

דו"ח הדירקטוריון לבעלי המניות¹
לתקופה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2006

כללי

פרוטרום תעשיות בע"מ ("פרוטרום" או "החברה") היא חברה גלובלית שנוסדה בשנת 1933 והפכה לחברה ציבורית בשנת 1996 עם רישום מניותיה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב. בחודש פברואר 2005 נרשמה פרוטרום למסחר גם ברשימה הראשית של הבורסה בלונדון. פרוטרום עוסקת בפיתוח, ייצור ושיווק של תמציות טעם (Flavors) וחומרי גלם (Fine Ingredients) המשמשים בייצור מזון, משקאות, תמציות טעם וריח, מוצרי פארמה/נוטרה (Pharma/Nutraceutical) וטיפוח אישי (Personal Care). פרוטרום מפעילה אתרי ייצור באירופה, צפון אמריקה, ישראל ואסיה והיא מייצרת, משווקת ומוכרת מעל 15,000 מוצרים ליותר מ 5,000 לקוחות ביותר מ 120 מדינות. פרוטרום פועלת במסגרת שתי חטיבות: חטיבת התמציות-טעמים וחטיבת חומרי הגלם.

בשנים האחרונות מיישמת פרוטרום אסטרטגיה להשגת צמיחה מהירה, בשיעור גבוה מהממוצע בתעשייה בה היא פועלת, על ידי שילוב של צמיחה פנימית של עסקי הליבה שלה, יחד עם ביצוע רכישות אסטרטגיות. בהתאם לאסטרטגיה זו רכשה פרוטרום, בתחילת שנת 2006, 70% מהון המניות המונפק והנפרע של קבוצת Nesse העוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של פתרונות חדשניים וייחודיים הכוללים תמציות טעם שאינן מתוקות (Savory) וחומרי גלם פונקציונליים ייחודיים. רכישה זו חיזקה את היכולות הטכנולוגיות ואת סל המוצרים שמציעה פרוטרום ללקוחותיה בתחום ה Savory, ותרמה לחיזוקה ומיצובה של פרוטרום במערב ובמזרח אירופה כספק מוביל בתחום תמציות הטעם. בנוסף, בראשית חודש אוקטובר 2006, רכשה פרוטרום 100% מהון המניות המונפק והנפרע של קבוצת Acatris Health המנהלת פעילות רב לאומית שמרכזת בהולנד, בבלגיה ובארה"ב. Acatris Health מפתחת, מייצרת ומשווקת חומרים פעילים ומיצויים טבעיים ייחודיים מצמחים, בעלי ערכים בריאותיים מוכחים מדעית. רכישת Acatris Health תורמת לחיזוק מיצובה של פרוטרום כספק עולמי מוביל של חומרים ומיצויים טבעיים ייחודיים בעלי ערכים ותרומה בריאותית מוכחת ומחזקת את מימוש חזונה של פרוטרום: *"To be the Preferred Partner for Tasty and Healthy Success"*. פרוטרום משקיעה, ותמשיך להשקיע, מאמצים ומשאבים רבים בהמשך יישום אסטרטגיית הצמיחה המהירה שלה על מנת לחזק את מעמדה כאחת החברות המובילות בעולם בתחום הטעם וחומרי הגלם הייחודיים.

פרוטרום מתמקדת הן בלקוחות רב-לאומיים גדולים והן בלקוחות בינוניים ומקומיים ומציעה להם שירות מעולה, איכותי ומותאם לצרכיו הייחודיים של כל לקוח. פרוטרום מתמקדת הן בשווקים

¹ ערך בהתאם לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31.12.2006 אשר נערכו על פי תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS).

מפותחים כגון מערב אירופה וארצות הברית והן בשווקים מתפתחים כגון מדינות חבר העמים לשעבר, מזרח אירופה, אסיה, דרום ומרכז אמריקה, בהם שיעור הצמיחה גבוה מהממוצע העולמי. פרוטרום מציעה ללקוחותיה סל מוצרים מגוון ורחב המורכב ברובו ממוצרים טבעיים ומוצרים חדשניים כגון רכיבי מזון טבעי פונקציונלי, והיא משקיעה ותמשיך להשקיע משאבים רבים בפעילות המחקר והפיתוח שלה. כחלק מפעילות המחקר והפיתוח שלה ועל מנת להביא להרחבת סל המוצרים הטבעיים, החדשניים והייחודיים שלה פועלת פרוטרום ליצירת שיתופי פעולה עם מוסדות אקדמאיים, מכוני מחקר וחברות הזנק בארץ ובעולם. במהלך השנה האחרונה יצרה פרוטרום מספר שיתופי פעולה שכאלה אשר מחזקים ומעבים את צנרת המוצרים החדשים והחדשניים שבכוונת פרוטרום להשיק בשנים הבאות.

עם רישומה של פרוטרום למסחר ברשימה הראשית של בורסת לונדון בחודש פברואר 2005 אימצה פרוטרום, בהתאם לכללים הנהוגים באיחוד האירופי, את תקני הדיווח הכספי הבינלאומיים ("IFRS") לצורך עריכת דוחותיה הכספיים המוגשים לבורסת לונדון. בהתאם לתקן חשבונאות מספר 29 אשר פורסם על ידי המוסד הישראלי לתקינה בחשבונאות בחודש יולי 2006 בנושא "אימוץ תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS)" בחרה פרוטרום באפשרות האימוץ המוקדם ובהתאם ערוכים דוחותיה הכספיים לפי תקני IFRS החל מדוחות הרבעון השני של שנת 2006, גם לצורך הדיווח לרשות לניירות ערך בישראל.

בהמשך לשש השנים האחרונות, גם בשנת 2006 השיגה פרוטרום צמיחה במכירות וברווחים. מכירות פרוטרום בשנת 2006 הסתכמו ל 287.2 מיליון דולר, גידול של 17.8% לעומת שנת 2005, בה הסתכמו המכירות ל 243.8 מיליון דולר. הרווח הגולמי בשנת 2006 עלה ב 12.0% והסתכם ב 105.9 מיליון דולר לעומת 94.5 מיליון דולר בשנת 2005. הרווחיות הגולמית הגיעה ל 36.9% לעומת 38.8% בשנת 2005. הרווח התפעולי עלה ב 9.8% והסתכם ל 37.1 מיליון דולר לעומת 33.7 מיליון דולר בשנת 2005. הרווחיות התפעולית הגיעה ל 12.9% לעומת 13.8% בשנת 2005. הרווח לפני מס עלה ב 9.9% והסתכם ל 36.6 מיליון דולר לעומת כ 33.3 מיליון דולר בשנת 2005. הרווחיות לפני מס הגיעה ל 12.7% בשנת 2006 לעומת 13.7% בשנת 2005. מסים על ההכנסה בשנת 2006 הסתכמו ב 6.9 מיליון דולר (18.9% מהרווח לפני מס) לעומת 6.5 מיליון דולר בשנת 2005 (19.4% מהרווח לפני מס). הרווח הנקי בשנת 2006 עלה ב 10.6% והסתכם ל 29.7 מיליון דולר לעומת כ 26.8 מיליון דולר בשנת 2005 והרווחיות הנקייה הגיעה ל 10.3% לעומת שנת 2005 בה הסתכמה הרווחיות הנקייה ב 11.0%.

הרווח למניה בשנת 2006 הגיע ל 0.52 דולר לעומת 0.49 דולר למניה בתקופה המקבילה אשתקד.

מכירות פרוטרום ברבעון הרביעי של שנת 2006 הסתכמו ל 72.6 מיליון דולר, גידול של 38.1% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. הרווח הגולמי לרבעון עלה ב 31.1% והסתכם ל 25.7 מיליון דולר לעומת 19.6 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. הרווחיות הגולמית הגיעה ל 35.3% לעומת

37.2% ברבעון המקביל. הרווח התפעולי ברבעון הרביעי עלה ב 56.0% והסתכם ל 7.8 מליון דולר לעומת 5.0 מליון דולר ברבעון המקביל. הרווחיות התפעולית הגיעה ל 10.6% לעומת 9.5% ברבעון המקביל. הרווח לפני מס עלה ב 53.3% והסתכם ל 7.7 מליון דולר לעומת 5.0 מליון דולר בתקופה המקבילה. הרווחיות לפני מס ברבעון הרביעי הגיעה ל 10.6% לעומת 9.5% ברבעון המקביל. מסים על ההכנסה ברבעון הרביעי של שנת 2006 הסתכמו ב 2.3 מליון דולר (30.6% מהרווח לפני מס) לעומת 0.1 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד (2.5% מהרווח לפני מס) בה נרשמה הטבת מס חד-פעמית שהביאה לקיטון במסים על הכנסה. הרווח הנקי גדל ב 9.1% והסתכם ל 5.3 מליון דולר לעומת כ 4.9 מליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. הרווחיות הנקייה הגיעה ל 7.3% לעומת 9.3% ברבעון המקביל, בו נרשמה כאמור הטבת המס החד-פעמית.

הרווח למניה ברבעון הרביעי של שנת 2006 הגיע ל 0.09 דולר בדומה לרבעון המקביל אשתקד.

נתונים עיקריים מתוך תיאור עסקי התאגיד

פרוטרום פועלת בשווקי התמציות וחומרי הגלם העולמיים. בשוק התמציות פרוטרום פעילה בעיקר בתחום תמציות הטעם (Flavor Compounds) ובתחום ה Food Systems. בשוק חומרי הגלם פרוטרום פעילה בעיקר בתחומי מיצויי טעם טבעיים (Natural Flavor Extracts), רכיבי מזון פונקציונלי טבעיים (Natural Functional Food Ingredients), מיצויים טבעיים מצמחי מרפא (Natural Pharma/Nutraceutical Extracts), שמנים אתריים, מוצרי הדרים ייחודיים וכימיקלים ארומטיים (Aroma Chemicals).

