



פילת גרופ בע"מ

דוח שנתי לשנה שנסתיימה ביום 31.12.2011

תוכן העניינים:

- פרק א' - תיאור עסקי התאגיד
- פרק ב' - דוח הדירקטוריון
- פרק ג' - פרטים נוספים על התאגיד
- פרק ד' - דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי
- פרק ה' - דוחות כספיים מאוחדים וסולו

28 במרץ 2012



פרק א'

תיאור עסקי התאגיד

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

מידע צופה פני עתיד

פרק זה בדוח התקופתי, העוסק בתיאור הקבוצה, התפתחותה, עסקיה ותחומי פעילותה כולל גם מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "**חוק ניירות ערך**"). מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אמדן או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לעניין עתידי שהתממשותו אינה ודאית ואינה בשליטת החברה, המבוסס על אינפורמציה הקיימת בחברה במועד הדוח וכולל הערכות של החברה או כוונות שלה נכון למועד הדוח. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מן התוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה. במקרים מסוימים ניתן לזהות קטעים המכילים מידע צופה פני עתיד על-ידי הופעת מילים כגון: "החברה/הקבוצה מעריכה", "החברה/הקבוצה סבורה" "בכוונת החברה/הקבוצה", "צפויה" וכדומה, אך ייתכן כי מידע זה יופיע גם בניסוחים אחרים.

1. פעילות התאגיד והתפתחות עסקיו

א. שנת ההתאגדות וצורת ההתאגדות

פילת גרופ בע"מ (להלן: "**החברה**") נתאגדה בישראל ביום 28.4.1980 כחברה פרטית בעירבון מוגבל, תחת השם קופסיס בע"מ. שמה של החברה שונה מספר פעמים ווביום 30 בנובמבר 2011 האסיפה הכללית של החברה אישרה את שינוי שם החברה לשם- PILAT GROUP LTD או לשם דומה אשר יהיה מקובל על הנהלת החברה ויאושר על ידי רשם החברות. ביום 29.12.2011 שונה שם החברה לשמה הנוכחי. בחודש דצמבר 1996 נרשמו מניות החברה למסחר ב- AIM-Alternative Investment Market of the London Stock Exchange (להלן: "**הבורסה בלונדון**"), ובחודש יוני 1998 נרשמו מניות החברה למסחר גם בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ (להלן: "**הבורסה בתל-אביב**"). בעקבות החלטת האסיפה הכללית של החברה מיום 4.12.2008 נמחקו מניות החברה מהמסחר בבורסה בלונדון, בתוקף מיום 12.12.2008 וממועד זה מניותיה של החברה נסחרות בבורסה בתל-אביב בלבד.

ב. החברה פועלת, באמצעות חברות בת בשליטתה (החברה, החברות הבנות והחברות הקשורות לה ייקראו לשם הנוחות: "**הקבוצה**"), בתחום פעילות אחד שהינו ניהול ההון האנושי. תחום זה כולל מתן שירותי אבחון ומיון, שירותי גיוס והשמה, ליווי תהליכי פרישה ופיטורין, סקרי שכר ושירותי יעוץ וניהול של איכויות המשאב האנושי בארגון בנושאים כגון ביצועים ויכולות, שיבוצים ותגמול, בין השאר תוך שימוש במוצרי תוכנה ייעודיים שפותחו על ידי החברה. כמו כן, החלה החברה לפעול במתן שירותי ייעוץ ליווי והטמעת מערכות IT עם מומחיות במערכות ניהול משאבי ארגון ("ERP"), ניהול מערכת קשרי לקוחות ("CRM") ופתרונות בינה עסקית ("BI").

ג. פעילות החברה מתבצעת בישראל, בארה"ב ובאירופה, כמפורט להלן: הפעילות בישראל מבוצעת באמצעות חברות הבת: פילת (ישראל) בע"מ (להלן: "**פילת ישראל**"), פילת אי.טי.קום בע"מ (להלן: "**פילת IT**"), פילת – כום בע"מ (להלן: "**פילתכום**") וקמח-פילת בע"מ (להלן: "**קמח-פילת**"), אשר נכון לפרסום הדוח טרם החלה את פעילותה. הפעילות בארה"ב מבוצעת באמצעות Pilat (North America) Inc. (להלן: "**פילת אמריקה**") והפעילות באירופה מבוצעת באמצעות Pilat Europe Ltd. (להלן: "**פילת אירופה**"). (פילת אירופה ופילת אמריקה יכוננו יחד להלן: "חברות הבנות בחו"ל" או "פילת חו"ל", לפי העניין. פילת ישראל, פילת IT, פילתכום, קמח-פילת, פילת אירופה ופילת אמריקה יכוננו יחד להלן: "חברות הבנות", לפי העניין).

