתשלומי המס, רווח לפני מס גבוה יותר בחציון והחזרי מס שנתקבלו בשנה שעברה. פרוטרום פועלת ותמשיך לפעול לשמירת רמת הון חוזר אופטימלית המתאימה לקצב הצמיחה הצפוי, תוך התייחסות לעונתיות, להיצע חומרי הגלם השונים ולמחיריהם הנוכחיים והעתידיים הצפויים.

### ו. מקורות המימון

#### מקורות ההון

ההון העצמי של פרוטרום ליום 30 ביוני 2013 הסתכם לכ-466.9 מיליון דולר (כ-60.1% מסך המאזן), בהשוואה לכ-409.3 מיליון דולר ליום 30 ביוני 2012 (כ-54.3% מסך המאזן) ולכ-445.2 מיליון דולר (כ-57.6% מסך המאזן) ליום 31 בדצמבר 2012.

#### הלוואות לזמן ארוך, כולל חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך (ממוצע)

האשראי הממוצע לזמן ארוך מבנקים ברבעון השני של שנת 2013 הסתכם לסך של כ-142.0 מיליון דולר לעומת כ-168.0 מיליון דולר ברבעון המקביל בשנת 2012.

אשראי לזמן קצר, ללא חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך (ממוצע)

האשראי הממוצע לזמן קצר מבנקים שהועמד לרשות החברה ברבעון השני של שנת 2013 הסתכם לכ-36.8 מליון דולר, לעומת כ-44.9 מליון דולר ברבעון המקביל אשתקד.

אשראי ספקים ולקוחות (ממוצע)

ברבעון השני של שנת 2013 השתמשה החברה באשראי ספקים וזכאים בסך של כ-84.8 מליון דולר, לעומת כ-96.3 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד.

במהלך הרבעון השני של שנת 2013 החברה העמידה ללקוחותיה אשראי של כ-126.0 מליון דולר, לעומת כ-117.3 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד.

בהתאם למפורט בדוח זה לגבי מצבה הכספי של החברה, נזילותה, תזרים המזומנים החיובי שהיא משיגה מפעילותה השוטפת ומקורות המימון שלה, ובכפוף לכך שלא תהיה הרעה מהותית במכירות שלה ו/או ברווחיותה, החברה מעריכה, כי תזרים המזומנים מפעילות שוטפת שיושג על ידה צפוי לאפשר את פירעון המלא של התחייבויותיה הצפויות, מבלי שתזדקק למקורות מימון חיצוניים.

**חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם**

ברבעון השני של שנת 2013 לא חלו שינויים מהותיים בדבר חשיפת החברה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם, לרבות השפעת מאזן ההצמדה של החברה, ביחס לדיווח החברה בנושא זה בדוח התקופתי לשנת 2012, אשר פרסמה החברה ביום 13 במרץ 2013. נכון ליום 30 ביוני 2013 לקבוצה הלוואות לזמן ארוך בניכוי חלויות שוטפות בהיקף כולל של כ-71.0 מליון דולר והיקף החוב לזמן קצר, כולל חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך, הינו כ-100.5 מליון דולר. לחברה יתרות מזומן בהיקף של כ-40.2 מליון דולר.

**ז. מבחני רגישות**

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – שקל חדש

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		%	
-10%	-5%	-	+5%	+10%		
3.256	3.437	3.618	3.799	3.980	השינוי	
שע"ח						
<b>באלפי דולר</b>						
35	17	349	(17)	(35)		מזומנים ושווי מזומנים
1,113	556	11,127	(556)	(1,113)		לקוחות
127	64	1,274	(64)	(127)		חייבים אחרים
6	3	61	(3)	(6)		חייבים אחרים לזמן ארוך
<b>1,281</b>	<b>640</b>	<b>12,811</b>	<b>(640)</b>	<b>(1,281)</b>		
(1,512)	(756)	15,119	756	1,512		אשראי מתאגידים בנקאיים
(599)	(299)	5,985	299	599		ספקים ונותני שירותים
(481)	(241)	4,811	241	481		זכאים אחרים
<b>(2,592)</b>	<b>(1,296)</b>	<b>25,915</b>	<b>1,296</b>	<b>2,592</b>		
<b>(1,311)</b>	<b>(656)</b>	<b>(13,104)</b>	<b>656</b>	<b>1,311</b>		<b>סך חשיפה, נטו</b>