חברת המחקר Leffingwell & Associate מעריכה את השוק העולמי של תמציות הטעם, תמציות הריח וחומרי הגלם בכ 18 מיליארד דולר. פרוטרום אינה פעילה בשוק תמציות הריח, אך היא פעילה בשוק רכיבי מזון פונקציונלי טבעיים (שאינם כלולים בהערכה האמורה), ולפיכך להערכתה היקף המכירות בשווקים בהם היא פועלת עומד על כ 15 מיליארד דולר.

על פי הערכת SRI Consultants ו IAL Consultants, אשר פורסמה בשנת 2004, היקף המכירות העולמי בשווקי תמציות הטעם וחומרי הגלם בהם פועלת פרוטרום יגדל בקצב שנתי של בין 2% ל 4% במהלך השנים 2005 עד 2008. שיעור הצמיחה בשווקים מתפתחים, בהם פועלת פרוטרום, כגון מזרח אירופה, רוסיה, סין, הודו ודרום אמריקה צפוי להיות גבוה משמעותית הן כתוצאה מהצמיחה הצפויה בתוצר הלאומי הגולמי והן משינויים בהעדפות צרכנים בשווקים אלו. על פי הערכות SRI Consultants, שוק רכיבי המזון הפונקציונלי באירופה ובארה"ב צפוי לצמוח בשנים הקרובות בשיעור שנתי ממוצע גבוה יותר, של כ 9% לשנה. פרוטרום רואה בפעילותה בשוק רכיבי המזון הפונקציונלי חלק חשוב באסטרטגיית הצמיחה שלה.

פעילות פרוטרום נחלקת לשתי חטיבות עיקריות המהוות, כל אחת, תחום פעילות עיקרי:

- **חטיבת התמציות-טעמים (FLAVORS)** – במסגרת חטיבת התמציות-טעמים עוסקת פרוטרום בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של תמציות טעם ו Food Systems המשמשים בעיקר לייצור מזון ומשקאות ומוצרי צריכה נוספים. פרוטרום מפתחת אלפי תמציות שונות ללקוחותיה, ברובן כאלו המותאמות לצרכיו של לקוח ספציפי (Tailor-Made), והיא עוסקת באופן מתמיד בפיתוח תמציות חדשות במטרה להתאים את מוצריה להעדפות צרכניות משתנות ולדרישות העתידיות של לקוחותיה. חטיבת התמציות-טעמים (הרווחית יותר מבין פעילותיה של פרוטרום) עברה תהליך של צמיחה מואצת בשנים האחרונות, הן כתוצאה מצמיחה פנימית והן כתוצאה מביצוע ומימוש מוצלח של מספר רכישות אסטרטגיות. הצמיחה הפנימית במכירות חטיבת התמציות-טעמים מבוססת בעיקרה על התמקדות הן בשווקים מפותחים והן בשווקים מתפתחים, הן בלקוחות רב-לאומיים גלובליים, והן בלקוחות בינוניים ומקומיים.

- **חטיבת חומרי הגלם (FINE INGREDIENTS)** – במסגרת חטיבת חומרי הגלם עוסקת פרוטרום 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), שמנים אתריים, מוצרי הדרים יחודיים, כימיקלים ארומטיים ושרפים ומייצבים טבעיים. מוצרי חטיבת חומרי הגלם נמכרים בעיקר לתעשיות המזון והמשקאות, הטעם והריח, הפארמה והנוטרה (Pharmaceutical/Nutraceutical) והטיפוח האישי. מכירות חטיבת חומרי הגלם צמחו בשנים האחרונות הן כתוצאה מצמיחה פנימית והן כתוצאה ממספר רכישות אסטרטגיות. הצמיחה הפנימית במכירות חטיבת חומרי הגלם נובעת בעיקרה מפיתוח מוצרים חדשים וחדשניים, בעלי ערך מוסף ושיעור רווחיות גבוה מהמוצע, ומהתמקדות הן בלקוחות רב-לאומיים גלובליים, והן בלקוחות בינוניים ומקומיים בכל העולם. מרבית מוצרי חטיבת חומרי הגלם הינם מוצרים טבעיים שהביקוש להם גדל בקצב ממוצע גבוה יותר ממוצרים שאינם טבעיים. פרוטרום פועלת להרחבת סל המוצרים הטבעיים שהיא מציעה ללקוחותיה עם דגש מיוחד על תחום המזון הפונקציונלי.

פרוטרום מתמקדת ותמשיך להתמקד ביישום אסטרטגית הצמיחה המהירה שלה, אותה הצליחה ליישם בשנים האחרונות וזאת על מנת לחזק את מיצובה כאחת החברות המובילות בעולם בתחום הטעם וחומרי הגלם.

תוצאות הפעילות בשנת 2006

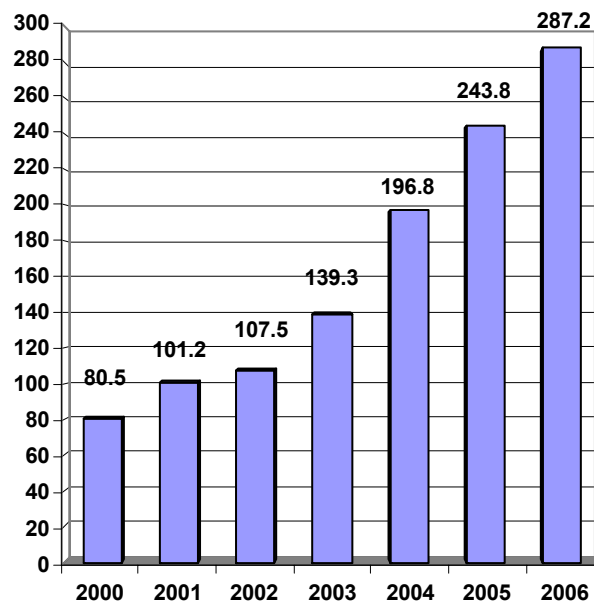
להלן תמצית דוחות רווח והפסד שנתיים (במיליוני דולרים):

שינוי (%)	2006	2005	
17.8%	287.2	243.8	מכירות
12.0%	105.9	94.5	רווח גולמי
13.2%	68.8	60.8	הוצאות מו"פ, מכירה, הנהלה, כלליות ואחרות
9.8%	37.1	33.7	רווח תפעולי
13.4%	48.6	42.9	EBITDA
9.9%	36.6	33.3	רווח לפני מס
10.6%	29.7	26.8	רווח נקי

מכירות

מכירות פרוטרום בשנת 2006 הסתכמו ל 287.2 מליון דולר, גידול של 17.8% לעומת שנת 2005.

התפתחות המכירות (במיליוני דולר) בשנים 2000 עד 2006



לעליה במכירות תרמו בעיקר הגורמים הבאים:

א. מיזוג פעילות חברת Nesse שנרכשה ואוחדה החל מחודש ינואר 2006 עם פעילותה הגלובלית של קבוצת פרוטרם.

ב. עליה בהיקף מכירות תמציות הטעם המיוצרות ונמכרות על ידי חטיבת התמציות-טעמים.

ג. גידול במכירות חטיבת חומרי הגלם הנובע, בעיקר, מהחדרת מוצרים חדשים.

ד. מיזוג פעילות חברת Acatris שנרכשה ואוחדה החל מחודש אוקטובר 2006 עם פעילותה הגלובלית של קבוצת פרוטרם.

ה. ניצול הסינרגיה ואפשרויות ה Cross-Selling הן בין חטיבות פרוטרם והן בין הלקוחות והמוצרים, הן הקיימים והן אלו שנוספו בעקבות הרכישות שבוצעו בשנים האחרונות.

העלייה במכירות קוזזה על ידי הגורמים הבאים:

א. ירידה במכירות מוצרי פעילות ה Food Systems, עקב שיפור מתוכנן בתמהיל המוצרים, שיושג על ידי מעבר ממוצרים בעלי שיעור רווחיות מתחת לממוצע למוצרים ייחודיים בעלי ערך מוסף ושיעור רווחיות גבוהים מהממוצע.

ב. ירידה של מחירי חומרי גלם טבעיים הנמכרים על ידי חטיבת חומרי הגלם של פרוטרם לתעשיות המזון והטעם והריח (בעיקר אשכוליות, ונילה ושרפים טבעיים) ושל מחירי המכירה של תמציות הטעם הטבעיות המיוצרות על ידי חטיבת התמציות-טעמים תוך שימוש באותם חומרי גלם טבעיים. הירידה במחירי חומרי גלם אלה, בהשוואה לאשתקד, נובעת מאספקה סדירה שלהם בשנת 2006 לעומת מחסור חריף, שהביא לעליית מחירים חריגה, בשנת 2005, עקב תנאי מזג אוויר קשים במיוחד באזורי הגידול שלהם.

פילוח המכירות לפי אזורים גיאוגרפיים

מכירות החברה נובעות בעיקר מאירופה, צפון אמריקה, ישראל, אסיה והמזרח הרחוק. בשנת 2006 60.8% ממכירות החברה מקורן באירופה, 12.0% ממכירות החברה מקורן בצפון אמריקה, 11.5% ממכירות החברה מקורן בישראל ו 8.8% ממכירות החברה מקורן באסיה והמזרח הרחוק. להלן טבלה המפרטת את מכירות החברה בשנים 2004, 2005 ו 2006 לפי אזורים גיאוגרפיים (במליוני דולר):

שינוי (%) 05 לעומת 06	2006	2005	2004	
21.8%	174.6	143.3	102.2	אירופה
13.5%	34.4	30.3	30.3	צפון אמריקה
6.8%	33.1	31.0	27.3	ישראל
2.4%	25.4	24.8	24.4	אסיה והמזרח הרחוק
36.8%	19.7	14.4	12.6	מדינות אחרות
17.8%	287.2	243.8	196.8	סה"כ

הגידול הניכר במכירות החברה לאירופה בשנים האחרונות נובע, בעיקר, מרכישות אסטרטגיות שביצעה פרטרום (רכישת פעילות תמציות הטעם וחומרי הגלם מ CPL Aromas Ltd. בשנת 2001, רכישת פלקסמן בשנת 2003, רכישת פעילות ה Food Systems מ IFF בשנת 2004 ורכישת חברת Nesse וחברת Acatris בשנת 2006) בשילוב עם גידול טבעי בפעילויות הליבה. כחלק מהאסטרטגיה שלה, בכוונת פרטרום לפעול להגדלת שיעור המכירות בצפון אמריקה ובאסיה מסך מכירות החברה, הן על ידי גידול טבעי והן על ידי רכישות אסטרטגיות.