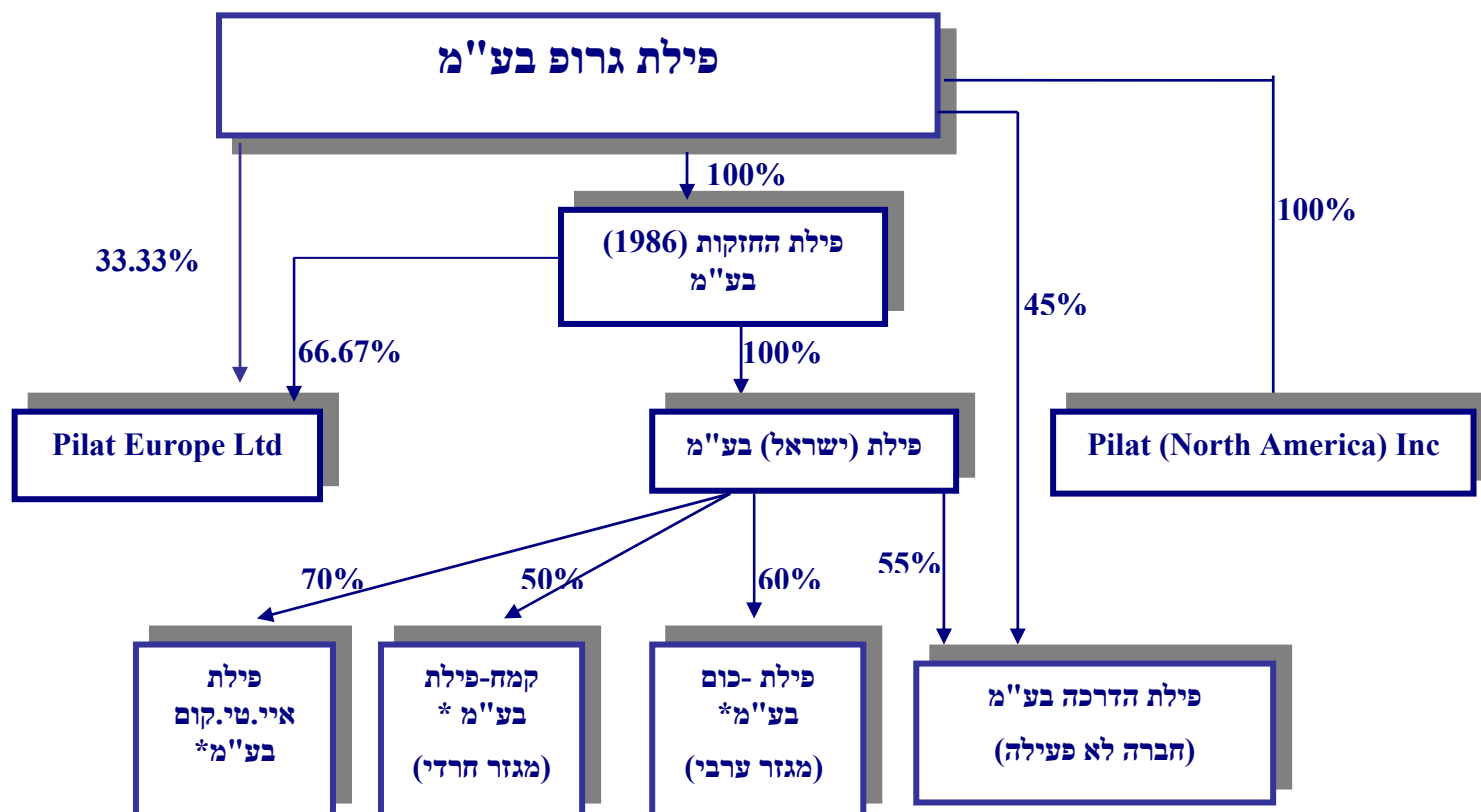
בעיית עסק חי - קיים חשש משמעותי לגבי המשך קיומה של החברה כעסק חי:

לחברה ולחברות הבנות תזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת בסך של 10,829 אלפי ש"ח בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2011. לחברה ולחברות הבנות יש הפסדים גם ברבעון הראשון של שנת 2012, אליהם מצטרף אובדן של פרוייקטים משמעותיים. החברה וחברת הבת, פילת ישראל, נקלעו לקשיים בתזרימי מזומנים ופיגרו בתשלומי ההפרשות הסוציאליות לקופות העובדים, מוסדות, נותני שירותים וספקים. למועד פרסום הדוחות הכספיים, הגיעה החברה להסדר פריסת תשלומים בנוגע להפרשות הסוציאליות לקופות העובדים ולמוסדות.

כמו כן, צומצמה מסגרת האשראי של החברה והחברה איננה מקיימת נכון לתאריך המאזן את תנאי אמות המידה הפיננסיות שנקבעו במסגרת מתן האשראי לחברה ולתאגיד הבנקאי קיימת הזכות לדרישת פירעון מיידי של כל מסגרת האשראי. לאחר תאריך המאזן קיבלה החברה הלוואת בעלים בגובה 1,500 אלפי ש"ח (לעניין זה, ראה ביאור 26 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2011). כמו כן, החברה פנתה לקרן לעסקים בינוניים בקשר לקבלת הלוואה בהתבסס על פעילותה בגובה של 3,000 אלפי ש"ח. בנוסף, בכוונת החברה לפעול בהליך הנפקת זכויות ו/או הנפקה פרטית לצורך גיוס מקורות מימון נוספים לחברה.

המשך קיומה של החברה וחברות הבנות בישראל כ"עסק חי" מותנה בקבלת ההלוואה מהקרן לעסקים בינוניים וגיוס מקורות מימון אחרים, בשיפור בתוצאות פעילותה של החברה וחברות הבנות ובשיפור תזרים המזומנים. עקב מצבה של החברה וחברות הבנות שלה ולאור הגורמים המפורטים לעיל קיימים ספקות משמעותיים בדבר המשך קיומה של החברה ושל חברות הבנות שלה כ"עסק חי". לפרטים נוספים ראה ביאור ג' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2011.

ד. להלן תרשים מבנה האחזקות של הקבוצה:



*חברות אלו מוחזקות בחלקים המתאימים על ידי צדדים שלישיים

2. תחומי פעילות

לקבוצה ארבעה תחומי פעילות המדווחים כמגזרים בדוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31.12.2011 - תחום הפעילות בישראל, תחום הפעילות באירופה, תחום הפעילות בצפון אמריקה ותחום פילת IT:

2.1. תחום הפעילות בישראל

פעילותה של הקבוצה בישראל הינה במתן שירות מקצה לקצה בתחומי ניהול משאבי אנוש ופסיכולוגיה ארגונית ותעסוקתית. החברה מעניקה שירותי ייעוץ כוללים בתחום משאבי האנוש. החברה שואפת לאפשר ללקוחותיה לנהל באופן יעיל את תהליכי משאבי האנוש, אשר הוכחו כעמוד התווך של ארגונים בעלי ביצועים ארגוניים גבוהים. פעילותה של החברה בישראל מתמקדת במתן שירותי אבחון ומיון, שירותי גיוס והשמה, ליווי תהליכי פרישה ופיטורין, ביצוע מחקרים וסקרים, סקרי שכר, שירותי יעוץ וניהול של איכויות המשאב האנושי בארגון, בנושאים כגון פיתוח מנהלים ביצועים ויכולות, שיבוצים ותגמול. במסגרת הרחבת פעילותה של הקבוצה בישראל, בכוונת החברה להעניק גם במגזר הערבי, באמצעות פילתכום, ובמגזר החרדי, באמצעות קמח-פילת, את מלוא השירותים המסורתיים בהם פועלת פילת ישראל, לרבות שירותי מיון גיוס והשמה, ייעוץ ניהולי וארגוני, כאשר השירותים יותאמו באופן ייעודי לכל מגזר (יובהר, כי פעילותה של קמח-פילת טרם החלה). לפרטים בדבר תחום פעילות זה ראה סעיף 7 להלן.