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – לירה שטרלינג

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		% השינוי
-10%	-5%	-	+5%	+10%	
<b>0.590</b>	<b>0.623</b>	<b>0.655</b>	<b>0.688</b>	<b>0.721</b>	שע"ח
<b>באלפי דולר</b>					
409	204	4,089	(204)	(409)	מזומנים ושווי מזומנים
1,405	703	14,053	(703)	(1,405)	לקוחות
103	51	1,029	(51)	(103)	חייבים אחרים
<b>1,917</b>	<b>958</b>	<b>19,171</b>	<b>(958)</b>	<b>(1,917)</b>	
(1,706)	(853)	17,058	853	1,706	אשראי מתאגידים בנקאיים
(694)	(347)	6,942	347	694	ספקים ונותני שירותים
(825)	(413)	8,254	413	825	זכאים אחרים
-	-	-	-	-	זכאים אחרים לזמן ארוך
<b>(3,225)</b>	<b>(1,613)</b>	<b>32,254</b>	<b>1,613</b>	<b>3,225</b>	
<b>(1,308)</b>	<b>(655)</b>	<b>(13,083)</b>	<b>655</b>	<b>1,308</b>	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – אירו

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		% השינוי
-10%	-5%	-	+5%	+10%	
<b>0.690</b>	<b>0.728</b>	<b>0.767</b>	<b>0.805</b>	<b>0.843</b>	שע"ח
<b>באלפי דולר</b>					
1,039	519	10,385	(519)	(1,039)	מזומנים ושווי מזומנים
4,958	2,479	49,575	(2,479)	(4,958)	לקוחות
944	472	9,441	(472)	(944)	חייבים אחרים
17	8	166	(8)	(17)	חייבים אחרים לזמן ארוך
<b>6,958</b>	<b>3,478</b>	<b>69,567</b>	<b>(3,478)</b>	<b>(6,958)</b>	
(4,403)	(2,202)	44,033	2,202	4,403	אשראי מתאגידים בנקאיים
(2,196)	(1,098)	21,955	1,098	2,196	ספקים ונותני שירותים
(1,299)	(650)	12,994	650	1,299	זכאים אחרים
<b>(7,898)</b>	<b>(3,950)</b>	<b>78,982</b>	<b>3,950</b>	<b>7,898</b>	
<b>(940)</b>	<b>(472)</b>	<b>(9,415)</b>	<b>472</b>	<b>940</b>	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – פרנק שוויצרי

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		% השינוי
-10%	-5%		+5%	+10%	
0.852	0.899	0.946	0.994	1.041	שע"ח
<b>באלפי דולר</b>					
300	150	3,003	(150)	(300)	מזומנים ושווי מזומנים
812	406	8,119	(406)	(812)	לקוחות
70	35	704	(35)	(70)	חייבים אחרים
<b>1,182</b>	<b>591</b>	<b>11,826</b>	<b>(591)</b>	<b>(1,182)</b>	
(4,348)	(2,174)	43,477	2,174	4,348	אשראי מתאגידים בנקאיים
(306)	(153)	3,058	153	306	ספקים ונותני שירותים
(861)	(430)	8,609	430	861	זכאים אחרים
<b>(5,515)</b>	<b>(2,757)</b>	<b>55,144</b>	<b>2,757</b>	<b>5,515</b>	
<b>(4,333)</b>	<b>(2,166)</b>	<b>(43,318)</b>	<b>2,166</b>	<b>4,333</b>	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – מטבעות אחרים

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		% השינוי
-10%	-5%		+5%	+10%	
745	372	7,447	(372)	(745)	מזומנים ושווי מזומנים
1,882	941	18,816	(941)	(1,882)	לקוחות
95	48	954	(48)	(95)	חייבים אחרים
<b>2,722</b>	<b>1,361</b>	<b>27,217</b>	<b>(1,361)</b>	<b>(2,722)</b>	
(178)	(89)	1,776	89	178	אשראי מתאגידים בנקאיים
(298)	(149)	2,982	149	298	ספקים ונותני שירותים
(330)	(165)	3,299	165	330	זכאים אחרים
(65)	(32)	649	32	65	זכאים אחרים לזמן ארוך
<b>(871)</b>	<b>(435)</b>	<b>8,706</b>	<b>435</b>	<b>871</b>	
<b>1,851</b>	<b>926</b>	<b>18,511</b>	<b>(926)</b>	<b>(1,851)</b>	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער הריבית על הלוואות בריבית קבועה – סיכון שווי הוגן