הגידול בפעילותה הגלובלית של פרטרום הביא לקיטון חלקן היחסי של המכירות לשוק הישראלי, על אף הגידול במכירות לשוק זה. הנהלת פרטרום מעריכה, כי מגמת הקיטון בחלקו היחסי של השוק הישראלי מסך מכירות פרטרום תמשך גם בשנים הקרובות, לאור היותו של שוק זה קטן יחסית ולאור המשך הגידול הצפוי בפעילותה הגלובלית של פרטרום.

פילוח המכירות לפי מגזרי פעילות בשנים 2000 עד 2006 (מכירות במיליוני דולרים ובאחוזים):

שנת 2006	שנת 2005	שנת 2004	שנת 2003	שנת 2002	שנת 2001	שנת 2000		
187.0	150.4	110.9	68.2	45.3	39.1	26.5	מכירות	חטיבת התמציות- טעמים
65.1%	61.7%	56.3%	49.0%	42.2%	38.7%	32.9%	(%)	
98.4	89.8	81.7	67.0	57.7	57.5	49.0	מכירות	חטיבת חומרי הגלם
34.2%	36.8%	41.5%	48.0%	53.7%	56.9%	60.9%	(%)	
6.7	6.3	6.8	6.5	6.2	5.6	6.3	מכירות	סחר ושיווק
2.3%	2.6%	3.5%	4.7%	5.7%	5.6%	7.8%	(%)	
-4.9	-2.7	-2.6	-2.3	-1.7	-1.2	-1.3	מכירות	מכירות בין חטיבתיות
-1.6%	-1.1%	-1.3%	-1.7%	-1.6%	-1.2%	-1.6%	(%)	
287.2	243.8	196.8	139.3	107.5	101.0	80.5		סה"כ מכירות

בשנים האחרונות גדל חלקה היחסי של חטיבת התמציות-טעמים (שלמוצריה שולי רווח גבוהים יותר מאשר למוצרי חטיבת חומרי הגלם) והגיע בשנת 2006 ל 65.1% מסך המכירות לעומת 32.9% בשנת 2000. העלייה בחלקה היחסי של חטיבת התמציות-טעמים מסך פעילות פרוטרום בשנת 2006 נובעת מרכישת חברת Nesse בתחילת השנה ומגידול אורגני במכירות מוצרי החטיבה. בשל הגידול המואץ בחלקה היחסי של חטיבת התמציות-טעמים קטן חלקה היחסי של חטיבת חומרי הגלם ל 34.2% לעומת 60.9% בשנת 2000, וזאת על אף שמכירות חטיבת חומרי הגלם הוכפלו, במונחים כספיים, בין שנת 2000 לשנת 2006. פעילות הסחר והשיווק של החברה בישראל, המהווה כ 2.3% מסך מכירות החברה, אינה נחשבת כפעילות ליבה על ידי הנהלת החברה.

הרווח הגולמי

הרווח הגולמי בשנת 2006 גדל ב 12.0% והגיע ל 105.9 מיליון דולר לעומת 94.5 מיליון דולר ב שנת 2005. הרווחיות הגולמית בתקופה עמדה על 36.9% לעומת 38.8% בתקופה המקבילה בשנת 2005. הירידה ברווחיות הגולמית בשנת 2006 נובעת, ברובה, מעלייה במחירי חומרי גלם המשמשים לייצור מוצרי פרוטרום - עליית מחירי הנפט והאנרגיה הביאה לעלייה מסויימת במחירי חומרי גלם סינטטיים המשמשים לייצור מוצרי שתי החטיבות. במקביל לעליה במחירם של חומרי גלם סינטטיים, חלה ירידה משמעותית במחירם של מספר חומרי גלם טבעיים הנמכרים על ידי חטיבת חומרי הגלם של פרוטרום לתעשיות המזון והטעם והריח (בעיקר אשכוליות, ונילה ושרפים טבעיים) ושל מחירי המכירה של תמציות טעם המיוצרות על ידי חטיבת התמציות-טעמים תוך שימוש באותם חומרי גלם טבעיים. ירידת מחירים זו תרמה, גם היא, לשחיקה ברווחיות הגולמית. רכישת Acatris ו Nesse תרמו לגידול ברווח הגולמי, אך עקב היותן בעלות שיעור רווחיות גולמית נמוך מהשיעור הממוצע של פרוטרום, הן הביאו לירידה בשולי הרווח הגולמי. פרוטרום פועלת ותמשיך לפעול לשיפור שוליי הרווח שלה על ידי העלאת מחירי המכירה של מוצריה בשתי החטיבות ועל ידי שיפור תמהיל המוצרים הנמכרים על ידה.

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה, הכלליות ואחרות

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה, הכלליות והאחרות הסתכמו בשנת 2006 ל 68.8 מיליון דולר (24.0% מהמכירות) לעומת 60.8 מיליון דולר בתקופה המקבילה (25.0% מהמכירות). העלייה בהוצאות נובעת ברובה מתוספת פעילות Nesse שנרכשה בינואר 2006 ומתוספת פעילות Acatris שנרכשה באוקטובר 2006.

בהתאם להסכם רכישת פעילות ה Food System מחברת IFF רשמה החברה בשנת 2006, הכנסה בסעיף הכנסות אחרות של כ 2.2 מיליון דולר (מתוכם 0.6 מיליון דולר נרשמו ברבעון הרביעי) בגין תקבולים שצפויים להתקבל מ IFF על פי מנגנון ה Earn Out הכלול בהסכם הרכישה. בשנת 2005 רשמה החברה 1.5 מיליון דולר (מתוכם 0.8 מיליון דולר נרשמו ברבעון הרביעי) בהתאם לאותו מנגנון Earn Out.

הרווח התפעולי

הרווח התפעולי בשנת 2006 עלה ב 9.8% והסתכם ל 37.1 מליון דולר לעומת 33.7 מליון דולר בשנת 2005. הרווחיות התפעולית בתקופה זו הגיעה ל 12.9% לעומת 13.8% בתקופה המקבילה בשנת 2005. הירידה ברווחיות התפעולית נובעת ברובה מהשפעת הירידה ברווחיות הגולמית, כמוזכר לעיל.

הוצאות/ הכנסות המימון

בשנת 2006 הוצאות המימון הסתכמו ב 0.4 מליון דולר (0.1% מהמכירות) בדומה להוצאות מימון של 0.4 מליון דולר (0.2% מהמכירות) בשנת 2005.

הרווח לפני מסים

הרווח לפני מסים בשנת 2006 עלה ב 9.9% והסתכם ל 36.6 מליון דולר (12.7% מהמכירות) בהשוואה ל 33.3 מליון דולר בתקופה המקבילה ב 2005 (13.7% מהמכירות).

מסים על ההכנסה

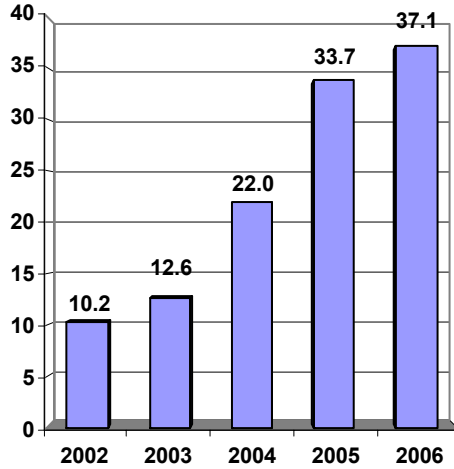
מסים על ההכנסה בשנת 2006 הסתכמו ב 6.9 מליון דולר (18.9% מהרווח לפני מס) לעומת 6.5 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד (19.4% מהרווח לפני מס). שיעור המס בשנת 2006 הושפע מהגורמים החד-פעמיים הבאים: 1. הסדרי מס שנעשו בגרמניה בעקבות רכישת Nesse בינואר 2006 אשר הביאו לחסכון במס בסכום של 1.5 מליון דולר בשנת 2006; 2. הטבות מס שרשמה החברה במהלך 2006 בגין שנים קודמות עם קבלת מעמד של מפעל המאופיין במחזוריות טכנולוגית גבוהה אשר הביאו לחסכון במס בסכום של כ 1 מליון דולר; ומנגד 3. הטבת מס בסך 1.7 מליון דולר שרשמה החברה במהלך שנת 2005 בגין תקופות קודמות. ההשפעה המצטברת של גורמים חד-פעמיים אלו, בשנים 2005 ו 2006, הביאה לקיטון במסים על הכנסה בשנת 2006 לעומת שנת 2005 בסכום נטו של כ 0.8 מליון דולר ולירידה בשיעור המסים על הכנסה כאחוז מהרווח לפני מס.

הרווח הנקי

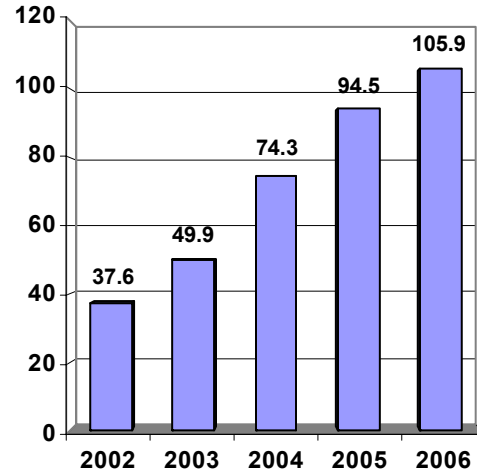
הרווח הנקי בשנת 2006 עלה בשיעור של 10.6% והסתכם ל 29.7 מליון דולר לעומת 26.8 מליון דולר בתקופה המקבילה בשנת 2005. הרווחיות הגיעה ל 10.3% לעומת 11.0% בשנת 2005.

