

אלספק הנדסה בע"מ



דוח תקופתי לשנת 2008

תוכן עניינים:

1. פרק ראשון - תיאור עסקי החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008.
2. פרק שני - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה.
3. פרק שלישי - דוחות כספיים.
4. פרק רביעי - פרטים נוספים על החברה.

עמוד	תיאור עסקי החברה	פרק ראשון
3	חלק ראשון- תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה	
3	פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה	.1
4	תחומי הפעילות של החברה	.2
5	השקעות בהון החברה בשלוש השנים האחרונות	.3
9	חלוקת דיבידנדים	.4
10	חלק שני- מידע כללי	
10	מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה	.5
11	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים ביחס לקבוצה	.6
13	חלק שלישי- תיאור עסקי החברה לפי תחומי פעילות	
13	מידע כללי על פעילות החברה בתחום שיפור איכות החשמל	.7
13	מידע כללי על תחום שיפור איכות החשמל	7.1
17	מוצרים ושירותים	7.2
22	פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים	7.3
22	לקוחות	7.4
25	כושר יצור	7.5
25	חומרי גלם וספקים	7.6
27	מידע כללי על פעילות החברה בתחום מדידה וניתוח רשת	.8
27	מידע כללי על תחום שיפור איכות החשמל	8.1
30	מוצרים ושירותים	8.2
33	פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים	8.3
33	לקוחות	8.4
33	תחרות	8.5
34	כושר יצור	8.6
35	חומרי גלם וספקים	8.7
	חלק רביעי- עניינים הנוגעים לפעילות החברה בכללותה	
36	שיווק והפצה	.9
38	צבר הזמנות	.10
39	רכוש קבוע ומתקנים	.11
40	מחקר ופיתוח	.12
42	נכסים לא מוחשיים	.13
42	הון חוזר	.14
44	מגבלות ופיקוח על פעילות החברה	.15
45	הליכים משפטיים	.16
45	יעדים ואסטרטגיה עסקית	.17
48	צפי להתפתחות בשנה הקרובה	.18
49	הון אנושי	.19
55	מימון	.20
55	מיסוי	.21
57	תחזיות אחרות והערכות לגבי עסקי החברה	.22
58	מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים	.23
58	גורמי סיכון	.24
מצורף	דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה	פרק שני
מצורף	דוחות כספיים	פרק שלישי
מצורף	פרטים נוספים על החברה	פרק רביעי

פרק ראשון

תיאור עסקי החברה לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008

חלק ראשון

תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

1.1. כללי

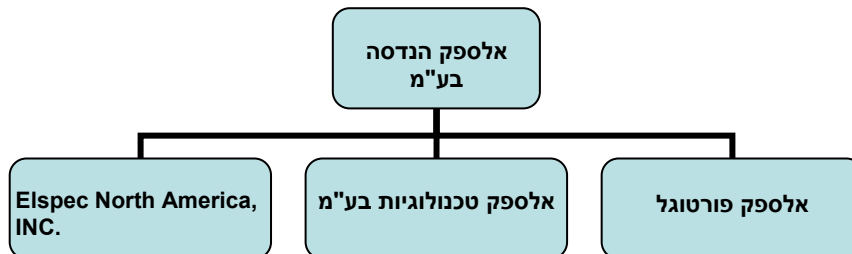
אלספק הנדסה בע"מ ("החברה") הוקמה והתאגדה בישראל ביום 25 במאי בשנת 1988, כחברה פרטית על-פי פקודת החברות [נוסח חדש], התשמ"ג-1983. ביום 13 במאי 2004 פרסמה החברה תשקיף, במסגרתו מכרו חלק מבעלי המניות בחברה מניות בדרך של הצעת מכר. החברה הנפיקה כתבי אופציה (סדרה 1) וכתבי אופציה (סדרה 2) לציבור. מניות החברה וכתבי האופציה האמורים נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ ("ההנפקה"). בעקבות ההנפקה האמורה ביום 13 במאי 2004, הפכה החברה לחברה ציבורית כמשמעה בחוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות").

החברה עוסקת, בעצמה ובאמצעות חברות הבנות: Elspec Portugal Sociedade Unipessoal Lda ("אלספק פורטוגל"), שהתאגדה ונרשמה בפורטוגל, אלספק טכנולוגיות בע"מ ו- Elspec North America, INC. ("אלספק צפון אמריקה"), שהתאגדה ונרשמה בארה"ב, בשני תחומי פעילות: (1) פיתוח, ייצור, הרכבה ושיווק של מוצרים בתחום שיפור איכות החשמל, שהעיקריים שבהם הן מערכות סטטיות לשיפור כופל הספק ו-(2) פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מערכת מדידה וניתוח רשת Elspec G-4000.

(החברה יחד עם אלספק פורטוגל, אלספק טכנולוגיות ואלספק צפון אמריקה, יכוננו להלן "הקבוצה").

1.2. תרשים אחזקות

להלן תרשים מבנה האחזקות של החברה ליום 31 בדצמבר 2008 (כל החברות מוחזקות על ידי אלספק הנדסה בע"מ בשיעור של 100% בהון ו-100% בהצבעה):



1.3. שנת התאגדות החברה וצורת ההתאגדות

החברה הוקמה והתאגדה בישראל ביום 25 במאי 1988 כחברה פרטית על פי פקודת החברות [נוסח חדש], התשמ"ג-1983. ניירות הערך של החברה נסחרים בבורסה החל מחודש מאי 2004. החל מאותו המועד הפכה החברה לחברה ציבורית כמשמעה בחוק החברות.

2. תחומי הפעילות של החברה

לקבוצה שני תחומי פעילות כמפורט להלן:

2.1. **מערכות לשיפור איכות החשמל** - פיתוח, ייצור, הרכבה, שיווק ומכירה (לרבות יצוא) של מערכות מתקדמות לשיפור איכות החשמל, שהעיקריים שבהם הן מערכות סטטיות לשיפור כופל הספק, וכן במתן שירות ומכירות חלפים וחלקים למוצרים אלה.

בייצורם של מרבית מוצריה מיישמת הקבוצה טכנולוגיות ואלגוריתמים ייחודיים פרי פיתוחה.

הקבוצה מוכרת את מוצריה בדרך כלל תוך התאמתם לצרכי הלקוח ולמפרטים המסופקים על ידו. התמורה המתקבלת מהלקוחות מהווה תשלום כולל בגין המוצר ובגין התקנתו.

מוצרי הקבוצה העיקריים הינם מערכות שלמות מסוג Equalizer ו-Activar. הקבוצה מספקת את המערכות האמורות כמוצרים מוגמרים, כשהן "ארזות" בקופסת מתכת

המכונה "ארון חשמל". כן מספקת הקבוצה רכיבים עיקריים מתוך המערכות האמורות, המיועדים להתקנה על ידי הלקוח, ביחד עם רכיבים משניים המסופקים על ידי ספקים אחרים, ב"ארונות החשמל" של הלקוח. לפרטים נוספים ראה סעיף 7.2.1 לדוח.

2.2. **מערכת למדידה וניתוח איכות חשמל** - פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה (לרבות יצוא) של מערכת מדידה וניתוח רשת Elspec G-4000 ("מערכת Elspec G-4000"), שהינה מערכת למדידה וניתוח איכות חשמל, המתבססת על טכנולוגיה לדחיסת נתונים ייחודית בשם PQZIP.

2.3. בנוסף, לחברה פעילויות נוספות שאינן בגדר מגזרים ברי דיווח, לפיכך קובצו פעילויות אלה למגזר "אחרים". הפעילויות הכלולות ב"אחרים" מהוות פחות מ-10% מסך ההכנסות המאוחדות של החברה.

3. השקעות בהון החברה בשלוש השנים האחרונות

3.1. ביום 13 במאי 2004 פרסמה החברה תשקיף ("התשקיף") במסגרתו:

[א] הונפקו 987,480 כתבי אופציה (סדרה 1), רשומים על שם, הניתנים למימוש בכל יום מסחר, למעט בין התאריכים 12 עד 16 בכל חודש, החל מיום רישומם למסחר ועד יום 20 במאי 2006 ועד בכלל, ל-987,480 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה ("מניות רגילות").

[ב] הונפקו 987,480 כתבי אופציה (סדרה 2), רשומים על שם, הניתנים למימוש בכל יום מסחר, למעט בין התאריכים 12 עד 16 בכל חודש, החל מיום רישומם למסחר ועד יום 20 במאי 2008 ועד בכלל, ל-987,480 מניות רגילות של החברה. כל כתב אופציה (סדרה 2) ניתן למימוש למניה רגילה אחת בת 0.01 ש"ח ערך נקוב תמורת תשלום במזומן של מחיר מימוש בסך 7.0 ש"ח, צמוד למדד המחירים לצרכן שפורסם בגין חודש אפריל 2004.

במהלך שנת 2006 מומשו 350 כתבי אופציה ל-350 מניות רגילות בתמורה כוללת של כ-3 אלפי ש"ח. במהלך שנת 2008 מומשו 652 כתבי אופציה (סדרה 2) ל-652 מניות רגילות בתמורה כוללת של כ-5 אלפי ש"ח. יתרת 986,478 כתבי האופציה (סדרה 2) אשר לא מומשו למניות רגילות פקעו ביום 20 במאי 2008.

[ג] 14,489,410 מניות רגילות בנות 0.01 ערך נקוב כל אחת של החברה נרשמו למסחר.

[ד] בעלי מניות בחברה הציעו לציבור בדרך של הצעת מכר 3,949,920 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה.

3.2. בחודש מאי 2004 הוקצו למנכ"ל החברה, מר יורם הררי, 924,000 אופציות הניתנות למימוש ל-924,000 מניות רגילות של החברה אשר היוו ביום ההענקה, כ-5% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה, בדילול מלא. האופציות ניתנות למימוש במהלך 10 שנים ממועד הקצאתן.

האופציות שהקצתה החברה למנכ"ל החברה, לא נרשמו למסחר בבורסה. המניות הרגילות שינבעו ממימוש האופציות האמורות תירשמנה למסחר בבורסה. על המניות שינבעו ממימוש האופציות כאמור, יחולו הכללים שנקבעו בתקנון הבורסה לעניין חסימה.

ביום 17 ביולי 2006 מימש מנכ"ל החברה 740,000 כתבי אופציה למניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כ"א של החברה. התמורה שתתקבל בחברה אם תמומשנה יתרת האופציות שהוקצו למר הררי כאמור, צפויה להסתכם בכ-900 אלפי ש"ח.

3.3. לצורך עמידה בתנאי תוכנית מאושרת למרכז ההשקעות הקצתה החברה בחודש דצמבר 2004, מתוך רווחי החברה, מניה רגילה אחת בפרמיה של 200 אלפי ש"ח, אשר תוחזק בנאמנות על ידי נאמן עבור החברה ובעלי מניותיה.

3.4. ביום 7 בדצמבר 2005 ולאחר קבלת אישור ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה חתמה החברה עם S.H. SKY L.P., S.H. SKY I L.P., S.H. SKY II L.P., S.H. SKY III L.P., L.P. ("הקרן"), באמצעות השותף המנהל S.H. SKY Management L.P. על הסכם, לפיו הקרן תעמיד לחברה הלוואה בסכום כולל של \$6,500,000 מליון דולר ארה"ב ("קרן ההלוואה") בתמורה להקצאת אגרת חוב ברת המרה למניות החברה לקרן ("העסקה"), כמפורט בדוח המיידית של החברה מיום 7 בדצמבר 2005 מס' אסמכתא 2005-01-072453 ודוח מיידית מתקן מיום 25 בדצמבר 2005 מס' אסמכתא 2005-01-084975.

קרן ההלוואה צמודה לשער החליפין של דולר ארה"ב ונושאת ריבית שנתית בשיעור 2.5%. קרן ההלוואה תפרע בסכום אחד בתום 5 שנים מיום 29 בדצמבר 2005 ואילו הריבית תחושב ותשולם אחת לרבעון.

כאמור, סכום ההלוואה ניתן להמרה למניות רגילות בכל עת במהלך תקופת ההמרה לפי המנגנון המפורט בדוח המיידית. נכון למועד חתימת הצדדים על ההסכם, הייתה אגרת החוב ניתנת להמרה לכ-9.7% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא. בכל מקרה ובהתאם לקבוע בהסכם, לא יוקצו לקרן יותר מ-11%, בדילול מלא, ויתרת

סכום ההלוואה שלא תומר למניות עקב מגבלת שיעור ההמרה המקסימלי האמור (11% בדילול מלא) תשולם על ידי החברה במזומן במועד הפירעון בתוספת ריבית של 4.5% לשנה, בנוסף לריבית המקורית של 2.5% לשנה, אשר תחושב למפרע על יתרת ההלוואה שלא הומרה החל ממועד העמדת ההלוואה.

במסגרת העסקה, כבטחון למילוי מלא של התחייבויות החברה וכערובה לסילוק המלא, המדויק והסופי של החוב על-פי אגרת החוב, שיעבדה החברה לטובת הקרן בשעבוד שוטף (צף), ראשון בדרגה, ללא הגבלה בסכום, את כל נכסיה (לרבות את הונה הרשום), מכל מין או סוג שהם, שהיו קיימים ביום 7 בדצמבר 2005 וכפי שיהיו בכל זמן שהוא בעתיד במשך כל זמן שהעסקה עומדת בתוקפה. השעבוד האמור יפקע עם פירעונה המלא של אגרת החוב על ידי החברה או עם המרתה המלאה של אגרת החוב למניות החברה או במידה והייתה המרה חלקית של אגרת החוב לאחר פירעון החלק שלא הומר, וזאת אך ורק לאחר שנ ניתן לכך אישור הקרן.

באותו יום חתם מר יורם הררי, מנכ"ל החברה, עם הקרן על הסכם לרכישת 1,080,100 מניות רגילות של החברה, המהוות כ-7% מהונה המונפק והנפרע של החברה במועד חתימת ההסכם, המצויות בבעלותו הבלעדית והמלאה של מר הררי ("**המניות הנמכרות**"), בתמורה לסך של \$3,500,000 (שלושה וחצי מיליון דולר) על ידי הקרן ("**ההסכם**").

במקביל חתמו הצדדים על הסכם בעלי מניות, במסגרתו מחויבים הצדדים להצביע את מניותיהם ולהפעיל את כוח הצבעתם בחברה לצורך מינוי דירקטורים בחברה ובחברות הבנות כמפורט בהסכם, כאשר כל עוד הקרן מחזיקה בכמות מניות השווה ל-7.5% מההון של החברה, בדילול מלא, מספר חברי הדירקטוריון לא יעלה על 8 (שמונה) חברים, וכל עוד הקרן מחזיקה ב-10% (עשרה אחוז) או יותר מהונה המונפק והנפרע של החברה, בדילול מלא, לא יעלה מספר חברי הדירקטוריון על 9 (תשעה) חברים.

ביום 29 בדצמבר 2005 הושלמה העסקה והחברה הקצתה לקרן את אגרת החוב ההמירה למניות החברה בנאמנות. אגרת החוב נמסרה לקרן ביום 6 בינואר 2006, המועד בו הועברה ההלוואה במלואה לחברה.

בו ביום מכר מר הררי והעביר לקרן את המניות הנמכרות תמורת תשלום סך של \$3,500,000 (שלושה וחצי מיליון דולר) ("**התמורה**"), המהווה תמורה בסך של 15 ש"ח בגין כל מניה מבין המניות הנמכרות, בהתאם לשער היציג של הדולר במועד חתימת ההסכם.

ביום 4 בנובמבר 2008 המירה הקרן את הכמות המקסימלית הניתנת להמרה בהתאם לתנאי אגרת החוב ההמירה - קרי 11%. כתוצאה מההמרה הוקצו לקרן 2,212,907 מניות רגילות של החברה.

מחיר ההמרה שנקבע הינו 2.065 ₪ למניה והוא נקבע בהתאם להסכם בין הצדדים וזאת על פי מחיר השוק בשישים הימים שקדמו להמרה בכפוף להתאמה בשל חלוקת דיבידנד, שבוצעה בחודש מרס 2008.

ביום 18 בנובמבר 2008 הודיע מר יורם הררי, כי חתם על הסכם לרכישת מניות עם הקרן, לפיו רכש מר הררי מהקרן 50,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה בתמורה לתשלום סך של 173,500 ש"ח. במסגרת הסכם זה העניקה הקרן למר הררי אופציית Call לרכישת 577,330 מניות רגילות של החברה בתמורה לתשלום סך של 2,309,320 ש"ח (4 ש"ח למניה), ומר הררי העניק לקרן אופציית Put למכירת 577,330 מניות רגילות של החברה תמורת תשלום סך של 1,154,660 ש"ח (2 ש"ח למניה). האופציות כאמור הוענקו לתקופה של 18 חודשים החל ממועד חתימת ההסכם.

3.5. בחודש ינואר, 2008 מומשו על ידי עובדי החברה 444,000 אופציות למניות רגילות של החברה. תוספת המימוש ששולמה לחברה הסתכמה לסך של כ- 196 אלפי ש"ח.

3.6. לפרטים אודות הענקות אופציות לעובדים בשנים 2005 ו- 2006 ראה סעיף 19.5 [ג] להלן.

3.7. ביום 17 באוגוסט 2006, הוקמה חברת Elspec North America, INC. במדינת דאלוואר. ביום 1 באוקטובר 2006 העניקה חברת הבת לשני עובדים ולניצע נוסף אופציות הניתנות למימוש למניות רגילות בנות \$0.1 ע.ג. כ"א, המהוות כ-18% מהונה המונפק והנפרע של חברת הבת, במחיר מימוש של \$0.1 למניה. תקופת ההבשלה של האופציות הינה בין שלוש לחמש שנים ותקופת מימושן הינה 10 שנים. נכון למועד הדו"ח לא מומשו אופציות מתוך כמות האופציות שהבשילו.

חלוקת דיבידנדים

ביום 17 בפברואר 2008 אישר דירקטוריון החברה חלוקת דיבידנד בסך של 13 מליון ש"ח מתוך הרווחים הראויים לחלוקה אשר נצברו בחברה, בהתאם לדוחות הכספיים ליום 30 בספטמבר 2007. ביום 16 במרס 2008 שולם הדיבידנד לבעלי המניות הזכאים.

מדיניות חלוקת דיבידנד

לחברה מספר השקעות שהוכרו כ"תוכניות מאושרות" בהתאם לחוק עידוד השקעות הון תשי"ט-1959, לפיכך אם יחולק דיבידנד מהכנסות הפטורות ממס, תתחייב החברה במס שהיה חל על הכנסתה ממפעל מאושר בשנה בה הופקה ההכנסה, אילולא בחרה במסלול ההטבות החלופי (שיעור מס של 25%). דיבידנד המחולק מהכנסה ממפעל מאושר חייב במס בשיעור של 15% בידי מקבלו. לפרטים נוספים אודות תוכנית ההשקעות של החברה ראה סעיף 21.4 להלן.

נכון למועד הדוח, מדיניות החברה, בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה מיום 17 בפברואר 2008, הינה לשקול חלוקת דיבידנדים מרווחי החברה.

חלק שני

מידע כללי

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה

להלן נתונים כספיים מאוחדים של הקבוצה לשנים 2007 ו-2008:

שנת 2008				
אלפי ₪				
סה"כ	אחרים	תחום הפעילות מערכת מדידה וניתוח רשת	תחום הפעילות שיפור איכות החשמל	
37,459	3,859	6,578	27,022	הכנסות המגזר
26,478	4,003	2,631	19,844	עלות המכירות
10,981	(144)	3,947	7,178	רווח גולמי
(5,620)	(304)	(1,425)	(3,891)	תוצאות המגזר

שנת 2007				
אלפי ₪				
סה"כ	אחרים	תחום הפעילות מערכת מדידה וניתוח רשת	תחום הפעילות שיפור איכות החשמל	
55,401	1,844	3,171	50,386	הכנסות המגזר
31,704	921	857	29,926	עלות המכירות
23,697	923	2,314	20,460	רווח גולמי
7,659	472	(2,726)	9,913	תוצאות המגזר

ההכנסות ממכירות בשנת 2008 הסתכמו ב-37,459 אלפי ש"ח, קיטון של 32% ביחס למכירות בשנת 2007. הקיטון בהכנסות בתחום שיפור איכות החשמל נובע בעיקר מירידה בהזמנות מלקוחות עיקריים ובהם לקוחות בתחום טורבינות הרוח, מירידה בקבלת פרויקטים בתחום התעשייה וכן משחיקה בשער החליפין של הדולר מול השקל בשנת 2008. הגידול בהכנסות בתחום מערכת מדידה וניתוח רשת נובע בעיקרו מהחדרת המוצר לתעשייה.

הרווח הגולמי בשנת 2008 הסתכם ב-10,981 אלפי ש"ח, לעומת 23,697 אלפי ש"ח בשנת 2007. הקיטון ברווח הגולמי בתחום שיפור איכות החשמל נובע מהירידה במחזורי הפעילות של הקבוצה, ביצוע פרויקטים בלתי סדרתיים, מהתייקרות תשומות הייצור ומהיותן חלק מההוצאות קבועות. הגידול ברווח הגולמי בתחום מערכת מדידה וניתוח רשת נובע בעיקרו מרווחיות המוצר.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים ביחס לחברה

להלן הגורמים בסביבה המקרו כלכלית של הקבוצה אשר עשויים להשפיע על פעילות הקבוצה בכללותה:

6.1 כללי: בתקופה האחרונה, פוקד משבר פיננסי את השווקים הבינלאומיים. החרפת המשבר הביאה, בין היתר, לפגיעה חריפה בשוקי ההון הגלובאליים, לירידות ולתנודות משמעותיות ביותר בבורסות לניירות ערך בארץ ובחו"ל ולהחרפת משבר האשראי. נראה כי ההשלכות של המשבר האמור טרם מוצו, משבר האשראי האמור התפשט גם לתחומים נוספים בארץ ובחו"ל ובכלל זאת לתחום התעשייה ולתחום ההיי טק וחברות שונות נקלעו למשבר. המשק הגלובלי נכנס למיתון. לצד משבר זה, אירעו במשק הישראלי מספר התפתחויות נוספות, בין היתר, תנודות משמעותיות בשערי החליפין של מטבעות החוץ העיקריים מול השקל ועליה בשיעורי האינפלציה.

נכון ליום 31 בדצמבר 2008, לא זיהתה החברה השפעה מהותית של המשבר האמור על מקורות המימון לפירעון התחייבויותיה, נזילותה ואיתנותה הפיננסית. יחד עם זאת, משבר זה או החרפתו עשויים להשפיע לרעה על המצב העיסקי והתוצאות העיסקיות של החברה. בנוסף החרפת המשבר הכלכלי העולמי עשויה להשפיע על עסקיהן של לקוחות החברה ולהקטין את הביקושים למוצרי החברה.

6.2 האטה כלכלית: השווקים בהם פועלת החברה מושפעים במידה ניכרת ממחזורי הצמיחה והמיתון בפעילות הכלכלית העולמית. בהתאם לכך, תקופות המאופיינות בצמיחה כלכלית

מביאות לעליה בהשקעות ובביקוש למוצרי הקבוצה ואילו תקופות המאופיינות בהאטה כלכלית עלולות לגרום לירידה בהשקעות ובביקוש למוצרי הקבוצה או לדחייתן של הזמנות מלקוחותיה.

6.3. תנודות בשערי המטבע: תנודות בשערי החליפין של האירו והדולר השפיעו על תוצאות הקבוצה בשנה המדווחת, ועלולים להשפיע על תוצאותיה גם בעתיד עקב היקף הפעילות והמסחר הרחב של הקבוצה באירופה, ארה"ב ואסיה. שינוי בשערי החליפין של המטבעות השונים ופיחות של השקל ביחס למטבעות חוץ אלו עשוי לגרום לשחיקה ברווחיות הקבוצה.

6.4. שינוי במחירי החשמל בעולם: הקטנת עלויות דלק קונבנציונאלי יכולה לגרום לירידה במחיר החשמל וכתוצאה מכך לירידה בביקוש למוצרי הקבוצה.

6.5. פתרונות חדשניים לאנרגיה ירוקה: מציאת פתרונות כאלה תקטין את הביקושים למוצרי הקבוצה.

6.6. שינויים בתקנות ובתקנים להתקנת מערכות לייצור חשמל בעולם: הקלה בתקנות החשמל כאמור תביא לירידה בביקושים למוצרי הקבוצה. שינויי תקינה עלולים להקטין את הצורך במוצרי הקבוצה.

6.7. ריבוי מתחרים: התרבות המתחרים המספקים מוצרים ברמה טכנולוגית גבוהה ובמחירים נמוכים תביא לירידה במכירות מוצרי הקבוצה.

6.8. הרעת מעמדה של ישראל בעולם: לאור מעמדה של ישראל בעולם (במיוחד לאחר מבצע "עופרת יצוקה") קיים סיכוי שחלק מלקוחות הקבוצה יימנעו מרכישת מוצרי הקבוצה בשל זיהויים עם השוק הישראלי.

חלק שלישי

תיאור עסקי החברה לפי תחומי פעילות

כאמור, החברה עוסקת, בעצמה ובאמצעות חברות הבנות: אלספק פורטוגל, אלספק טכנולוגיות ואלספק צפון אמריקה בשני תחומי הפעילות הבאים:

(1) פיתוח, ייצור, הרכבה ושיווק של מערכות לשיפור איכות החשמל;

(2) פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מערכות מדידה וניתוח רשת.

7. מידע כללי על פעילות החברה בתחום שיפור איכות החשמל

7.1. החברה הינה גורם מוביל בשוק הישראלי בתחום שיפור איכות החשמל. בשנים 2007 ו-2008 חלה ירידה בפעילות העסקית של החברה כתוצאה מירידה בהזמנות מהלקוחות העיקריים של החברה וכתוצאה מההאטה בפעילות הכלכלה העולמית.