2.2. תחום הפעילות באירופה

פעילותה של החברה באירופה הינה תחת המותג PILAT HR SOLUTION. פעילות זו מתמקדת במתן שירותי ייעוץ בתחום ניהול ההון האנושי, תוך שימוש בטכנולוגיה מתקדמת, אשר פותחה על ידי החברה על בסיס ניסיון רב שנים של היועצים והמתכנתים בחברה, ומיישמת את הייעוץ ואפיוני הלקוח. השירותים המרכזיים המוצעים על ידי החברה הינם משויבים, סקרים ארגוניים, הערכת עובדים וביצועים (performance management), איתור וטיפול עובדים מצטיינים, שיטות לתגמול, הדרכות וההערכות לגבי מבנים ארגוניים, כאשר המוצרים העיקריים המלווים את מתן השירותים הינם מערכת HR Pulse, מערכת 360 Feedback ו-Gauge. שירותי התוכנה משלימים את שירותי הייעוץ של החברה ומאפשרים מתן ייעוץ איכותי יותר המתבסס על מידע מקיף יותר על מצבו של הארגון ועל צרכיו. הדרך בה פועלת החברה בתחום זה היא בניית פתרונות מותאמים ותפוזים ללקוח - פתרונות "best – fit" אשר מושגים באמצעות מודל ה- הערכה-גיבוש-הגדרה-יצירה-הוצאה לפועל ותמיכה ולאחר מכן ניהול השינוי-מדידה והערכה. באמצעות מודל עבודה זה, לקוחותיה של פילת הופכים לשותפים העובדים יחד לתקופות ממושכות. שוק המטרה בתחום פעילות זה הינו בעיקר חברות גדולות ובינוניות. לפרטים בדבר תחום פעילות זה ראה סעיף 8 להלן.

2.3. תחום הפעילות בצפון אמריקה

פעילותה של החברה בארה"ב הינה תחת המותג PILAT HR SOLUTION. פעילות זו מתמקדת במתן שירותי ייעוץ בתחום ניהול ההון האנושי, תוך שימוש בטכנולוגיה מתקדמת, אשר פותחה על בסיס ניסיון רב שנים של היועצים והמתכנתים בחברה, ומיישמת את הייעוץ ואפיוני הלקוח. השירותים המרכזיים הינם פיתוח תכנות ומערכות מידע המיועדות לניהול ההון האנושי בקרב הלקוחות על פי צרכיהם, תוך מתן דגש להטמעת המערכות והפעלתן באורך שוטף בבית הלקוח. המוצרים העיקריים המלווים את מתן השירותים הינם מערכת HR Pulse ומערכת 360 FeedBack. לפרטים בדבר תחום פעילות זה ראה סעיף 9 להלן.

2.4. תחום פילת IT

החברה פועלת באמצעות פילת IT בגיבוש אסטרטגיות IT כוללות ואסטרטגיות למערכות מידע ועוסקת במתן שירותי ייעוץ ליווי והטמעת מערכות IT עם מומחיות במערכות ניהול משאבי ארגון ("ERP"), ניהול מערכת קשרי לקוחות ("CRM"), פתרונות בינה עסקית ("BI") והינה גוף יישומי פיננסי של חברת ORACLE העולמית, בעלת הבנה וניסיון בתהליכים עסקיים ומימושם במערכות המידע.

מומחיות החברה כוללת את רוב האספקטים של עולם מערכות המידע משלבי הפיתוח, דרך הייעוץ ועד שלבי האינטגרציה, היישום וההטמעה. הדגש הוא על "תפירת" ובניית אסטרטגיית מערכות מידע עבור ארגונים, לצורך מימוש האסטרטגיה העסקית שלהם ובהתאמה מלאה לצורכיהם, בדרך של מיפוי, אפיון, הגדרת תהליכים ותכנון, בתהליך משותף עם הלקוח, עד ליישום והטמעת מערכות המידע. לפרטים בדבר תחום פעילות זה ראה סעיף 10 להלן.

3. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו

להלן יובאו פרטים אודות השקעות בהון החברה, עסקאות מהותיות מחוץ לבורסה אשר בוצעו במניותיה על ידי בעלי עניין בחברה וכן הקצאת ניירות ערך המירים למניות החברה במהלך השנתיים שקדמו למועד הדוח ו/או ניירות ערך המירים שהינם בתוקף במועד הדוח:

א. **מימוש אופציות:** במהלך שנת 2010 מומשו 764,666 אופציות על ידי מחזיקי כתבי האופציה, ונתקבלה בגין פרמיה בסך של 755,000 ש"ח. במהלך שנת 2011 מומשו 7,300 אופציות על ידי מחזיקי כתבי האופציה, ונתקבלה בגין פרמיה בסך של 5,000 ש"ח.

ב. **עסקאות מהותיות מחוץ לבורסה אשר בוצעו במניותיה על ידי בעלי עניין בחברה:**

ביום 28 ביוני 2010 מכרו בעלי עניין בחברה (טרם המכירה), ה"ה מיכאל צוקרמן ושמואל סתת, את מניותיהם בחברה, וחדלו להיות בעלי עניין בחברה. מכירת המניות כאמור בוצעה במחיר של 1.40 ₪ למניה. לפרטים נוספים, ראו דיווחים מידיים שפרסמה החברה ביום 28.06.2010 (מס' אסמכתאות: 2010-01-535713 ו- 2010-01-535731, לגבי מר מיכאל צוקרמן; ומס' אסמכתאות: 2010-01-535740 ו- 2010-01-535746, לגבי מר שמואל סתת).

לפרטים בדבר מי שהפכו לבעלי עניין בחברה בעקבות המכירה כאמור, ראו דיווחים מיידיים שפרסמה החברה ביום 28.06.2010 (מס' אסמכתאות: 2010-01-535773, 2010-01-535779, 2010-01-535782, 2010-01-535785, 2010-01-535791, 2010-01-535788), מיום 30.06.2010 (מס' אסמכתא 2010-01-537420), מיום 03.07.2010 (מס' אסמכתא 2010-01-541449) ומיום 04.07.2010 (מס' אסמכתאות: 2010-01-541458, 2010-01-541461, 2010-01-541464, 2010-01-541764).

כמו כן, ביום 22.3.2011 מכרה גו.די.אם השקעות בע"מ, בעלת עניין בחברה אשר החזיקה ב-5.04% מזכויות ההצבעה בחברה, את מלוא מניותיה בחברה ליחיד רוכשים, במכירה מחוץ לבורסה במחיר של 1.30 ש"ח למניה וחדלה להיות בעלת עניין בחברה. לפרטים ראה דוח מיידי מיום 22.3.2011 מס' אסמכתא 2011-01-088419.