התפתחות הרווח (במיליוני דולר) בשנים 2002 עד 2006

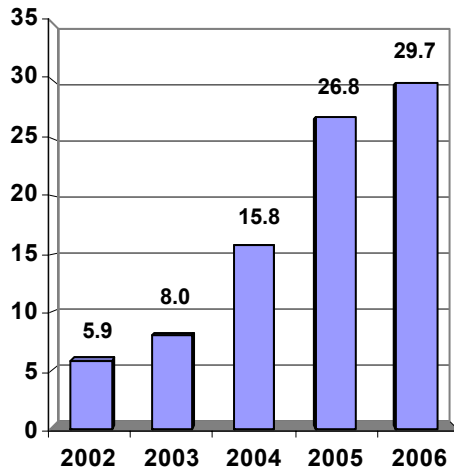
רווח תפעולי



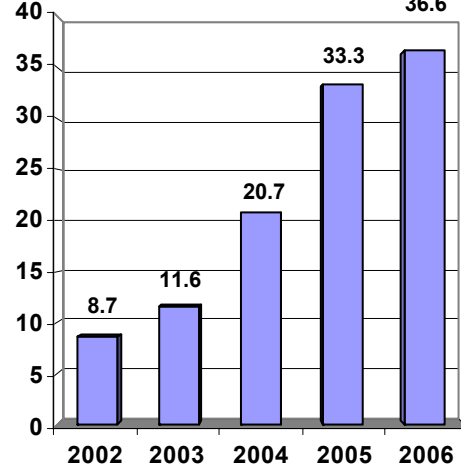
רווח גולמי



רווח נקי



רווח לפני מס



תוצאות הפעילות ברבעון הרביעי בשנת 2006

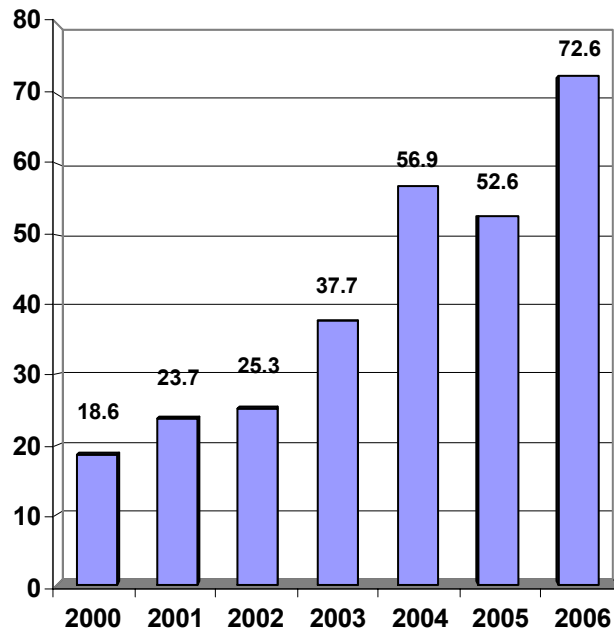
להלן תמצית דוחות רווח והפסד של הרבעון הרביעי (במיליוני דולרים):

שינוי (%)	2006	2005	
38.1%	72.6	52.6	מכירות
31.1%	25.7	19.6	רווח גולמי
22.6%	17.9	14.6	הוצאות מו"פ, מכירה, הנהלה, כלליות ואחרות
56.0%	7.8	5.0	רווח תפעולי
59.7%	11.4	7.1	EBITDA
53.3%	7.7	5.0	רווח לפני מס
9.1%	5.3	4.9	רווח נקי

מכירות

מכירות פרוטרם ברבעון הרביעי בשנת 2006 הסתכמו ל 72.6 מיליון דולר, גידול של 38.1% לעומת הרבעון המקביל בשנת 2005.

התפתחות המכירות (במיליוני דולר) ברבעון הרביעי בשנים 2000 עד 2006



לעליה במכירות ברבעון הרביעי תרמו בעיקר הגורמים הבאים:

- א. מיזוג פעילות חברת Nesse שנרכשה ואוחדה החל מחודש ינואר 2006 עם פעילותה הגלובלית של קבוצת פרוטרם.
- ב. עליה במכירות תמציות הטעם המיוצרות ונמכרות על ידי חטיבת התמציות-טעמים.
- ג. מיזוג פעילות חברת Acatris שנרכשה ואוחדה החל מחודש אוקטובר 2006 עם פעילותה הגלובלית של פרוטרם.
- ד. גידול במכירות חומרי הגלם הנובע, בין השאר, מהחדרת מוצרים חדשים, שפותחו במעבדות החברה.
- ה. ניצול הסינרגיה ואפשרויות ה Cross-Selling הן בין חטיבות פרוטרם והן בין הלקוחות והמוצרים, הן הקיימים והן אלו שנוספו בעקבות הרכישות שבוצעו בשנים האחרונות.
- ו. התחזקות המטבעות המערב אירופאים (בהן נעשות מרבית מכירות פרוטרם) ביחס לדולר תרמה כ 4% לגידול במכירות.

העלייה במכירות קוזזה במידת מה עקב ירידה, ביחס לתקופה המקבילה, של מחירי חומרי גלם טבעיים הנמכרים על ידי חטיבת חומרי הגלם של פרוטרם לתעשיות המזון והטעם והריח (בעיקר אשכוליות ושרפים טבעיים) ושל מחירי המכירה של תמציות טעם המיוצרות על ידי חטיבת התמציות-טעמים תוך שימוש באותם חומרי גלם טבעיים. הירידה במחירי חומרי גלם אלה, בהשוואה לאשתקד, נובעת מאספקה סדירה שלהם השנה לעומת מחסור חריף (עקב תנאי מזג אוויר קשים במיוחד באזורי הגידול שלהם) שהביא לעליית מחירים חריגה בשנה שעברה.

הרווח הגולמי

הרווח הגולמי ברבעון הרביעי של שנת 2006 גדל ב 31.1% והגיע ל 25.7 מליון דולר לעומת 19.6 מליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2005. הרווחיות הגולמית בתקופה עמדה על 35.3% לעומת 37.2% בתקופה המקבילה בשנת 2005. הירידה ברווחיות הגולמית ברבעון הרביעי נובעת ברובה מרכישת Nesse ו Acatris, אשר תרמו לגידול ברווח הגולמי, אך עקב היותן בעלות שיעור רווחיות גולמית נמוך מהשיעור הממוצע של פרוטרם, הן הביאו לירידה בשיעור הרווחיות הגולמית. כמו-כן, פעילות הסחר והשיווק של פרוטרם בישראל (פעילות בעלת רווחיות נמוכה מהותית מהרווחיות הממוצעת של פרוטרם ושאינה נחשבת כפעילות ליבה של החברה) השפיעה, אף-היא, על הרווחיות הגולמית.

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה, הכלליות ואחרות

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה, הכלליות והאחרות הסתכמו ברבעון הרביעי של שנת 2006 ל 17.9 מיליון דולר (24.7% מהמכירות) לעומת 14.6 מיליון דולר בתקופה המקבילה (27.7% מהמכירות). העלייה בהוצאות נובעת ברובה מתוספת פעילות Nesse שנרכשה בינואר 2006, מתוספת פעילות Acatris שנרכשה באוקטובר 2006, מהגידול בפעילות ומהתחזקות המטבעות המערב-אירופאים ביחס לדולר. בהתאם להסכם רכישת פעילות ה Food System מחברת IFF רשמה החברה, ברבעון הרביעי, הכנסה בסעיף הכנסות אחרות של כ 0.6 מיליון דולר בגין תקבולים שצפויים להתקבל מ IFF על פי מנגנון ה Earn Out הכלול בהסכם הרכישה. ברבעון המקביל בשנת 2005 רשמה החברה הכנסה של כ 0.8 מיליון דולר בגין מנגנון ה Earn Out האמור.

הרווח התפעולי

הרווח התפעולי ברבעון הרביעי של שנת 2006 עלה ב 56.0% והסתכם ב 7.8 מיליון דולר לעומת 5.0 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2005. הרווחיות התפעולית בתקופה זו הגיעה ל 10.6% לעומת 9.5% בתקופה המקבילה בשנת 2005. השיפור ברווחיות התפעולית ברבעון הרביעי של שנת 2006 נובע בעיקר מהגידול האורגני בפעילות ומהסינרגיה המושגת בין פעילויות החברה.

הוצאות/ הכנסות המימון

ברבעון הרביעי של שנת 2006 הוצאות המימון הסתכמו ב 0.1 מיליון דולר (0.1% מהמכירות) בדומה לרבעון הרביעי בשנת 2005.

הרווח לפני מסים

הרווח לפני מסים ברבעון הרביעי של שנת 2006 עלה ב 53.3% והסתכם ל 7.7 מיליון דולר המהווים 10.6% מהמכירות, בהשוואה ל 5.0 מיליון דולר בתקופה המקבילה ב 2005 אשר היוו 9.5% מהמכירות.