להלן יובאו התפתחויות בתחום פעילות זה, אשר השפיעו על תוצאות פעילות החברה בשנת 2008, וכן פרטים על התפתחויות צפויות אשר עשויות להשפיע על תוצאות אלה בטווח הקצר והבינוני:

7.1.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

הקבוצה עוסקת בפיתוח, ייצור, הרכבה, שיווק ומכירה (לרבות יצוא) של מוצרים שונים בתחום שיפור כופל הספק ושל מוצרים בתחום שיפור איכות החשמל, וכן במתן שירות ומכירות חלפים וחלקים למוצרים אלה.

בייצורם של מרבית מוצריה מיישמת הקבוצה טכנולוגיות פרי פיתוחה.

הקבוצה מוכרת את מוצריה, בדרך כלל, תוך התאמתם לצורכי הלקוח ולמפרטים המסופקים על-ידו. התמורה המתקבלת מהלקוחות מהווה תשלום כולל בגין המוצר ובגין התקנתו.

מוצרי הקבוצה העיקריים הינם מערכות שלמות מסוג Equalizer ו-Activar, המיועדים לתעשייה ושירותים. הקבוצה מספקת את המערכות האמורות כמוצרים מוגמרים, כשהן "ארזות" בקופסת מתכת המכונה "ארון חשמל". כן מספקת הקבוצה רכיבים עיקריים מתוך המערכות האמורות, המיועדים להתקנה על ידי הלקוח, ביחד עם רכיבים משניים

המסופקים על ידי ספקים אחרים, ב"ארונות החשמל" של הלקוח. כן מספקת הקבוצה מוצרים שפותחו מהתאמת מערכת ה-Equalizer לשימוש בטורבינות רוח לייצור חשמל - טורבינות השראותיות ("חוות רוח"). מערכת ה-Equalizer מקלה על בעלי טורבינות השראותיות לעמוד בתנאים הנדרשים לחיבור הטורבינות לרשת. בעקבות מגמת המעבר משימוש בטורבינות אסינכרוניות לשימוש בטורבינות סינכרוניות (ראה סעיף 7.4.4) יש ירידה משמעותית בפעילות זו.

מערכות נוספות אותן מספקת החברה הינן מערכות מדידה לניתוח רשת החשמל. הקבוצה החלה במכירת מערכות מדידה וניתוח רשת Elspec G-4000. מערכות המדידה מיועדות לשימוש במפעלי תעשייה וחברות החשמל. המערכות משמשות לניתוח איכות החשמל, בקרה ורישום הפרעות ברשת.

7.1.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

רוב מוצרי הקבוצה מיוצרים בהתאם לתקנים הישימים. התקנים האמורים כוללים תקני בטיחות (כדוגמת EN 60439 ו-EN 61010), תקני תאימות אלקטרו-מגנטית (כדוגמת EN 61000, EN 50081 ו-EN 50082) והוראות עבודה נוספות (כדוגמת חוק החשמל, התשי"ד-1954, והתקנות שהותקנו מכוחו ות"י 1525). בנוסף, על-פי דרישת הלקוח, מותאמים המוצרים לתקנים נוספים כגון UL (תקן בטיחות אמריקאי) או תקן עמידות ברעידות לתחנות רוח (IEC 60068 ו-IEC 60721). המוצרים מתוכננים לעמידה בתקנים הנדרשים ונבדקים על ידי מעבדות מוכרות בארץ או בעולם. רוב מוצרי הקבוצה נושאים אישור תקן CE (מכון התקנים האירופאי).

מערך ניהול האיכות של אלספק הנדסה פועל משנת 1998 ושל אלספק טכנולוגיות פועל בסמוך להפעלתה לפי דרישות התקן ISO 9000 ובשנת 2002 הוסמך על ידי מכון התקנים הישראלי לפי המהדורה החדשה של התקן: ISO 9001:2000. מכון התקנים הישראלי עורך מבדקים תקופתיים על מנת לוודא המשך התאמה לדרישות התקן.

מערך ניהול האיכות מקיף את כל תחומי פעילות הקבוצה וכולל בין היתר בקרת תהליכים, בדיקות קבלה, בדיקות בתהליך ובדיקות סופיות. מדיניות הבדיקות הסופיות של הקבוצה היא בדיקה מלאה של כל רכיבי המערכת, על מנת לשמור על איכות מוצרי הקבוצה.

7.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

בשנת 2008 חלה ירידה בהיקף הפעילות של הקבוצה. הקיטון בפעילות נובע מההאטה בפעילות הכלכלה העולמית. מעיכוב, קיטון וביטול הזמנות ומירידה משמעותית בהזמנות

מהלקוחות העיקריים של החברה בשוק טורבינות הרוח. כמו כן, הירידה בשערי החליפין של המטבעות בשנת 2008 גרמה לשחיקה בהכנסות הקבוצה.

הקבוצה משקיעה מאמצי שיווק גדולים ברחבי העולם, תוך התמקדות בחברות יצרניות, מסחריות ושירותים, כמו גם בפניה אל צרכני קצה בעלי תצרוכת גבוהה, כגון חוות רוח לייצור חשמל.

הקבוצה מייצאת את מוצריה לכ-30 מדינות ברחבי העולם. השווקים העיקריים של הקבוצה הינם אירופה, אמריקה, אסיה וישראל.

מרבית מכירות הקבוצה הינן של מערכות שלמות מסוג Equalizer ו-Activar. יתרת המכירות הינן של רכיבי מפתח המכילים את הטכנולוגיה הייחודית של הקבוצה להתקנה בתוך ארונות חשמל מתוצרת מקומית.

7.1.4 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

קיימים מספר גורמי הצלחה קריטיים וביניהם:

[א] השקעות שוטפות במחקר ופיתוח בתחום מערכות לשיפור כופל הספק לשם יצירת מוצרים חדשים ופיתוחים נוספים המקדמים ומשדרגים את המוצרים הקיימים.

[ב] חדירה לתחומי יישומים חדשים תוך ניצול היתרון הטכנולוגי של החברה בידע שנצבר בתחום מערכות לשיפור כופל הספק בכלל. בהתאמת מערכת ה-Equalizer לשימוש בחוות רוח על פי דרישות הלקוח בפרט.

[ג] מתן חבילת שירות איכותית, החל משלב קבלת ההזמנה מהלקוח וכלה בתהליך ייצור המוצר.

[ד] במסגרת חבילת השירות, מתן אחריות ותמיכה טכנית לתקופה של בין שנה לחמש שנים, אשר מותאמת באופן אישי לכל לקוח.

[ה] העלאת המודעות לאיכות החשמל ולביצועים המיוחדים של מוצרי הקבוצה.

[ו] הקפדה על איכות המוצרים, תוך חדשנות מתמדת.

7.1.5 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

הקבוצה לא שינתה באופן מהותי את מערך הספקים הקיים שלה בשנת 2008.

בשנת 2008 הקטינה הקבוצה את מלאי חומרי הגלם בעיקר בשל הירידה בפעילות העסקית. הקבוצה נוהגת לרכוש את חומרי הגלם ממספר רב של ספקים והיא בוחרת את ספקיה על פי איכות הסחורה, זמינותה, אמינותה ועל-פי המחירים המוצעים על ידם.

7.1.6. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

[א] מחסום הכניסה העיקרי נובע מהצורך בפתוח ידע ותשתיות טכנולוגיות בתחום בו פועלת הקבוצה, הכרוך בהשקעות גדולות במחקר ופיתוח. מחד גיסא, הצלחתה של הקבוצה תלויה ביכולתה לשפר את מוצריה הקיימים ולפתח דורות חדשים של מוצרים המותאמים לקצב ההתפתחויות הטכנולוגיות. מאידך גיסא, כל עיכוב או כישלון מצד הקבוצה בשיפור או בפיתוח מוצריה עלולים להשפיע על תוצאותיה העסקיות.

מחסום כניסה נוסף נובע מהשוק בו פועלת הקבוצה, אשר הינו שוק שמרני, בו הלקוחות דורשים ניסיון, ותק ואמינות של המוצרים לאורך שנים.

[ב] מחסום היציאה המרכזי נוצר כתוצאה מהמחויבות לאחריות על מוצרי החברה.

7.1.7. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למוצרי החברה קיימים מוצרים מקבילים, אך הם שונים בביצועיהם הטכנולוגיים, באמינותם ובזמן התגובה שלהם.

מערכות ה-Equalizer המקבילות הן מערכות המצוידות ביחידות מדידה ובקרה פשוטות יחסית ולכן קיים קושי להתאים מערכות כאלו לאפליקציות הדורשות תחכום והתאמה פונקציונאלית לדרישות ייעודיות של פרויקט או לקוח.

מערכות ה-Activar המקבילות דומות בעקרון למערכות ה-Activar של הקבוצה והשוני העיקרי הוא שמערכות המדידה והבקרה של הקבוצה הן מסוג מתקדם, המאפשרות בקרה מדויקת ואמינה של ההספק הריאקטיבי.

7.1.8. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

למיטב ידיעת החברה, בישראל ישנה חברה אחת, אשר מייבאת מוצרים המתחרים במערכות ה-Activar של הקבוצה, אך לאור העובדה שרוב מוצרי הקבוצה מיועדים לייצוא, התחרות בשוק המקומי אינה משמעותית לפעילות החברה.

לפרטים נוספים אודות מבנה התחרות במוצרי הקבוצה ראה סעיף 8.5 להלן.

7.2. מוצרים ושירותים

המוצרים והשירותים העיקריים

7.2.1. רקע למוצרי הקבוצה (הסברים כלליים):

כופל הספק

צרכנים העושים שימוש במכשירים חשמליים צורכים שני סוגים של אנרגיה חשמלית: אנרגיה אקטיבית ואנרגיה ריאקטיבית. האנרגיה האקטיבית היא זו המוכרת, הנמדדת בין היתר ביחידות קילוואט שעה, ואילו האנרגיה הריאקטיבית היא תוצר לוואי של שדות אלקטרו מגנטיים, הנוצרים כתוצאה משימוש במנועים חשמליים ושנאים. צרכנים העושים שימוש במכשירים חשמליים מנצלים רק את האנרגיה האקטיבית אך מנגד נדרש ספק החשמל לספק לאותם צרכנים גם את האנרגיה הריאקטיבית. עקב כך נדרשת התאמת תשתית החשמל להולכת אנרגיה גדולה מזו הנצרכת בפועל. בנוסף, נוצרים איבודי אנרגיה נוספים במערכת הולכת החשמל (קווי אספקה ושנאים) כתוצאה מהצורך להוליך כמות אנרגיה כוללת גדולה יותר (אנרגיה אקטיבית וריאקטיבית במקום אנרגיה אקטיבית בלבד).

על מנת להקטין את העלויות העוללות להיווצר כתוצאה מהצורך להתאים את תשתיות רשת החשמל כאמור לעיל, חברות חשמל מתקינות אצל צרכנים בינוניים וגדולים שני מוני חשמל - מונה אחד מונה את האנרגיה האקטיבית ואילו השני מונה את האנרגיה הריאקטיבית. במידה וכמות האנרגיה הריאקטיבית גדולה מסטנדרטים שנקבעים על ידי חברת החשמל, גובה חברת החשמל תשלום מיוחד מהלקוח. גובה התשלום תלוי בכללים של חברת החשמל המסוימת ובנתוני הצריכה של הצרכן. ברוב המקרים גובה התשלום תלוי בערך של כופל ההספק (ידוע גם כקוסינוס פי ϕ Cos) וכמקדם הספק), אשר הינו היחס בין האנרגיה האקטיבית ובין האנרגיה הכוללת (המורכבת מהאנרגיה האקטיבית והריאקטיבית). בעולם מקובלים ערכים שונים, אשר המחמירים שבהם מטילים תשלום על צריכת אנרגיה ריאקטיבית כלשהי.

על מנת להימנע מתשלומים כאמור, צרכנים יכולים להתקין מערכות קבלים אשר צורכות אנרגיה ריאקטיבית שלילית ובכך מקזזות את האנרגיה הריאקטיבית הנצרכת על ידי המוצרים החשמליים. ניתן לחבר מערכות קבלים קבועות, מערכות קבלים עם מיתוג אלקטרו-מכאני (ממסרים) או מערכות קבלים מתקדמות עם מיתוג אלקטרוני (אותן מייצרת הקבוצה):

* מערכות קבועות - הן מערכות העושות שימוש בקבלים המחוברים באופן קבוע לרשת. המגבלה בשיטה זו היא שניתן להשתמש בכמות מוגבלת בלבד של קבלים, הנותנים פתרון לחלק קטן מההספק הריאקטיבי הנדרש לקיזוז. זאת, עקב הצורך לנתק את הקבלים כאשר המכשירים החשמליים אינם בפעולה (לדוגמא, בשעת לילה כאשר המפעל אינו בפעולה). במצב שהקבלים מחוברים ללא צורך, תיווצר עליית מתח משמעותית, שעלולה לסכן ציוד המחובר לרשת החשמל.

* מערכות קבלים עם מיתוג אלקטרו-מכאני - מערכות אלה משתמשות במתגים אלקטרו-מכאניים (ממסרים) לצורך חיבור וניתוק הקבלים בהתאם להספק הריאקטיבי הנדרש לקיזוז. החיסרון בשיטה זו נעוץ בבילאי המואץ הנגרם למתגים האלקטרו-מכאניים ולקבלים כתוצאה מזרמי קצר גבוהים הנגרמים בזמן החיבור והניתוק של הקבלים. עקב מגבלה זאת ניתן לבקר רק מכשירים חשמליים "יציבים יחסית", אשר צריכת החשמל בהם משתנה באופן איטי ומדורג (כל מספר דקות).

* מערכות קבלים עם מיתוג אלקטרוני - מערכות אלה מאפשרות "חיבור חלק" של הקבלים ומונעות בילאי ביחידות המיתוג ובקבלים. כתוצאה מכך ניתן לחבר ולנתק את הקבלים ללא מגבלה של מספר פעולות המיתוג ולבקר את ההספק הריאקטיבי בזמן אמת (כל מחזור רשת).

איכות חשמל

החשמל הוא אחת מהתשומות אותן צורך הצרכן, בין אם במפעל יצרני ובין אם לאו. לאיכות החשמל השפעה על איכות התוצרת. איכות החשמל מושפעת ממספר רב של מאפיינים וגופי תקינה רבים בעולם קובעים תקנים לשיטות מדידה וספי איכות שונים.

עיקר המאפיינים של איכות חשמל הם:

* כופל הספק

* הרמוניות

עיוות של צורת הסינוס הבסיסית, המאפיינת את גלי המתח והזרם. עיוות הרמוני גורם לאיבודים ברשת החשמל, חימום יתר ובמקרים קיצוניים אפילו לשריפה.

* עליות ונפילות מתח

נפילות מתח קצרות, אשר גורמות לנזק מצטבר לציוד ולעתים גורמות להפסקת פעילות מערכות.

* דירבוני מתח (ספייקים)

רעשים קצרים על גל המתח, אשר גורמים לפגיעה מצטברת בציוד.

* ריטוטי מתח

שינויים מהירים ברמות המתח, אשר נגרמים בדרך כלל על-ידי מכונות ריתוך וגורמים בין היתר להפרעה בתאורת מנורות ליבון.

7.2.2. מוצרי הקבוצה:

[1] הקבוצה עוסקת בפיתוח, ייצור, הרכבה, שיווק ומכירה (לרבות יצוא) של מוצרים שונים בתחום שיפור כופל הספק.

[2] הקבוצה עוסקת אף בפיתוח, ייצור, הרכבה, שיווק ומכירה של מוצרים בתחום שיפור איכות החשמל, וכן במתן שירות ומכירות חלפים וחלקים למוצרים אלה, אך תחום פעילותה העיקרי של החברה הוא תחום מערכות שיפור איכות החשמל.

[3] בייצורם של מרבית מוצריה מיישמת הקבוצה טכנולוגיות פרי פיתוחה.

[4] הקבוצה מוכרת את מוצריה, בדרך כלל, תוך התאמתם לצורכי הלקוח ולמפרטים המסופקים על-ידו. התמורה המתקבלת מהלקוחות מהווה תשלום כולל בגין המוצר ובגין התקנתו.

[5] מוצרי הקבוצה העיקריים הינם מערכות שלמות מסוג Activar- ו-Equalizer. הקבוצה מספקת את המערכות האמורות כמוצרים מוגמרים, כשהן "ארוזות" בקופסת מתכת המכונה "ארון חשמל". כן מספקת הקבוצה רכיבים עיקריים מתוך המערכות האמורות, המיועדים להתקנה על ידי הלקוח, ביחד עם רכיבים משניים, המסופקים על ידי ספקים אחרים, ב"ארוזות החשמל" של הלקוח.

Activar - מערכת ה-Activar היא מערכת אלקטרונית לשיפור כופל הספק, אשר צורכת אנרגיה ריאקטיבית שלילית ובכך מקזזת את האנרגיה הריאקטיבית הנצרכת על ידי עומסים הנוצרים כתוצאה משימוש במנועים חשמליים ושנאים ומאפשרת את עמידת אותם צרכנים ביחסים הנקבעים על-ידי חברת החשמל המספקת להם את האנרגיה. מערכת ה-Activar עושה שימוש במתגים אלקטרוניים, ומיועדת לשימוש במקום מערכות אלקטרו-מכאניות (ממסרים), המיוצרות על ידי מרבית היצרנים בעולם.

מערכת ה-Activar מאפשרת מיתוג מהיר של קבוצות קבלים בזמן ממוצע של כ-1 שנייה (3-4 שניות מקסימום) לכל קבוצות הקבלים וללא תופעות מעבר (לעומת מיתוג אופייני של 60 שניות לקבוצה אחת ומספר דקות לכמה קבוצות במערכות אלקטרו-מכאניות ועם תופעות מעבר מזיקות).

למערכת ה-Activar תקופת פעולה ממוצעת ארוכה יחסית ועלויות אחזקה נמוכות.

יתרונות עיקריים נוספים של מערכת ה-Activar הינם:

- * מיתוג אלקטרוני מהיר ללא תופעות מעבר.
- * מניעת נזק לצידוד אלקטרוני רגיש.
- * חסכון באנרגיה.
- * הקטנת עיוות בהרמוניות.
- * קיזוז כופל הספק מדויק, גם בנוכחות הרמוניות.
- * תקופת פעילות ארוכה במיוחד של צידוד המיתוג והקבלים.
- * חימום יחסית נמוך של הקבלים והמשנקים, התורם להארכת אורך חייהם.
- * מערכת מדידה מתקדמת אינטגרלית.

מערכת ה-Activar הינה מערכת מודולרית, הניתנת לאספקה במגוון רחב של אפשרויות, החל מהספק 125 kVAr ועד הספק של 1440 kVAr. בנוסף, הקבוצה מציעה פתרונות להתאמת המערכת לדרישות הלקוח ("**Custom Made**"), בהתאם למבנה מכני, הספקים, סוגי רשתות ועוד.

בין לקוחות הקבוצה אשר הותקנה אצלם מערכת ה-Activar נמנים בתי מלון, בתי חולים, בניינים רבי קומות, משרדים ומפעלי תעשייה, המאופיינים בעומס קבוע.

Equalizer - מערכת ה-Equalizer הינה מערכת לשיפור כופל הספק, שיפור איכות החשמל וחסכון באנרגיה. מערכת ה-Equalizer מבצעת מיתוג אלקטרוני של קבלים במהירות של בין $\frac{1}{4}$ מחזור למחזור רשת אחד (בין 5 ל-20 אלפיות השנייה). על ידי כך מבצעת מערכת ה-Equalizer את כל הפעילות של מערכת ה-Activar. השינוי בין המערכות הוא מהירות התגובה, כאשר במערכת ה-Activar מהירות התגובה של המערכת מוגבלת, לעומת מערכת ה-Equalizer בה מתבצע הקיזוז תוך מחזור רשת בודד.

בין לקוחות הקבוצה, אשר הותקנה אצלם מערכת ה-Equalizer קיימים יצרני רכב, יצרני רשתות ברזל ובעלי מכונות ריתוך, מפעלי פלסטיק, רכבות חשמליות, מפעלי תעשייה גדולים ובינוניים, רבי קומות ועוד.

מערכת ה-Equalizer היא מודולרית ומוצעת במגוון רחב של אפשרויות, החל מהספק 125 kVAr ועד הספק של עשרות MVar. בנוסף, החברה מציעה פתרונות ייעודיים למערכת לפי דרישות הלקוח ("**Custom Made**"), בהתאם למבנה מכני, הספקים, סוגי רשתות ועוד.

מערכת ה-Activar ומערכת ה-Equalizer אינן מוגנות בפטנטים ובסימנים רשומים.

7.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

7.3.1 להלן פרטים אודות הכנסות הקבוצה על-פי סוגי מוצרים בתחום הפעילות, בשנים 2007 ו-2008:

שם המוצר	שנת 2007		שנת 2008	
	באלפי ש"ח	ב- %	באלפי ש"ח	ב- %
Equalizer	36,418	72.3	17,738	65.6
Activar	13,968	27.7	9,284	34.4
סה"כ	<u>50,386</u>	<u>100.00</u>	<u>27,022</u>	<u>100.00</u>

7.3.2 להלן פרטים אודות הרווח הגולמי של הקבוצה על-פי סוגי מוצרים בשנים 2007 ו-2008:

שם המוצר	שנת 2007		שנת 2008	
	באלפי ש"ח	שיעור הרווח הגולמי ב- %	באלפי ש"ח	שיעור הרווח הגולמי ב- %
Equalizer	15,850	43%	5,321	30%
Activar	4,610	33%	1,857	20%
סה"כ	<u>20,460</u>		<u>7,178</u>	

7.4 לקוחות

7.4.1 הלקוחות העיקריים של הקבוצה הינם חברות יצרניות, מסחריות ושירותים, צרכני קצה בעלי תצרוכת חשמל גבוהה, כגון: רשויות המפעילות רכבות חשמליות ויצרני טורבינות.

7.4.2 הקבוצה קשורה בהסכמים בכתב עם חלק מלקוחותיה ומועדי האספקה מתואמים בין הקבוצה ללקוחותיה בהתאם לסוג המוצר או השירות המבוקשים.

7.4.3 לקבוצה לקוח עיקרי אחד בתחום פעילות זה, SIEMENS, שמחזור ההכנסות ממנו היה כ-6,073 אלפי ש"ח, המהווים 22% מסך מחזור המכירות המאוחד של הקבוצה בתחום הפעילות¹.

¹ סך הכנסות הקבוצה מהלקוח בשני תחומי הפעילות של החברה היה כ-8,165 אלפי ש"ח, המהווים 22% מסך מחזור המכירות המאוחד של הקבוצה לשנת 2008.

להלן פירוט ההתקשרות שיש לחברה עם הלקוח המהותי שלה בתחום פעילות זה:

[א] Siemens (Wind Power a/c) ("**Siemens**") : לקוח זה ממוקם בדנמרק. ביום 1 בדצמבר 2004 רכשה Siemens את Bonus Energy a/c ("**Bonus**"), שהינה אחת היצרניות הגדולות בעולם של אנרגיה חשמלית המופקת מחוות הרוח המתקבלת באמצעות טורבינות מסוג Inductive Machine².

בחודש יוני 2004 חתמו הקבוצה ו-Bonus על הסכם מסגרת ("**הסכם Bonus**"), לפיו הקבוצה תספק ל-Bonus מוצרים שפותחו בהתאמה לטורבינות הרוח לתקופה של 24 חודשים ולאחר מכן ההסכם יוארך באופן אוטומאטי, אלא אם מי מהצדדים ייתן הודעה מוקדמת של 12 חודשים לצד השני בדבר רצונו לסיים את ההסכם. מחירים של המוצרים מופיע בנספח להסכם והוא יתעדכן בכל שנה בהסכמת הצדדים.

בהסכם Bonus התחייבה הקבוצה למשך תקופה של מקסימום 72 חודשים מיום המשלוח לתיקון ו/או החלפה של מוצרים פגומים. כן התחייבה החברה לתת שירות כשנתיים לאחר תום תקופת האחריות במקרים של מוצרים שנקנו בתקופת האחריות והתגלה בהם פגם בתום התקופה. כן התחייבה הקבוצה לשפות את Bonus בגין כל נזק שייגרם לה כתוצאה מאחריות בגין שירותים ומוצרים פגומים שסופקו לה על ידי הקבוצה עד לגובה של 2,000,000 דולר ארה"ב לשנה. לשם הבטחת התחייבויותיה של הקבוצה ל-Bonus בגין אחזקה ואספקה של מוצרים, תפקיד החברה, לפי דרישת Bonus, בידי מוסד פיננסי או בכל מוסד אשר יהווה צד ג', את הידע הנדרש לשם תחזוקת המוצרים הנמכרים ל-Bonus, וזאת למשך תקופה של 20 שנה מהמועד בו המוצר נשלח ל-Bonus בפעם הראשונה. עם רכישת Bonus על ידי Siemens נכנסה האחרונה בנעליה של Bonus בקשר עם הסכם Bonus.

לחברה קיימת תלות ב-Siemens. המכירות ל-Siemens היוו בשנת 2007 כ-21% מסך מכירות הקבוצה ובשנת 2006 היוו כ-33% ממכירות הקבוצה. קיימת ירידה מתמשכת בהזמנות מ-Siemens. Siemens עוברת בהדרגתיות משימוש בטורבינה אסינכרונית², שבה נמצא שימוש לשיפור כופל ההספק במערכות אותן מספקת הקבוצה, לטורבינה סינכרונית, בה אין צורך בשיפור מקדם ההספק מאחר

² טורבינות רוח אשר המכלול שלהן (גנרטור) מחובר ישירות לרשת החשמל, הפועלות על עיקרון של מכונות השראה. בטורבינות מסוג זה קיים צורך לקזז אנרגיה ריאקטיבית שהטורבינות צורכות בזמן שהן מייצרות את האנרגיה האקטיבית.

ומקדם ההספק נשלט על ידי הטורבינה ולכן אין צורך בשימוש בטורבינה זו במערכות אותן מספקת הקבוצה.

7.4.5. מוצרי הקבוצה נמכרים ללקוחות בכ-30 מדינות ברחבי העולם, כאשר השווקים העיקריים של הקבוצה הינם אירופה, אמריקה, אסיה וישראל.