כמו כן, ביום 1.11.2011 מכרה אברוד 209 בע"מ, בעלת עניין בחברה אשר החזיקה בכ-8.02% מזכויות ההצבעה בחברה, 2,173,913 ממניותיה בחברה לאנדורן הנדסה בע"מ, במכירה מחוץ לבורסה במחיר של 92.9 אגורות למניה, ובתוך כך הפכה להיות אנדורן הנדסה בע"מ לבעלת עניין בחברה. לפרטים ראה דוח מיידי מיום 3.11.2011 מס' אסמכתא 2011-01-315912.

בהמשך לדיווחי החברה, בין גו.די.אם לטון, מי שכיהן עד ליום 21/2/2012 כמנכ"ל החברה ("לוטון"), לבין אלפא ערך 1 שותפות מוגבלת, בעלת עניין אשר הינה הבעלים של 2,915,786 מניות רגילות בנות ערך נקוב 0.01 ש"ח כל אחת, המהוות יחד 10.28% מהון המניות המונפק בחברה ו-10.35% מזכויות ההצבעה בה ("אלפא"), נחתם הסכם למכירת מניותיה של אלפא ללוטון. כפי שדיווח החברה בדוחותיה המיידיים, מניותיה של אלפא טרם הועברו ללוטון זאת לאור הודעתה של אלפא כי טרם הועברה על ידי לוטון התמורה הקבועה בהסכם המכירה. לפרטים ראה דיווחי החברה מימים 11/12/2011, 29/1/2012 ו-22/2/2012 (מס' אסמכתא 2011-01-357729, 2012-01-026673, 2012-01-049092, 2012-01-049326 בהתאמה).

ג. **הקצאת ניירות ערך המירים למניות החברה:** בשנת 2010 אישר דירקטוריון החברה הקצאת 925,000 אופציות למנכ"ל החברה ולסמנכ"ל הכספים, בהתאם לדיווח המיידי של החברה מיום 26.12.2010 (מס' אסמכתא: 2010-01-730362). בחודש ינואר 2012 אישר דירקטוריון החברה הקצאת 175,000 אופציות לסמנכ"ל הכספים החדשה, בהתאם לדיווח המיידי של החברה מיום 19.1.2012 (מס' אסמכתא: 2012-01-019659). החברה טרם קיבלה את אישור הבורסה לרישום האופציות ותפעל לקבלת האישור בהקדם.

ד. **ניירות ערך המירים שהינם בתוקף במועד הדוח:**

נכון למועד פרסום הדוח, יתרת כתבי האופציה של החברה המוחזקים בידי עובדיה ומנהליה עומד על 746,028 המהווים כ-2.56% מההון המונפק והנפרע של החברה (בדילול מלא).

לפרטים מלאים בדבר תוכניות האופציות לעובדי החברה והחברות הבנות ראה באור 20 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2011.

4. **חלוקת דיבידנדים**

בשנים 2010-2011 לא חילקה החברה דיבידנדים לבעלי מניותיה. כמו כן, נכון לתאריך הדוח אין לחברה יתרות רווחים הניתנות לחלוקה.

חלק שני- מידע אחר

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד

הנתונים הכספיים לתקופות המסתיימות ביום 31 בדצמבר של השנים 2009, 2010 ו- 2011 מוצגים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (תקני IFRS).

תחום ישראל

ראה ביאור 25 לדוחות הכספיים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2011.

תחום צפון אמריקה

ראה ביאור 25 לדוחות הכספיים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2011.

תחום אירופה

ראה ביאור 25 לדוחות הכספיים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2011.

תחום IT

ראה ביאור 25 לדוחות הכספיים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2011.

הסבר בדבר ההתפתחויות בעסקי החברה - להסבר בדבר ההתפתחויות שחלו בנתונים המפורטים לעיל, ראה דוח הדירקטוריון לתקופה שנסתיימה ביום 31.12.2011 המצורף כפרק ב' לדוחות.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד

א. החברה מספקת את שירותיה בארץ ובעולם, ועל כן ישנם גורמים בסביבה המאקרו- כלכלית של החברה, כגון האטה כלכלית בארץ או בעולם, אשר עשויים להשפיע על פעילות החברה בכללותה. במהלך שנת 2010 ו-2011 הורגשה האטה כלכלית בכל תחומי פעילות החברה.

ב. חשיפה מטבעית- הואיל והחברה מוכרת במגוון מטבעות, שינויים משמעותיים בעיקר בשערי החליפין של הדולר האמריקאי והליש"ט עשויים להשפיע באופן ניכר על המדידה בשקלים של רווחיותן של חברות הבנות בחו"ל.

ג. החברה לא אמדה ולא כימתה את ההשפעה של הגורמים המתוארים לעיל הואיל והם מעצם טבעם כרוכים באי-ודאות גבוהה שאינה מאפשרת לחברה לאמוד או לכמת את השפעתם.

חלק שלישי- תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי הפעילות

7. תחום ישראל

7.1. מידע כללי על תחום הפעילות

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

תחום פעילותה של החברה בישראל הינו במתן שירותי אבחון ומיון, שירותי גיוס והשמה, ליווי תהליכי פרישה ופיטורין, ביצוע מחקרים וסקרים, סקרי שחר, שירותי יעוץ וניהול של איכויות המשאב האנושי בארגון בנושאים כגון ביצועים ויכולות, שיבוצים ותגמול.

החברה מעניקה שירותי אבחון ומיון מועמדים לעבודה לתפקידים מקצועיים, תפקידי ניהול ותפקידים בכירים, באמצעות מיון קבוצתי ויחידני, תוך שימוש בכלים מקצועיים כגון, מבחני כישורים קוגניטיביים, מבחני מצב (סימולציות), ראיון ושאלוני אישיות.

כמו כן, החברה מספקת שירותי ייעוץ בבחירת מסלול לימודים, עבודה או קריירה שנייה, אבחון מעמיק ומקיף כשלב מקדים לתהליך הייעוץ ויעוץ תעסוקתי אישי על ידי צוות מומחים.

שירותי גיוס והשמה הינם בעיקר לדרג ניהולי בכיר. החברה פועלת לאיתור מועמדים ייחודיים למשרות מורכבות באמצעות פנייה דרך הרשתות החברתיות השונות, וכן באמצעות פרסום בעיתונות, תוך בניית חבילת גיוס ספציפית וליווי הלקוח משלב הגדרת פרופיל התפקיד הנדרש ועד קליטת המועמד/ת.