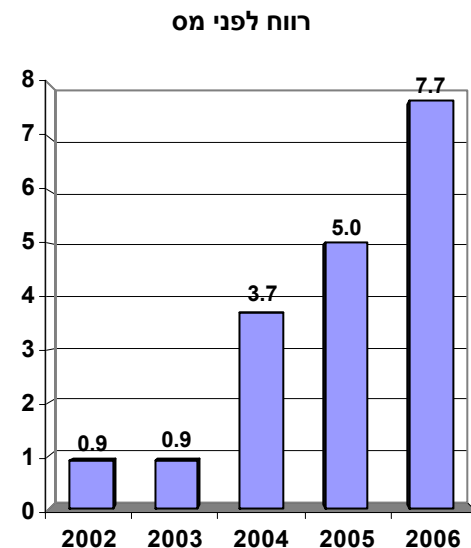
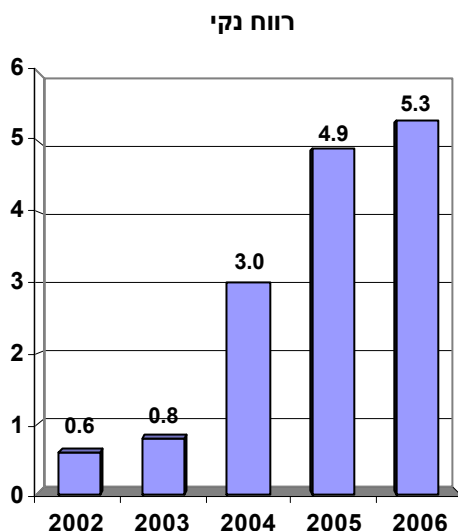
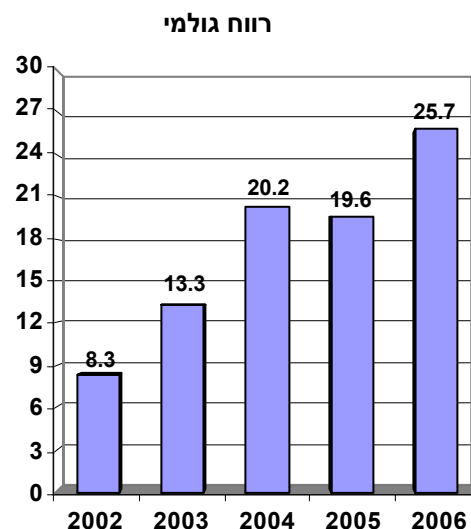
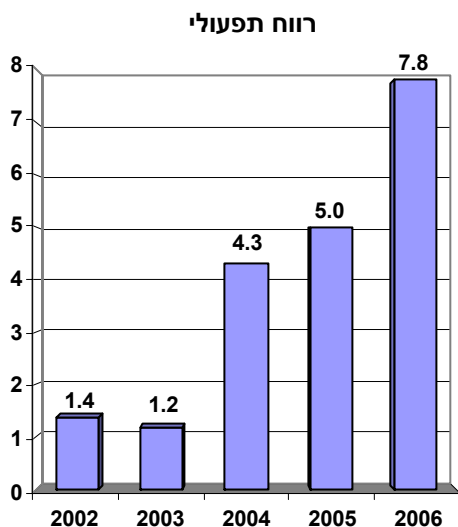
מסים על ההכנסה

מסים על ההכנסה ברבעון הרביעי של שנת 2006 הסתכמו ב 2.3 מיליון דולר (30.6% מהרווח לפני מס) לעומת 0.1 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד (2.5% מהרווח לפני מס). העלייה במסים על הכנסה, בהשוואה לרבעון המקביל, נובעת מהטבת מס חד-פעמית (בסכום של כ 0.7 מיליון דולר), שנרשמה ברבעון הרביעי של שנת 2005, בגין תקופות קודמות, עקב קבלת אשור למעמד של מפעל המאופייין במחזוריות טכנולוגית גבוהה ומירידת שיעור המס הסטטוטורי בישראל שנרשמה ברבעון המקביל אשתקד והקטינה את ההתחייבות למסים נדחים.

הרווח הנקי

הרווח הנקי ברבעון הרביעי של שנת 2006 גדל ב 9.1% והסתכם ל 5.3 מיליון דולר לעומת 4.9 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2005. הרווחיות עמדה על 7.4% לעומת 9.3% ברבעון המקביל אשתקד. הירידה בשיעור הרווחיות הנקייה, למרות השיפור ברווחיות התפעולית, נובעת מהעלייה במסים על הכנסה כאמור לעיל.

התפתחות הרווח (במיליוני דולר) ברבעון הרביעי בשנים 2002 עד 2006



תמצית דוחות רווח והפסד רבעוניים (במיליוני דולרים):

רבעון 4 2006	רבעון 3 2006	רבעון 2 2006	רבעון 1 2006	רבעון 4 2005	רבעון 3 2005	רבעון 2 2005	רבעון 1 2005	
72.6	71.3	72.3	71.0	52.6	59.4	67.1	64.7	הכנסות
25.7	26.9	26.3	27.0	19.6	23.0	26.9	25.0	רווח גולמי
17.9	17.7	16.6	16.7	14.6	15.1	15.4	15.7	הוצאות מו"פ מכירה, הנהלה, כלליות ואחרות
7.8	9.2	9.7	10.4	5.0	7.9	11.6	9.3	רווח תפעולי
11.4	11.8	12.5	12.9	7.1	10.2	13.8	11.8	EBITDA
0.1	0.1	0.6	-0.3	-	0.1	0.2	0.2	הוצאות מימון
7.7	9.2	9.1	10.7	5.0	7.9	11.4	9.1	רווח לפני מס
5.3	7.0	8.6	8.8	4.9	6.8	8.4	6.8	רווח נקי

פעילות פרוטרם מתאפיינת בתנודות עונתיות המתבטאות בדרך כלל במכירות ורווחיות (עקב תמהיל המוצרים) גבוהות יותר במחצית הראשונה של השנה ומכירות ורווחיות נמוכות יותר במחצית השנייה של השנה. חלק מהותי ממוצרי החברה משמשים את לקוחותיה לייצור משקאות, גלידות ויוגורטים, מוצרים אשר הביקוש להם עולה באופן ניכר במהלך חודשי הקיץ. כתוצאה מכך, המכירות של תמציות וחומרי גלם מסויימים המיוצרים על ידי החברה עולות במהלך ששת החודשים הראשונים של השנה, שכן יצרני המשקאות, הגלידות והיוגורטים מגדילים מראש את המלאים ואת הייצור לקראת הביקוש המוגבר הצפוי בחודשי הקיץ.

השפעת התנודות העונתיות על תוצאות החברה ופעילותה התמתנו במהלך השנים האחרונות עם הגידול במכירות של מוצרים כגון תמציות טעם מלוחות (Savory), רכיבי מזון פונקציונלי טבעיים ומיצויים טבעיים מצמחי מרפא המיועדים לתעשיית הפארמה/נוטרה אשר מושפעים פחות מתנודתיות עונתית בביקוש. חלק ניכר ממכירותיה של חברת Nesse, אשר פרוטרם השלימה רכישת 70% מהון המניות שלה בחודש ינואר 2006, הינם לתחום ה Savory וגם הן ממתנות את השפעת העונתיות. מוצרי Acatris Health שרכישה הושלמה בראשית חודש אוקטובר 2006 צפויים אף הם לתרום למיתון העונתיות במכירות.

המצב הכספי

סך הנכסים ליום 31 בדצמבר 2006 הסתכם ל 316.7 מיליון דולר, בהשוואה ל 233.9 מיליון דולר ב 31 בדצמבר 2005.

הרכוש השוטף של החברה הסתכם ל 149.1 מיליון דולר, לעומת 129.9 מיליון דולר ב 31 לדצמבר 2005.

הרכוש הקבוע בניכוי פחת שנצבר ורכוש אחר נטו ליום 31 בדצמבר 2006 הסתכם ב 161.8 מליון דולר, לעומת 98.7 מליון דולר ב 31 לדצמבר 2005.

הגידול בנכסים בכלל וברכוש הקבוע בפרט נובע, בעיקר, מתוספת נכסי חברת Nesse שנרכשה בינואר 2006 ומתוספת נכסי חברת Acatris שנרכשה באוקטובר 2006.

נזילות

בשנת 2006 הסתכם תזרים המזומנים מפעילות שוטפת ב 31.4 מליון דולר לעומת תזרים של 32.5 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד.

תזרים המזומנים מפעילות שוטפת שהשיגה פרוטרום ברבעון הרביעי של שנת 2006 הסתכם ב 9.1 מליון דולר לעומת תזרים של 5.6 מליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2005.

מקורות המימון

מקורות ההון של החברה

ההון העצמי של החברה ל 31 בדצמבר 2006 מסתכם ל 217.1 מליון דולר (68.5% מסך המאזן) לעומת 177.8 מליון דולר (76.0% מסך המאזן) ל 31 בדצמבר 2005. עיקר הגידול בהון העצמי נבע מהרווח בתקופה ומשינוי חיובי בקרן ההון מהפרשי תרגום, בעקבות התחזקות המטבעות המערב אירופאים כנגד הדולר.

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

החברה לא צרכה אשראי לזמן ארוך מהבנקים בשנת 2006. בשנת 2005 הועמד לרשות החברה אשראי לזמן ארוך בסכום של 10.1 מליון דולר.

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

האשראי לזמן קצר מבנקים שהועמד לרשות החברה הסתכם ל 0.7 מליון דולר. בשנת 2005 הועמד לרשות החברה אשראי לזמן קצר בסכום של 4.2 מליון דולר.

אשראי ספקים ולקוחות (ממוצע שנתי)

בשנת 2006 השתמשה החברה באשראי ספקים וזכאים בסך של 49.6 מליון דולר (43.7 מליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד). בשנת 2006 החברה העמידה ללקוחותיה אשראי שהסתכם ל 53.3 מליון דולר (46.5 מליון דולר בשנת 2005). הגידול באשראי הספקים והלקוחות נובע בעיקר מרכישת חברת Nesse בינואר 2006 ומרכישת חברת אקטריס באוקטובר 2006.

כללי

פעילותה של החברה מתאפיינת בביזור ניכר. במסגרת שתי החטיבות שלה מייצרת החברה אלפי מוצרים, המיועדים למאות לקוחות ברחבי העולם, תוך שימוש במאות חומרי גלם הנרכשים ממגוון רחב של ספקים בעולם. החברה אינה תלויה מהותית במי מלקוחותיה, ממוצריה או מספקיה.

האחראים לניהול סיכוני שוק בתאגיד

האחראי בחברה לניהול סיכוני השוק בתחום שערי החליפין והריבית הינו מנהל הכספים. האחראים לניהול סיכוני השוק בתחום שינויים במחירי חומרי הגלם הם מנהלי החטיבות. הנהלת החברה והדירקטוריון מעודכנים בשינויים מהותיים ברמת החשיפה של החברה לסיכונים השונים, ומקיימים דיונים בנושא במידת הצורך.