7.4.6. השוק העולמי של מערכות ה-Equalizer מוערך בעשרות מיליוני דולרים בשנה. למיטב ידיעת החברה, מתחריה העיקריים של הקבוצה בחוץ לארץ בתחום מערכות ה-Equalizer הינם חברות המייצרות מערכות דומות למערכות ה-Equalizer המיוצרות על ידי הקבוצה, אשר העיקריות שבהן הינן: ABB Ltd, Circutor ו-Epcos.

המערכות המקבילות המיוצרות על ידי המתחרים מצוידות ביחידות מדידה ובקרה פשוטות יחסית ולכן קיים קושי להתאים מערכות כאלו לאפליקציות הדורשות תחכום והתאמה פונקציונאלית לדרישות ייעודיות של פרויקט או לקוח.

7.4.7. השוק העולמי של מערכות ה-Activar מוערך במאות מיליוני דולרים בשנה והוא כולל למעשה כל מפעל בסדר גודל בינוני ומעלה הנדרש לשפר את כופל ההספק, בהתאם לדרישות חברת החשמל המספקת לו את האנרגיה החשמלית. למיטב ידיעת החברה, מתחריה העיקריים של הקבוצה בחוץ לארץ בתחום מערכות ה-Activar הינם חברות המייצרות מערכות דומות למערכות ה-Activar המיוצרות על ידי הקבוצה. מוצרי החברות האמורות דומים בעקרון למערכות ה-Activar של הקבוצה והשוני העיקרי הוא שמערכות המדידה והבקרה של הקבוצה הן מסוג מתקדם, המאפשרות בקרה מדויקת ואמינה של ההספק הריאקטיבי. מוצרי החברות המתחרות מיוצרות על ידי יצרנים מקומיים, מחירן זול יותר ממוצרי הקבוצה.

7.4.8. להלן פרטים נוספים לגבי המתחרים העיקריים של הקבוצה:

[א] מתחרים משמעותיים בפיתוח, ייצור, שדרוג ואחזקה של מערכות ה-Equalizer:

ABB Ltd ("**ABB**") : קונצרן עולמי, תעשייתי גדול (מותג על) ואחד מהמובילים בעולם בתחום ייצור מערכות חשמל. ABB פעילה בתחום ייצור מערכות לשיפור כופל הספק עם יכולות טכנולוגיות מתקדמות. ABB הינה חברה בעלת מוניטין מעורבת בפרוייקטים גדולים, חברה אירופאית ונתפסת על כן כאחד המתחרים המשמעותיים של הקבוצה.

[ב] מתחרים משמעותיים בפיתוח, ייצור, שדרוג ואחזקה של מערכות ה- Activar:

Circutor S.A ("Circutor"): חברה אירופאית העוסקת בייצור של מערכות מדידה ומערכות לשיפור כופל הספק. Circutor מוכרת בכל העולם ומייצרת ברמה טכנולוגית נמוכה יותר מזו של החברה, אך מחירה הינם מחירים תחרותיים ואטרקטיביים ולפיכך מהווים תחרות למחירי החברה. ל-Circutor יתרון בהפצת חומר טכני מקיף מאוד.

[ג] מתחרים עקיפים למערכות כופל הספק:

Harbin, Epcos, Aeg, Frako: חברות אלו בעלות מגוון מוצרים רחב (מערכות אלקטרו-מכאניות, אלקטרוניות, מכשירי מדידה, קבלים), מחירן תחרותי, לחלקן יתרון משמעותי בשווקים המקומיים והן מציעות פיתרון ברמה טכנולוגית נמוכה יותר מאלו של הקבוצה.

7.5. כושר ייצור

מפעלי הקבוצה עובדים במשמרת אחת. במהלך שנת 2008 לא הייתה לקבוצה מגבלת כושר ייצור. כמו כן, החברה הצליחה לעמוד בזמני אספקה קצרים לייצור המערכות.

7.6. חומרי גלם וספקים

7.6.1. חומרי הגלם העיקריים המשמשים בתחום הפעילות, זמינותם ומקורם הגיאוגרפי

חומרי הגלם העיקריים שבהם משתמשת הקבוצה הינם קבלים, SCRs (רכיבי מיתוג), מעגלים מודפסים, תצוגות LCD, רכיבים אלקטרוניים נפוצים, מיקרו מעבדים, מכלולי זיווד, חוטים וארונות חשמל.

הקבוצה רוכשת את הקבלים ואת ה- SCRs מיצרנים אירופאים שונים. הקבוצה רוכשת מיקרו מעבדים ותצוגות LCD מיצרנים בינלאומיים גדולים. שאר המכלולים הינם רכיבים סטנדרטיים, הניתנים לרכישה הן בארץ והן בעולם ממספר רב של יצרנים. תכנוני המעגלים המודפסים ומכלולי הזיווד מבוצעים על ידי הקבוצה.

המשנקים, אשר מהווים רכיב חשוב במערכות המסופקות על ידי הקבוצה, נרכשו בעבר כחומר גלם מיצרנים שונים באירופה. החל משנת 2002 מייצרת הקבוצה משנקים בעצמה במפעל חברת הבת, אלספק פורטוגל, הממוקם בפורטוגל.

עבודות המתכת וזיווד הפח, אשר נרכשו בעבר מקבלני משנה מקומיים מיוצרים על ידי הקבוצה החל ממחצית שנת 2006 במפעל חברת הבת, אלספק טכנולוגיות, הממוקם בפארק צבאים.

7.6.2. שיעור רכישות החברה מהספקים העיקריים

הקבוצה מתקשרת עם קבלני משנה בישראל בעיקר לביצוע עבודות בתחום הרכבת מעגלים מודפסים. לקבוצה אין תלות בקבלן משנה כלשהו. בקרת האיכות ביחס למוצרים אלה מתבצעת הן על ידי קבלן המשנה במפעלו, על-פי הנחיות שנמסרו לו מאת הקבוצה, והן על ידי הקבוצה.

7.6.3. תלות בספקים והמוצרים לגביהם קיימת תלות בספקים

לקבוצה אין תלות חריגה מהמקובל בענף במי מיצרני איזה מהרכיבים בהם עושה הקבוצה שימוש בייצור מוצריה. להערכת הנהלת הקבוצה, במקרה של הפסקת התקשרות עם מי מבין יצרני הרכיבים האמורים הקבוצה תצטרך להיערך לרכישת רכיבים כאמור מספקים חליפיים.

8. מידע כללי על פעילות החברה בתחום מערכת מדידה וניתוח רשת

8.1. להלן יובאו התפתחויות בתחום פעילות זה, אשר השפיעו על תוצאות פעילות החברה בשנת 2008, וכן פרטים על התפתחויות צפויות אשר עשויות להשפיע על תוצאות אלה בטווח הקצר והבינוני:

החברה הינה גורם מוביל טכנולוגית בתחום מדידת איכות החשמל. החברה משקיעה משאבי פיתוח ניכרים בפיתוח הדור הבא של מכשירי אנליזה למדידת פרמטרים וניתוח איכות החשמל ומתגה את הפתרון כ-BLACKBOX. בבסיסה של הטכנולוגיה פטנט רשום, המאפשר כיווץ של נתוני מדידה עד פי 1,000 ובכך מאפשר מדידה של כל משתני החשמל ברזולוציה גבוהה לתקופה ארוכה. כמו כן שולבו במערכת טכנולוגיות מתקדמות ביותר בתחומי התקשורת וסינכרון הזמן.

8.1.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

החברה החלה במכירת מכשירי ניתוח איכות החשמל לפני כשנתיים וזאת לאחר מאמצי פיתוח ניכרים. המוצרים תוכננו כך שיהיו ידידותיים למשתמש ועם זאת יספקו תכונות מתקדמות שחלקן אף ייחודיות. הייצור מבוסס על פטנט שנרשם והמאפשר דחיסת נתוני החשמל.

המוצרים הינם מוצרי מדף וכוללים חבילת תוכנות המאפשרות אחסון, שליפה, ניתוח הנתונים וייצואם לפורמטים אחרים הנהוגים בשוק החשמל. ברוב המקרים נמכרים המוצרים כפי שהם, ואולם בחלק מהמקרים החברה מתאימה את החומרה / תוכנה לפי דרישות הלקוח.

משתמשי הקצה של המוצרים הם לרוב חברות חשמל (חטיבות הייצור, חלוקה והשנעה) וכן לקוחות תעשייתיים גדולים בארץ ובעולם.

לאחרונה השיקה הקבוצה מודל נייד המהווה פתרון משלים, אשר קהל היעד שלו, בנוסף ללקוחות המסורתיים של המוצר, הינם יועצי חשמל.

8.1.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

רוב מוצרי הקבוצה מיוצרים בהתאם לתקנים הישימים (ראה תקני מערכות לשיפור איכות החשמל סעיף 7.1.2 לעיל). התקנים מותאמים לתקנים הבינלאומיים של CE, UL, תקני איכות חשמל בינלאומיים כגון: IEC 61000-4-30, EN50160. המוצרים ניתנים

להתאמה ותכנות אישי לפי תקנים מקומיים. בנוסף עונה המוצר על תנאי דיוק מדידה גבוהים ביותר: CLASS A.

מעריך ניהול האיכות של הקבוצה פועל לאישור התקנים והסמכת המוצר במעבדות מוכרות בארץ ובחו"ל.

כל אחד מהמוצרים עובר בדיקות כיול של כל רכיבי המערכת על מנת להבטיח את איכות המוצר. לכל מכשיר נשמרות תוצאות הכיול.

8.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיות

בשנת 2008 חלה עלייה במכירות הן בארץ והן בחו"ל, תוך גילוי התעניינות והתלהבות מהמוצר. חל גידול במספר הסוכנים מהם נדרש ידע טכני רב הכולל גם התמחות בתחום איכות החשמל. הקבוצה משקיעה מאמצים רבים באיתור מפיצים נוספים ופתיחת ערוצי שיווק אלטרנטיביים. כמו כן, מתמודדת הקבוצה במכרזים לצידוד מדידה וניתוח אירועי חשמל.

8.1.4 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

מערכות Elspec G-4000 מהוות פריצת דרך טכנולוגיות בתחום מדידות וניתוח איכות החשמל. פריצה זו נגזרת מטכנולוגיית הכיווץ המאפשרת שמירת נתונים ללא מגבלות ובכך, יצירת תמונת מצב אמיתית, באשר לאיכות החשמל ברשת בה היא מותקנת.

קיימים מספר גורמי הצלחה קריטיים וביניהם:

[א] השקעה במחקר ופיתוח לשם שדרוג והתאמת המוצרים הקיימים ופיתוח והשלמת דגמים חדשים.

[ב] פיתוח יישומים חדשים המבוססים על טכנולוגיית ה-PQZIP.

[ג] אישור המוצר והסמכתו על ידי גורמים בינלאומיים בתחום איכות החשמל.

[ד] העלאת המודעות למוצר, יתרונותיו הייחודיים ותכונותיו.

[ה] המשך גיוס סוכנים ומפיצים על פי מומחיותם בתחום איכות החשמל ונגישותם ללקוחות פוטנציאליים.

[ו] השגת הסכמי OEM ו/או PL מצד חברות מובילות בעולם בתחום מדידות חשמל.

8.1.5. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

הקבוצה לא שינתה באופן מהותי את מערך הספקים הקיים בשנת 2008.

הקבוצה נוהגת לרכוש את חומרי הגלם ממספר רב של ספקים והיא בוחרת את ספקיה על פי איכות האספקה, זמינותה ואמינותה ועל פי המחירים המוצעים על ידם. החברה נוהגת לשפר מידי פעם את הרכיבים בתוך המוצרים על מנת לשמור על עדכניות הרכיבים והטכנולוגיות.

8.1.6. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

[א] מחסום הכניסה העיקרי הינו הצורך בתהליך פיתוח ארוך הדורש השקעת זמן ומשאבים רבים. תהליך הפיתוח ארוך שנים, וממשיך גם לאחר הוצאת המוצר לשוק בשל הצורך לעדכנו בהתאם לדרישות הלקוח ותכונות נוספות המתווספות למוצרים המתחרים.

מחסום כניסה נוסף הינו הדומיננטיות לה זוכים מוצרי החברות המתחרות שהן מותגים מובילים בעולם כדוגמת FLUKE והצורך בהסמכת המוצרים לפי תקנים בינלאומיים מחמירים.

[ב] מחסום היציאה נובע ממחויבות החברה למוצריה וכן בשל הצורך במתן שירותי אחזקה שוטפת לרכיבי החומרה ובשל הצורך לעדכון התוכנה התומכת.

8.1.7. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

אין כיום מוצר תחליפי העונה על תכונות המוצר, וזאת בשל הפטנט הייחודי של כיווץ נתוני איכות החשמל (המתחרים משתמשים בטכנולוגיה של שמירה חלקית, ללא דחיסה) עם זאת, בקרב הלקוחות, אשר עדיין רגילים לניתוח לפי אירועים נתפסים מוצרים רבים כתחליפיים וזאת למרות שמספקים תכונות מעטות.

שוק מוצרי ניתוח איכות החשמל נחלק לפי תכונות ודיוק המכשיר (ה-CLASS). המגוון בשוק רחב, קיימים עשרות יצרנים חלקם מקומיים וחלקם בינלאומיים.

8.1.8. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לחברה עשרות מתחרים ישירים. השוק הבינלאומי נשלט על ידי מספר חברות בינלאומיות אשר מבססות את מעמדן באמצעות פיתוח מכשירים מתקדמים והצעת

תכונות מתקדמות. לחברות אלו יתרונות של מותגי על בעלות רשת סוכנים ענפה ונגישות גדולה הן לחברות החשמל והן למתכננים ומפיצי המכרזים.

8.2 מוצרים ושירותים

8.2.1 רקע למוצר הקבוצה (הסברים כלליים):

איכות החשמל

החשמל כמשאב הולך ונעשה יקר. הצורך בבחינת איכות החשמל כתשומה הולך ונעשה מוכר ומקובל וההתייחסות אליו היא כאל כל חומר גלם המשמש בתהליך הייצור. עם הוספת מכשירים אלקטרוניים כגון: מחשבים הרגישים לאיכות החשמל, הועלתה חשיבות הנושא.

אירועי חשמל משמעותיים שאירעו בעולם הותירו את רישומם. אירועים אלו העלו את הצורך באבחון אירועים עוד בתחילתם על מנת למנוע תגובת שרשרת, ובשל הצורך לנתח אירועים וזאת בכדי למנוע את הישנותם בעתיד.

ברחבי העולם פועלים יועצי חשמל שעיסוקם ניתוח ושיפור איכות החשמל, וזאת בשל מניעים כלכליים, הצעת פתרונות להפחתת עלויות והגדל כשר הייצור.

במקביל לתהליכים אלו פותחו בעולם תקנים לאיכות החשמל. התקנים כוללים את המינימום הנדרש על מנת שאיכות החשמל תהיה בנורמה המקובלת. תקן בינלאומי עיקרי בתחום זה הינו EN 50160. במדינות רבות נקבעו תקנים ייחודיים. התקנים בוחנים עד כמה נשמרה איכות הפרמטרים השונים לאורך זמן. באם האיכות הינה מעל רמה מסויימת בפרק הזמן שנקבע, המשמעות היא שהחשמל עומד באיכות הנדרשת.

אירועי חשמל

כנגזרת מאיכות החשמל, נקבעו חריגות מהתקנים המקובלים, אשר מהווים "אירועי חשמל". האירועים סווגו לפי חומרתם, וכנגזרת מכך הדחיפות בטיפולם. שינויים דרסטיים במתח למשל, מהווים אירוע חמור שיש לדעת עליו באופן מיידי ולטפל בו בדחיפות וזאת על מנת למנוע נזק לצרכנים.

המערכות שמפתחת הקבוצה מיועדות לשימושים הבאים: עבור מפעלים תעשייתיים - ניתוח איכות החשמל; עבור חברות החשמל - ניתוח איכות החשמל, בקרה ורישום הפרעות ברשת.

[א] הקבוצה עוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה (לרבות יצוא) של מוצרים שונים בתחום מערכות מדידה וניתוח רשת, הממותגים בשם BLACKBOX.

[ב] להלן פרטים אודות מוצרי הקבוצה בתחום הפעילות:

Elspec G-4000 - החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת מערכת מדידה וניתוח רשת הקרויה Elspec G-4000. מערכת Elspec G-4000 הינה מערכת ניחת למדידה וניתוח איכות חשמל, המבצעת דגימת נתונים מסונכרנת ממקומות שונים ברשת החשמל ומאפשרת זיהוי אופטימאלי ונכון של תופעות או הפרעות ברשת ואשר מתבססת על טכנולוגיה לדחיסת נתונים ייחודית בשם PQZIP. טכנולוגיית הדחיסה הקרויה PQZip, הכלולה במכשירים, מסירה את מגבלות הקיבולת ומאפשרת את איסוף המידע ושמירת כל הפרמטרים הקיימים ברשת החשמל כמעט ללא מגבלה. הטכנולוגיה מתבססת על אלגוריתם לדחיסת נתונים, שפותח בקבוצה ומאפשר כיום כפטנט בארה"ב וברוסיה. לפרטים נוספים אודות הפטנט, ראה סעיף 13 להלן. מערכת Elspec G-4000 כוללת גם מספר מיקרו מעבדים, המאפשרים כושר חישוב נתונים מהיר.

מכשירי מדידה וניתוח חשמל הקיימים כיום מקליטים אירועים ברשת (זמן קצר לפני ואחרי האירוע) בהתבסס על ספי מדידה הנקבעים מראש. הגדרה שגויה של ספי המדידה עלולה לגרום להתעלמות מהאירוע ואי הקלטתו. לעיתים אף לא ניתן לבצע רישום עקב סיום נפח האחסון. מערכת Elspec G-4000 מספקת פתרון לזיהוי, ניטור ואיתור סוגיות באיכות החשמל באשר הן, בהתבסס על יתרון של רישום מתמשך של מידע ואחסנתו. למוצר זה שני סוגי מערכות: ניחות וניידת.

מערכות ניחות

במשפחת המערכות הניחות שלושה מודולים בסיסיים הנבדלים ביכולת אחסנת הנתונים המשפיעה על תקופת הזמן המוקלטת, רזולוציית ההקלטה ומספר תכונות נוספות, כגון: כניסות המכשיר, אפשרויות הרחבתו ועוד. שלושת המודולים במשפחת המערכות הניחות הם:

- Elspec G-4410 - יחידת מדידה בסיסית בעלת יכולת מדידה ואגירה מוגבלת ליום.

- Elspec G-4420 - יחידת מדידה בעלת יכולת למדוד את איכות החשמל ויכולת אגירה מורחבת לחודש ימים.
- Elspec G-4430 - יחידת מדידה זהה ל-G-4420 בעלת יכולת אגירה מירבית של שנה או יותר.

מערכת ניידת

מערכת Elspec G-4500 הינה מערכת ניידת, הזזה בתכונותיה הבסיסיות למערכות הנייחות במספר תוספות ושינויים:

1. המערכת מבוססת על המודול המתקדם ביותר של מערכת Elspec G-4000 (G-4430) המעוצב כך שיוכל להיות נישא.
2. המערכת הניידת מאפשרת פעולה רציפה של המכשיר עד שעתיים ללא אספקת מתח חיצונית באמצעות סוללה נטענת.
3. המערכת כוללת צבתות מתח וחיישני זרם המאפשרים הרכבה וזיהוי אוטומטי על ידי המכשיר ללא צורך בקונפיגורציה.
4. המערכת כוללת מחשב מגע - נייד Tablet-PC, המשמש כצג המערכת.
5. המערכת משולבת עם נתב אלחוטי המאפשר עבודה עם ה-Tablet-PC ללא חיבור פיזי.

Elsec PQSCADA - תוכנה חדשנית לניתוח איכות החשמל אשר בהתבסס על כל נתוני הרשת הנאספים ממערכות Elspec G-4000, מאפשרת ניתוח מקיף ופרטני של רשתות החשמל. החברה מפתחת מוצר זה כמוצר משלים במטרה לאפשר ניתוח ועיבוד של מידע ממספר רב של מערכות Elspec G-4000 למרכז שליטה ובקרה משותף. הנתונים המתקבלים מעובדים ומנותחים בשימוש באלגוריתמים מיוחדים ומתקבלת תמונה מקיפה ופרטנית של כל אתרי רשתות החשמל.

תחום מערכות מדידה לניתוח רשת חשמל היווה בשנים 2007 ו-2008 כ-5.7% וכ-17.5% מהכנסות החברה, בהתאמה.

8.3. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

להלן פרטים אודות הכנסות הקבוצה והרווח הגולמי של הקבוצה מהמוצר בשנים 2007 ו-2008:

שנת 2008		שנת 2007		
ב- %	באלפי ש"ח	ב- %	באלפי ש"ח	
100%	6,578	100%	3,171	הכנסות המגזר
60%	3,947	73%	2,314	רווח גולמי

8.4. לקוחות

8.4.1. הלקוחות העיקריים של הקבוצה בתחום הפעילות הם: יצרני טורבינות לאנרגיה חילופית, חברות לייצור אנרגיה כגון: חברות חשמל, חברות תעשייתיות שתצרוכת החשמל שלהן גבוהה ואשר זקוקים לאספקה איכותית בשל ציוד יקר וכן מהנדסי ויועצי חשמל פרטיים ומוסדיים.

8.4.2. הקבוצה קשורה בהסכמים בכתב עם חלק מלקוחותיה ומועדי האספקה מתואמים בין הקבוצה ללקוחותיה.

8.4.3. לקבוצה לקוח עיקרי אחד בתחום פעילות זה, SIEMENS, שמחזור ההכנסות ממנו היה 2,092 אלפי ש"ח, המהווים כ-32% מסך מחזור המכירות המאוחד של הקבוצה לשנת 2008 בתחום פעילות מערכות מדידה וניתוח רשת¹.

8.4.4. מוצר הקבוצה נמכר ללקוחות בכ- 30 מדינות ברחבי העולם, כאשר השווקים העיקריים של הקבוצה הינם מרכז אירופה, אוסטרליה, המזרח הרחוק וארה"ב.

8.5. תחרות

8.5.1. השוק העולמי של מערכות Elspec G-4000 מוערך במאות מיליוני דולרים בשנה והוא כולל חברות חשמל ולקוחות תעשייתיים. הדרישה למערכות מדידה משתנה משוק לשוק על-פי מידת התקינה המקובלת באזור וחברות מתחום התעשייה והמסחר המעוניינות לנטר נזקים הנגרמים כתוצאה מאיכות החשמל. למיטב ידיעת החברה, מתחריה העיקריים של הקבוצה בתחום מערכות Elspec G-4000 הינן חברות המייצרות מערכות

דומות, אשר העיקריות שבהן הן: Schneider Electric, DRANETZ בתחום המכשירים הנייחים וחברת FLUKE בתחום המכשירים הניידים. למערכות המדידה של הקבוצה יתרונות טכנולוגיים מובהקים, כאשר הבולט בהם הוא הקלטה רציפה, בלתי מותנית בספים, של כל הפרמטרים החשמליים ברזולוציה גבוהה.

8.5.2. להלן פרטים נוספים לגבי המתחרים העיקריים של הקבוצה:

מתחרים משמעותיים בפיתוח, ייצור, שדרוג ואחזקה של מערכות Elspec G-4000:

ABB, Dranetz, Schneider Electric: חברות עולמיות אלו בעלות מוניטין רב בתחום הנדסת החשמל ובעלות מגוון רחב של מערכות מדידה. Schneider Electric נחשבת למותג המוביל בתחום איכות החשמל, מתמקדת בעיקר בשיווק לחברות חשמל ולקוחות גדולים בעלת רשת סוכנים מעולה ונגישות לחברות החשמל.

FLUKE: החברה המובילה בעולם בתחום המכשירים הניידים. לחברה מספר רב של דגמים המותאמים לפי התכונות הנדרשות, הפרמטרים המוקלטים ודיוק המדידה. המוצר המתחרה אינו משתווה לתכונות הייחודיות של Elspec G-4500 אך בשל חוזק המותג FLUKE הוא זוכה לפופולריות רבה בעולם. בשל התחרות, תמחרה הקבוצה את מוצריה ברמות מחירים נמוכות מהמתחרים.

השוק הפוטנציאלי מסווג באופן כללי לשוק התעשייתי ושוק חברות החשמל. הדרישות הפונקציונליות ודרישות התקינה שונות מעט בשני השווקים, אך היתרונות הטכנולוגיים של מערכת המדידה של הקבוצה משמעותיים בשני השווקים. בזכות טכנולוגיית הדחיסה וההקלטה הרציפה ניתן לבצע ניתוח מקיף ברמת סמך גבוהה של הפרעות ותקלות ברשת החשמל. הקבוצה הינה היחידה בעלת טכנולוגיה זו, אשר בגינה הוגשה בקשה לרישום פטנט בשנת 2004. כיום, אושר הפטנט בארה"ב וברוסיה.

8.6. כושר יצור

מפעלי הקבוצה עובדים במשמרת אחת. בשנת 2008 לא הייתה לקבוצה מגבלת יצור. זמן האספקה הממוצע למכשירים נייחים הינו משלוח לאחר מספר ימים מיום קבלת ההזמנה.

למודל הנייד זמן האספקה הינו כשלושה חודשיים. צפוי כי הליך זה יתקצר במהלך שנת 2009.

8.7. חומרי גלם וספקים

8.7.1 חומרי הגלם העיקריים המשמשים בתחום הפעילות, זמינותם ומקורם הגיאוגרפי

חומרי הגלם העיקריים שבהם משתמשת הקבוצה בתחום הפעילות הינם כרטיסים ורכיבים אלקטרוניים, מארזי פלסטיק, כרטיס זיכרון, מחברים וכבלים וכן מחשבים ניידים ותיקי נשיאה.

הקבוצה רוכשת את רוב הרכיבים מספקים מקומיים.

הקבוצה מתקשרת עם קבלני משנה בישראל בעיקר לביצוע עבודות בתחום הרכבת כרטיסים. לקבוצה אין תלות בקבלן משנה כלשהו. בקרת האיכות ביחס למוצר זה מתבצעת הן על ידי קבלן המשנה במפעלו, על-פי הנחיות שנמסרו לו מאת הקבוצה, והן על ידי הקבוצה. ביקורת איכות פנימית נוספת מתבצעת בעת הכנת המוצר למשלוח.