**רגישות לשינויים בשער הריבית על הלוואות בריבית קבועה - סיכון שווי הוגן**

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		%
-10%	-5%	-	+5%	+10%	
באלפי דולר					
(17)	(8)	1,740	9	17	
(17)	(8)	1,740	9	17	

הלוואות ביואן סיני לזמן קצר

סך חשיפה לשינוי בשווי הוגן

**ח. סיכום טבלאות מבחני רגישות**

מטבע הפעילות של רוב חברות הקבוצה הוא המטבע המקומי במדינתן ולכן להפרשי התרגום של יתרות מאזוניות של חברות אלו אין השפעה על דו"ח רווח והפסד והם נקפים ישירות להון העצמי של החברה (קרה הון מהפרשי תרגום).

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – שקל חדש :

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		%
-10%	-5%	-	+5%	+10%	
3.256	3.437	3.618	3.799	3.980	שע"ח
באלפי דולר					
(1,311)	(656)	(13,104)	656	1,311	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – לירה שטרלינג :

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		%
-10%	-5%	-	+5%	+10%	
0.590	0.623	0.655	0.688	0.721	שע"ח
באלפי דולר					
(1,308)	(655)	(13,083)	655	1,308	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – אירו :

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		%
-10%	-5%	-	+5%	+10%	
0.690	0.728	0.767	0.805	0.843	שע"ח
באלפי דולר					
(940)	(472)	(9,415)	472	940	סך חשיפה, נטו



רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – פרנק שוויצרי :

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		%
-10%	-5%		+5%	+10%	
0.852	0.899	0.946	0.994	1.041	שע"ח
באלפי דולר					
(4,333)	(2,166)	(43,318)	2,166	4,333	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – מטבעות אחרים :

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		%
-10%	-5%		+5%	+10%	
1,851	926	18,511	(926)	(1,851)	סך חשיפה, נטו
באלפי דולר					

רגישות לשינויים בשער הריבית על הלוואות בריבית קבועה – סיכון שווי הוגן :

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		%
-10%	-5%		+5%	+10%	
(17)	(8)	1,740	9	17	סך חשיפה לשינוי בשווי הוגן
באלפי דולר					

## ה י ב ט י מ מ ש ל ת א ג י ד י

### הליך אישור הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים של החברה מובאים לאישורו של הדירקטוריון, שהוא האורגן המופקד על בקרת העל בחברה, מספר ימים לאחר שהוועדה לבחינת הדוחות הכספיים ("ועדת המאזן") דנה בדוחות הכספיים וגיבשה המלצות לדירקטוריון בהתאם לתקנות החברות (הוראות ותנאים לעניין הליך אישור הדוחות הכספיים), תשי"ע-2010 ("תקנות אישור דוחות").

### חברי דירקטוריון החברה

דירקטוריון החברה מונה שבעה חברים, אשר חמישה מתוכם הינם דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית. לפרטים נוספים אודות הדירקטורים של החברה ראו תקנה 26 לפרק ד' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2012 (פרטים נוספים על התאגיד), אשר פורסם ביום 13 במרץ 2013 (אסמכתא: 01-2013-003685) ("הדוח התקופתי לשנת 2012").

### חברי ועדת המאזן

חברי ועדת המאזן הינם חברי ועדת הביקורת של החברה - ה"ה יעקב אלינב, דח"צ ויו"ר הוועדה, יצחק אנגיל, דח"צ, וגיל ליידנר, דירקטור. חברי הוועדה הינם בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית והיכולת לקרוא ולהבין דוחות כספיים, ונתנו לחברה הצהרות על כך. ה"ה יעקב אלינב ויצחק אנגיל הינם דירקטורים בלתי

תלויים מכח היותם דח"צים. מר גיל לייזנר הינו דירקטור בלתי תלוי בהתאם לקביעתם של ועדת הביקורת של החברה מיום 19 במאי 2011 ודירקטוריון החברה מיום 17 באוגוסט 2011. לפרטים אודות ניסיונם, ידיעותיהם והשכלתם של חברי ועדת המאזן, שבהסתמך עליהם החברה רואה אותם כבעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, ראו תקנה 26 לפרק ד' לדוח התקופתי לשנת 2012.