תיאור סיכוני השוק

א. סיכוני מחירי חומרי גלם

החברה תלויה בצדדים שלישיים להספקת חומרי גלם הדרושים לה. על אף שהחברה רוכשת חומרי גלם ממגוון רחב מאוד של ספקים ואף ספק אינו מייצג למעלה מ 5% מסך תצרוכת חומרי הגלם של פרוטרום, ועל אף שלמרבית חומרי הגלם הנרכשים על ידי פרוטרום יש יותר מספק אחד והם בדרך-כלל זמינים, אין כל וודאות, כי זה ימשיך להיות גם המצב בעתיד. בנוסף, המחיר, האיכות והזמינות של חומרי גלם עיקריים בהם משתמשת החברה בעיקר בתחום המוצרים הטבעיים, נתון לתנודתיות בשל היצע וביקוש עולמיים. חומרי גלם מסויימים בהם משתמשת החברה הינם מוצרים חקלאיים, אשר מחירם, איכותם וזמינותם, עשויים להיות מושפעים, בין היתר, מתנאי מזג אוויר גרועים. החברה אינה מתקשרת בדרך כלל בעסקאות עתידיות והיא חשופה לשינויים במחירי חומרי הגלם בהם היא משתמשת, בהתאם לשינויים במגמות העולמיות של מחירי אותם מוצרים. מעקב שוטף אחר מחירי חומרי הגלם מתבצע על ידי מחלקת הרכש של החברה. מחירי המכירה של מוצרי החברה מותאמים, לפי הצורך ובמידת האפשר, לתנודות מהותיות ומתמשכות במחירי חומרי הגלם.

ב. סיכוני מטבע

מכירות החברה בעולם מתבצעות בעיקר בדולר ארה"ב, בלירה סטרלינג, בפרנק שוויצרי ובירו. העובדה כי קניות חומרי הגלם לייצור מוצרי פרוטרום נעשות אף הן במטבעות השונים גורמת להקטנה של החשיפה המטבעית. רוב היתרות הכספיות אשר אינן דולריות, נובעות מהפעילות המקומית של החברות הבנות באירופה. המטבע הפונקציונלי של חברות אלו הוא המטבע המקומי ולכן להפרשי התרגום של יתרות אלו אין השפעה על הוצאות המימון של החברה והן נזקפות ישירות לקרן הון מהפרשי תרגום. החשיפה המטבעית נבדקת לפי הצורך ולפחות אחת לרבעון. החברה לא נקטה, בפעולות גידור חיצוניות או משתמשת במכשירים פיננסיים אחרים להגנות כנגד שינויים בשערי החליפין.

ג. סיכוני ריבית

מקורות המימון הבנקאיים של החברה, במידת הצורך, לזמן קצר ולזמן ארוך, צמודים לדולר ארה"ב, ללירה סטרלינג, לפרנק השוויצרי וליורו (בהתאם למטבע הפעילות של החברה בת), ונושאים ריבית ליבור משתנה. על פי מדיניותה, החברה אינה נוקטת בהגנות כנגד עלייה אפשרית של הריבית. נכון ליום המאזן אין התאגיד מחזיק בני"ע נגזרים, אין לתאגיד הלוואות לזמן ארוך והיקף החוב לזמן קצר אינו מהותי.

מדיניות התאגיד בניהול סיכוני שוק

א. החברה משתדלת לצמצם את חשיפתה המטבעית - הן הכלכלית והן החשבונאית, על ידי איזון ההתחייבויות והנכסים בכל אחד מהמטבעות השונים בהם פועלת הקבוצה.

ב. מנהל הכספים אחראי לניהול החשיפה המטבעית בחברה. לא נקבעה מגבלה כמותית, במסגרת המדיניות האמורה לעיל, להגבלת החשיפה. רמת החשיפה נבדקת באופן סדיר על ידי מערך הכספים של החברה. מנהלי החטיבות אחראים לניהול הסיכונים בתחום מחירי חומרי הגלם. בתחום זה מתבצע מעקב שוטף ואין מגבלה כמותית. אירועים חריגים, כגון מגמת פיחות בשיעור קיצוני באחת ממדינות הפעילות או מגמת שינוי במחירי חומרי גלם חשובים שעלול להשפיע על פעילות החברה, נדונים בדירקטוריון.

בשנת 2006 לא חלו שינויים במדיניות ניהול סיכוני השוק.

הפיקוח על מדיניות ניהול סיכוני שוק ואופן מימושה

דיון במימוש מדיניות הניהול של סיכוני שוק בתחום המטבע והריבית מתקיים בהנהלת החברה אחת לרבעון. מנהל הכספים מדווח על החשיפה לדירקטוריון כל שנה. חשיפה למחירי חומרי גלם נבדקת על ידי מערך הרכש והנהלת החטיבות באורח סדיר, ומדווחת להנהלה בהתאם לצורך. בשנת 2006 לא היו חריגות מהמדיניות שתוכננה. התאגיד אינו משתמש במכשירים פיננסיים להגנה.

דו"ח חשיפה מטבעית לפי בסיסי הצמדה עיקריים ליום 31 דצמבר 2006 (באלפי דולר)

סה"כ USD	NIS	Others	CHF	Euro	GBP	USD	
							נכסים
21,677	335	806	2,034	11,326	843	6,333	מזומנים ושוי מזומנים והשקעות לזמן קצר
53,968	11,483	1,296	4,489	16,855	4,899	14,946	לקוחות
13,700	1,549	447	2,269	4,492	1,420	3,523	חייבים אחרים
59,754			13,408	10,640	5,932	29,774	מלאי
5,771				1,939		3,832	חייבים אחרים לזמן ארוך
101,655		740	46,628	17,979	6,890	29,418	רכוש קבוע נטו
60,172			6,310	44,428	6,868	2,566	רכוש אחר נטו
316,697	13,367	3,289	75,138	107,659	26,852	90,392	סה"כ נכסים
							התחייבויות
673				673			אשראי מבנקים
27,500	5,493	56	5,601	9,419	2,609	4,322	ספקים
28,943	11,817	67	8,249	3,819	1,568	3,423	זכאים אחרים
22,708				22,708			התחייבויות אחרות לזמן ארוך
7,499			905	5,925		669	התחייבויות בשל סיום יחסי עובד – מעביד
12,241			3,827	4,329	1,595	2,490	מיסים נדחים
99,564	17,310	123	18,582	46,873	5,772	10,904	סה"כ התחייבויות
217,133							הון עצמי
0	-3,943	3,166	56,556	60,786	21,080	79,488	יתרה מאזנית נטו

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – שקל חדש

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		
-10%	-5%	-	+5%	+10%	% השינוי
3.803	4.014	4.225	4.436	4.648	שער חליפין
באלפי דולר					
34	17	335	(17)	(34)	מזומנים ושווי מזומנים
1,148	574	11,483	(574)	(1,148)	לקוחות
155	77	1,549	(77)	(155)	חייבים אחרים
1,337	668	13,367	(668)	(1,337)	
(549)	(275)	5,493	275	549	ספקים ונותני שירותים
(1,182)	(591)	11,817	591	1,182	זכאים אחרים
(1,731)	(866)	17,310	866	1,731	
(394)	(197)	(3,943)	197	394	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – לירה שטרלינג

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		
-10%	-5%	-	+5%	+10%	% השינוי
0.459	0.484	0.510	0.535	0.561	שער חליפין
באלפי דולר					
84	42	843	(42)	(84)	מזומנים ושווי מזומנים
490	245	4,899	(245)	(490)	לקוחות
101	51	1,014	(51)	(101)	חייבים אחרים
676	338	6,756	(338)	(676)	
(261)	(130)	2,609	130	261	ספקים ונותני שירותים
(157)	(78)	1,568	78	157	זכאים אחרים
(418)	(209)	4,177	209	418	
258	129	2,579	(129)	(258)	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – יורו

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		% השינוי
-10%	-5%	-	+5%	+10%	
0.683	0.721	0.759	0.797	0.835	שער חליפין
באלפי דולר					
807	403	8,066	(403)	(807)	מזומנים ושווי מזומנים
326	163	3,260	(163)	(326)	השקעות לזמן קצר
1,686	843	16,855	(843)	(1,686)	לקוחות
403	201	4,026	(201)	(403)	חייבים אחרים
3,221	1,610	32,207	(1,610)	(3,221)	
(67)	(34)	673	34	67	אשראי מתאגידים בנקאיים
(942)	(471)	9,419	471	942	ספקים ונותני שירותים
(382)	(191)	3,819	191	382	זכאים אחרים
(593)	(296)	5,925	296	593	התחייבות בשל הטבות לעובד בעת פרישה
(2,271)	(1,135)	22,708	1,135	2,271	זכאים אחרים לזמן ארוך
(4,254)	(2,127)	42,544	2,127	4,254	
(1,034)	(517)	(10,337)	517	1,034	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – פרנק שוויצרי

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		% השינוי
-10%	-5%	-	+5%	+10%	
1.097	1.158	1.219	1.280	1.341	שער חליפין
באלפי דולר					
203	102	2,034	(102)	(203)	מזומנים ושווי מזומנים
449	224	4,489	(224)	(449)	לקוחות
153	77	1,532	(77)	(153)	חייבים אחרים
806	403	8,055	(403)	(806)	
(560)	(280)	5,601	280	560	ספקים ונותני שירותים
(825)	(412)	8,249	412	825	זכאים אחרים
(91)	(45)	905	45	91	התחייבות בשל הטבות לעובד בעת פרישה
(1,476)	(738)	14,755	738	1,476	
(670)	(335)	(6,700)	335	670	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער חליפין דולר – מטבעות אחרים

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		% השינוי
-10%	-5%		+5%	+10%	
באלפי דולר					
81	40	806	(40)	(81)	מזומנים ושווי מזומנים
130	65	1,296	(65)	(130)	לקוחות
36	18	363	(18)	(36)	חייבים אחרים
247	123	2,465	(123)	(247)	
(6)	(3)	56	3	6	ספקים ונותני שירותים
(7)	(3)	67	3	7	זכאים אחרים
(12)	(6)	123	6	12	
234	117	2,342	(117)	(234)	סך חשיפה, נטו

רגישות לשינויים בשער הריבית על הירון

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים		% השינוי
-10%	-5%		+5%	+10%	
3.622%	3.824%	4.025%	4.226%	4.427%	שער הריבית
באלפי דולר					
(92)	(46)	22,227	45	91	התחייבות בגין רכישת חברת Nesse

פעילות מבקר הפנים

המבקר הפנימי בחברה

מר יואב ברק, רואה חשבון, הוא מבקר הפנים של החברה והחל את עבודתו כמבקר פנימי ביום 17.1.2005. המבקר הפנימי אינו עובד החברה.