8.7.2 תלות בספקים והמוצרים לגביהם קיימת תלות בספקים

לקבוצה אין תלות חריגה מהמקובל בענף במי מיצרני איזה מהרכיבים בהם עושה הקבוצה שימוש בייצור המוצר. להערכת הנהלת הקבוצה, במקרה של הפסקת התקשרות עם מי מבין יצרני הרכיבים האמורים הקבוצה תצטרך להיערך לרכישת רכיבים כאמור מספקים חליפיים.

חלק רביעי

תיאור עסקי החברה - עניינים הנוגעים לפעילות החברה בכללותה

9. שיווק והפצה

9.1. דרכי השיווק וההפצה לרבות הסכמי בלעדיות, ושינויים מהותיים שחלו בהם

[א] הקבוצה משקיעה מאמצי שיווק גדולים ברחבי העולם, תוך התמקדות בחברות יצרניות, מסחריות ושירותים, כמו גם בפניה אל צרכני קצה בעלי תצרוכת גבוהה, כגון תחנות רוח לייצור חשמל, רכבות חשמליות, חברות חשמל יצרני מכוניות ועוד.

הקבוצה מייצאת את מוצריה לכ-30 מדינות. השווקים העיקריים של הקבוצה הינם אירופה, אמריקה ואסיה. מטבע העסקאות המבוצעות עם לקוחות החברה בחוץ לארץ הינו אירו או דולר ארה"ב.

[ב] מרבית מכירות הקבוצה הינן של מערכות שלמות מסוג Activar-ו Equalizer. יתרת המכירות הינן של רכיבי מפתח, המכילים את הטכנולוגיה הייחודית של הקבוצה, להתקנה בתוך ארונות חשמל מתוצרת מקומית.

[ג] במרבית המדינות בהן נמכרים מוצרי הקבוצה מפעילה הקבוצה סוכני מכירות ומשווקים מקומיים, האחראים לכל הכרוך בקידום המכירות של מוצרי הקבוצה ובכלל זה אחראים על שיווק, מכירה, התקנה ומתן שירות לאחר המכירה. לקבוצה אין מדיניות העדפה בקשר להתקשרות עם משווקים או עם סוכני מכירות לשם שיווק מוצריה כאמור וכל מקרה נבחן לגופו. אלספק פורטוגל אחראית על השיווק בפורטוגל ותומכת מבחינה טכנית בשיווק בספרד ובצרפת.

מכירות הקבוצה ל-Siemens אינן נעשות דרך התקשרות חדשה ואין עליהן עמלת סוכן.

בחודש אוקטובר 2006 החלה חברת הבת בארה"ב את פעילותה העסקית בתחום שיווק ומכירות מוצרי החברה למדינות שונות באמריקה ובכללן ארה"ב, קנדה ומקסיקו.

התקשרויות החברה עם סוכני המכירות -

הקבוצה מפעילה סוכני מכירות עצמאיים בלעדיים שמקצתם עובדים על בסיס Retainer ורובם על בסיס עמלות על מכירות. במקרים מסויימים של מכירות באמצעות סוכני המכירות מתקשרת הקבוצה ישירות עם הלקוחות. בשנת 2008 הסתכמו סך העמלות ששילמה הקבוצה לסוכנים בכ- 1,181 אלפי ש"ח.

התקשרויות החברה עם משווקיה -

ככלל, בהתאם לשיטת ההתקשרות של הקבוצה עם משווקיה, רוכשים המשווקים את המוצרים על בסיס הזמנות ספציפיות ומשלמים לקבוצה את תמורתם, בהתאם לתנאי התשלום שנקבעו בין הצדדים. תשלום התמורה לקבוצה על ידי המשווק אינו מותנה במכירת המוצר על ידי המשווקים ולמעשה מהווים המשווקים לקוח סופי בהיבט של הקבוצה. במקרים מיוחדים ועל פי בקשת הלקוח הסופי או בגלל אילוצי תשלום, המכירה מתבצעת ישירות מהקבוצה ללקוח ועמלת המשווק מועברת אליו מהקבוצה לאחר ביצוע העסקה.

על-פי רוב, התמורה המשולמת לקבוצה מהלקוחות הסופיים או מהמשווקים מבטחת בפוליסת ביטוח אשראי לייצוא סחורות ושירותים. במקרים כאמור, תנאי התשלום הינם שוטף + 30 יום או שוטף + 60 יום. במקרים בהם התמורה אינה מבטחת, תנאי ההתקשרות הינם אשראי דוקומנטארי או תשלום מראש טרם משלוח המוצרים לחוץ לארץ.

במרבית המקרים תנאי ההתקשרות של הקבוצה עם המשווקים מעוגנים בהסכם מסגרת, אשר עיקריו מפורטים להלן:

[1] תקופת ההסכם הינה בדרך כלל שנה, עם אופציה להארכה לתקופה של שנה נוספת.

[2] בהסכם ההפצה מתחייב המשווק, בדרך כלל, לרכוש מערכת אחת להדגמה, מערכת מדידה וחלקי חילוף.

[3] המשווקים מתחייבים לשלוח לפחות מהנדס אחד להשתלמות והדרכה יסודית במשרדי החברה בישראל, שכוללת הכרת המערכות, מדידות, ניתוח, הפעלה, אחזקה, שיווק וכדומה. בנוסף, הקבוצה מעניקה תמיכה מתמשכת

למשווקיה בנושאי ניתוח, מדידות, קביעת סוג המערכת האופטימלית לפתרון הבעיה הספציפית ובמידת הצורך גם קשר עם צרכני הקצה של אותו משווק.

[4] הקבוצה מתחייבת להעניק למשווק חומר מעובד להדפסת עזרי שיווק למיניהם כגון קטלוגים וכן חומרי הסברה וקידום מכירות שונים.

[5] המשווק רשאי לשווק את מוצרי החברה תחת השם אלספק, או לחילופין, בשם מותג מקומי שלו, בכפוף לאישור מיוחד מהקבוצה.

[6] הקבוצה, בדרך כלל, אינה נוהגת להכתיב את מחיר המכירה ללקוח הסופי. מחיר המוצרים למשווק הינו מחיר נטו ואינו כולל את שיעור הרווח שלו. המשווק מתחייב לקיים מערך שירות ותמיכה למוצרי הקבוצה על חשבוננו. בנוסף, נותנת הקבוצה למשווקיה תמיכה משנית, המתבטאת בעזרה בפתרון שוטף של בעיות או הדרכה באמצעות הטלפון, פקס, דואר אלקטרוני או שליחת מהנדס לתמיכה באתר ההתקנה במקרים מסוימים. אחריות הקבוצה למוצריה הינה בדרך כלל לתקופה של בין שנה לחמש שנים. מוצרים פגומים, המצריכים תיקון או החלפה ונמצאים בתוך תקופת האחריות, מוחלפים או מתוקנים לפי החלטת הקבוצה. בדרך כלל מעניקים המשווקים ללקוחותיהם אחריות של בין שנה לשנתיים.

9.2. תלות בצינורות שיווק

לחברה אין תלות באילו מצינורות השיווק שלה.

10. צבר הזמנות

צבר ההזמנות של הקבוצה בשני תחומי פעילותה ליום 31 בדצמבר 2007 הסתכם בכ- 6,480 אלפי ש"ח, ליום 31 בדצמבר 2008 הסתכם בכ- 5,234 אלפי ש"ח וליום 31 במרס 2009 הסתכם בכ- 11,657 אלפי ש"ח. צבר ההזמנות של הקבוצה מתפלג כדלהלן (באלפי ש"ח):

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום 31/12/08 (אלפי ש"ח)	צבר הזמנות ליום 31/03/09 (אלפי ש"ח)
רבעון ראשון 2009	4,554	--
רבעון שני 2009	680	3,267
רבעון שלישי 2009	--	5,477
רבעון רביעי 2009	--	2,913
סה"כ	5,234	11,657

המכירות נעשות, בדרך כלל, בטווח של שבועיים עד חמישה חודשים מיום קבלת ההזמנה מהלקוח, למעט הזמנות פרוייקטים מיוחדים בהם טוח האספקה ארוך יותר.

קיימת ירידה בצבר ההזמנות של הקבוצה, (מיום 31.12.07 ליום 31.12.08) אשר נובעת בעיקרה מההאטה בפעילות הכלכלה העולמית. כן נובעת הירידה בצבר ההזמנות מירידה בהזמנות מהלקוחות העיקריים של הקבוצה בשוק טורבינות הרוח ומעיכוב וקיטון בהזמנות מלקוחות הקבוצה.

11. רכוש קבוע ומיתקנים

11.1. מפעלה של הקבוצה בישראל ומשרדיה ממוקמים בשטח של כ-1,267 מ"ר ("השטח") באזור התעשייה קיסריה, באתר שנשכר מצד שלישי. ביום 30 ביוני 2005, החברה מימשה אופציה והאריכה את תקופת השכירות לתקופה נוספת של 4 שנים שתסתיים ביום 30 ביוני 2009. לחברה אופציה להאריך את תקופת השכירות לתקופה נוספת של 4 שנים שתסתיים ביום 30 ביוני 2013, בתוספת של 5% לדמי השכירות. חברת הבת, אלספק טכנולוגיות, חתמה על הסכם לשכירת מבנה המשמש כמחסן לתקופה שתסתיים ביום 15 בפברואר, 2010. סך הוצאות השכירות של מפעלה של החברה, משרדיה ומחסניה בישראל, הסתכמו בשנת 2008 בכ- 329 אלפי ש"ח.

11.2. מפעלה של הקבוצה בפורטוגל ממוקם בשטח של כ-900 מ"ר באזור התעשייה Viana de Castelo (מצפון לעיר פורטו שבפורטוגל). בנובמבר 2004 התקשרה הקבוצה בהסכם שכירות, מכוחו שוכרת הקבוצה את המפעל לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2007. הקבוצה מימשה האופציה והאריכה את תקופת השכירות לתקופה נוספת שתסתיים ביום 31 בדצמבר 2014. סך הוצאות השכירות של מפעלה של החברה ומשרדיה בפורטוגל, הסתכמו בשנת 2008 בכ- 176 אלפי ש"ח.

11.3. משרדיה של חברת הבת אלספק צפון אמריקה ממוקמים בשטח של כ-300 מ"ר במדינת אילינוי. על-פי הסכם השכירות, מכוחו שוכרת חברת הבת את המשרדים, תקופת השכירות מתחדשת אוטומטית לתקופה של שנים עשר חודשים כל פעם, עד למתן הודעה מראש על ידי אחד הצדדים כאשר על חברת הבת ליתן הודעה בת 90 יום ואילו המשכירה נדרשת ליתן הודעה בת 180 יום לפני מועד סיום החוזה. סך הוצאות השכירות של משרדי חברת הבת, הסתכמו בשנת 2008 בכ- 117 אלפי ש"ח.

11.4. בחודש דצמבר 2004 רכשה אלספק טכנולוגיות מצד שלישי זכויות חכירה מהוונות מאת מנהל מקרקעי ישראל לתקופה בת 46 שנה במגרש בשטח כולל של כ-2,500 מ"ר באזור התעשייה פארק צבאים בבקעת בית שאן, בתמורה לסך של 110,000 דולר ארה"ב ("ההסכם").

בחודש אוגוסט 2005, אישר מנהל מקרקעי ישראל את העברת זכויות החכירה מהצד השלישי לחברת אלספק טכנולוגיות. תקופת החכירה תסתיים ביום 1 באוגוסט 2050.

על המגרש הקימה אלספק טכנולוגיות מבנה תעשייתי בן שתי קומות בשטח של כ-2,200 מ"ר, על-פי היתר בניה מיום 27 ביוני 2005. בחודש מאי 2006 השלימה החברה את בניית המפעל והחלה את פעילות הייצור בו. עלות הבנייה הסתכמה לסך של 7,398 אלפי ש"ח.

11.5. לקבוצה פוליסת ביטוח אש מורחב וסיכונים נלווים הכוללים: ביטוח מבנה, ביטוח תכולה, ביטוח פריצה וביטוח נזקים תוצאתיים.

12. מחקר ופיתוח

12.1. פעילות המחקר והפיתוח ותוצאותיה

הקבוצה עוסקת באופן שוטף במחקר ופיתוח טכנולוגיות חדשות, בשיפור מערכות קיימות והתאמתן לצרכים הייחודיים של לקוחות החברה, לפי בקשתם ועל פי דרישות כוללות בשוק.

12.2. מוצרים בפיתוח

במהלך שנת 2008 בוצעו הפעולות הבאות:

- הושלמה סדרת יצור ראשונית של מערכת המדידה הניידת והותקנה סדרת מכשירים לבדיקות שדה (ביטא) לצורך הרצה אצל לקוחות בארץ ובחו"ל.
- הורחבו תכונות במערכות המדידה הניידות, לרבות תמיכה בחיבוריות מודמים קווים וסלולריים. הורחבו שפות מימשק משתמש ובוצעו שיפורים בעיבוד הנתונים.
- פותח מכשיר נייד המיועד להקלטת אירועים וערוצים דיגיטליים בתחנות משנה.
- הורחבו תכונות במערכת תוכנת ה- **PQSCADA**, הוספו פרמטרים והורחבו ביצועים על פרקי זמן ארוכים יותר.

- הורחבה אפליקציית ניתוח המידע בהתאם לדרישות הלקוחות.

מידע זה הינו מידע צופה פני עתיד, המבוסס על הערכות הנהלת החברה וצוות הפיתוח. ייתכן שהערכות הנהלת החברה לא תתממשנה עקב עיכובים בלתי צפויים בשלבי הפיתוח.

12.3. מענקי פיתוח שקיבלה החברה ותנאי החזרם

[א] בין השנים 2002-2005 קיבלה החברה אישור מאת המדען הראשי לביצוע תוכנית מאושרת של נתח איכות רשת החשמל. סך המענק שקיבלה החברה בגין תכניות אלה הסתכם לסך של 2,264 אלפי ש"ח. בגין תכניות אלו תשלם החברה תמלוגים בשיעור של 3% לשנה, בשנים 2006-2008, מההכנסות ממכירות המוצרים נשוא כתבי האישור האמורים ו- 3.5% החל משנת 2009, החל מהשנה הראשונה בה ייווצרו הכנסות כאמור, וזאת עד לכיסוי סכום המענק צמוד לדולר ונושא ריבית שנתית בגובה ריבית הלייבור. נכון ליום 31 בדצמבר 2008, ההתחייבות התלויה המצטברת למדען הראשי בגין תכניות אלו מסתכמת לסך של כ- 1,746 אלפי ש"ח.

[ב] לפי חוק עידוד מחקר ופיתוח החברה לא רשאית להעביר או למכור לצד שלישי את הידע, הזכויות על ידע כאמור ואת זכויות הייצור שיופקו מהמחקר והפיתוח של המוצרים שעליהם קיבלה החברה תמיכה מהמדען הראשי, ללא אישור של ועדת המחקר של לשכת המדען הראשי. להערכת הנהלת החברה, החברה עומדת בתנאי זה והידע המועבר לאחרים, ככל שמועבר, אינו הידע עליו חלה מגבלה זו.

[ג] קרן Bird:

החברה קיבלה מממשלת ישראל ומהקרן הדו-לאומית למחקר ופיתוח תעשייתיים

ישראל-ארה"ב ("קרן BIRD") מענקי השתתפות במחקר ופיתוח ובתמורה לכך התחייבה לשלם תמלוגים בשיעור של 2.5% בשנה הראשונה בה נוצרו מכירות פרי המחקר והפיתוח, שמומנו כאמור, ובשנים שלאחר מכן תמלוגים בשיעור של 5% מסך המכירות בגין פרי המחקר והפיתוח, שמומנו כאמור, עד לפירעון 100% מהסכומים שהושקעו על ידי קרן BIRD. לאחר פירעון 100% מסכום ההשקעה תהיה קרן BIRD זכאית לתמלוגים בשיעור של 2.5% מסך המכירות פרי המחקר והפיתוח שמומנו כאמור עד לתשלום תמלוגים מצטבר בסך 150%, צמוד למדד המחירים לצרכן של ארה"ב, מסך המענקים שהתקבלו. נכון ליום 31 בדצמבר

2008, לא שילמה החברה תמלוגים לקרן BIRD. סה"כ ההתחייבות המצטברת של החברה ליום 31 בדצמבר 2008 מסתכמת לסך של כ- 4,390 אלפי ש"ח.

13. נכסים לא מוחשיים

פטנטים

בחודש אפריל 2004, הגישה הקבוצה ל-PCT, ארגון בינלאומי של 120 מדינות, בקשה לרישום פטנטים, בקשה לבחינה של פטנט הדחיסה של אותות החשמל, עם הטכנולוגיה והאלגוריתמים שפיתחה החברה לדחיסה של נתוני חשמל. הפטנט מאפשר שמירה של נתונים מדויקים לאורך טווח זמן ארוכים. דחיסת הנתונים מתאפשרת על ידי אלגוריתם המנצל את הידע וההתנהגות של אותות הזרם והמתח. על ידי כיווץ ואחסון הנתונים, ניתן לבצע ניתוח רשת מלא, סימולציות וחיזוי בעיות עתידיות. במסגרת סקר פטנטים שערכו יועציה המשפטית של החברה לעניין זה, לא נמצאו פטנטים אותם מפר פטנט זה.

בחודש ספטמבר 2005 התקבל אישור ה-PCT לפטנט והוא נשלח לאישור בארה"ב. הפטנט אושר בארה"ב ביום 19 באוגוסט 2008.

בנוסף, בחודש ספטמבר 2006 החלה החברה ברישום הפטנט באירופה, בישראל, בסין, בהודו, ביפן וברוסיה. ברוסיה אושר הפטנט ובשאר המדינות נמצא הפטנט בתהליכי אישור.

במהלך החודשים האחרונים המשיכה הקבוצה בלוחי הבקשות לרישום הפטנט תוך מתן מידע להערות, אשר התבקשו מגופי הפטנטים המקומיים.

הפטנט הנ"ל מהווה חסם משמעותי בפני מתחרי הקבוצה. המוצר בעל ייחודיות טכנולוגית והפטנט יקטין את התחרות בתחום וימנע אפשרות העתקה של מוצר עם עקרונות פעולה דומים.

נכון למועד הדוח, השקיעה החברה סך של כ- 240 אלפי ש"ח ברישום הפטנט האמור.

14. הון חוזר

14.1. מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם

הקבוצה נוהגת להחזיק מלאי חומרי גלם בהתאם לצבר ההזמנות הצפוי, בהתאם לניסיון העבר, על פי הערכת הקבוצה, על בסיס תחזית מכירות וזמן האספקה לפריט. הקבוצה מתאימה את גודל המלאי בהתאם לאורך חיי המדף של חומרי הגלם. במסגרת מדיניות

רכישות חומרי גלם של הקבוצה, הקבוצה עוקבת אחר הזדמנויות לרכישת כמויות של חומרי גלם מדי פעם בכמויות גדולות ובמחירים מוזלים, המצדיקים את אחזקת המלאי. על מנת שהקבוצה תוכל לעמוד בייצור ההזמנות נערכת הקבוצה מראש וחלק מרכיבי המערכות מיוצרות על-ידה ללא קשר לקבלת הזמנה במפעל. בממוצע, החברה מחזיקה מלאי רכיבי מערכות כאמור בכמות מספקת לתקופה של כ- 9 חודשים.

הזמנות הרכש, המעקב אחריהן והמלאי במחסן ממוחשבים והנהלת הקבוצה מקיימת מעקב אחר מלאי הרכיבים הקריטיים ושומרת על מלאי מינימאלי ביחס לצפי ההזמנות.

14.2. מדיניות החזקת מלאי מוצרים גמורים

הקבוצה מייצרת את מירב המערכות לפי הזמנות מראש ולכן אין היא מחזיקה, בדרך כלל, מלאי של תוצרת גמורה מסוג מערכות, אלא לפרק זמן מינימאלי, הנדרש על מנת להתאים את זמני הייצור עם מועדי המשלוח הצפויים. הקבוצה מחזיקה באופן תמידי מלאי של מכלולים מורכבים בשל הרצון להיענות לכל ההזמנות ולצורך תחזוקה שוטפת ועמידה באחריות למוצרים אותה מעניקה החברה ללקוחותיה.

14.3. מדיניות מתן אחריות למוצרים

בדרך כלל מעניקה הקבוצה אחריות של בין שנה לחמש שנים ללקוחותיה בגין המוצרים שיוצרו על ידה. במהלך תקופת האחריות הקבוצה מתקנת או מחליפה את החלק הפגום, לפי שיקול דעתה. משלוח החלק הפגום למשרדי הקבוצה מתבצע על חשבון כל צד לכיוון אחד בלבד. איתור התקלה והחלפת החלק הפגום במסגרת האחריות מתבצעים על ידי הסוכן המקומי או הלקוח הסופי.

לקבוצה ביטוח אחריות מקצועית, מוצר וביטוח צד ג'. סכום הביטוח הינו 5,000 אלפי דולר לכל העולם. להערכת הנהלת הקבוצה, המתבססת על ניסיונה המצטבר, ביטוח זה מעניק לקבוצה כיסוי הולם.

ביום 31 בדצמבר 2008, כללה הקבוצה בדוחותיה הכספיים התחייבות בגין הפרשה לאחריות למוצרים בסך של 803 אלפי ש"ח.

14.4. מדיניות אשראי

[א] ספקים

החברה מקבלת מספקיה אשראי לתקופה ממוצעת של בין 30 ל-90 ימים.

[ב] לקוחות

על-פי רוב, התמורה המשולמת לקבוצה מהלקוחות הסופיים או מהסוכנים מבוססת בפוליסת ביטוח אשראי לייצוא סחורות ושירותים. במקרים כאמור, תנאי התשלום הינם שוטף + 30 ל-90 יום. במקרים בהם התמורה אינה מבוססת. תנאי ההתקשרות הינם אשראי דוקומנטארי או תשלום מראש טרם משלוח המוצרים לחוץ לארץ.

14.5. שווי מזומנים והשקעות לזמן קצר

שווי המזומנים וההשקעות לזמן קצר של הקבוצה ליום 31 בדצמבר 2008, כולל השקעות שנזילותן גבוהה, הכוללות פיקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר, תעודות השתתפות בקרנות נאמנות, מניות ואגרות חוב ממשלתיות/קונצרניות.

14.6. חובות מסופקים

הנהלת החברה בוחנת באופן שוטף את טיב הלקוחות על מנת לבדוק את סכום ההפרשה הדרושה לחובות מסופקים. להערכת הנהלת החברה, קיימים חובות מסופקים בסך של 126 אלפי ש"ח שגבייתם מוטלת בספק.

15. מגבלות ופיקוח על החברה

15.1. תקינה

כאמור בסעיף 7.2 לעיל, מוצרי הקבוצה מיוצרים בהתאם לתקנים הישימים. התקנים האמורים כוללים תקני בטיחות (כדוגמת EN 60439 ו-EN 61010), תקני תאימות אלקטרו-מגנטית (כדוגמת EN 61000, EN 50081 ו-EN 50082) והוראות עבודה נוספות (כדוגמת חוק החשמל, התשי"ד-1954, והתקנות שהותקנו מכוחו ות"י 1525). בנוסף, על-פי דרישת הלקוח, מותאמים המוצרים לתקנים נוספים כגון UL (תקן בטיחות אמריקאי) או תקן עמידות ברעידות לתחנות רוח (IEC 60068 ו-IEC 60721). המוצרים מתוכננים לעמידה בתקנים הנדרשים ונבדקים על ידי מעבדות מוכרות בארץ או בעולם. רוב מוצרי הקבוצה נושאים אישור תקן CE (מכון התקנים האירופאי).

15.2. בקרת איכות

מערך ניהול האיכות של הקבוצה פועל משנת 1998 לפי דרישות התקן ISO 9000 ובשנת 2002 הוסמך על ידי מכון התקנים הישראלי לפי המהדורה החדשה של התקן:

ISO 9001:2000. מכון התקנים הישראלי עורך מבדקים תקופתיים על מנת לוודא המשך התאמה לדרישות התקן. מערך ניהול האיכות מקיף את כל תחומי פעילות הקבוצה וכולל, בין היתר, בקרת תהליכים, בדיקות קבלה, בדיקות בתהליך ובדיקות סופיות. מדיניות הבדיקות הסופיות של הקבוצה היא בדיקה מלאה של כל רכיבי המערכת על מנת לשמור על איכות מוצרי הקבוצה.

15.3. מכון התקנים

לעניין התקינה ובקרת האיכות ראו סעיפים 7.2 ו-21 לדוח.

15.4. רישיון עסק

למפעליה של החברה בפארק התעשייה קיסריה ולמפעל הממוקם בפארק צבאים - עמק בית שאן רישיון לניהול עסק ממושרד הפנים.

16. הליכים משפטיים

נכון למועד הדוח, הקבוצה אינה צד להליכים משפטיים כלשהם למעט המפורט להלן:

בשנים 2004 ו-2003 קיבלה החברה מחברת הביטוח סך של 667 אלפי ש"ח וסך של 450 אלפי ש"ח, בהתאמה, בגין נזקים שנגרמו לחברה עקב מוצרים פגומים שסופקו לה על ידי שניים מספקיה. בהמשך תבעה חברת הביטוח את הספקים הנ"ל, אשר אחד מהם תבע במקביל בתביעת נגד את החברה. חברת הביטוח נטלה על עצמה את האחריות והטיפול המשפטי בתביעה זו והתחייבה לשאת במלוא החיוב בו תחויב החברה, אם בכלל. החברה לא כללה כל הפרשה בדוחות הכספיים בגין תביעה זו.

17. יעדים ואסטרטגיה עסקית

17.1. האסטרטגיה וכוונות החברה לעתיד

היעד המרכזי של הקבוצה הוא להגדיל את נתח השוק של מוצרי הקבוצה ולהוביל בפיתוח וייצור מערכות בתחום ניתוח ושיפור איכות החשמל. אסטרטגיית הקבוצה נשענת, מחד גיסא, על אספקת מערכות מתוחכמות, ומאידך גיסא, על ממשקי הפעלה פשוטים אך בעלי יכולת שליטה ובקרה, המאפשרים מתן שירות איכותי, אמין ובזמן אמת. השוק המסורתי של הקבוצה הוא מפעלי תעשייה ומבנים גדולים, בו הקבוצה פועלת דרך סוכנים בכל רחבי העולם, ובכוונת הקבוצה להמשיך ולפעול בשוק זה באותה השיטה. בשוק מכשירי המדידה הקבוצה פועלת למינורי והכשרת סוכנים מתאימים ברחבי העולם.