החברה מעניקה פתרון איכותי ודיסקרטי לאיתור מועמדים בדרגי מנכ"ל וסמנכ"ל, "הנתפר למידותיו" של הלקוח תוך טיפוח ושמירה על קשרים אישיים וארוכי טווח עם המועמדים בדרגים אלו.

במגזר הציבורי- החברה פועלת גם במגזר הציבורי, באיתור מועמדים לתפקידים המחויבים במכרז פומבי ובתהליך מיון מובנה של "העוברים תנאי סף" וכן בהשתתפות פעילה ודומיננטית בועדות האיתור. שוק ההשמה עובר שינויים בשנים האחרונות לאור כניסת האינטרנט והרשתות החברתיות לזירה. כתוצאה מכך, הרבה חברות שבעבר גייסו דרך חב' השמה חיצונית נטוטרות לגייס מועמדים באמצעים אלו כתחליף לחב' ההשמה על מנת לחסוך בעלויות. בנוסף לכך, ישנו גידול בכמות ה"הד האנטרים" בשוק בשל יציאת אנשי מקצוע בתחום הגיוס מתפקידם כשכירים בחברות לעצמאיים, בעלי חברות "בוטיק" המתבססות על מיתוג האדם שעומד מאחוריהן. התופעה משפיעה על נתחי השוק של החברות הגדולות בענף.

החברה מעניקה סיוע בתכנון מהלך צמצום כוח האדם בארגון, ליווי תהליכי פיטורים (אישיים וקבוצתיים), ליווי תהליכי פרישה מרצון, סיוע ל"שורדים" בחזרה לתפקוד תקין ומתן הדרכות למנהלים העומדים בפני צמצום כ"א. כמו כן, החברה מעניקה ליווי למפוטרים בדרכם למסגרת תעסוקתית חדשה, תמיכה אישית או קבוצתית בתקופה קשה, גיבוש וחיזוק התדמית האישית בתקופת המעבר, היכרות עם שוק העבודה הרלוונטי, הקניית כלים חיוניים למציאת תעסוקה, תרגול והקניית מיומנויות לשיווק עצמי ובדיקת האפשרויות לתעסוקה וקריירה.

החברה מספקת שירותי הדרכה וליווי לקראת פרישה לגמלאות, ובין היתר, מתן סיוע לתכנון נכון להוצאת עובדים לפרישה, הכנה וגיבוש תוכניות הדרכה מותאמות לארגון ולאוכלוסייה, העברת סדנאות לפורשים, מתן תמיכה פרטנית לפורש/ת ולבת/בן הזוג וסיוע בקבלת החלטות בנושאי תעסוקה ופנאי.

שרותי הייעוץ שמעניקה החברה כוללים, בין היתר, תכניות לפיתוח מנהלים, הגדרת יכולות נדרשות, ליווי תהליכי שינוי ארגוני, הערכת והגדרת עיסוקים, הערכת תרומתם של עובדים לארגון, סקרי עמדות של העובדים בארגון, סקרי שכר ויעוץ בנושא שכר ותגמולים, ניהול המשכיות בארגון, גיבוש מבנים ארגוניים לארגון בכלל וליחידת כוח האדם בפרט ואבחון ארגוני. מודל הייעוץ הינו סדור ויצירתי לשם אבחונם, תכנונם, מימונם ונטמעתם של השינויים אשר מניעים את הביצועים הארגוניים באמצעות אנשים. המפתח הוא הבנת ההקשר העסקי, האתגרים והתרבות של הלקוחות וכן חשיבותם של תהליכים הנוגעים לתהליכים עסקיים, תהליכי עבודה מרכזיים, פעילויות משאבי אנוש אפקטיביים, כלים ומשוב בעת עיצוב השינוי. חטיבת הייעוץ הניהולי מסייעת לארגון בהובלה ובהטמעה של תהליכים אסטרטגיים ותהליכי שינוי באמצעות יעוץ לדירקטוריונים והנהלות החברות ברמת הפרט, הצוות וכלל הארגון במטרה לגבש ולעצב את עתידו של הארגון ותכנון הצעדים בדרך למטרה, זיהוי התרבות והמבנה הארגוני הדרושים אשר יניעו את המעבר וליווי והטמעת השינוי באורח אפקטיבי.

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

חוק הפסיכולוגים, התשל"ז-1977

בהתאם להוראות חוק הפסיכולוגים, התשל"ז-1977 (להלן: "**חוק הפסיכולוגים**"), ועל מנת להמשיך ולהיות מוסד מוכר לצורך התמחות בפסיכולוגיה, הרי שהחברה נדרשת על ידי מועצת הפסיכולוגים להעסיק פסיכולוגים מומחים הרשומים בפנקס הפסיכולוגים, לצורך חתימה על דוחות אבחון מועמדים. החברה עומדת בדרישות כאמור.

חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א-1981

חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א-1981 (להלן: "**חוק הגנת הפרטיות**") אוסר להחזיק או לנהל מאגר מידע, החייב על פי חוק הגנת הפרטיות ברישום בפנקס מאגרי המידע, אך אינו רשום בו. חוק הגנת הפרטיות אוסר שימוש במידע שבמאגר שכזה, אלא למטרה שלשמה הוקם המאגר או למטרה שלשמה נועד המידע ואף קובע זכויות עיון במידע המצוי במאגר. נכון למועד הדוח פילת ישראל מחזיקה באישורים על רישום כדן של מאגרי מידע כדלקמן: מאגר מידע של מועמדים לעבודה, מאגר מידע של גיוס והשמה, מאגר מידע הכולל את נתוני המועמדים שעברו אבחון במסגרת החברה, מאגר מידע הכולל מערכת נתוני שכר על פי סקרים שערכה החברה וכן מאגר מידע הכולל תוצאות מבדקים שערכה החברה לעובדי ארגון גדול.

בימים אלה, פרסמה הרשות למשפט טכנולוגיה ומידע (להלן: "רמו"ט") הנחיות באשר לתחולת הוראות חוק הגנת הפרטיות על פעילותם של מכוני השמה ומיון, וביניהם גם החברה. הנחיה זו מתמקדת ביישום הוראות חוק הגנת הפרטיות על פעילותם של מעסיקים באמצעות מכוני השמה ומיון, מבהירה את מעמדם של המעסיקים ומכוני ההשמה ביחס למידע שנאסף לפי פרק ב' לחוק, ומפרטת אלו שימושים מותר למכוני לעשות במידע האישי הנצבר אצלם, מה תוכן ההסכמה שהמכון נדרש לקבל מן המועמדים כתנאי לעיבוד המידע, וכיצד על המכון לממש את זכותו של המועמד לעיין במידע האישי שנאסף עליו ולתקנו.