עמידת המבקר הפנימי בדרישות החוק

מבקר הפנים עומד בדרישות סעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית.

קשרי מבקר הפנים עם החברה

נכון למועד דוח זה, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה.

למבקר הפנים אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה.

מבקר הפנים אינו עובד החברה. מבקר הפנים אינו ממלא תפקידים אחרים בחברה או מעניק לה שירותים חיצוניים נוספים.

דרך מינוי מבקר הפנים

מינוי של מבקר הפנים אושר על ידי דירקטוריון החברה ביום 17.1.2005 על פי המלצת ועדת הביקורת.

מינויו של מבקר הפנים אושר על ידי דירקטוריון החברה לאחר בחינת השכלתו (רואה חשבון וכלכלן) ונסיונו בתחום הביקורת הפנימית ובתפקידים ניהוליים שונים, כולל, בין היתר, של מבקר פנים. דירקטוריון החברה מצא את מבקר הפנים כמתאים לשמש בתפקידו לאור גודלה, היקף פעילותה ומורכבותה של החברה.

זהות הממונה על מבקר הפנים

מבקר הפנים כפוף לוועדת הביקורת של דירקטוריון החברה ולנשיא החברה.

תכנית הביקורת

תכנית הביקורת היא תוכנית שנתית ורב-שנתית הנבנית על ידי מבקר הפנים בתיאום עם נשיא החברה והמשנים לנשיא ומאושרת על ידי ועדת הביקורת של דירקטוריון החברה. השיקולים המנחים בבניית התכנית מתבססים על נושאים הנצפים כראויים לבחינה מעמיקה, לפי רמת הסיכון שלהם, במטרה לאתר ליקויים, לייעל מערכות, להבטיח שמירה על נכסי החברה ולוודא את קיום נהלי החברה וחוקי המדינות בהן היא פועלת. תכנית הביקורת השנתית כוללת גם מעקב על יישום המלצות המבקר הפנימי וועדת הביקורת על ידי הנהלת החברה. הביקורת מתבצעת בהתאם לתוכנית הביקורת השנתית והרב-שנתית שאושרה ומתעדכנת בהתאם לצורך וככל הנדרש על פי ממצאי הביקורת. הביקורת מתבצעת הן באמצעות שאלונים והן באמצעות ביקורת פיזית באתרי החברה והחברות המוחזקות בארץ ובעולם. חלק מנושאי הביקורת הינם נושאי רחב הנבדקים בכלל הקבוצה וחלקם הינם ביקורת על נושאים ספציפיים המבוקרים בהתאם לתוכנית השנתית.

ביקורת בחו"ל או של תאגידים מוחזקים

תכנית הביקורת השנתית, מקיפה גם את התאגידים המהווים החזקות מהותיות של החברה. המבקר הפנימי עורך לפחות ביקורת אחת בשנה בכל חברה בת מהותית.

היקף העסקת מבקר הפנים

היקף המשרה של מבקר הפנים בחברה הוגדל, בהתאם לקצב התרחבותה וצמיחתה של החברה. מבקר הפנים מועסק בהיקף של כ-1,200 שעות עבודה בשנה (שווה ערך לכשניים וחצי ימי עבודה בשבוע).

מספר שעות שהושקעו בביקורת פנימית בחברות מוחזקות	מספר שעות שהושקעו בביקורת פנימית בחברה עצמה	
0	500	פעילות בישראל
700	0	פעילות מחוץ לישראל

בנימוקים לקביעת היקף העסקת מבקר הפנים נלקחו בחשבון היקף פעילותה של החברה ומורכבותה.

בשנת 2006 לא השתנה היקף העסקת מבקר הפנים לעומת שנת 2005.

עריכת הביקורת

עבודת הביקורת הפנימית נערכת על פי תקנים מקצועיים מקובלים בארץ ובעולם, לרבות הנחיות המקצועיות של לשכת המבקרים הפנימיים בישראל, המבטיחים ביקורת מקצועית, מהימנה, עצמאית ובלתי תלויה. דוחות הביקורת נסמכים על ממצאי הביקורת והעובדות המתועדות.

גישה חופשית למבקר הפנים

למבקר הפנימי גישה חופשית ובלתי אמצעית למאגרי המידע של החברה, לרבות לאלו של חברות מוחזקות, הרגילים והממוחשבים, לכל בסיס נתונים ולכל תכנית של עיבוד נתונים אוטומטי של החברה וחברות מוחזקות על ידה, לרבות לנתוני הכספיים. מבקר הפנים רשאי להכנס לכל נכס של החברה, לרבות חברות מוחזקות, ולבדוק אותן.

דין וחשבון המבקר הפנימי

דוחות הביקורת ערוכים ומוגשים על ידי המבקר הפנימי לוועדת הביקורת ולחברי הנהלת החברה בכתב. במהלך שנת 2006 התקיימו שלוש ישיבות (במועדים: 21.3.2006, 4.7.2006 ו 26.11.2006), בהן הוצגו ונדונו 10 דוחות ביקורת. נשיא החברה, המשנה לנשיא וסמנכ"ל הכספים וחברי ועדת הביקורת קיבלו את דוחות הביקורת ונכחו בכל ישיבות ועדת הביקורת. מנהלי החטיבות נכחו בישיבות הועדה ככל שדוח הביקורת נגע לפעילותם.

הערכת דירקטוריון החברה את פעילות מבקר הפנים

לדעת דירקטוריון החברה היקף, אופי ורציפות פעילות מבקר הפנים ותוכנית עבודתו הינם סבירים בנסיבות העניין, ויש בהם כדי להגשים את מטרת הביקורת הפנימית בחברה.

התגמול שקיבל המבקר בשנת 2006 עומד על כ 320 אלפי ₪.

להערכת החברה אין בתגמול האמור כדי להשפיע על הפעלת שיקול הדעת המקצועי של המבקר הפנימי.

הקצאת אופציות וחלוקת דיבידנד בשנת 2006

במסגרת הצעה פרטית מהותית והצעה פרטית שאינה מהותית שביצעה החברה בחודש ינואר 2006, הקצתה החברה לארבעה נושאי משרה בכירה 725,000 כתבי אופציה בלתי סחירים בהתאם להוראות סעיף 102(ב)(3) לפקודת מס-הכנסה. כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בתמורה ל 31.068 ₪ למניה ובסך הכל ל 725,000 מניות בתמורה ל 22,524,300 ₪.

ביום 14.3.2006 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך 0.16 ₪ למניה ובסך כולל של 9.2 מליון ₪. המועד הקובע נקבע ליום 9.4.2006 והדיבידנד חולק ביום 24.4.2006.

אומדנים חשבונאיים קריטיים

הכנת הדוחות הכספיים של החברה בהתאם לתקני ה IFRS דורשת שימוש באומדנים חשבונאיים קריטיים דבר המחייב את הנהלת החברה להפעיל שיקול דעת בתהליך יישום כללי המדיניות החשבונאית של החברה, לערוך אומדנים ולהניח הנחות המשפיעים על הסכומים המוצגים בדוחות הכספיים.

להלן יובאו האומדנים החשבונאיים הקריטיים המשמשים בהכנת הדוחות הכספיים של החברה, אשר בעת גיבושם נדרשה הנהלת החברה להניח הנחות באשר לנסיבות ואירועים הכרוכים באי ודאות משמעותית. בשיקול דעתה בקביעת האומדנים מתבססת הנהלת החברה על נסיון העבר, עובדות שונות ועל הנחות סבירות בהתאם לנסיבות המתאימות לכל אומדן. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדני ההנהלה. באשר לאומדנים החשבונאיים המהותיים המשמשים בהכנת הדוחות הכספיים של החברה, ראה גם ביאור 4 לדוחות הכספיים המצורפים.

מסים על הכנסה ומסים נדחים

החברה נישומה לצורכי מס במספר רב של תחומי שיפוט, ובהתאם נדרשת הנהלת החברה להפעיל שיקול דעת על מנת לקבוע את ההפרשה הכוללת בגין מסים על ההכנסה. בחברה מבוצעות עסקאות רבות אשר קביעת חבות המס הסופית בגין אינה ודאית. החברה רושמת הפרשות בספריה בהתבסס על הערכותיה באשר לסבירות האפשרית של תשלומי מס נוספים בגין עסקאות אלה. כאשר חבות המס הסופית הנקבעת על ידי רשויות המס שונה מחבות המס שנרשמה בספרים בתקופות הקודמות, ייזקק ההפרש לרווח והפסד בתקופה שבה נקבעה השומה הסופית כאמור על ידי רשויות המס.

כמו כן, החברה רושמת נכסי מס נדחים והתחייבויות מס נדחות על בסיס הפרשים בין הסכומים בספרים של הנכסים וההתחייבויות לבין סכומם המובא בחשבון לצורכי מס. החברה בוחנת באופן שוטף את יכולת ההשבה של נכסי המס הנדחים הנכללים בחשבונותיה, על בסיס הכנסות חייבות היסטוריות, הכנסות חייבות חזויות, עיתוי היפוכם הצפוי של הפרשים זמניים ויישומן של אסטרטגיות תכנון מס. אם אין ביכולתה של החברה להפיק הכנסות חייבות עתידיות בסכום מספיק, או במקרה של שינוי מהותי בשיעורי המס האפקטיביים בתקופה שבמהלכה הפרשים הזמניים המתייחסים הופכים לחייבים במס או ניתנים לניכוי, החברה עשויה להידרש לבטל חלק מנכסי המס הנדחים או להגדיל התחייבויות המס הנדחות, דבר אשר עלול להגדיל את שיעור המס האפקטיבי שלה ולהשפיע לרעה על תוצאות פעילותה.