פריסה רחבה של סוכנים מאפשרת גישה הן לשווקים רלוונטיים בתעשייה והן לחברות חשמל ולמכרזי מערכות מדידה. הסוכנים נבחרים מבין הסוכנים הקיימים, אשר נמצאים מתאימים לשיווק המוצר או סוכנים חדשים לשיווק Elspec G-4000 בלבד. רוב הסוכנים משתתפים בקורס הדרכה בישראל, ורוכשים מספר יחידות בעיקר להדגמה אצל לקוחות ומכירה ראשונית. הקבוצה מרכזת מאמצי פיתוח עסקי גם במציאת שותפים אסטרטגיים כערוך הפצה משלים לסוכנים וכן תומכת הקבוצה בשיתוף פעולה של שיווק תחת מותג פרטי (Private Label).

17.2. מגמות הפיתוח בעסקי החברה השונים

במהלך שנת 2008 הורחבה חשיפת מערכת המדידה של הקבוצה אצל גופי תקינה בינלאומיים ובמקביל גברה מודעות בקרב חברות חשמל ברחבי העולם לטכנולוגיה של הקבוצה ולמוצר. במהלך שנת 2008 הורחבה פונקציונאליות המערכת בעיקר באמצעות הרחבות תוכנה, לצורך מתן מענה לדרישות הלקוחות כפי שהתקבלו במהלך השנה. כמו כן התקדם פיתוח להרחבת קווי המוצרים הבאים: הקלטה וניתוח הפרעות בתחנות משנה וכן מכשירים ניידים להקלטה וניתוח. פיתוח מוצרים אלו צפוי להרחיב את חדירת מערכת המדידה לפלחי שוק נוספים. כמו כן, להרחיב את פעילות החברה בשווקים בהם היא פועלת ולאפשר כניסה לשווקים חדשים כדוגמת חברות החשמל. החברה צופה שתחום זה ייהפך למשמעותי בחשיבותו בפעילות החברה בעתיד.

מידע זה הינו מידע צופה פני עתיד, המבוסס על איסוף מידע מהשוק, חומר מקצועי המתפרסם מעת לעת והערכות והנחות עבודה. יתכן שהתחזיות המובאות לעיל לא יתממשו או יתממשו בחלקן בלבד בשל גורמי הסיכון החלים על החברה ופעילותה, כאמור בסעיף 24 לדוח.

17.3. פריסות גיאוגרפיות בין-לאומיות ופעילויות כניסה משמעותיות לעסקים חדשים ויציאה

מעסקים קיימים

החברה פרוסה בעולם באמצעות רשת המונה כ-30 סוכנים על פני כל חמש היבשות. לרוב הסוכנים בלעדיות באזור הגיאוגרפי בו הם פועלים. באזורים גיאוגרפיים נרחבים, דוגמת סין, לחברה יותר מסוכן אחד, אשר פועל ללא בלעדיות. כחלק מההכנות לחדירה לשווקים נבחרים עם מכשיר המדידה שבפיתוח, מתוכננת חלוקה בין סוכנים למוצרי בקרה ולמוצרי מדידה. במידה וממונים סוכנים חדשים נשקלת התאמתם לכל פלח שוק בנפרד. הסוכנים הנבחרים עוברים הכשרה נרחבת על המוצר ויישומיו. החברה בוחנת את ביצועי סוכניה באופן תקופתי ובמידת הצורך יכולה להחליף סוכן שאינו עומד ביעדים,

אולם סוכן חדל להיות סוכן רק לאחר שהחברה מצאה סוכן חליפי. אין בכוונת החברה לבצע שינוי בפריסה הגיאוגרפית הנוכחית שלה.

17.4. הרחבות ושינויים משמעותיים בכושר הייצור במערכות הלוגיסטיות

הקבוצה הרחיבה את כושר הייצור שלה על ידי הקמת קו לייצור ארונות חשמל. פעילות זו מתבצעת במסגרת אלספק טכנולוגיות, אשר הקימה מבנה בפארק צבאים. החברה רכשה את הציוד הנדרש להפעלת הקו. פעילות זו אשר החלה בחודש מאי 2006 הקטינה את התלות בקבלני משנה ושיפרה את איכות הייצור. כמו כן, התאפשרה פעילות יצרנית נוחה ויעילה. לפרטים נוספים ראה סעיף 11.3 לדוח.

17.5. פרויקטים חשובים במחקר ופיתוח העומדים בפני הבשלה ובפני כניסה לשוק

במהלך שנת 2008 פיתחה החברה מערכת מסוג Via VAR, המבוססת על מכלולים שבשימוש מערכות ה-Equalizer ועל שינויים בתוכנה וברכיבים נוספים המאפשרים להתמודד בהצלחה עם דרישות תקנת ה-RIDE THROUGH עבור טורבינות מסוימות. תקנת ה-RIDE THROUGH היא אחת מדרישות ה-GRID COD³ המתייחסת לתפקוד החווה בזמן נפילת מתח ("SAG") והיא כוללת את שתי הדרישות הבסיסיות הבאות:

[א] על הטורבינה לייצר חשמל בזמן ה-SAG ולהמשיך להיות מחוברת לרשת בסיומו⁴;

[ב] על הטורבינה לעמוד בדרישות צריכת ההספק הריאקטיבי בזמן ה-SAG⁵.

טורבינות סינכרוניות, חדשות יחסית, כוללות מערכת בקרה המאפשרת לטורבינה להמשיך לפעול ולספק את ההספק הריאקטיבי בהתאם לדרישות האמורות. טורבינות אסינכרוניות, ברובן אינן מצוידות באמצעים המאפשרים להן לעמוד בדרישה בס"ק [ב] ורק לחלקן היכולת לעמוד בדרישה בס"ק [א]. הפיתוח המתואר לעיל מיועד לטורבינות אסינכרוניות

³ קובץ תקנות נפרד המגדיר חוקים לחיבור חוות רוח ליצור חשמל לרשת החשמל, אשר מחייבים את מפעילי חוות הרוח ומהווה תנאי הכרחי בקבלת אישור לחיבורן לרשת. ה-GRID COD מחייב את חוות הרוח לבקר את אופן יצור החשמל ורציפות ייצור בתלות מצב הרשת המוגדר באמצעות פרמטרים כגון: תחום השתנות המתח, תדר, הרמוניות וכו'. ה-GRID COD בספרד הוא היחיד בעולם המחייב חוות פעילות לעמוד בדרישת ה-RIDE THROUGH באופן רטרואקטיבי. נכון למועד זה, מתוכננת אכיפת התקנה לתחילת שנת 2010 ואי יישומה יגרור איבוד הזכות לקבלת הטבות משמעותיות בתעריף החשמל המוענק בגין ייצורו באמצעות אנרגיה חילופית.

⁴ דרישה זו היא דרישת חובה הנכללת ברוב תקנות ה-GRID COD.
⁵ דרישה זו מיושמת רק על ידי חלק מהרשויות ונמצאת בשלבי המלצה או בדיקה על ידי האחרות.

מערכת ה-Via VAR נבדקה בספרד ובחודש נובמבר 2008 נמצאה מתאימה לשימוש בטורבינות מתוצרת חברת VESTAS מדגמים NM72, NM82. החברה הציעה את הפתרון למספר חוות רוח בספרד, אשר פנו מצידן לחברת VESTAS ולרשויות בספרד במטרה לקבל אישור ליישום הפתרון בטורבינות. מספר חברות בעלות חוות רוח בספרד כאמור מנהלות עם החברה משא ומתן לאספקת מערכות ה-Via VAR. לטענת אותן חברות הן בודקות במקביל גם פתרונות אחרים המיושמים בתחנת המשנה של החווה במתח גבוה ומאושרים על סמך סימולציה בלבד. בשלב זה לא ידוע אם נתקבל אישור לשימוש בפתרונות נוספים מסוג זה ואין כל וודאות כי איזה מהמשאים ומתנים של החברה עם חוות הרוח יבשיל לכלל הסכם.

מידע זה הינו מידע צופה פני עתיד, המבוסס על הערכות הנהלת החברה וצוות הפיתוח. ייתכן שהערכות הנהלת החברה לא תתממשנה עקב דחיית מועד אכיפת התקנה, קשיים בלתי צפויים שתערים VESTAS על חוות הרוח וכשלון המשא ומתן בין החברה לבין חוות הרוח.

לעניין זה ראו גם את סעיף 12.1 לעיל.

17.6. שינויים חשובים במערך השיווק, בטיפול בלקוחות, בפריסת מתקני המכירות ובמערכות ההפצה

על מנת לשפר את הסיוע לסוכנים ולתמוך בפעילותם בשווקים בחוץ לארץ, הקבוצה חיזקה את מחלקת התמיכה הטכנית.

18. **צפי להתפתחות בשנה הקרובה**

18.1. מערכת Elspec G-4000

לקראת שנת 2009 הקבוצה צופה המשך הגידול במכירות דרך סוכנים ללקוחות תעשייתיים. בנוסף למכירות דרך סוכנים, נבדקים ערוצי הפצה נוספים באמצעות שיתופי פעולה אסטרטגיים (OEM) ומותג פרטי (PL). בתחום חברות החשמל הקבוצה תמשיך להשתתף במכרזים. החברה צופה שבעקבות השלמת פיתוח מערכת המדידה הניידת תחום פעילות זה יהפוך בעתיד למשמעותי בחשיבותו בפעילות החברה. עם זאת, כיום לא קיימת הערכה מספרית באשר להיקף המכירות הצפוי בשנת 2009. לפרטים נוספים אודות מערכת Elspec G-4000 ראה סעיף 8 לדוח.

מידע זה הינו מידע צופה פני עתיד, המבוסס על הערכות הנהלת החברה וצוות הפיתוח. ייתכן שהערכות הנהלת החברה לא תתממשנה עקב עיכובים בלתי צפויים בשלבי הפיתוח.

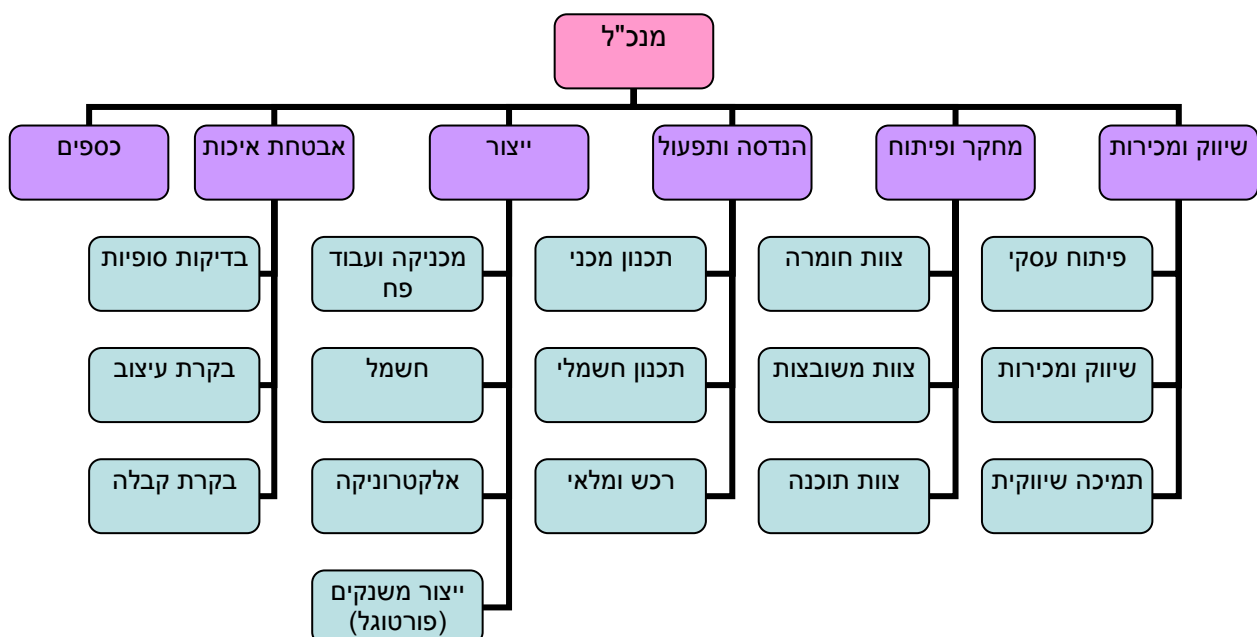
18.2. פעילות החברה להטמעת מוצריה בחו"ל

החברה מנהלת מגעים עם גורמים שונים בחו"ל על מנת להטמיע את המוצרים שלה במדינות שונות בעולם. החברה תדווח על מגעים אלה באם יתגבשו לכלל הזמנות.

מידע זה הינו מידע צופה פני עתיד, המבוסס על תוכניותיה של החברה. ייתכן שהערכות הנהלת החברה לא תתממשנה עקב שינוי לא צפוי בתוכניות ושינוי בתוצאות הכספיות של החברה.

19. הון אנושי

להלן תרשים מבנה ארגוני של הקבוצה:



נכון למועד הדוח מועסקים בקבוצה 104 עובדים. להלן פירוט מצבת העובדים בקבוצה בשנים 2007-2008:

מספר עובדים		תיאור התפקיד
<u>2007</u>	<u>2008</u>	
3	3	מנכ"ל ומנהלי חברות בנות
20	20	שיווק ומכירות
13	15	מחקר ופיתוח
9	8	הנדסה, תפעול ורכש
54	44	ייצור
3	3	אבטחת איכות
11	11	כספים ומנהלה
<u>113</u>	<u>104</u>	סה"כ

בראש הקבוצה עומד מר יורם הררי, המכהן כמנכ"ל הקבוצה.

בכל אחת מחברות הבנות בחו"ל מכהן מנהל חברת בת.

בקבוצה שש מחלקות:

מחלקת שיווק ומכירות - אחראית על תחום המכירות, איתור שווקים חדשים, מעקב וקשר עם לקוחות, קבלת הזמנות ובדיקתן, אחריות על תקשורת שיווקית, תמיכה טכנית לפני ואחרי מכירות וסיוע שיווקי וטכני לסוכני הקבוצה בעולם. לפרטים נוספים אודות השיווק והמכירות של הקבוצה ראה סעיף 12.1 לדוח.

מחלקת השיווק כוללת מנהל פיתוח עסקי, מהנדסי שיווק בינלאומי ומהנדסי תמיכה טכנית בלקוחות.

מחלקת מחקר ופיתוח - מפתחת מוצרים חדשים, מייצרת ומפתחת טכנולוגיות שונות וכן מוציאה לפועל את הרעיונות והרכיבים החדשים, תוך שימת דגש על שיפור ביצועי המערכות, שיפור איכותן והוזלת מחירן.

מחלקת המחקר והפיתוח כוללת צוות חומרה, צוות מערכות משובצות (מערכות תוכנה בתוך המוצרים) וצוות תוכנה (תוכנה ל-PC).

מחלקת הנדסה, תפעול ורכש - עוסקת בתיעוד, תכנון ושיפור המוצרים, הכנת תיקי ייצור למוצרים וניהול טכני של מערך הייצור.

מחלקת ההנדסה כוללת מחלקות תכנון מכני, תכנון חשמלי ומערך רכש וניהול מלאי. הרכש כולל הן רכש מקומי והן ייבוא וייצוא.

מחלקת ייצור - אחראית על כל מערך הייצור במפעל בעזרת מספר מחלקות: עיבוד פח ומכאניקה, אלקטרוניקה וחיווט. בנוסף, מחלקת הבדיקות הסופיות הינה באחריות אדמיניסטרטיבית של מנהל הייצור.

מחלקת האלקטרוניקה אחראית על הרכבה ואינטגרציה של כל המכלולים האלקטרוניים. מחלקת המכאניקה מטפלת ביצור מכלולים מכאניים, זיווד אלקטרוני, הרכבות מכאניות ואריזה. מחלקת החיווט אחראית על חיווט המערכות השלמות בלוחות החשמל.

ייצור המשגקים, המשמשים את הקבוצה בייצור מוצריה, מתבצע במפעל אלספק פורטוגל, בפורטוגל.

מחלקת מכניקה ועיבוד פח (זיווד אלקטרוני) - פעילות הזיווד בחברת אלספק טכנולוגיות מתבצעת במפעל החברה בבית שאן. ריכוז פעילות הזיווד במפעל מיעלת את מערך הייצור, מוזילה את מחירי התשומות, משפרת את איכות המוצר ומקצרת את זמני האספקה. בנוסף, החל המפעל לבצע עבודות זיווד ללקוחות חיצוניים.

אבטחת איכות - מחלקת אבטחת איכות עוסקת בביצוע מעקב, ביקורות, סטטיסטיקה ואישורים למוצרים המיוצרים, תהליכי הייצור, הסמכה והדרכת עובדים ותהליכי שיפור מתמיד.

מחלקת אבטחת האיכות כוללת בודקים ייעודיים (בודקים סופיים) ובאחריותה גם בודקים בתהליך, שהם עובדי מחלקת הייצור שהוכשרו והוסמכו לביצוע התפקיד.

19.2. שינויים מהותיים במצבת העובדים במהלך שנת 2008

בשנת 2008, בעקבות הירידה בפעילות העסקית שלה, הקטינה הקבוצה (גידול נטו - קליטה פחות עזיבה) את מצבת העובדים בעיקר במחלקת הייצור וזאת על מנת להתאים את מספר העובדים לירידה בהיקף הביקושים למוצרי הקבוצה.

19.3. תלות מהותית בעובדים מסוימים

להערכת החברה, אין לה תלות מהותית בעובדים מסוימים. יחד עם זאת, אובדנם של עובדים מקצועיים או וותיקים או בכירים באופן לא צפוי עלול להשפיע על ביצועי היחידה הרלבנטית בטווח הזמן שיידרש לגיוס והכשרת עובדים חליפיים, במיוחד במחלקת הפיתוח.

19.4. השקעת החברה באימונים והדרכה

הקבוצה מקיימת הכשרות והדרכות באופן סדיר לעובדיה, בהתאם לתפקיד העובד ולצורכי הקבוצה. בין היתר, שולחת החברה את עובדיה לתערוכות וזאת על מנת לשמור על רמה מקצועית גבוהה, וכן מבצעת פעולות הדרכה פנימיות. הדרכה ראשונית לעובד חדש במפעל, הדרכות בנושא בטיחות ורענון שנתי בנוהלי אבטחת איכות.

19.5. תוכניות תגמול לעובדים

[א] תוכנית אופציות לעובדים 1997

דירקטוריון החברה אימץ את החלטתו להקצות 1,104,000 מניות רגילות מהון המניות המונפק והנפרע של החברה למטרת תכנית אופציות לעובדי החברה. האופציות הוקצו במסגרת סעיף 102 לפקודת מס הכנסה.

בשנים 1997 ו-2002 הוענקו לעובדים 804,000 ו-300,000 אופציות, בהתאמה, מתוכן פקעו 244,000 אופציות ו-416,000 אופציות מומשו למניות רגילות. בשנת 2008 מומשו על ידי העובדים 444,000 אופציות ל-444,000 מניות רגילות של החברה. תוספת המימוש ששולמה לחברה הסתכמה לסך של 196,000 ₪. נכון ליום 31 בדצמבר 2008, מסתכמת יתרת האופציות לסך של 0 אופציות.

[ב] הקצאת מניות למנכ"ל החברה

בחודש מאי 2004 הוקצו למר יורם הררי 924,000 אופציות הניתנות למימוש ל-924,000 מניות רגילות של החברה, אשר היוו במועד ההענקה כ-5% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה, בדילול מלא. האופציות ניתנות למימוש מידי בכל עת, במהלך 10 שנים ממועד הקצאתן (בין אם יועסק מר הררי על ידי החברה ובין אם לאו). לפרטים ראה סעיף 3.3 לדוח.

ביום 17 ביולי 2006 מימש המנכ"ל 740,000 כתבי אופציה למניות רגילות של החברה. תוספת המימוש בגין האופציות הנ"ל הסתכמה לסך של כ-418 אלפי ש"ח, אשר נכללו כתוספת להון העצמי.

[ג] תוכנית אופציות לעובדים 2005

בחודש פברואר 2005, אישר דירקטוריון החברה תוכנית לפיה יוענקו ללא תמורה לעובדי החברה עד 770,000 אופציות הניתנות למימוש לעד 770,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב. תוכנית הענקת האופציות לעובדים נעשית על פי סעיף 102 (במסלול ההוני) לפקודת מס הכנסה ובהתאם הוקצו האופציות לנאמן, אשר יחזיק בנאמנות עבור העובדים למשך 24 חודשים מיום ההענקה. ההטבה לעובדים הנובעת מהענקת האופציות הנ"ל לא תותר לחברה כהוצאה לצרכי מס.

להלן פרטים על הענקות במסגרת תוכנית זו:

בחודש אפריל 2005 הוענקו 510,000 אופציות. בשנת 2006 מימשו עובדים 21,000 אופציות למניות תמורת 36 אלפי ש"ח. בשנת 2006 פקעו 25,000 כתבי אופציה ובשנת 2008 פקעו 100,000 כתבי אופציה. נכון ליום 31 בדצמבר 2008, היתרה בגין הענקה זו מסתכמת ל- 364,000 אופציות.

תקופת ההבשלה המתייחסת ליתרת האופציות, ליום 31 בדצמבר 2008, הינה חמש שנים ומחיר המימוש יהיה שווה ל-90% ממחיר המניה בבורסה ב-30 ימי המסחר שקדמו להקצאה. לגבי עובד אחד מחיר המימוש של כל כתב אופציה יהיה שווה ל-0.4 דולר ארה"ב ותקופת ההבשלה לגביו הינה ארבע שנים.

כתב אופציה שלא ימומש עד לתום 10 שנים מהמועד של הקצאת כתבי האופציה לנאמן יפקע ולא יקנה למחזיק בו זכות כלשהי.

ביום 6 ביוני 2006, אישר דירקטוריון החברה תוכנית אופציות במסגרתה הקצתה החברה 175,000 כתבי אופציה, רשומים על שם, לא רשומים למסחר, הניתנים למימוש באופן שכל כתב אופציה ימומש למניה רגילה אחת בת 0.01 ש"ח ערך נקוב של החברה לעובדי החברה. הענקת כתבי האופציה לעובדים נעשתה בהתאם להוראות סעיף 102 (במסלול ההוני) לפקודת מס הכנסה ובהתאם הוקצו כתבי האופציה לנאמן אשר יחזיק בנאמנות עבור העובדים למשך 24 חודשים מיום ההענקה. ההטבה לעובדים הנובעת מהענקת כתבי האופציה הנ"ל לא תותר לחברה כהוצאה לצרכי מס. תקופת ההבשלה הינה ארבע שנים ומחיר המימוש

יהיה שווה ל-9 ש"ח (לא צמוד למדד כלשהוא). בשנת 2007 פקעו 45,000 כתבי אופציה ובשנת 2008 פקעו 40,000 כתבי אופציה, נכון ליום 31 בדצמבר 2008 מסתכמת יתרת כתבי האופציה ל-90,000.

ביום 21 בדצמבר 2006, אישר דירקטוריון החברה תכנית אופציות במסגרתה הקצתה החברה 25,000 כתבי אופציה, רשומים על שם, לא רשומים למסחר, הניתנים למימוש באופן שכל כתב אופציה ימומש למניה רגילה אחת בת 0.01 ש"ח ערך נקוב של החברה לעובדי החברה. הענקת כתבי האופציה לעובדים נעשית בהתאם להוראות סעיף 102 (במסלול ההוני) לפקודת מס הכנסה ובהתאם הוקצו כתבי האופציה לנאמן, אשר יחזיק בנאמנות עבור העובדים למשך 24 חודשים מיום ההענקה. ההטבה לעובדים הנובעת מהענקת האופציות הנ"ל לא תותר לחברה כהוצאה לצרכי מס. תקופת ההבשלה הינה ארבע שנים ומחיר המימוש יהיה שווה ל-6.9 ש"ח (לא צמוד למדד כלשהוא).

19.6. הטבות וטיבם של הסכמי העסקה

בין החברה לבין חלק מעובדיה נחתם הסכם העסקה בנוסח סטנדרטי, הקובע על-פי רוב, תעריף עבור שעות נוספות, תקופת הודעה מוקדמת במקרה של סיום יחסי עובד-מעביד וכיו"ב. עובדיה הבכירים של הקבוצה מועסקים על-פי חוזי עבודה אישיים על בסיס שכר גלובאלי. לחברה אין תלות במי מעובדיה. לעניין קשיים שעלולים להיגרם לקבוצה עקב עזיבת עובדים בכירים ראה סעיף 26.3 לדוח.

על החברה ועובדיה לא חלים הסכמים קיבוציים, למעט הוראות הסכמים קיבוציים החלים על החברה ועובדיה מכוח צווי הרחבה, החלים על כלל העובדים והמעבידים בישראל, וכן הוראות צו הרחבה בענף המתכת, החשמל, האלקטרוניקה והתוכנה.

התחייבויות הקבוצה בגין סיום יחסי עובד-מעביד מכוסות בחלקן על ידי תשלומים שוטפים לחברות ביטוח בגין פוליסות ביטוח מנהלים וקופות גמל, הפקדה בקופת פיצויים ובאמצעות הפרשה בדוחות הכספיים של החברה, המשקפים את התחייבויות החברה שאינן מכוסות כאמור.

הסכמי ההעסקה האישיים כוללים סעיף סודיות ואי תחרות, התקפים לכל תקופת עבודתו של העובד.

20. מימון

החברה מממנת את פעילותה באמצעים עצמיים.

21. מיסוי

21.1. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה

[א] החברות בישראל:

חוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985 ("חוק התיאומים")

על פי חוק התיאומים, עד לתום שנת 2007 נמדדו התוצאות לצרכי מס כשהן מותאמות לשינויים במדד המחירים לצרכן.