החברה פועלת בימים אלה, לצד חברות נוספות הפועלות בתחום ובשיתוף פעולה עימן, באמצעות משרד עורכי הדין מישל אוהיון ושות' לצורך גיבוש תכנית פעולה כנגד הנחיית רמו"ט כאמור, לשם צמצום החשיפה של החברה בהקשר זה, ובין היתר בוחנת הגשת עתירה מנהלית.

ג. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום משאבי האנוש הם מוניטין רב שנים בתחום הפעילות וכן קיומו של מותג חזק, המאפיין את החברה, כמו גם קשרים עם הגורמים הרלבנטיים בשוק ואשר להם השפעה מהותית להצלחה בתחום הפעילות.

גורם נוסף הוא מתן פתרון כולל ללקוח בתחום הפעילות- מרגע גיוס והשמת העובד, דרך ליווי והעצמת העובד והמנהל בתוך הארגון ועד לליווי העובד לפרישה או לסיום עבודה בכל דרך אחרת. כמו כן, נקודה מרכזית בהצלחת חברות בתחום היא איכות השירות, חידוש והתאמת מערכות הטכנולוגיה לדרישות הלקוח.

החברה פועלת ליישום גורמי ההצלחה שפורטו לעיל.

ד. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

כניסה לתחום משאבי האנוש כרוכה בהשקעות הוניות בתשתית וכן בגיוס אנשי מקצוע לצורך קיום הפעילות, אולם המוניטין והקשרים הנדרשים לשם פעילות מוצלחת בתחום הם שמהווים את חסם הכניסה המשמעותי. לתחום פעילות זה חסמי יציאה לא משמעותיים, המתמצים בהתחייבויות ללקוחות, על פי התקשרויות, אשר, ברוב המקרים, אינן עולות על שנה אחת.

ה. מבנה התחרות בתחום הפעילות

המתחרים בחברה בשווקים השונים כוללים חברות ייעוץ רבות, גדולות וקטנות ויועצים עצמאיים, אשר חלקם עוסקים במגוון פעילויות, כדוגמת החברה, וחלקם עוסקים רק בחלק מתחומי הפעילויות של החברה. בשל העובדה שפילת פועלת בתחומים מגוונים, אופי התחרות שונה מתחום לתחום. בתחום האבחון והמיון, קיימים מס' מתחרים שמרביתם קטנים מפילת, ויכולים להציע מחירים אטרקטיביים יותר. בתחום ההשמה והייעוץ הניהולי פועלים יועצים פרטיים רבים אשר גם הם יכולים להציע מחירים אטרקטיביים יותר, ובכך להגביר את התחרות.

החברה, לעומת מתחריה, מעניקה פתרון כולל בתחום ניהול ההון האנושי מחיפוש אחר מועמד, דרך ליווי המועמד בתפקידו, ייעוץ לארגון בכל נושא בתחום, ועד לפרישתו של העובד ממקום העבודה.

7.2. מוצרים ושירותים שמציעה החברה בתחום הפעילות

החברה מציעה בתחום הפעילות שירותים בתחום אבחון, מיון, גיוס והשמת עובדים וליווי תהליכי פרישה ופיטורין שירותי האבחון והמיון ניתנים בעיקר בתחום התעסוקתי, והם כוללים אבחון של כישורים ואישיות. שירותי האבחון ומיון המועמדים למעסיקים כוללים מיון מועמדים לעבודה מבין מועמדים שאותרו על ידי הלקוח, המלצה ללקוח על מועמדים מתאימים לתפקיד ומיון עובדים בארגון. בנוסף, מעמידה החברה שירותי הכוונה תעסוקתית למבוגרים, המעוניינים לקבל יעוץ והכוון תעסוקתי בעיקר לפני בחירת דרכם המקצועית. בנוסף, החברה עושה שימוש ביכולות האבחון והמיון שפותחו על ידה גם לשם מתן שירותי אבחון ומיון בתחומים שאינם תעסוקתיים, כגון מיון משפחות מועמדות לאימוץ ילדים ואבחון משפחות מועמדות לשובים קהילתיים. המבדקים כוללים סדרת מבחנים פסיכומטריים, כגון מבחני יכולת, מבחני אישיות, מבחני מצב, ראיונות אישיים ותצפיות על המועמדים במהלך עריכת המבדקים. סדרת המבדקים נקבעת בהתאם למטרת המיון, בהיקף המאפשר מיון ראשוני או מיון מעמיק, בהתאם לדרישות הלקוח.

המבחנים בהם החברה עושה שימוש, במסגרת המבדקים כאמור, כוללים מבחנים פרי פיתוח עצמי של החברה ומבחנים אשר החברה רכשה את זכויות השימוש בהם. שירותי האבחון והמיון ניתנים על ידי עובדים בעלי הכשרה בפסיכולוגיה.

ליווי תהליכי פרישה- החברה מעמידה שירותים של ליווי תהליכי פרישה ופיטורין בארגונים ומתן שירותי outplacement לעובדים העוזבים את מקום עבודתם.

שירותי חטיבת ההשמה של החברה ללקוחות, כוללים איתור עובדים מתאימים לתפקידים המוגדרים על ידי הלקוח (או המוגדרים יחד עימו בסיוע יועצי ההשמה), באמצעות שני ערוצים מרכזיים: ערוץ של מאגר מועמדים הכולל מועמדים שרואיינו ראיונות עומק על ידי יועצי ההשמה, וערוץ של פרסום מודעות "דרושים" בעיתונים. בחלק מן המקרים כולל שלב גיוס העובדים גם אבחון ומיון בחטיבת המבחנים של פילת - בשלב הסופי של התהליך.

בכל תהליך גיוס באשר הוא, מלווים יועצי ההשמה של החטיבה את הלקוח מתחילת התהליך ועד סופו ומספקים, על פי הצורך, גם סיוע בראיונות משותפים עמו, בדיקת המלצות עבור המועמדים, גישור בין המועמד למעסיק הפוטנציאלי במקרה של פערים מסוימים בצפיות ועוד.

כמו כן, החברה מעניקה שירותי ייעוץ ניהולי בתחום ניהול ההון האנושי ללקוחותיה. שירותי הייעוץ כוללים, בין היתר, ייעוץ אסטרטגי וייעוץ ניהולי, הכולל איתור צרכי הארגון בתחום משאבי האנוש, החדרת והטמעת שינויים, סקרים והערכת עובדים, משוב 360, הדרכת ופיתוח מנהלים, הערכת אפקטיביות הדרכה, סקרי שכר וייעוץ בנושאי תגמול ושכר וסקרי עמדות ושירות, ניהול וליווי תהליכי שינויים מערכתיים, ותהליכים בתחום מערכות מידע.