### **התהליכים שננקטו על ידי ועדת המאזן לצורך גיבוש המלצתה לדירקטוריון**

הדוחות הכספיים של החברה נדונו בישיבת ועדת המאזן שהתקיימה ביום 18 באוגוסט 2013. שני ימי עסקים לפני הישיבה נשלחו לבחינת חברי הוועדה הדוחות הכספיים של החברה ליום 30 ביוני 2013. בדיון השתתפו שלושת חברי ועדת המאזן ובנוסף נכחו בדיון רואי החשבון המבקרים של החברה, מר אורי יהודאי, נשיא החברה ומנהל העסקים הראשי שלה, מר אלון גרנות, המשנה לנשיא וה-CFO, מר גיא גיל, סגן הנשיא לכספים, וגבי קרין בן ארי, יועצת משפטית. בישיבה הוצגו מצגות של החברה ושל רואי החשבון. הוועדה זנה, בין היתר, בהערכות והאומדנים שנעשו בקשר עם הדוחות הכספיים, הבקורות הפנימיות הקשורות בדיווח הכספי, שלמות ונאותות הגילוי בדוחות הכספיים, המדיניות החשבונאית שאומצה והטיפול החשבונאי שיושם בעניינים המהותיים של הקבוצה והערכות שווי, לרבות ההנחות והאומדנים שבבסיסן, שעליהן נסמכים נתונים בדוחות הכספיים. במסגרת הדיון בוועדת המאזן גובשו המלצות לדירקטוריון בהתאם לתקנות אישור דוחות. המלצות ועדת המאזן הועברו לחברי דירקטוריון החברה שני ימי עסקים לפני ישיבת הדירקטוריון בה נדונו הדוחות הכספיים, אשר לדעת חברי הדירקטוריון מהווים זמן סביר לאור היקף ומורכבות ההמלצות.

### **הליך אישור הדוחות על ידי הדירקטוריון**

חברי הדירקטוריון מקבלים לידיהם את טיוטת הדוחות הכספיים מספר ימים לפני מועד קיום ישיבת הדירקטוריון בה מובאים הדוחות לאישור. לישיבת הדירקטוריון בה נדונים ומובאים לאישור הדוחות הכספיים של החברה מוזמנים גם רואי החשבון המבקרים של החברה וכן חברי ההנהלה הבכירה של החברה, לרבות מר אורי יהודאי, נשיא ומנהל העסקים הראשי של החברה, מר אלון גרנות, משנה לנשיא וה-CFO, מר עמוס ענתות, משנה לנשיא ומנהל תפעול ושרשרת אספקה גלובלית, מר גיא גיל, סגן הנשיא לכספים וגבי טלי מירסקי, סגנית נשיא, יועצת משפטית גלובלית ומוזכרת החברה או יועץ משפטי אחר מטעם החברה. לישיבה מוזמן גם מר יואב ברק, המבקר הפנימי של החברה. במהלך הישיבה דן הדירקטוריון בהמלצות ועדת המאזן לגבי הדוחות הכספיים ונשיא החברה ומנהל העסקים הראשי והמשנה לנשיא וה-CFO מציגים בפני הדירקטוריון את התוצאות העסקיות והכספיות של הקבוצה בתקופה הרלבנטית, תוך השוואה לתקופות קודמות ומתן דגש לאירועים מיוחדים אשר אירעו במהלך התקופה. במהלך הצגת תוצאות הקבוצה עונים חברי הנהלת החברה על שאלות ומתייחסים להערותיהם של הדירקטורים. לאחר הצגת התוצאות הכספיות של החברה משיבים רואי החשבון המבקרים של החברה לשאלות הדירקטורים. לבסוף דירקטוריון החברה מקיים הצבעה בנוגע לאישור הדוחות הכספיים. בישיבת הדירקטוריון שהתקיימה ביום 20 באוגוסט 2013, בה אושרו הדוחות הכספיים ליום 30 ביוני 2013, השתתפו כל הדירקטורים וההחלטה על אישור הדוחות התקבלה פה אחד.

## **גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד**

### **א. חלוקת דיבידנד בשנת 2013**

ביום 12 במרץ 2013 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד, בסך של 0.24 ש"ח למניה (סה"כ 3,892 אלפי דולר). הדיבידנד שולם ביום 5 במאי 2013.