בחודש פברואר, 2008 התקבל בכנסת תיקון לחוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשמ"ה-1985, המגביל את תחולתו של חוק התיאומים משנת 2008 ואילך. החל משנת 2008, נמדדות התוצאות לצרכי מס בערכים נומינליים למעט תיאומים מסוימים בגין שינויים במדד המחירים לצרכן בתקופה שעד יום 31 בדצמבר, 2007. התיקון לחוק כולל בין היתר את ביטול התוספת והניכוי בשל אינפלציה והניכוי הנוסף בשל פחת החל משנת 2008.

חוק עידוד התעשייה (מיסים), תשכ"ט-1969

החברה הינה "חברה תעשייתית", בהתאם לחוק עידוד התעשייה (מיסים), התשכ"ט-1969, ובתוקף חוק זה היא זכאית לנכות הוצאות בקשר לרישום למסחר בבורסה בשלושה שיעורים שנתיים שווים החל משנת הרישום.

החוק לעידוד השקעות הון, תשי"ט-1959

על פי החוק הנ"ל זכאיות החברות להטבות מס שונות, בתוקף המעמד של "מפעל מאושר" שניתן לחלק ממפעליהן, כמשמעותו בחוק זה. באשר לעיקר ההטבות מהן נהנות החברות על פי החוק הנ"ל - ראה סעיף 28.4 לדוח.

שיעורי המס החלים על חברות בישראל

בחודש יוני 2004 התקבל בכנסת תיקון פקודת מס הכנסה (מס 140 והוראת שעה), התשס"ד-2004, וביום 25 ביולי 2005, התקבל בכנסת חוק נוסף, החוק

לתיקון פקודת מס הכנסה (מס' 147), התשס"ה-2005, אשר קובעים, בין היתר, כי שיעור מס החברות יופחת בהדרגה לשיעורי המס הבאים: שנת 2008 - 27%, שנת 2009 - 26%, שנת 2010 ואילך - 25%.

[ב] חברות מאוחדות מחוץ לישראל:

שיעורי המס העיקריים החלים על החברות המאוחדות, שמקום התאגדותן הינו מחוץ לישראל, הינו לפי חוקי המס בארץ מושבן.

21.2. שיעורי המס החלים על הכנסות החברות שמקום התאגדותן מחוץ לישראל

חברה מאוגדת בפורטוגל - חל שיעור מס של 27%.

חברה מאוגדת בארה"ב - חל שיעור מס פרוגרסיבי. (בין 15% ל- 35%)

בין פורטוגל לבין מדינת ישראל לא הייתה קיימת עד וכולל שנת 2007, אמנה למניעת כפל מס. אמנה כאמור נחתמה בחודש מרס, 2008.

בין ארצות הברית לבין מדינת ישראל קיימת אמנה למניעת כפל מס.

21.3. שומות מס

שומות סופיות - לחברה שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2006.

אלספק פורטוגל, אלספק טכנולוגיות ואלספק צפון אמריקה, חברות בת בבעלות מלאה של החברה, טרם נישומו לצורכי מס מאז מועד היווסדן.

21.4. החברה קיבלה מעמד של מפעל מאושר מתוקף החוק לעידוד השקעות הון (התשי"ט-

1959) על שלושה ממפעליה היצרניים

[א] החברה קיבלה מעמד של "מפעל מאושר" במסלול החילופי למסלול מענקים על תוכנית הרחבה (הרחבה מס 2). על פי כתב האישור, ההכנסה החייבת שתנבע מתוכנית זאת תהיה פטורה ממס בשנתיים הראשונות ובחמש השנים שלאחר מכן תהיה חייבת במס בשיעור של 25%. תקופת ההטבות של ההרחבה עומדת להסתיים בשנת 2009.

[ב] החברה קיבלה מעמד של "מפעל מאושר" במסלול החילופי למסלול מענקים על תוכנית הרחבה (הרחבה מס 3). על פי כתב האישור, ההכנסה החייבת שתנבע

מתוכנית זאת תהיה פטורה ממס בשנתיים הראשונות ובחמש השנים שלאחר מכן תהיה חייבת במס בשיעור של 25%. תקופת ההטבות של ההרחבה עומדת להסתיים בשנת 2011.

דיבידנד המחולק מההכנסה ממפעל מאושר חייב במס בשיעור של 15% בידי מקבלו.

אם יחולק דיבידנד מהכנסות הפטורות ממס כאמור לעיל, תתחייב החברה במס בשיעור שהיה חל על הכנסתה ממפעל מאושר בשנה בה הופקה ההכנסה, אילולא בחרה במסלול ההטבות החלופי (שיעור מס של 25%).

[ג] חברה מאוחדת בישראל - אלספק טכנולוגיות בע"מ - קיבלה מעמד של "מפעל מאושר" במסלול החילופי למסלול מענקים. ההכנסה החייבת שתנבע לחברה המאוחדת מתוכנית זו תהיה פטורה ממס בשנות ההטבה. תקופת ההטבות תסתיים בשנת 2011.

[ד] תנאים לתחולת ההטבות:

ההטבות דלעיל מותנות בקיום תנאים שנקבעו בחוק, בתקנות שהותקנו על-פיו ובכתבי האישור שלפיהם בוצעו ההשקעות במפעלים המאושרים. אי עמידה בתנאים עלולה לגרום לביטול ההטבות, כולן או מקצתן, ולהחזר סכומי ההטבות, בתוספת ריבית פיגורים.

להערכת הנהלת החברה, החברה עומדת בתנאי כתבי האישור שלפיהם בוצעו ההשקעות במפעלים המאושרים.

22. תחזיות אחרות והערכות לגבי עסקי החברה

המשבר העולמי הפוקד את כלכלות העולם מקשה על היכולת לצפות את ההתפתחויות לשנת 2009. יחד עם זאת, הקבוצה תמשיך לרכז מאמצים בתחום המכירות. כמו כן תפעל הקבוצה להתאמת היקפי ההוצאות לרמת המכירות בכדי להקטין עד כמה שניתן את הפגיעה בפעילות הקבוצה הנובעת מהמשבר האמור.

המידע המפורט לעיל, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על תחזיות, תוכניות עבודה והערכות של הקבוצה. הערכה זו עשויה שלא להתממש, כולה או חלקה, כתוצאה, בין היתר, מגורמים שאינם תלויים בקבוצה ובהם מצב הכלכלה העולמי.

מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים

להלן מידע כספי לגבי ההכנסות מחיצוניים בשנים 2007 ו-2008. ההכנסות מחיצוניים הוקצו למגזרים הגיאוגרפיים השונים על בסיס מיקום הלקוחות:

שנת 2008	שנת 2007	
13,278	19,007	אירופה
9,031	18,497	אמריקה
8,034	13,617	אסיה
5,092	2,562	ישראל
2,024	1,718	אחרים
37,459	55,401	סך הכל

חשיפה לסיכונים עקב הפעילות בחוץ לארץ

ריכוז פעילותה של הקבוצה באירופה, אמריקה ואסיה חושף אותה לסיכונים, במידה ששווקים אלה יסבלו ממצב של מיתון, וכן לסיכונים במקרה של תנודות משמעותיות בשער החליפין של הדולר והאירו. בנוסף, הקבוצה חשופה לעתים למגבלות בייצוא מוצריה עקב השבתת הנמלים בישראל, עניין הפוגע ביכולתה של הקבוצה לעמוד בהתחייבויותיה. יחד עם זאת, הגברת פעילותה של הקבוצה באזורים גיאוגרפיים שונים בחוץ לארץ תורמת לפיזור הסיכון שלה ויצירת אי תלות באזור גיאוגרפי כזה או אחר.

דיון בגורמי סיכון**האטה כלכלית**

השווקים בהם פועלת החברה מושפעים במידה ניכרת מהגאות והשפל בכלכלה העולמית. מיתון ואי ודאות כלכלית עלולים להביא לירידה בהשקעות חדשות ולהאטה כלכלית שעלולה לגרום לצמצום פעילות החברה עקב צמצום בביקוש למוצריה או דחייתן של הזמנות מלקוחות הקבוצה, דבר אשר עלולה להיות לו השפעה שלילית על תוצאותיה העסקיות של הקבוצה.

חשיפה מטבעית

בהתאם לאופי עסקיה, חשופה הקבוצה לסיכונים המתייחסים לשינוי בשערי החליפין, מאחר ומרבית הרכישות והמכירות הינן במטבע חוץ (בעיקר דולר ארה"ב) בעוד רוב הוצאות התפעול (בעיקר שכר עבודה) והוצאות ההנהלה והכלליות, נעשות בש"ח.

- 24.3. הידרדרות המצב המדיני והביטחוני
- החרפה במצב הביטחוני בישראל עלולה לגרום לאובדן נתח שוק, עקב החשש של הלקוחות בחוץ לארץ מיכולת החברה לעמוד באספקות סדירות.
- 24.4. פיתוח מוצרים דומים
- מרבית הטכנולוגיות והמוצרים שפותחו על ידי הקבוצה אינם מוגנים בפטנטים וסימנים רשומים. קיים סיכון שיפותחו על ידי מתחרים של הקבוצה או גורמים אחרים מוצרים דומים למוצרים אותם מפתחת הקבוצה.
- 24.5. שינויים טכנולוגיים
- תחומי הפעילות של הקבוצה מאופיינים בשינויים טכנולוגיים והתפתחויות מהירות ומתמידות הנובעים בעיקר מהתפתחויות בענף. הצלחתה של הקבוצה תלויה ביכולתה לשפר את מוצריה הקיימים ולפתח דורות חדשים של מוצרים המותאמים לקצב ההתפתחויות הטכנולוגיות. אין כל בטחון שהקבוצה תצליח לשפר את מוצריה הקיימים או לפתח מוצרים חדשים בזמן המתאים על מנת להתמודד עם טכנולוגיות חדשות. כל עיכוב או כישלון מצד הקבוצה בשיפור או בפיתוח מוצריה עלולים להשפיע על תוצאותיה העסקיות. פיתוח ושיפור מוצרים עדיפים על ידי מתחריה אחד או יותר של הקבוצה עלול לפגוע בתוצאותיה העסקיות של הקבוצה.
- 24.6. תלות בכוח אדם מקצועי ובזמינות כוח אדם מקצועי
- הקבוצה תלויה בכוח אדם מיומן, בעל ניסיון וידע רב בתחום פעילותה של הקבוצה. עזיבת עובדים בכירים או מקצועיים או ותיקים את החברה עלולה לגרום לקבוצה קשיים בפעילותה עד להכשרתם של עובדים חלופיים. כמו כן, לקבוצה אין כל אפשרות לצפות בשלב זה את הקשיים אשר יהיו כרוכים באיתור כוח אדם מיומן שיענה על דרישותיה, אם וכאשר תידרש לכך. אי יכולת של הקבוצה לגייס, להעסיק או לשמור על עובדים מתאימים עלול לפגוע באופן מהותי בהכנסות הקבוצה ובתוצאותיה הכספיות.
- 24.7. תלות בלקוחות מהותיים
- לקבוצה לקוחות מהותיים. המכירות ללקוח מהותי היוו בשנת 2008 כ-22% מסך מכירות הקבוצה באותה שנה. הפסקת התקשרות החברה עם הלקוח האמור עלולה לפגוע מהותית בתוצאות העסקיות של החברה. לפרטים נוספים ראה סעיף 7.4.4[א] לעיל. (בשנים קודמות היו לחברה מספר לקוחות מהותיים).

להלן הערכת החברה לגבי מידת ההשפעה של גורמי הסיכון על החברה:

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה			
השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה	
✓	✓	✓	סיכוני מאקרו 1. האטה כלכלית 2. חשיפה מטבעית 3. הידרדרות המצב הביטחוני
	✓		סיכונים ענפיים פיתוח מוצרים דומים
✓ ✓ ✓			סיכונים מיוחדים לחברה 1. שינויים טכנולוגיים 2. תלות בכוח אדם מקצועי 3. תלות בלקוחות מהותיים

אלספק הנדסה בע"מ

על ידי: יורם הררי - מנכ"ל החברה

בועז גולדשמידט - יו"ר הדירקטוריון

פרק שני



אלספק הנדסה בע"מ

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה
לתקופה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008

בדוח שלהלן תיסקר פעילות החברה לתקופת הדיווח שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008. אלספק הנדסה בע"מ וחברות הבת שלה יכנונו בדוח הדירקטוריון - "החברה".

1. תיאור תמציתי של החברה

אלספק הנדסה בע"מ עוסקת בעצמה ובאמצעות החברות הבנות שלה: אלספק פורטוגל, אלספק צפון אמריקה ואלספק טכנולוגיות בע"מ בשני תחומי פעילות: (1) פיתוח, ייצור, הרכבה, שיווק ומכירה של מגוון מוצרים בתחום שיפור איכות החשמל, חסכון בחשמל ומכשירי מדידה לחשמל ו-(2) פיתוח, ייצור, שיווק ומכירה (לרבות יצוא) של מערכת מדידה וניתוח רשת Elspec G-4000. החברה משקיעה משאבים רבים בפיתוח טכנולוגיות ואלגוריתמים חדשים, אשר מיושמים ברוב מוצריה. קהל היעד של מוצרי החברה הוא יצרני טורבינות וחוות לאנרגיות הרוח, רשויות המפעילות רכבות חשמליות, יצרני רכב, מפעלי פלסטיק, יצרני רשתות ברזל ובעלי מכונות ריתוך, מפעלי תעשייה גדולים ובינוניים, בתי חולים, רבי קומות ועוד.

המוצרים העיקריים המיוצרים על ידי החברה הם:

ACTIVAR - מערכת לשיפור כופל הספק מהירה, המשמשת למניעת קנסות על מקדם הספק בחשבון החשמל, הקטנת איבודי חשמל ברשת (חסכון בהוצאות החשמל) והקטנת כמות תקלות בצידוד מחשוב ובקרה.

EQUALIZER - מערכת מיתוג קבלים מבוססת ACTIVAR, המספקת את כל יתרונות מערכת ה-ACTIVAR ובנוסף מאפשרת הוספת מכונות במפעל ללא הגדלת חיבור החשמל, הגדלת שנאים, שינוי לוחות חשמל או קווי הזנה וכן שיפור איכות הייצור. בנוסף, מערכת זו מותקנת בטורבינות רוח לייצור חשמל ומונעת בעיות בעת התנעת הטורבינה, מייצבת את מתח הרשת, מגדילה את כושר הייצור של הטורבינה ומונעת את ניתוקה במצבי תקלה ברשת החשמל.

Elspec G-4000 - מערכת למדידה וניתוח איכות חשמל, המתבססת על טכנולוגיה לדחיסת נתונים ייחודית בשם PQZIP הטכנולוגיה מתבססת על אלגוריתם לדחיסת נתונים, שפותח בקבוצה ומאושר כיום כפטנט בארה"ב וברוסיה.

בנוסף וכמוצר משלים, מפתחת החברה תוכנה חדשנית לניתוח איכות החשמל - **Elspec PQSCADA**, אשר בהתבסס על כל נתוני הרשת הנאספים ממערכות

Elspec G-4000, מאפשרת ניתוח מקיף ופרטני של רשתות החשמל.

כללי

התוצאות הכספיות של שנת 2008 הושפעו בעיקר מהגורמים הבאים:

- ירידה במכירות למגזר מערכות לשיפור איכות החשמל כתוצאה מצמצום הביקושים וירידה בהזמנות מלקוחות עיקריים.
- שחיקת ההכנסות עקב הירידה בשערי החליפין של המטבעות, אשר הסתכמה בכ- 4.2 מליון ₪.
- תשלום תוספת ריבית לקרן SKY בגין יתרת ההלוואה שלא הומרה למניות, אשר הסתכמה בכ- 2.95 מליון ₪.
- בתחילת שנת 2009 החרפו השפעות המשבר הכלכלי העולמי על החברה והיא בוחנת את השפעות ההאטה הכלכלית על פעילותה.

2. צבר הזמנות

צבר ההזמנות של החברה ליום 31 בדצמבר 2008 הסתכם בכ-5,234 אלפי ש"ח, לעומת צבר הזמנות בסך של כ-6,480 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2007.

הירידה בצבר ההזמנות של הקבוצה נובעת מצמצום הביקושים בעקבות ההאטה בפעילות הכלכלה העולמית, מעיכוב, קיטון ודחיית הזמנות וכן מירידה בהזמנות מחלק מהלקוחות העיקריים. החמרת המשבר העולמי עשויה להשפיע על האטה בביקושים למוצרי הקבוצה.

3. המצב הכספי

המצב הכספי המפורט להלן מנתח את מאזני החברה ליום 31 בדצמבר 2008 בהשוואה ליום 31 בדצמבר 2007.

א. נכסים שוטפים

הנכסים השוטפים של החברה ליום 31 בדצמבר 2008 הסתכמו לסך של 68,489 אלפי ש"ח, לעומת 101,682 אלפי ש"ח ביום 31 בדצמבר 2007, קיטון של 33,193 אלפי ש"ח. השינויים המהותיים בסעיפי הנכסים השוטפים הינם:

גידול במזומנים בסך של 3,065 אלפי ש"ח וקיטון בהשקעות לזמן קצר בסך של 30,655 אלפי ש"ח. השינוי נטו בשני סעיפים אלו נובע בעיקר מתשלום דיבידנד, מירידה בשערי החליפין של הדולר ושל האירו בתקופת הדו"ח ומירידה בשווי ניירות ערך עקב המשבר הפיננסי והירידות בשוק ההון בעיקר בחציון השני של שנת 2008.

גידול ביתרת הלקוחות בסך של 1,257 אלפי ש"ח בעקבות עליה במספר ימי אשראי ללקוחות וקיטון ביתרת המלאי בסך של 5,808 אלפי ש"ח בעקבות הירידה בפעילות העסקית והפחתת ערך המלאי בסך של 1,562 אלפי ש"ח (מלאי איטי).

ב. נכסים בלתי שוטפים

הנכסים הבלתי שוטפים ליום 31 בדצמבר 2008 הסתכמו לסך של 14,747 אלפי ש"ח, לעומת 15,983 אלפי ש"ח ביום 31 בדצמבר 2007. יתרת הרכוש הקבוע נטו ליום 31 בדצמבר 2008 הסתכמה לסך של 14,306 אלפי ש"ח, לעומת 14,301 אלפי ש"ח ביום 31 בדצמבר 2007.

ג. התחייבויות שוטפות

ההתחייבויות השוטפות ליום 31 בדצמבר 2008 הסתכמו לסך של 9,205 אלפי ש"ח, לעומת 15,337 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2007. הירידה בהתחייבויות השוטפות נובעת בעיקר מהסעיפים הבאים: ירידה בהתחייבויות לספקים ונותני שירותים בסך של 1,911 אלפי ש"ח, ירידה בהתחייבות לזכאים בסך של 2,361 אלפי ש"ח וירידה בכתבי אופציה (סדרה 2) בסך של 1,551 אלפי ש"ח.

ההון החוזר ליום 31 בדצמבר 2008 הסתכם לסך של 59,284 אלפי ש"ח, לעומת הון חוזר בסך של 86,345 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2007.

להלן היחסים הפיננסיים המתייחסים למבנה ההון החוזר של החברה:

	ליום 31 בדצמבר 2007	ליום 31 בדצמבר 2008
יחס שוטף	6.63	7.44
יחס מהיר	5.18	5.66
יחס הון עצמי להתחייבויות	2.03	1.88
יחס הון עצמי לסך נכסים	0.67	0.66

ד. התחייבויות לזמן ארוך

ליום 31 בדצמבר 2008 התחייבויות החברה לזמן ארוך מסתכמות לסך של 19,676 אלפי ש"ח, וזאת בהשוואה ל-23,595 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2007. הקיטון נובע ברובו מהמרת כ-80% מאגרת החוב הניתנת להמרה במניות לאגרת חוב ומשערך החוב הצמוד לדולר. תזרים המזומנים הצפוי לתשלום בגין אגרת החוב המוצגת בסך של 18,007 אלפי ש"ח ליום 31.12.2008 הינו 22,930 אלפי ש"ח. (סכום זה כולל ריבית עתידית בסך של 2,818 אלפי ש"ח).

ה. הון עצמי

ההון העצמי של החברה ליום 31 בדצמבר 2008 הסתכם לסך של 54,355 אלפי ש"ח, לעומת סך של 78,733 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2007, קיטון של 31%. הקיטון בהון העצמי נובע בעיקר מהפסדי שנת 2008 בסך של 15,623 אלפי ש"ח ומחלוקת דיבידנד בסך של 13,000 אלפי ש"ח בחודש מרס 2008.

ההון העצמי של החברה ליום 31 בדצמבר 2008 מהווה 65% מסך המאזן וליום 31 בדצמבר 2007 מהווה 67% מסך המאזן.

ו. סך מאזן

המאזן המאוחד של החברה ליום 31 בדצמבר 2008 הסתכם ב-83,236 אלפי ש"ח, לעומת 117,665 אלפי ש"ח ביום 31 בדצמבר 2007.

4. תוצאות הפעילות העסקית

להלן תמצית נתוני רווח והפסד לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008 ו-2007 ולרבעונים שנסתיימו ביום 31 בדצמבר 2008:

נתונים עיקריים באלפי ש"ח

<u>31.12.07</u> (אלפי ש"ח)	<u>31.12.08</u> (אלפי ש"ח)	<u>10-12.08</u> (אלפי ש"ח)	<u>7-9.08</u> (אלפי ש"ח)	<u>4-6.08</u> (אלפי ש"ח)	<u>1-3.08</u> (אלפי ש"ח)	
55,401	37,459	9,970	9,629	9,302	8,558	הכנסות ממכירות
31,704	26,478	6,746	7,394	6,232	6,106	עלות המכירות

23,697	10,981	3,224	2,235	3,070	2,452	רווח גולמי
4,372	4,580	1,421	1,183	1,005	971	הוצאות מחקר ופיתוח
11,666	12,021	3,139	3,151	2,880	2,851	הוצאות מכירה ושיווק
<u>5,496</u>	<u>5,261</u>	<u>1,410</u>	<u>1,293</u>	<u>1,295</u>	<u>1,263</u>	הוצאות הנהלה וכלליות
		<u>121-</u>			<u>121</u>	הכנסות אחרות
2,163	(10,881)	(2,867)	(3,392)	(2,110)	(2,512)	רווח (הפסד) תפעולי
1,360	(4,947)	(2,500)	(2,831)	915	(531)	הכנסות (הוצאות) מימון
<u>80</u>	<u>84</u>	<u>80</u>		<u>4</u>	<u>0</u>	הכנסות אחרות
3,603	(15,744)	(5,287)	(6,223)	(1,191)	(3,043)	רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה
<u>(828)</u>	<u>121</u>	<u>0</u>	<u>(474)</u>	<u>673</u>	<u>(78)</u>	מסים על ההכנסה
<u>2,775</u>	<u>(15,623)</u>	<u>(5,287)</u>	<u>(6,697)</u>	<u>(518)</u>	<u>(3,121)</u>	רווח (הפסד) נקי

א. הכנסות ממכירות

ההכנסות ממכירות בשנת 2008 הסתכמו לסך של 37,459 אלפי ש"ח, בהשוואה למכירות בסך של 55,401 אלפי ש"ח בשנת 2007, ירידה של 32%.

המכירות ברבעון הרביעי של שנת 2008 הסתכמו בסך של 9,970 אלפי ש"ח, בהשוואה למכירות בסך של 13,660 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

הקיטון בהכנסות נובע מההאטה בפעילות הכלכלה העולמית. מעיכוב, קיטון ודחיית הזמנות ומירידה בהזמנות מחלק מהלקוחות העיקריים. כמו כן הירידה בשערי החליפין של המטבעות במהלך שנת 2008 גרמה לשחיקה בהכנסות החברה בהיקף של כ- 4.2 מליון ש"ח.

86% ממכירות החברה לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008 היו ליצוא.

ב. עלות המכירות

עלות המכירות בשנת 2008 הסתכמה לסך של 26,478 אלפי ש"ח, לעומת סך של 31,704 אלפי ש"ח בשנת 2007. ברבעון הרביעי של שנת 2008 הסתכמה עלות המכירות בסך של 6,746 אלפי ש"ח, בהשוואה לעלות מכירות של 8,441 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

הקיטון בעלות המכירות נבע מהירידה בהכנסות הקבוצה.

ג. רווח גולמי

הרווח הגולמי בשנת 2008 הסתכם בסך של 10,981 אלפי ש"ח, שהיוו 29% ממחזור המכירות השנתי ו- 23,697 אלפי ש"ח בשנת 2007, שהיוו 43% ממחזור המכירות.

ברבעון הרביעי של שנת 2008 הסתכם הרווח הגולמי בסך של 3,224 אלפי ש"ח (שיעורו כ-32%) בהשוואה לרווח גולמי בסך של 5,219 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (שיעורו כ-38%).

הירידה בשיעורי הרווח הגולמי נובעת מהסיבות הבאות: ירידה במחזור הפעילות של החברה, ביצוע פרויקטים בלתי סדרתיים ובעלי תמהיל שונה של הכנסות (מכירת מוצרים בעלי מרווח נמוך יותר), שחיקת ההכנסות עקב הירידה בשערי החליפין של הדולר והארו במהלך שנת 2008, התייקרות תשומות היצור, ירידת ערך מלאי בסך של 1,562 אלפי ₪ וכן מהיותן של חלק מההוצאות קבועות.