חלק מהשירותים, ובפרט בכל הקשור להערכת עובדים וסקרי עמדות ושירות, מוצעים ללקוחות תוך שימוש במערכות תוכנה, אשר מרביתן פותחו על ידי החברה. מערכות התוכנה כוללות מודולים שונים, אשר מוטמעים על ידי יועצי החברה בכל ארגון, בהתאם לצורכי הארגון, כפי שאובחנו על ידי יועצי החברה.

להלן פירוט אודות מוצרי התוכנה בהם נעזרת החברה במתן שירותי הייעוץ:

מערכת 360 Feedback - תוכנה המשמשת מנהלים ועובדים להזמנת משוב בתחומים מגוונים, כולל יכולות, התנהגות והשגת יעדים, לשם השגת שיפורים והתאמת ציפיות בביצועי היחידים ובעבודת הצוות בארגון. התוכנה מרכזת ומעבדת הערכות של מנהלים ועובדים על ידי הסובבים אותם, ובכלל זה מנהליהם, עמיתיהם לעבודה או העובדים הכפופים להם. ביכולת התוכנה לתת למנהל נתונים להערכת ביצועיו, כפי שהם נתפסים על ידי אחרים בארגון, ולאפשר שיפור למידה והתפתחות. התוכנה תומכת בהגדרת פריטי המשוב הנדרש, בניהול תהליכי הפצת ואיסוף השאלונים, עיבוד הנתונים, הגדרה והפקה של דוחות משוב לפרט, למנהלים ולארגון, הכוללים איתור עוצמות וחולשות ברמות הפרט, הקבוצה והארגון, כולל ניתוח פערים מול ציפיות וסטנדרטים. סוגי התכנים וצורות התצוגה ניתנים להתאמה לצרכי הלקוח.

שירותי הייעוץ ללקוח ניתנים על ידי עובדים בעלי הכשרה בפסיכולוגיה, התנהגות ארגונית, סטטיסטיקה, מחשבים, הנדסת תעשייה וניהול ומנהל עסקים.

פעילות הייעוץ של החברה בישראל כוללת פעילויות ייעוץ ניהולי, תגמול ושכר לחברות פרטיות והעמדת שירותים למשרדי ממשלה כגון:

- בדיקת מבחני המיצב של משרד החינוך (עד שנת 2011 כולל).

- ליווי והטמעת הרפורמה ברשות השידור, הכוללת רה-ארגון של רשות השידור, ליווי 700 עובדים לפרישה והטמעת מערכות מידע בתחום ניהול ההון האנושי (עד שנת 2011 כולל)

7.3. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

בשנים 2010 ו-2011 היוו הכנסות החברה מתחום הפעילות כ-50% וכ-53% מסך הכנסות החברה במאוחד.

להלן פרטים על היקף מכירותיה של החברה בתחום הפעילות בשנים 2010 ו-2011 באלפי ש"ח:

<u>2011</u>	<u>2010</u>	
24,848	23,229	הכנסות
3,704 (27%)	3,702 (22%)	רווח גולמי

7.4. מוצרים חדשים

בהתאם לדיווח החברה מיום 14.11.2011 (מס' אסמכתא 325962-01-2011), התקשרה פילת ישראל עם חברת Caliper Managment Inc, חברה בינלאומית (להלן: "קאליפר"), להוות משווק מורשה למוצרי קאליפר בישראל. קאליפר פיתחה כלי לאבחון אישיותי, על בסיס דיווח עצמי בשם Caliper Profile, ובאמצעות כלי זה מסייעת קאליפר לארגונים באבחון וגיוס של העובדים היעילים והמתאימים ביותר למגוון רחב של משרות, וכן במטרה לבנות ולפתח עובדים וצוותים. פילת ישראל החלה לעשות שימוש במוצר זה אצל לקוחותיה.

7.5. לקוחות

לחברה מגוון רב של לקוחות. בישראל כוללים הלקוחות בעיקר חברות עסקיות וכן מוסדות ממשלתיים. מרבית החברות העסקיות הינן לקוחות קבועים לאורך זמן ועבורם מבצעת החברה שירותי אבחון ומיון, גיוס והשמה ויעוץ. בנוסף, פונים לחברה יחידים לצורך קבלת הכוונה תעסוקתית ולצורך שירותי אבחון ומיון בתחומים שאינם תעסוקתיים, כגון מיון משפחות מועמדות לאימוץ ילדים ואבחון משפחות מועמדות לישובים קהילתיים.

לחברה התקשרויות לתקופות ממושכות והתקשרויות אד-הוק. התמורה המשולמת לחברה בגין מתן השירותים משתנה בהתאם להיקף השירות ואופיו: התמורה בגין מתן שירותי האבחון והמיון נקבעת על בסיס מחירון החברה והתמורה בגין שירותי הגיוס וההשמה משולמת לחברה על בסיס הצלחתה באיוש התפקיד המבוקש, כאשר סכום התמורה נגזר מתוך שכרו החודשי של העובד שאותו עבור הלקוח. במקרה שבו איתור המועמדים כולל פרסום מודעות דרושים בעיתונים, בדרך כלל, נושאים הלקוחות בהוצאות הנלוות לכך. החברה מתמחה בעיקר בהשמות בכירים ודרגי ביניים. במסגרת ליווי תהליכי פרישה ישנם גם פונים פרטיים המשלמים עבור כל שעת ייעוץ והדרכה לפי מחיר מוסכם מראש.

שרותי הייעוץ הניהולי כוללים התקשרויות על בסיס שעות עבודה והתקשרויות על בסיס מחיר כולל קבוע מראש. המחיר המוסכם מושפע ממקום הפעילות וכן מההשכלה, הוותק והניסיון של היועצים המעמידים את השירותים.

בהתקשרויות אשר במסגרתן מוכרת החברה ללקוחות את תוכנות משאבי האנוש שפיתחה, מלווה היועץ הארגוני את הארגון משלב התכנון ועד לשלב הניתוח והיישום של הנתונים המתקבלים מהשימוש בתוכנות.