### **ב. אירועים לאחר תאריך הדו"ח על המצב הכספי**

• ביום 5 באוגוסט 2013 אישר דירקטוריון החברה מדיניות תגמול בחברה, לאחר שאושרה גם על ידי ועדת התגמול ביום 4 באוגוסט 2013. מדיניות התגמול תובא לאישור האסיפה הכללית של

החברה. לפרטים נוספים ראו זימון האסיפה הכללית שפרסמה החברה ביום 6 באוגוסט 2013 (אסמכתא: 2013-01-110577) (להלן: "דיווח החברה בדבר זימון האסיפה").

- ביום 5 באוגוסט 2013 אישר דירקטוריון החברה, לאחר אישור ועדת התגמול ביום 4 באוגוסט 2013, רכישת פוליסות ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה, שאינם בעל השליטה או קרובו, לתקופה של שלוש שנים, או עד לאסיפה הכללית השנתית שתתקיים בשנת 2016, לפי המאוחר, כאשר סכום הכיסוי לא יעלה על סך של 80 מליון דולר ארה"ב והפרמיה השנתית שתשולם בגין פוליסה כאמור לא תעלה על סכום של 200,000 דולר ארה"ב (ללא שינוי מתקרת הפרמיה המאושרת הנוכחית). תנאי כל פוליסה שתרכש יהיו בתנאים המקובלים בשוק בהתייחס לחברה, אופי פעילותה והחשיפות העומדות בפניה. רכישת פוליסות הביטוח תובא לאישור האסיפה הכללית של החברה. לפרטים נוספים ראו את דיווח החברה דבר זימון האסיפה.

#### **ג. אומדנים חשבונאיים קריטיים**

לא חל שינוי מהותי באומדנים החשבונאיים הקריטיים של החברה בתקופת הדוח לעומת האומדנים שהוצגו בדוח התקופתי לשנת 2012.

#### **ד. אי הכללת דו"ח כספי נפרד של תאגיד על פי תקנה 9 לתקנות ("דו"ח סולו")**

החברה לא כללה בדוח התקופתי מידע כספי נפרד בהתאם להוראות תקנה 9 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("דוח סולו" ו-"התקנות", בהתאמה) בשל זניחות תוספת המידע של דוח כאמור והעובדה שדוח סולו לא יוסיף כל מידע מהותי למשקיע הסביר, שאינו כלול בדוחות המאוחדים של החברה.

החברה החליטה כי המידע זניח מכיוון שלחברה אין פעילות מסחרית מסוג כלשהו ולכן לתוצאות הפעילות של החברה אין כל השפעה על דוחות הרווח וההפסד המאוחדים של הקבוצה. החברה אינה מעסיקה עובדים ואין לה מכירות או הוצאות לצדדים שלישיים.

כל הכנסותיה של החברה (דיבידנד והכנסות מימון על שערך שטרי הון מול פרוטרום בע"מ) נובעות מפרוטרום בע"מ.

מבחינה מאזנית, למעט התחשבות מול מס הכנסה, אין לחברה יתרות מול צדדים שלישיים. היתרות היחידות שלה הינן הלוואות ויתרות מול חברות הקבוצה (באחזקה מלאה) וקרקע בסך של 139 אלף דולר.

הנהלת החברה קבעה, כי כל עוד ההכנסות מחיצוניים או מחברות שאינן באחזקה מלאה של החברה נמוכות מ-5% מסך ההכנסות בדוחות הכספיים המאוחדים וכל עוד ההוצאות לחיצוניים או לחברות שאינן באחזקה מלאה של החברה נמוכות מ-5% מסך ההוצאות בדוחות הכספיים המאוחדים, המידע הכספי הנפרד של החברה בהתאם לתקנה 9 לתקנות הינו זניח והעדרו לא יפגע בסיכויי של משקיע במניות החברה להעריך את סיכויי הנזילות של החברה ולא יוסיף כל מידע מהותי למשקיע הסביר.

הנהלת החברה בחנה עוד את סימני האזהרה המופיעים בתקנה 10(14) לתקנות וקבעה, כי אלו אינם מתקיימים.

במהלך הרבעון השני של שנת 2013 קיים דירקטוריון ישיבה אחת.

דירקטוריון החברה מודה להנהלת פרוטרום ולעובדיה על ההישגים הנאים שהושגו.

---

אורי יהודאי  
נשיא ומנהל עסקים ראשי

---

ד"ר ג'ון פרבר  
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 20 באוגוסט 2013