פיצויי פרישה

הערך הנוכחי של התחייבויות החברה בגין פיצויי פרישה תלוי במספר גורמים אשר נקבעים על בסיס אקטוארי בהתאם להנחות שונות. ההנחות המשמשות בחישוב העלות (ההכנסה), נטו בגין פיצויי פרישה כוללות את שיעור התשואה ארוך הטווח על יעודות הפיצויים המתייחסות ואת שיעור ההיוון. שינויים בהנחות אלה ישפיעו על הערך בספרים של הנכסים וההתחייבויות בגין פיצויי הפרישה. ההנחה לגבי התשואה הצפויה על היעודות לפיצויי הפרישה נקבעת באופן אחיד, בהתאם לתשואות היסטוריות ארוכות טווח.

ההנחה לגבי שיעור ההיוון המתבקש נקבעת על ידי אקטוארים חיצוניים בסוף כל שנה. שיעור היוון זה ישמש בקביעת אומדן השווי העדכני של תזרימי המזומנים העתידיים אשר יידרשו לכיסוי ההתחייבויות לפיצויי פרישה. שוק אגרות החוב של תאגידים בעלי דירוג גבוה אינו נזיל דיו על מנת לשמש בקביעת שיעור ההיוון. לכן, בקביעת שיעור ההיוון הנדרש, הקבוצה מתבססת על שיעורי הריבית החלים על אגרות חוב ממשלתיות הנקובות במטבע שבו ישולמו ההטבות, ואשר התקופה עד לפירעונם דומה לתקופה של ההתחייבות המתייחסת.

הנחות מפתח אחרות לגבי התחייבויות פנסיה, כגון העלאות שכר עתידיות, מתבססות על שיעורי אינפלציית השכר הקיימים.

הפרשה להתחייבויות תלויות

הפרשות להתחייבויות תלויות בגין תביעות משפטיות נרשמות בספרים בהתאם לשיקול הדעת של הנהלת החברה לגבי הסבירות לכך שתזרימי מזומנים אכן יופנו לסילוק ההתחייבויות ועל בסיס האומדן שנקבע על ידי ההנהלה בגין הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים הצפויים כי יידרשו לסילוק המחויבויות הקיימות.

הפרשה לירידת ערך בגין מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים

החברה בוחנת אחת לשנה את הצורך בהפרשה לירידת ערך בגין מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים. הצורך בהפרשה לירידת ערך נבחן בהתייחס לסכום בר ההשבה של היחידות מניבות המזומנים של החברה. סכום בר ההשבה של יחידת מניבת מזומנים נקבע בהתאם להנחות ותחשיבים שנקבעו על ידי ההנהלה.

דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית

דירקטוריון החברה קבע, כי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית יעמוד על שני דירקטורים, וזאת בהתחשב באופי פעילותה של החברה, מורכבותה וגודלה. להערכת הדירקטוריון מספר מזערי זה יאפשר לו לעמוד בחובות המוטלות עליו בהתאם לדין ולמסמכי ההתאגדות של החברה, ובמיוחד בהתייחס לאחריותו לבדיקת מצבה הכספי של החברה ולעריכת הדוחות הכספיים ואישורם.

הדירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית הינם:

- ד"ר ג'ון פרבר – ד"ר פרבר מכהן כיו"ר דירקטוריון החברה משנת 1996. ד"ר פרבר מכהן גם כיו"ר חברת ICC Industries Inc, בעלת המניות העיקרית של החברה, וכדירקטור בחברות בנות של ICC Industries Inc. ד"ר פרבר מחזיק בדוקטורט מאוניברסיטת Polytechnic Institute of Brooklyn, New York.
- מר ג'ון אורם – מר אורם מכהן כחבר בדירקטוריון החברה משנת 1996. מר אורם מכהן גם כנשיא חברת ICC Industries Inc, בעלת המניות העיקרית של החברה וכדירקטור בחברות בנות של ICC Industries Inc. מר אורם הינו חבר ב Institute of Chartered Accountants in England and Wales, החל משנת 1967.
- מר הנס האבדרהאלדן- מר האבדרהאלדן משמש כחבר בדירקטוריון החברה החל מדצמבר 2004. בנוסף מכהן מר האבדרהאלדן כדירקטור בפרוטרום שוויץ בע"מ משנת 2002. למר האבדרהאלדן ניסיון של 25 שנה בתעשיית הטעם והריח. מר האבדרהאלדן שימש כנשיא ומנהל עסקים ראשי של Emil Flachsman AG, אשר נרכשה על ידי פרוטרום בשנת 2003, בין השנים 2000-2002, וקודם לכן במשך 18 שנים במגוון תפקידים בחברת Givaudan, לרבות נשיא חטיבת תמציות הגלובלית שלה.
- מר עוזי נתנאל – מר נתנאל מכהן כדירקטור חיצוני בחברה החל משנת 2001. מר נתנאל מכהן כיו"ר מלל מערכות בע"מ, כיו"ר הוועדה האקזקטיבית של כרמל אוליפינים וכן כחבר דירקטוריון בבתי זיקוק לנפט בע"מ, כפר המכביה בע"מ ותשלבות קיסריה ורדינון בע"מ. עד אוגוסט 2001 כיהן כיו"ר פעיל של דיסקונט שוקי הון. בנוסף מר נתנאל כיהן כיו"ר פעיל

של פוליזיו פלסטיק (1998) בע"מ, כמנכ"ל מפעלי רוגוזין בע"מ וכשותף בקרן "פימי" בין השנים 2001 עד 2003.

- מר גיל ליידנר – מר ליידנר מכהן כדירקטור חיצוני בחברה החל משנת 2001. מר ליידנר מכהן כיו"ר ועדת ההשקעות (ביטוח חיים משתתפות ברווחים) של הפניקס חברה לביטוח בע"מ, כדירקטור בחברות ניו קופל בע"מ, טלדר בע"מ ו RSL אלקטרוניקה בע"מ. בין השנים 2001 עד 2004 כיהן מר ליידנר כנשיא גורן קפיטל. בין השנים 1989 ל 1992 כיהן מר ליידנר כסגן החשב הכללי במשרד האוצר ובין השנים 1992 עד 1996 כיהן מר ליידנר כנשיא מ.א. אחזקות. מר ליידנר מחזיק בתואר LL.B. ו MBA מאוניברסיטת תל-אביב.

- מר יאיר סרוסי – מר סרוסי מכהן כדירקטור בחברה החל מחודש יוני בשנת 2005. עד לשנת 1992 כיהן מר סרוסי כראש נציגות משרד האוצר בארה"ב ומנהל משלחת הקומודיטיס. מאז שנת 1993 משמש מר סרוסי כנציג בנק ההשקעות מורגן סטנלי בישראל, כמנכ"ל אמדיל החזקות בע"מ וכיועץ עסקי. מר סרוסי מכהן כדירקטור חיצוני בחברה לישראל בע"מ ובחברת אספן בניה ופיתוח בע"מ, כדירקטור בחברת DSPG וכיו"ר הדירקטוריון בחברת אייל מיקרוגל בע"מ. מר סרוסי מחזיק בתואר בכלכלה ומדעי המדינה מהאוניברסיטה העברית בירושלים ומכהן כחבר בחבר הנאמנים של האוניברסיטה העברית.

סקר עמיתים

בהתאם להנחיית הרשות לניירות ערך מיום 28 ביולי 2005 בעניין גילוי בדבר מתן הסכמה לביצוע סקר עמיתים שמטרתו, על פי ההנחיה האמורה, להניע תהליך בקרה על עבודת הביקורת המבוצעת על ידי רואה החשבון המבקר, אשר יתרום לקיום שוק הון מתקדם, החברה נתנה את הסכמתה להעברת החומר הנדרש הקשור לסקר עמיתים. הסכמת החברה כאמור ניתנה בכפוף לקבלת התחייבותו של רואה החשבון המבקר לפיה קודם לתחילת סקירת החומר הקשור לחברה יודא רואה החשבון המבקר של החברה, כי רואי החשבון הסוקרים יתחייבו לשמירה על סודיות כל מידע שיועבר אליהם במסגרת נוהל סקירת העמיתים וכן יתחייבו להמנע מהמצאות במצב של ניגוד עניינים.

גילוי בדבר שכר רואה חשבון מבקר

בהתאם להנחיית הרשות לניירות ערך מיום 29 לינואר 2006 - השכר ששולם על ידי החברה לרואה החשבון המבקר שלה הינו כמפורט להלן:

א. שכר בגין שירותי ביקורת, בגין שירותים הקשורים לביקורת ובגין שירותי מס הסתכם בשנת 2006 ל 551 אלפי דולר ארה"ב בישראל ובחברות הבנות בחו"ל (6,293 שעות). הסכום ששולם בגין שירותי מס אינו עולה על 45% מסך השכר המפורט בסעיף זה.

ב. שכר אחר - השכר הכולל עבור שירותים שנתן רואה החשבון המבקר שאינם נכללים בסעיף א' לעיל הסתכם בשנת 2006 ל 49 אלפי דולר ארה"ב בישראל ובחברות הבנות בחו"ל.

אירועים לאחר תאריך המאזן

חלוקת דיבידנד

ביום 19.3.2007, עם אישור הדוחות הכספיים השנתיים, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך 0.18 ₪ למניה ובסך כולל של כ 10.4 מיליון ₪.

לא היו אירועים משמעותיים אחרים לאחר תאריך המאזן.

דירקטוריון פרטרום קיים שבע ישיבות במהלך השנה.

מועצת המנהלים מודה לעובדי פרטרום ולהנהלתה על ההישגים הנאים שהושגו.

אורי יהודאי
נשיא ומנהל עסקים ראשי

ד"ר ג'ון פרבר
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 19 במרץ 2007