ד. הוצאות מחקר ופיתוח, נטו

ההוצאות למחקר ופיתוח נטו בשנת 2008 הסתכמו בסך של 4,580 אלפי ש"ח, לעומת 4,372 אלפי ש"ח בשנת 2007. הוצאות המחקר והפיתוח, נטו ברבעון הרביעי של שנת 2008 הסתכמו בסך של 1,421 אלפי ש"ח, בהשוואה להוצאות מחקר ופיתוח בסך של 1,123 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

ה. הוצאות מכירה ושיווק

הוצאות המכירה והשיווק בשנת 2008 הסתכמו בסך של 12,021 אלפי ש"ח, לעומת 11,666 אלפי ש"ח בשנת 2007. רמת הוצאות המכירה והשיווק ביחס להיקף המכירות עלתה. הוצאות המכירה והשיווק ברבעון הרביעי של שנת 2008 הסתכמו בסך של 3,139 אלפי ש"ח, בהשוואה להוצאות מכירה ושיווק בסך של 3,305 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

1. הוצאות הנהלה וכלליות

הוצאות הנהלה וכלליות בשנת 2008 הסתכמו בסך של 5,261 אלפי ש"ח, לעומת 5,496 אלפי ש"ח בשנת 2007. הוצאות ההנהלה וכלליות ברבעון הרביעי של שנת 2008 הסתכמו בסך של 1,410 אלפי ש"ח, בהשוואה להוצאות הנהלה וכלליות בסך של 1,522 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

2. רווח (הפסד) תפעולי

ההפסד התפעולי בשנת 2008 הסתכם ב-10,881 אלפי ש"ח (29% מהמכירות), לעומת רווח תפעולי בסך של 2,163 אלפי ש"ח (4% מהמכירות) בשנת 2007. ההפסד התפעולי ברבעון הרביעי של שנת 2008 הסתכם בסך של 2,867 אלפי ש"ח בהשוואה להפסד תפעולי בסך של 731 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

ההפסד התפעולי בשנת 2008 נובע מהקיטון במחזור המכירות, משחיקת ההכנסות הצמודות לדולר מעלייה בסך כל הוצאותיה של החברה, אשר חלקן קבועות.

ח. הכנסות (הוצאות) מימון, נטו

הוצאות המימון נטו בשנת 2008 הסתכמו לסך של 4,947 אלפי ש"ח, לעומת הכנסות מימון נטו בסך של 1,360 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. המעבר להוצאות מימון נובע בעיקר מתשלום תוספת ריבית לס.ה. סק"י השקעות (ל.ס.פ.) ש.מ. ("קֶרֶן SKY") בסך של 2,950 אלפי ש"ח בגין יתרת ההלוואה שלא הומרה ומהירידות שנרשמו בחציון השני של שנת 2008 בשוק ההון ובאגרות החוב הסחירות שהחברה מחזיקה בחלקם במסגרת תיקי השקעות המנוהלים על ידי גופים מקצועיים.

ט. רווח (הפסד) נקי

ההפסד הנקי לאחר מס לשנת 2008 הסתכם בסך של 15,623 אלפי ש"ח (42% מהמכירות), בהשוואה לרווח נקי בסך של 2,775 אלפי ש"ח (5% מהמכירות) בשנת 2007. ההפסד הנקי ברבעון הרביעי של שנת 2008 הסתכם בסך של 5,287 אלפי ש"ח, בהשוואה להפסד נקי בסך של 647 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

5. חילות

יתרת המזומנים ושווי המזומנים של החברה ליום 31 בדצמבר 2008 עמדה על כ-11,599 אלפי ש"ח, אל מול כ-8,534 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2007.

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת: תזרים המזומנים ששימש לפעילות שוטפת של החברה בשנת 2008 הסתכם לסך של 7,846 אלפי ש"ח, לעומת סך של 3,745 אלפי ש"ח שנבעו מפעילות שוטפת של החברה בשנת 2007.

תזרים המזומנים השלילי נבע מהפסדי החברה.

תזרים מזומנים מפעילות השקעה: המזומנים נטו שנבעו מפעילות השקעה בשנת 2008 הסתכמו לסך של 23,858 אלפי ש"ח. סכום זה נבע בעיקר מתמורה ממימוש ניירות ערך בסך של 25,630 אלפי ש"ח, לעומת מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה (בעיקר רכישת רכוש קבוע) בסך של 1,707 אלפי ש"ח בשנת 2007.

תזרים מזומנים מפעילות מימון: תזרים המזומנים ששימש לפעילויות מימון של החברה ב-2008 הסתכם לסך של 13,107 אלפי ש"ח. סכום זה נבע בעיקר מדיבדנד בסך של 13 מליון ₪ ששולם לבעלי המניות של החברה במרס 2008 לעומת סך של 243 אלפי ש"ח, ששימשו לפעילות מימון בשנת 2007.

6. מקורות מימון

החברה מממנת את עיקר פעילותה באמצעות מקורותיה העצמיים ומאשראי ספקים המתקבל במהלך העסקים הרגיל.

ההון העצמי של החברה ליום 31 בדצמבר 2008 מסתכם ב-54,355 אלפי ש"ח והוא מהווה את מקור המימון העיקרי שלה. שיעורו כ-65% מסך המאזן.

יתרות מזומנים והון חוזר - בחברה קיימים מזומנים ושווי מזומנים ליום 31 בדצמבר 2008 בסך של 11,599 אלפי ש"ח וביחד עם ההשקעות לזמן קצר מגיעות ההשקעות הנזילות לסך של 43,723 אלפי ש"ח. לחברה הון חוזר חיובי, היחס השוטף ליום 31 בדצמבר 2008 הינו 7.44.

7. חלוקת דיבידנד

ביום 17 בפברואר 2008 אישר דירקטוריון החברה חלוקת דיבידנד בסך של 13 מליון ש"ח מתוך הרווחים הראויים לחלוקה אשר נצברו בחברה, בהתאם לדוחות הכספיים ליום 30 בספטמבר 2007. ביום 16 במרס 2008 שולם הדיבידנד לבעלי המניות הזכאים.

8. דיווח בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

א. האחראי

מנהלת הכספים של החברה אחראית לניהול סיכוני השוק בחברה.

ב. תיאור סיכוני השוק המהותיים אליהן חשופה החברה

חשיפה לשינוי שער החליפין-

לחברה חשיפה מטבעית, הואיל ומרבית המוצרים המיוצרים על ידי החברה מיוצאים לחו"ל (כ-86% ממכירות החברה בשנת 2008 היו לייצוא) ועיקר הכנסותיה של החברה הן במטבע חוץ (אירו ודולר ארה"ב).

בנוסף, עיקר ההתקשרויות לרכש מספקים בארץ ומחו"ל וכן קבלני משנה מבוצע באירו ודולר ארה"ב ואילו רוב הוצאות התפעול נעשות בש"ח. בשל אופי פעילותה חשופה החברה לסיכונים הנובעים משינויים בשערי החליפין של המטבעות השונים, בעיקר שערי האירו ודולר ארה"ב.

תלות בלקוחות מהותיים -

לחברה לקוח מהותי, היקף המכירות ללקוח עיקרי - Siemens היווה כ-22% מההכנסות בשנת 2008. ירידה בהיקף ההכנסות מלקוח זה עשויה להשפיע לרעה על התוצאות העסקיות של החברה.

סיכונים הקשורים בניירות ערך סחירים -

חלק מהאמצעים הכספיים של החברה מושקע בניירות ערך, התפתחויות חריגות בשוק ההון בארץ ובעולם עלולות להשפיע על הכנסות/הוצאות המימון של החברה.

ג. מדיניות ניהול סיכוני שוק

כנגזרת מסיכוני השוק הנ"ל החברה פועלת להצמדת ההתקשרויות לרכש מספקים וקבלני משנה לאירו ולדולר ארה"ב, דבר הגורם להקטנת החשיפה המטבעית.

החברה מבצעת מפעם לפעם עסקאות הגנת מטבע לפי הערכות הנהלת החברה בגין שינויים בשערי המטבע של האירו והדולר. החברה נוקטת במדיניות גידור

שמרנית, כאשר עסקאות ההגנה מותאמות לאופי פעילות החברה לתנאי השוק בעת ביצוען.

החברה פועלת באמצעים שיווקיים להקטנת התלות בלקוחות עיקריים ולהרחבת בסיס הלקוחות.

ד. אמצעי פיקוח ומימוש המדיניות

הטיפול השוטף בכספים מתבצע על ידי מנהלת הכספים של החברה. הוצאות הקשורות להכנסות במטבע מסוים מבוצעות, ככל הניתן, באותו מטבע. הצורך בהקטנת החשיפה הקיימת נבדק באופן שוטף על ידי מנהלת החברה, תוך הסתייגות בגורם מקצועי חיצוני. כמו כן, חלק מההשקעות בניירות ערך מנוהל על ידי גורמים מקצועיים חיצוניים.

ה. חשיפה לסיכונים פיננסיים - ניתוחי רגישות

הדיווח כולל ניתוחי רגישות בגין שינויים בטווח עליון ותחתון של 5% ו-10% במחירי שוק. הנתונים בטבלאות הבאות הינם באלפי ש"ח.

רגישות לשינויים בשע"ח דולר/שקל

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן 3.802 ש"ח ל-\$	רווח (הפסד) מהשינויים		
<u>-10%</u>	<u>-5%</u>		<u>+5%</u>	<u>+10%</u>	
-877	-439	8,775	439	877	מזומנים ושווי מזומנים
-910	-455	9,104	455	910	השקעות לזמן קצר
-290	-145	2,903	145	290	לקוחות
13	7	-135	-7	-13	התחייבות לספקים ולנותני שירותים
49	25	-490	-25	-49	זכאים ויתרות זכות
1,801	900	-18,007	-900	-1,801	אגרת חוב הניתנת להמרה במניות
<u>127</u>	<u>63</u>	<u>-1,269</u>	<u>-63</u>	<u>-127</u>	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
-87	-44	881	44	87	סה"כ

בטבלה מוצגים הפריטים הרגישים לשינויים בשער חליפין דולר/שקל.

רגישות לשינויים בשע"ח אירו/שקל

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן ₪ 5.2973 לארו	רווח (הפסד) מהשינויים		
<u>-10%</u>	<u>-5%</u>		<u>+5%</u>	<u>+10%</u>	
-118	-59	1,180	59	118	מזומנים ושווי מזומנים
-242	-121	2,419	121	242	לקוחות
-9	-5	93	5	9	חייבים ויתרות חובה
119	59	-1,185	-59	-119	התחייבות לספקים ולנותני שירותים
<u>27</u>	<u>13</u>	<u>-268</u>	<u>-13</u>	<u>-27</u>	זכאים ויתרות זכות
-224	-112	2,239	112	224	סה"כ

בטבלה מוצגים הפריטים הרגישים לשינויים בשער חליפין אירו/שקל.

רגישות לשינויים במדד המחירים לצרכן

רווח (הפסד) מהשינויים		שווי הוגן 106.4 נק'	רווח (הפסד) מהשינויים		
<u>-10%</u>	<u>-5%</u>		<u>+5%</u>	<u>+10%</u>	
-1,399	-700	13,992	700	1,399	השקעות לזמן קצר
-6	-3	64	3	6	חייבים ויתרות חובה
-1,406	-703	14,056	703	1,406	סה"כ

ניתוח הרגישות של 5% ו- 10% לשינויים במדד המחירים לצרכן.

ניתוח רגישות לשינויים בשערי ניירות ערך

רווח (הפסד) מהשינויים			שווי הוגן	רווח (הפסד) מהשינויים			
<u>-12%</u>	<u>-10%</u>	<u>-5%</u>		<u>5%</u>	<u>10%</u>	<u>12%</u>	
-8	-7	-3	69	3	7	8	מניות סחירות ואופציות
-3,634	-3,028	-1,514	30,283	1,514	3,028	2,634	אג"ח
-213	-177	-89	<u>1,771</u>	89	177	213	קרן נאמנות
-3,855	-3,212	-1,606	32,123	1,606	3,212	3,855	סה"כ

ניתוח הרגישות של תיק ניירות ערך כולל תרחיש נוסף (12% למעלה ו- 12% למטה)

1. מאזן חשיפה ליום 31 בדצמבר 2008 וליום 31 בדצמבר 2007

מאזן חשיפה באלפי ש"ח ליום 31.12.2008:

בדולר				
ארה"ב				
ומטבע				
צמוד	חוץ	ללא	סה"כ	
מדד	אחר	הצמדה		

באלפי ש"ח

<u>רכוש</u>				
מזומנים ושווי מזומנים	-	1,180	8,775	1,644
השקעות לזמן קצר	13,992	-	9,104	9,028
לקוחות	-	2,419	2,903	1,941
חייבים ויתרות חובה*	64	93		149
	<u>14,056</u>	<u>3,692</u>	<u>20,782</u>	<u>12,762</u>
				<u>51,292</u>

* לא נכללו הוצאות מראש בחייבים

התחייבויות

התחייבויות לספקים ולנותני				
שירותים		1,183	135	2,946
זכאים ויתרות זכות *		268	490	3,578
אגרת חוב ניתנת להמרה במניות			18,007	
התחייבות בגין מענקים			1,269	
ממשלתיים				
		<u>1,451</u>	<u>19,901</u>	<u>6,524</u>
				<u>27,876</u>

* לא נכללו מקדמות מלקוחות

מאזן חשיפה באלפי ש"ח ליום 31.12.2007:

בדולר					
ארה"ב					
ומטבע					
צמוד	חוץ	ללא	סה"כ		
מדד	באירו	אחר	הצמדה	סה"כ	
באלפי ש"ח					
-	3,181	2,161	3,192	8,534	מזומנים ושווי מזומנים
25,474	-	22,543	14,761	62,778	השקעות לזמן קצר
-	1,606	2,279	2,122	6,007	לקוחות
112	249	114	1,255	1,730	חייבים ויתרות חובה
-	-	-	770	770	עודף יעודה על עתודה בשל סיום יחסי עובד-מעביד נטו
25,586	5,036	27,097	22,944	80,657	
התחייבויות					
-	1,164	510	4,500	6,175	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
2,165	305	580	4,042	7,092	זכאים ויתרות זכות
-	-	22,139	1,456	23,595	התחייבויות לזמן ארוך
2,165	1,469	23,229	9,998	36,862	

9. פרטים בדבר דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית

בהתאם להנחיה שפרסמה רשות ניירות ערך בדבר דיווח על דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית, הוחלט כי המספר המזערי של דירקטורים בעלי מיומנות זו הינו דירקטור אחד. קביעה זו נעשתה בהתחשב, בין השאר, בגודל החברה, היקף פעילותה, תחומי עיסוקה, מספר חברי הדירקטוריון שלה ומידת המורכבות של הדיווח הכספי בה.

לדעת החברה, המספר המזערי הראוי, שנקבע כאמור, יאפשר לדירקטוריון לעמוד בחובות המוטלים עליו בהתאם לדין ולמסמכי ההתאגדות של החברה, ובמיוחד בהתייחס לאחריותו לבדיקת מצבה הכספי של החברה ולעריכת הדוחות הכספיים.

להלן יפורטו שמות הדירקטורים שהינם בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית:

- א. שחם אלכס, רו"ח בעל תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות, דירקטור חיצוני.
- ב. מלצר משה, רו"ח בעל תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות, דירקטור חיצוני.
- ג. גולדשמידט בועז, בעל תואר ראשון בכלכלה ותואר שני במנהל עסקים, יו"ר הדירקטוריון.
- ד. הררי רונית, רו"ח בעלת תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות, מנהלת כספים של החברה.
- ה. ליאת בנימיני, רו"ח בעלת תואר ראשון בחשבונאות, סטטיסטיקה וחקר ביצועים.

10. גילוי בדבר המבקר הפנימי בחברה

להלן גילוי בנושא מבקר הפנים, בהתאם להנחיית רשות ניירות ערך:

- א. המבקר הפנימי בחברה הינו מר שאול זלאיט - רואה חשבון מוסמך וחבר לשכת רואי חשבון בישראל. המבקר הינו בעל תואר ראשון בכלכלה ובחשבונאות מאוניברסיטת ירושלים.
 - ב. המבקר החל את כהונתו בחודש נובמבר 2004, מינויו אושר על ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה בשל הכשרתו וניסיונו המקצועי.
 - ג. המבקר הפנימי אינו עובד של החברה אלא מעניק לה שירותי ביקורת פנים במסגרת נותן שירותים חיצוני. למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עומד בתנאים הקבועים בסעיף 146(ב) לחוק החברות, התשנ"ט-1999, ובתנאי סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית").
- המבקר הפנימי הועסק בשנת 2008 בחברה בהיקף של כ- 100 שעות שנתיים. היקף זה משקף להערכת ועדת הביקורת את הנדרש למימוש תוכנית הביקורת.

ד. תוכנית הביקורת הינה רב שנתית וגובשה בשיתוף עם הנהלת החברה וועדת הביקורת של הדירקטוריון, כך שמירב הנושאים המהותיים יבדקו על פני זמן וסדר הקדימות יתבסס על פי סקר סיכונים. תוכנית העבודה לשנת 2008 אושרה על ידי וועדת הביקורת בתאריך 10.3.2008 תוך שימת לב למורכבות תוכנית העבודה ולרגישות הנושאים הנבדקים.

ה. המבקר הפנימי עורך את הביקורת הפנימית בהתאם לתקנים המקצועיים המקובלים, כאמור בסעיף 4 (ב) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992. כל המסמכים והמידע שמתבקשים על ידי המבקר הפנימי נמסרים לו וכן יש לו גישה חופשית לכל מידע ובכלל זה גישה מתמדת ובלתי אמצעית למערכות המידע של החברה, לרבות לנתונים הכספיים.

ו. הממונה הארגוני על מבקר הפנים הינו מנכ"ל החברה.

ז. במסגרת פעילותו של המבקר הפנימי של החברה בשנת 2008 נבדק על ידו נושא המחקר והפיתוח של החברה, אשר נידון בוועדת הביקורת ביום 7.1.2009. בשנת הדוח הוגש דוח ביקורת פנים בנושא הביטוח והתקיימה ישיבת וועדת ביקורת ביום 10.3.2008.

ח. להערכת דירקטוריון החברה וועדת הביקורת, היקף, אופי, רציפות הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי, הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה. היקף הביקורת תישקל מידי שנה על ידי המבקר הפנימי בשיתוף עם וועדת הביקורת והנהלת החברה.

ט. שכר הטרחה של המבקר הפנימי בשנת 2008 הסתכם לסך של כ-20 אלפי ש"ח. לדעת הדירקטוריון, תגמול המבקר הפנימי לא משפיע על הפעלת שיקול דעתו המקצועי, וזאת, בין היתר, בשים לב להתרשמות הדירקטוריון מהאופן בו הוא מבצע את מלאכת ביקורת הפנים בחברה, מידת הפירוט, הדיוק וההעמקה של דו"חות הביקורת שהוגשו על ידו עד כה, וכן למיטב ידיעת החברה בשים לב להיקף הכנתו הכולל לעומת שכרו כמבקר הפנים של החברה.

11. תרומות

לחברה אין מדיניות קבועה בנושאי תרומות. התרומות מוענקות על פי החלטת הנהלת החברה. בשנת 2008 תרמה החברה כ-19 אלפי ש"ח למוסדות שונים.

12. גילוי בדבר שכר רואה החשבון המבקר

רואה החשבון של החברה וחברות הבנות למעט חברת הבת בפורטוגל הינו משרד קוסט פורר גבאי את קסירר, רואי חשבון. שכר הטרחה של רואי החשבון המבקרים בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת ובגין שירותי מס הקשורים לשנת המס 2008 הסתכם בסך של כ- 236 אלפי ש"ח בגין 2,050 שעות עבודה לעומת סך של 208 אלפי ש"ח בגין 1,667 שעות עבודה בשנת 2007. בנוסף שלמה החברה בשנת 2007 סך של - 66 אלפי ש"ח בגין 226 שעות עבודה, בגין שירותי ייעוץ בנושאים שונים שעניינם הפיתוח העסקי של החברה.

שם משרד רואה החשבון המבקר את חברת הבת בפורטוגל הינו DIZ, SILVA&DUARTE, S.R.O.C. ושכר טרחת רואה החשבון בגין שירותי ביקורת ושירותי מס הינו כדלקמן: 53 אלפי ש"ח עבור שנת 2008 ו-57 אלפי ש"ח עבור שנת 2007.

13. סקר עמיתים

ביום 28 ביולי פרסמה הרשות לניירות ערך הנחייה, לפי סעיף 36 א לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, בעניין גילוי בדבר מתן הסכמה לביצוע סקר עמיתים, אשר מטרתו כאמור בהנחייה להניע תהליך בקרה לעבודת משרדי רואי החשבון המבקרים ובחינת קיום הנהלים הנדרשים במהלך עבודת הביקורת המבוצעת על ידי רואי החשבון המבקרים.

דירקטוריון החברה אישר את מתן ההסכמה המבוקשת להעברת החומר הנדרש לבצוע סקר עמיתים של המוסד לסקירת עמיתים.

14. גילוי בדבר אישור הדוחות הכספיים

דירקטוריון החברה הינו הארגון המופקד על בקרת העל בחברה ועל הליך אישור הדוחות הכספיים. הדירקטוריון מונה שבעה חברים, אשר לפחות ארבעה מהם הינם בעלי מיומנות פיננסית חשבונאית כמפורט לעיל. חברי הדירקטוריון מקבלים לידיהם מספר ימים לפני מועד ישיבת הדירקטוריון שבה הדוחות מאושרים, את טיוטת הדוחות הכספיים. במהלך תקופה זו הם פונים בשאלות, ברורים והבהרות למנהלת הכספים של החברה. ישיבת הדירקטוריון לאישור דוח זה נערכה, במשרדי החברה ובה השתתפו חברי הדירקטוריון. בישיבה השתתף גם רואה החשבון המבקר של החברה, אשר נתן את חוות דעתו המקצועית בסוגיות חשבונאיות הקשורות לדיווח הכספי. בישיבה נסקרו באופן מפורט על ידי מנהלת הכספים של החברה עיקרי הדוחות הכספיים, התוצאות

העסקיות של החברה וכן בוצעה השוואה מול התקציב אותו אישר דירקטוריון החברה. במסגרת זו הועלו שאלות על ידי חברי הדירקטוריון ביחס לנתוני הדוחות הכספיים, לרבות שאלות הנוגעות לאופן הצגת הדוחות הכספיים. בתום הדיון, משהובהר כי הדוחות הכספיים משקפים נאותה את מצב עסקי החברה ואת תוצאות פעולותיה מאשר הדירקטוריון את הדוחות הכספיים.

15. 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)" ("תקן 29"). תקני דיווח כספי בינלאומיים ("תקני IFRS") הם תקנים והבהרות, שאומצו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים. תקן 29 קובע כי הדוחות הכספיים של ישויות שכפופות לחוק ניירות ערך ומחויבות לדוח על פי תקנותיו של חוק ניירות ערך, לתקופות שמתחילות ביום 1 בינואר 2008 יערכו לפי תקני דיווח כספי בינלאומיים, תקני (IFRS). בהתאם, החברה תיישם את תקני (IFRS) החל מהדוחות הכספיים לתקופה המתחילה ביום 1 בינואר 2008.

האימוץ לראשונה של תקני ה-IFRS נעשה על פי הוראות תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 1 – "אימוץ לראשונה של תקני ה-IFRS". החברה אימצה לראשונה בשנת 2008 את תקני ה-IFRS ולפיכך מועד המעבר הינו ביום 1 בינואר, 2007. לפיכך הנתונים שיוצגו בדוחות הכספיים כוללים נתונים של השנים 2007 ו-2008 בלבד ואינם כוללים נתונים לתקופות קודמות.

המידע בדבר השפעת המעבר לדיווח לפי תקני ה-IFRS מוצג בבאור מספר 24 לדוחות הכספיים וכולל גם את נתוני המאזנים ליום 1 בינואר 2007 וליום 31 בדצמבר 2007 ונתוני דוח רווח והפסד לשנת 2007, לאחר שיושמו לגביהם כללי המדידה וההצגה של תקני IFRS.

16. אירועים בתקופת המאזן ולאחריו

א. ביום 19 ביוני 2008 החליט דירקטוריון החברה כי החל מיום 1 באפריל 2008, סכום הגמול שמשולם לדירקטורים החיצוניים המכהנים בחברה ולדירקטור נוסף, יעודכן בהתאם לתיקון החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000 ("התקנות"), כפי שתוקנו בחודש פברואר 2008, באופן שגמולם יהא בגובה

הסכום הקבוע בתקנות (גמול שנתי בסך של 31,700 ש"ח וגמול השתתפות סך של 1,590 ש"ח).

ב. ביום 4 בנובמבר, 2008 קיבלה החברה הודעה מקרן SKY על החלטתה להמיר את הכמות המקסימלית הניתנת להמרה בתנאי איגרת החוב ההמירה קרי- 11% מהונה המונפק והנפרע של החברה.

מחיר ההמרה שנקבע הינו 2.065 ש"ח למניה והוא נקבע בהתאם להסכם בין הצדדים וזאת על פי מחיר השוק הממוצע בשישים הימים שקדמו ליום ההמרה ובכפוף להתאמה בשל חלוקת הדיבידנד, שבוצעה בחודש מרס 2008. בהתאם הוקצו לקרן SKY 2,212,907 מניות. לאחר הקצאת המניות כאמור, מחזיקה קרן SKY ב-17.1% מהון המונפק והנפרע של החברה.

בגין יתרת ההלוואה שלא הומרה שילמה החברה לקרן SKY תוספת ריבית רטרואקטיבית של 4.5% המסתכמת לסך של 2,950 אלפי ש"ח. כמו כן, מיום ההמרה ועד למועד הסופי של יתרת ההלוואה שלא הומרה (דצמבר 2010), תישא יתרה זו ריבית בשיעור של 7% (ראה גם ביאור 11 לדוחות הכספיים לשנת 2008).

ג. ביום 18 בנובמבר 2008 רכש מר יורם הררי, מנכ"ל החברה ובעל השליטה בה, 50,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה מקרן SKY. במסגרת ההסכם העניקה קרן SKY למר הררי אופציית Call לרכישת 577,330 מניות רגילות של החברה ומר הררי העניק לקרן SKY אופציית Put למכירת 577,330 מניות רגילות של החברה. תקופת האופציות כאמור הינה ל-18 חודשים החל ממועד חתימת ההסכם.

ד. ביום 28 בינואר 2009, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות בחברה את מינויים מחדש של ה"ה יורם הררי, בועז גולדשמידט, רונית הררי, מוטי משולם, ניל כהן כדירקטורים בחברה עד לאסיפה השנתית הבאה וכן אישרה האסיפה את מינוייה של ליאת בנימיני לדירקטורית בחברה.

בנוסף אישרה האסיפה את מינויו של רואה החשבון המבקר, קוסט פורר גבאי את קסירר, כרואה החשבון של החברה לשנת 2008 וכן אישרה את מינויו מחדש לשנת 2009 והסמיכה את הדירקטוריון לקבוע את שכרו.

17. גמול נושאי משרה בכירה

השיקולים שהנחו את דירקטוריון החברה בקביעת תשלומי השכר והמענקים של נושאי המשרה התבססו בעיקר על מעמדו ותפקידו של כל אחד מהם ועל תרומתו לפעילות החברה ולקידומה.

דירקטוריון החברה סבור שהתגמולים לנושאי המשרה הבכירה הינם הוגנים וסבירים.

בועז גולדשמידט - יו"ר הדירקטוריון

יורם הררי - מנכ"ל החברה

תאריך: 31 במרץ, 2009

פרק רביעי

דו"ח תקופתי לשנת 2008

בהתאם לתקנות ניירות ערך (דו"חות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 ("התקנות"),
מוגש בזה דו"ח תקופתי:

שם החברה: אלספק הנדסה בע"מ

כתובת: השוהם 4, פארק התעשייה קיסריה 38900

מספר ברשם החברות: 511297541

טלפון: 04-6272470 **פקסימיליה:** 04-6272465

תאריך המאזן: 31/12/2008

תאריך הגשת הדו"ח: 31/03/2008

תקופת הדו"ח: 1/1/2008-31/12/2008

תקנה 8: תיאור עסקי החברה

לדו"ח זה מצורף תיאור עסקי החברה.

תקנה 9: דו"חות כספיים

לדו"ח זה מצורפים דו"חות כספיים מבוקרים לשנת 2008, בצירוף חוות דעת רואה
חשבון.

תקנה 10: דו"ח הדירקטוריון על מצב עניני החברה

לדו"ח זה מצורף דו"ח הדירקטוריון על מצב עניני החברה ליום 31 בדצמבר 2008.

תקנה 10א': תמצית דו"חות רווח והפסד רבעוניים לשנת הדיווח (באלפי ש"ח)

להלן טבלה ובה תמצית דו"חות רווח והפסד לכל אחד מהרבעונים בתקופת

הדיווח:

רבעון 1 2008	רבעון 2 2008	רבעון 3 2008	רבעון 4 2008	סה"כ 2008	
8,558	9,302	9,629	9,970	37,459	הכנסות ממכירות
<u>6,106</u>	<u>6,232</u>	<u>7,394</u>	<u>6,746</u>	<u>26,478</u>	עלות המכירות
2,452	3,070	2,235	3,224	10,981	רווח גולמי
971	1,005	1,183	1,421	4,580	הוצאות מחקר ופיתוח
2,851	2,880	3,151	3,139	12,021	הוצאות מכירה ושיווק
1,263	1,295	1,293	1,410	5,261	הוצאות הנהלה וכלליות
<u>121</u>			<u>-121</u>		הכנסות אחרות
(2,512)	(2,110)	(3,392)	(2,867)	(10,881)	(הפסד) תפעולי
(531)	915	(2,831)	(2,500)	(4,947)	הכנסות (הוצאות) מימון
0	4	0	80	84	הכנסות אחרות
<u>(3,043)</u>	<u>(1,191)</u>	<u>(6,223)</u>	<u>(5,287)</u>	<u>(15,744)</u>	(הפסד) לפני מסים על ההכנסה
(78)	673	(474)	0	121	מסים על ההכנסה
<u>(3,121)</u>	<u>(518)</u>	<u>(6,697)</u>	<u>(5,287)</u>	<u>(15,623)</u>	(הפסד) נקי

תקנה 10ג': שימוש בתמורה מניירות ערך, תוך התייחסות ליעדי התמורה על פי התשקיף

אין.

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בנות וחברות קשורות ליום ה- 31 לדצמבר 2008

שם החברה	סוג מניה	מספר מניות רשומות	ע.ב. כולל של ההון המונפק בש"ח או מטבע אחר	ע.ב. של הון המניות המוחזקות על ידי החברה	שעור ההחזקה ב- %		
					בהון	בהצבעה	בסמכות למנות דירקטורים
אלספק טכנולוגיות בע"מ	רגילות בנות 1 ש"ח ע.ב.	200,000	102,701	102,701 ש"ח	100%	100%	100%
Elspec Portugal Sociedade Unipessoal Lda	Euro מניות רגילות	222,440	222,440 Euro	Euro 222,440	100%	100%	100%
Elspec North America, INC	מניות רגילות \$	10,000	\$100	\$100	100%	100%	100%

שוי מאזני מותאם ליום ה- 31 לדצמבר 2008, באלפי ש"ח	ערך ההלוואות לחברות הבת ליום ה- 31 לדצמבר 2008, באלפי ש"ח	
9,292	*5,500	אלספק טכנולוגיות בע"מ
637	**889	Elspec Portugal Sociedade Unipessoal Lda
(2,396)	***1,122	Elspec North America, INC

הערה: החברות הנ"ל אינן נסחרות בבורסה

- * היתרה הינה יתרת שטר הון, אשר אינו נושא ריבית ואינו צמוד.
- ** היתרה צמודה לשער החליפין של האירו ואינה נושאת ריבית.
- *** היתרה צמודה לשער החליפין של הדולר ואינה נושאת ריבית.

תקנה 12: שינויים בהשקעה בחברות בת ובחברות קשורות בתקופת הדו"ח

ללא שינוי.

תקנה 13: הכנסות של חברות בנות וקשורות והכנסות החברה מהן באלפי ש"ח

שם החברה	רווח (הפסד) לפני מס	רווח (הפסד) לאחר מס	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
Elspec Portugal Sociedade Unipessoal Lda	(199)	(199)	0	0	0
אלספק טכנולוגיות בע"מ	572	572	0	0	0
Elspec North America, INC	(2,112)	(2,112)	0	0	0

תקנה 14: רשימת קבוצות של יתרות הלוואות שניתנו לתאריך המאזן

מתן הלוואות אינו מעיסוקיה העיקריים של החברה.

תקנה 20: מסחר בבורסה - ני"ע שנרשמו למסחר - מועדי וסיבות הפסקת המסחר

ביום 13 במאי 2004, פרסמה החברה תשקיף, במסגרתו:

א. הונפקו 987,480 כתבי אופציה (סדרה 1), רשומים על שם, הניתנים למימוש, עד ליום 20 במאי 2006, למניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כל אחת. כל כתב אופציה (סדרה 1) ניתן למימוש למניה רגילה אחת בת 0.01 ש"ח ערך נקוב תמורת תשלום במזומן של מחיר מימוש בסך 6.6 ש"ח, צמוד למדד המחירים לצרכן שפורסם בגין חודש אפריל 2005.

ב. הונפקו 987,480 כתבי אופציה (סדרה 2), רשומים על שם, הניתנים למימוש עד ליום 20 במאי 2008, ל-987,480 מניות רגילות של החברה. כל כתב אופציה (סדרה 2) ניתן למימוש למניה רגילה אחת בת 0.01 ש"ח ערך נקוב תמורת תשלום במזומן של מחיר מימוש בסך 7.0 ש"ח, צמוד למדד

המחירים לצרכן שפורסם בגין חודש אפריל 2005. כתב אופציה (סדרה 2) אשר לא ימומש עד יום 20 במאי 2008 (כולל), יפקע ולא יקנה למחזיק בו זכות כלשהי. בשנת 2006 מומשו 350 כתבי אופציה ל- 350 מניות רגילות בתמורה כוללת של כ- 3 אלפי ש"ח. במהלך שנת 2008 מומשו 652 כתבי אופציה (סדרה 2) ל-652 מניות רגילות. יתרת 986,478 כתבי האופציה (סדרה 2) אשר לא מומשו למניות רגילות פקעו ביום 20 במאי 2008.

ג. נרשמו למסחר 14,489,410 מניות רגילות בנות 0.01 ערך נקוב כל אחת של החברה.

ד. בתקופת הדו"ח נרשמו למסחר 444,000 מניות רגילות של החברה אשר נבעו ממימוש 444,000 אופציות על ידי עובדי החברה. לא חלה הפסקת מסחר בבורסה.

תקנה 21: תגמולים לנושאי משרה בכירה בשנת הדיווח

להלן כל התגמולים ששילמה הקבוצה וכל ההתחייבות לתגמולים שקיבלה על עצמה, והכל לרבות מענקים ותנאי פרישה, בשנת הדיווח לכל אחד מחמשת מקבלי השכר הגבוה ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה שכיהנו בחברה או בחברה שבשליטתה, והכל בין שהתגמולים או ההתחייבות לתגמולים כאמור ניתנו לנושא המשרה ובין שניתנו לאחר בעבור נושא המשרה (באלפי ש"ח):

שנת 2008														
תגמולים אחרים				תגמולים בעבור שירותים (באלפי ש"ח)							פרטי מקבל התגמולים			
סה"כ	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק בגין שנת 2007	שכר	שיעור החזקה בהון החברה*	היקף משרה	תפקיד	שם
809										809	29.59	מלאה (100%)	מנכ"ל ובעל שליטה (1)	יורם הררי
366										366	0.00	מלאה (100%)	סמנכ"ל כספים (2)	רונית הררי
568										568	0.33	מלאה (100%)	סמנכ"ל (3)	אפרים קדץ
653									113	540	0.00	מלאה	מנכ"ל חברת בת (4)	סקוט שינדלבק
359										359	0.00	מלאה	מנכ"ל חברת בת (5)	אנטוניו פאולו

שנת 2008														
		תגמולים אחרים			תגמולים בעבור שירותים (באלפי ש"ח)						פרטי מקבל התגמולים			
סה"כ	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק בגין שנת 2007	שכר	שיעור החזקה בהון החברה*	היקף משרה	תפקיד	שם
147				147									(6)	דירקטורים

להלן נתונים נוספים אודות נושאי המשרה הבכירה המפורטים בטבלה:

יורם הררי (1)

מר הררי הינו בעל השליטה בחברה ומכהן כמנכ"ל החברה החל מיום 1 באוקטובר 1988. בהסכם העסקה בין החברה למר הררי מחודש מאי 2004, נקבע כי תקופת ההעסקה של מר הררי הינה עד ליום 30 באפריל 2014 ("תקופת ההתקשרות") וכי בתום תקופת ההתקשרות, יחודש ההסכם לתקופת העסקה נוספות בנות שנה כל אחת. רכיב השכר הנקוב בטבלה כולל את כל הרכיבים הבאים: משכורת בסיסית (מעודכנת בהתאם לעליית מדד המחירים לצרכן. המשכורת מתעדכנת מדי רבעון), הפרשות סוציאליות ונלוות כמקובל. בחודש מאי 2004, הוקצו למר הררי 924,000 כתבי אופציה, הניתנים למימוש ל-924,000 מניות רגילות של החברה (אשר היוו במועד ההענקה כ-5% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה, בדילול מלא). מחיר המימוש של 740 אופציות היה \$0.125 לכתב אופציה ומחיר המימוש של 184,000 כתבי האופציה הינו 4.88 ש"ח למניה. כתבי האופציה ניתנים למימוש באופן מיידי בכל עת, במהלך 10 שנים ממועד הקצאתן (בין אם יועסק מר הררי על-ידי החברה ובין אם לאו). האופציות הוקצו למר הררי על-פי מסלול 3(ט) לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש].

רונית הררי (2)

גב' הררי, רעייתו של בעל השליטה, מכהנת כמנהלת הכספים של החברה החל מיום 1 במאי 2004. על פי הסכם ההעסקה רשאי כ"א מהצדדים להביא את ההסכם לידי סיום בכל עת במתן הודעה מוקדמת בכתב של 60 יום. רכיב השכר הנקוב בטבלה כולל את כל הרכיבים הבאים: משכורת בסיס (מעודכנת בהתאם למדד המחירים לצרכן). המשכורת מתעדכנת מדי רבעון), הפרשות סוציאליות ונלוות כמקובל.

אפרים קדץ (3)

מר קדץ מכהן כסמנכ"ל בחברה החל מיום 15 בפברואר 1996. על פי הסכם ההעסקה רשאי כ"א מהצדדים להביא את ההסכם לידי סיום בכל עת במתן הודעה מוקדמת בכתב של 60 יום. רכיב השכר הנקוב בטבלה כולל את כל הרכיבים הבאים: משכורת בסיס (מעודכנת בהתאם לעליית מדד המחירים לצרכן), הפרשות סוציאליות ונלוות כמקובל.

סקוט שינדלברק (4)

מר סקוט מכהן כסמנכ"ל חברת הבת בארה"ב החל מיום 1 באוקטובר 2006. על פי הסכם ההעסקה רשאי כ"א מהצדדים להביא את ההסכם לידי סיום בכל עת במתן הודעה מוקדמת של 30 יום. רכיב השכר הנקוב בטבלה כולל את הרכיבים הבאים: משכורת בסיס והפרשות סוציאליות ונלוות כמקובל בארה"ב. הסכום הנקוב בטור מענק הינו הסכום ששולם למר סקוט בשנת 2008 כמענק בגין שנת 2007.

(5) אנטוניו פאולו

מר פאולו מכהן כמנכ"ל חברת הבת בפורטוגל החל מיום 1 בינואר 2002. על פי הסכם ההעסקה רשאי כ"א מהצדדים להביא את ההסכם לידי סיום בכל עת במתן הודעה מוקדמת של 30 יום. רכיב השכר הנקוב בטבלה כולל את הרכיבים הבאים: משכורת בסיס והפרשות סוציאליות ונלוות כמקובל בפורטוגל.

(6) דירקטורים

סכומי הגמול שמשולמים לדירקטורים החיצוניים המכהנים בחברה ולדירקטור נוסף (שאינו בעל ענין בחברה) הינם בהתאם לסכומים הקבועים בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000 ("התקנות"). החל מיום 1 באפריל 2008, עודכנו סכומי הגמול לסכומים הקבועים הנקובים בתיקון לתקנות מחודש פברואר 2008 (גמול שנתי בסך של 31,700 ש"ח וגמול השתתפות סך של 1,590 ש"ח). רכיב זה כולל גם את הגמול המשולם ליו"ר הדירקטוריון. בנוסף, זכאי יו"ר הדירקטוריון לגמול שנתי בסך של 25,000 ש"ח בגין כהונתו כדירקטור בחברת הבת אלספק טכנולוגיות בע"מ.

קרן SKY זכאית לתשלום ריבית בגין הלוואה. בשנת 2008 שילמה החברה לקרן ריבית בסך של 3,648 אלפי ש"ח.

תקנה 22: עסקאות עם בעל שליטה

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעלי השליטה בחברה או שלבעלי השליטה בחברה יש ענין אישי באישורה, שהחברה התקשרה בה בשנת הדוח או במועד מאוחר לסוף שנת הדוח ועד למועד הגשת הדוח או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח:

עסקאות המניות בסעיף 270(4) לחוק החברות, תשנ"ט-1999

לפרטים אודות הסכמי ההעסקה של החברה עם בעל השליטה ורעייתו ראה תקנה 21 לעיל.

עסקאות אחרות

- (1) החברה התקשרה בפוליסת ביטוח לכיסוי חבותם האישית של הדירקטורים ונושאי המשרה, העלולה לנבוע כתוצאה מכשל בביצוע חובתם הניהולית. החל מחודש ינואר 2006 עומד הכיסוי הביטוחי על סך של 5,000,000 דולר (במקום 3,000,000 דולר). הגדלת הכיסוי הביטוחי ובהתאם הפרמיה השנתית, אושרו על ידי ועדת הביקורת, דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי המניות בחודש ינואר 2006. בחודש נובמבר 2008 חודשה הפוליסה לתקופה של שמונה עשר חודשים.
- (2) ביום 4 בנובמבר, 2008 המירה קרן SKY את הכמות המקסימלית הניתנת להמרה בתנאי אגרת החוב ההמירה, קרי- 11% מהונה המונפק והנפרע של החברה, במחיר המרה של 2.065 ₪ למניה, אשר נקבע בהתאם להסכם בין הצדדים וזאת על פי מחיר השוק הממוצע בשישים הימים שקדמו ליום ההמרה ובכפוף להתאמה בשל חלוקת הדיבידנד, שבוצעה בחודש מרס 2008. בהתאם הוקצו לקרן SKY 2,212,907 מניות.
- (3) ביום 18 בנובמבר 2008 נחתם הסכם רכישת מניות בין מר הררי לקרן SKY לפיו רכש מר הררי 50,000 מניות רגילות בנות 0.01 ₪ ע.ג. כל אחת של החברה מקרן SKY. במסגרת ההסכם העניקה קרן SKY למר הררי אופציית Call לרכישת 577,330 מניות רגילות של החברה ומר הררי העניק לקרן SKY אופציית Put למכירת 577,330 מניות רגילות של החברה. תקופת האופציות כאמור הינה ל- 18 חודשים החל ממועד חתימת ההסכם.

תקנה 24: מניות וניירות ערך המירים המוחזקים על ידי בעלי עניין בחברה

למיטב ידיעת החברה להלן פירוט ניירות ערך החברה המוחזקים על ידי בעלי עניין
בחברה לתאריך הדו"ח:

שם בעל העניין	ת.ז./מס' ברשם החברות/ שותפויות	שם הנייר	מס' הנייר בבורסה	כמות ני"ע	שיעור החזקה		שיעור החזקה בדילול מלא	
					בהצבעה	בהון	בהצבעה	בהון
הררי יורם (1)	052011210	מניה	1090364	5,694,076	29.59%	29.22%	29.59%	29.22%
		אופציה	1090422	184,000				
שירי שלמה	070794433	מניה	1090364	1,234,688	6.42%	6.14%	6.42%	6.14%
ס.ה. סק"י השקעות (ל.ס.פ) ש.מ.	550222079	מניה	1090364	3,243,007	16.85%	16.12%	16.85%	16.12%
אלטשולר שחם בע"מ - נוסטרו	511446551	מניה	1090364	65,000	8.16%	7.81%	8.16%	7.81%
אלטשולר שחם ניהול קרנות נאמנות בע"מ	511944670	מניה	1090364	1,505,839				
מנורה אחזקות בע"מ - נוסטרו	520007469	מניה	1090364	47,000	6.01%	5.75%	6.01%	5.75%
מנורה אחזקות בע"מ - משתתפות ברווחים	520007469	מניה	1090364	494,473				
מנורה אחזקות בע"מ - מבטחים קרנות פנסיה	520007469	מניה	1090364	614,849				
מגדל אחזקות עבור משתתף	520029984	מניה	1090364	1,249,219	11.28%	10.79%	11.28%	10.79%
מגדל אחזקות עבור פנסיה וגמל	520029984	מניה	1090364	921,739				
אלספק הנדסה בע"מ	511297541	מניה	1090364	40,410	0.23%		0.23%	0.21%

(1) מנכ"ל החברה

תקנה 24א': הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים

לתאריך הדו"ח:

מספר מניות / כתבי אופציה	נייר ערך
100,000,000	הון רשום
19,284,746	הון מונפק
40,410	מניות רדומות**
19,244,336	הון מונפק בניכוי המניות הרדומות כאמור
873,000	כתבי אופציה לא רשומים

** המניות הרדומות אינן מקנות זכויות כלשהן.

תקנה 26: הדירקטורים של החברה נכון לתאריך הדו"ח

- שם הדירקטור:** גולדשמידט בועז, יו"ר הדירקטוריון

מס' ת"ז: 057842676

שנת לידה: 1962

מענו: רחוב מכבי 7, נס ציונה

הנתיבות: ישראלית

עובד של החברה, חברת בת, או של בעל עניין: לא

תאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור: 1995

התעסקותו בחמש השנים האחרונות: שותף בקרן הון סיכון יוזמה

תאגידים נוספים שבהם הוא משמש כדירקטור: פליקסל בע"מ, קילומבדא בע"מ, קרדונט בע"מ, נקסט ניין בע"מ, בועז גולדשמידט (אחזקות) בע"מ, אלספק טכנולוגיות בע"מ ואלספק פורטוגל.

השכלתו: אקדמית - תואר ראשון בכלכלה, תואר שני במנהל עסקים

האם הוא בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה: לא
- שם הדירקטור:** הררי יורם

מס' ת"ז: 052011210

שנת לידה: 1953

מענו: הכרמל 25, תל-מונד

הנתיבות: ישראלית

מנכ"ל החברה, הינו עובד החברה	עובד של החברה, חברת בת, או של בעל עניין:
1988	תאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור:
מנכ"ל	התעסקותו בחמש השנים האחרונות:
אלספק פורטוגל, אלספק טכנולוגיות בע"מ	תאגידים נוספים שבהם הוא משמש כדירקטור:
אלספק צפון אמריקה	
אקדמית - תואר ראשון בהנדסת חשמל	השכלתו:

שחם אלכס	שם הדירקטור:	3.
065889339	מס' ת"ז:	
1955	שנת לידה:	
הגלבוע 30, רעות	מענו:	
ישראלית	הנתינות:	
יו"ר וועדת ביקורת	חברות בועדות דירקטוריון:	
כן	דח"צ:	
לא	עובד של החברה, חברת בת, או של בעל עניין:	
2004	תאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור:	
מייסד ומנהל אוורטרסט בע"מ, מייסד	התעסקותו בחמש השנים האחרונות:	
ושותף במשרד לשם-שחם רואי חשבון	תאגידים נוספים שבהם הוא משמש כדירקטור:	
אוורטרסט בע"מ, אוורטרסט החברה		
הישראלית לנאמנות (1999) בע"מ,		
לשם-שחם חברת רואי חשבון בערבון		
בלתי מוגבל, לשם-שחם נכסים בע"מ		
אקדמית - תואר ראשון בכלכלה	השכלתו:	
וחשבונאות		
לא	האם הוא בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה:	

מלצר משה	שם הדירקטור:	4.
030066724	מס' ת"ז:	
1948	שנת לידה:	
רחוב היסמין 70, רמת פולג	מענו:	
ישראלית	הנתינות:	
וועדת ביקורת	חברות בועדות דירקטוריון:	
כן	דח"צ:	
לא	עובד של החברה, חברת בת, או של בעל עניין:	

2004	תאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור:
שותף במשרד רואי חשבון מלצר בן דוד	התעסקותו בחמש השנים האחרונות:
ושות'	
אין	תאגידים נוספים שבהם הוא משמש כדירקטור:
אקדמית - תואר ראשון בכלכלה	השכלתו:
וחשבונאות	
לא	האם הוא בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה:

5. שם הדירקטור: משולם מרדכי

מס' ת"ז: 008336745

שנת לידה: 1950

מענו: רחוב שמעון בן צבי 1, גבעתיים

הנתינות: ישראלית

חברות בועדות דירקטוריון: וועדת ביקורת

דח"צ: לא

עובד של החברה, חברת בת, או של בעל עניין: לא

תאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור: 2004

התעסקותו בחמש השנים האחרונות: בעל משרד לייעוץ מס

תאגידים נוספים שבהם הוא משמש כדירקטור: אין

השכלתו: אקדמית - תואר ראשון בכלכלה

וחשבונאות

האם הוא בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה: לא

6. שם הדירקטור: הררי רונית

מס' ת"ז: 054597786

שנת לידה: 1958

מענו: רחוב הכרמל 25, תל מונד

הנתינות: ישראלית

עובד של החברה, חברת בת, או של בעל עניין: כן

תאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור: 2004

התעסקותו בחמש השנים האחרונות: מנהלת כספים, שכירה במשרד רואי חשבון

תאגידים נוספים שבהם הוא משמש כדירקטור: אין

השכלתו: אקדמית - תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות
האם הוא בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה: רעייתו של הררי יורם, מנכ"ל

7. שם הדירקטור: כהן ניל
מס' ת"ז: 309940864
שנת לידה: 1963
מענו: רחוב שמשון 5/א5 ירושלים
הנתינות: ישראלית
עובד של החברה, חברת בת, או של בעל עניין: לא
תאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור: 2007
התעסקותו בחמש השנים האחרונות: מנהל קרן הון סיכון
תאגידים נוספים שבהם הוא משמש כדירקטור: Seed Management Associates Ltd., Pembroke Management Ltd., Hatayelet Properties Ltd., Raysat, Inc., UltraShape Inc. (and subsidiaries), Digitafuel, Broadlight Topspir.
השכלתו: מוסמך Oriental Studies, אוקספורד
האם הוא בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה: לא

8. שם הדירקטור: ליאת פייקין בנימיני
מס' ת"ז: 033732629
שנת לידה: 1977
מענו: לינקולן 20, תל אביב
הנתינות: ישראלית
עובד של החברה, חברת בת, או של בעל עניין: לא
תאריך שבו החלה כהונתו כדירקטור: 2008
התעסקותו בחמש השנים האחרונות: יועצת בסוארי - יוכמן, מנהלת השקעות בקרן השקעות SKY.
תאגידים נוספים שבהם הוא משמש כדירקטור: אדם מילא בע"מ.
השכלתו: בוגרת חשבונאות וסטטיסטיקה וחקר ביצועים, אוניברסיטת תל אביב.
האם הוא בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה: לא

תקנה 26א': נושאי משרה בכירה של החברה

שם	תפקיד	שנת לידה	תאריך תחילת כהונה	השכלה	ת.ז.	ניסיון עסקי ב- 5 השנים האחרונות
הררי יורם	מנכ"ל	1953	1988	אקדמית	052011210	מנכ"ל החברה
קדץ אפרים	סמנכ"ל שיווק ומכירות	1950	1996	אקדמית	050144088	סמנכ"ל שיווק ומכירות בחברה
הררי רונית	מנהלת כספים	1958	2004	אקדמית	054597786	מנהלת כספים רואת חשבון
זלאיט שאול	מבקר פנים	1969	2005	אקדמית	024497901	שותף במשרד רואי חשבון

תקנה 27: רואה החשבון של החברה

קוסט פורר גבאי את קסירר, רואי חשבון

שדרות פל-ים 2, בנין ברוש, חיפה.

תקנה 28: שינוי בתזכיר ובתקנות

אין.

תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות אסיפה כללית מיוחדת

אין.

בועז גולדשמידט - יו"ר הדירקטוריון

הררי יורם - מנכ"ל החברה

תאריך: 31 במרץ, 2009