מערכת משוב 360 מוצעת ללקוחות במתכונת של שירותי ASP (Application Service Provider), במסגרתם החברה מעמידה ללקוח שירותי איסוף ועיבוד של הנתונים המתקבלים תוך שימוש במערכת. במרבית המקרים ההתקשרות במתכונת של שירותי ASP הינה לתקופה של שנה. התמורה בגין התקשרות במתכונת של שירותי ASP כוללת תשלומים שוטפים בגין כל משתתף מטעם הלקוח. התשלום בגין כל משתתף משתנה בהתאם למספר המשתתפים בארגון, באופן שככל שמספר המשתתפים גדול יותר פוחת המחיר למשתתף. במרבית המקרים ההסכמים קובעים מספר מינימום של משתתפים.

במסגרת עריכת סקרי שכר, החברה פונה ללקוחות אשר משתתפים בסקר, בד"כ על בסיס שנתי. כמו כן, ישנן חברות שפונות באופן חד-פעמי בבקשה לקבל נתון מסוים.

ההתקשרויות עם מוסדות ממשלתיים מתבצעות באמצעות מכרזים על פי חוק חובת מכרזים, התשנ"ד-1994. בחלק קטן מן המכרזים מגישה החברה הצעה בשיתוף עם גורם נוסף, בהתאם לכישורים הנדרשים במסגרת המכרז.

להלן פירוט של התפלגות לקוחות התחום לפי סוג הלקוח לתקופת הדוח:

<u>סוג הלקוח</u>	מכירות באלפי ש"ח	שיעור מסך הכנסות תחום הפעילות
קטן (עד 50 אלפי ש"ח)	7,283	29%
בינוני (בין 50 אלפי ש"ח ל-500 אלפי ש"ח)	9,226	37%
גדול (מעל 500 אלפי ש"ח)	8,339	34%
סך הכל	24,848	100%

7.6. שיווק והפצה

הקשר בין החברה לבין לקוחותיה נוצר באמצעות פניה אל החברה מצד לקוחות, וכן בעקבות פעולות שיווק יזומות כמפורט להלן, המתבצעות על ידי מנהליה ועובדיה הבכירים של החברה, כל אחד על פי תחום מומחיותו. כמו כן, התקשרות החברה עם לקוחות מסוימים מתבצעת בעקבות זכייה במכרזים בהם לוקחת החברה חלק. פעולות השיווק של החברה הן בעיקרן:

א. פניה יזומה למנהלי משאבי אנוש בארגונים שסומנו כיעד שיווקי וביצוע מצגות והדגמות בפני אותם לקוחות, דיורר ישיר והפצת חומר כתוב למנהלי משאבי אנוש ולקהל היעד של מנהלי כוח האדם ופניה טלפונית ישירה לתאום פגישות בעקבות פעולות השיווק כאמור.

ב. זימון של מנהלי כוח אדם לאירועים קבוצתיים, סמינרים המאורגנים על ידי החברה לשם הצגת המוצרים והשירותים המשווקים על ידה.

ג. השתתפות בתערוכות מקצועיות בנושאי כוח אדם רלוונטיים (בעיקר בתחום תוכנות כוח אדם).

7.7. צבר הזמנות

להלן פרטים אודות הכנסותיה הצפויות של הקבוצה בתחום הפעילות על-פי הסכמים חתומים ובתוקף ליום 31 בדצמבר 2011 ולמועד סמוך למועד הדוח:

תקופה	תקבולים צפויים מחוזים חתומים באלפי ש"ח (ללא מע"מ) ליום 31 בדצמבר 2011	תקבולים צפויים מחוזים חתומים באלפי ש"ח (ללא מע"מ) למועד סמוך למועד הדוח
רבעון ראשון 2012	849,000	
רבעון שני 2012	258,500	705,700
רבעון שלישי 2012	345,000	733,000
רבעון רביעי 2012	297,000	647,000
סה"כ	1,749,500	2,085,700

7.8. תחרות

המתחרים בחברה בשוק הישראלי כוללים חברות משאבי אנוש, חברות ייעוץ מקומיות ויועצים עצמאיים, אשר חלקם עוסקים במגוון פעילויות, כדוגמת החברה, וחלקם עוסקים רק בחלק מהפעילות של החברה. בשירותים למוסדות ממשלתיים בישראל מתחרה החברה למול חברות רבות שאינן דווקא מתחום משאבי האנוש.

למיטב ידיעת החברה החברות העיקריות המתחרות בפעילות החברה בישראל בשירותי האבחון, מיון, גיוס וההשמה הן חברת אדם-מילא ומכון קינן שפי.

להערכת החברה ומנהליה, חלקה של החברה בשווקים הרלוונטיים הינו מהותי.

7.9. עונתיות

אין עונתיות בתחום הפעילות.

7.10. רכוש קבוע ומתקנים

אין לחברה רכוש קבוע מהותי בתחום הפעילות.

החברה פועלת ב- 4 סניפים הפרושים בבאר שבע, ירושלים, חיפה ותל אביב, אותם החברה שוכרת מצדדים שלישיים אשר אינם בעלי עניין בחברה. מטה החברה ממוקם בבניין ברחוב הברזל בתל-אביב ומושכר לחברה עד לחודש יולי 2012. החברה השקיעה כ- 1,516 אלפי ש"ח בביצוע שיפורים בנכסים המושכרים, לצורך התאמתם לצורכי החברה. העלות המופחתת של השיפורים האמורים ליום 31.12.2011 מסתכמת לסך של כ- 340 אלפי ש"ח.

8. תחום אירופה

8.1. מידע כללי על תחום הפעילות

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

פעילותה של החברה באירופה הינה באמצעות חברת פילת אירופה תחת המותג PILAT HR SOLUTION. פעילות זו מתמקדת במתן שירותי ייעוץ בתחום ניהול ההון האנושי באמצעות טכנולוגיה מתקדמת, אשר פותחה על בסיס ניסיון רב שנים של היועצים והמתכנתים בחברה, ומיישמת את הייעוץ ואפיוני הלקוח. השירותים המרכזיים המוצעים על ידי החברה הינם משובים, סקרים ארגוניים, הערכת עובדים וביצועים (performance management), איתור וטיפול עובדים מצטיינים, שיטות לתגמול, הדרכות וההערכות לגבי מבנים ארגוניים. המכירה מורכבת מביניית פתרונות מותאמים ו-"תפורים" ללקוח (best-fit), אשר מושגים באמצעות מכירת מוצרי התכנה HR Pulse, 360 FeedBack ו-Gauge. החברה מתאימה את מוצרי התכנה לצרכי הלקוח, ייעוץ הדרכה והטמעה, תוך מתן ייעוץ איכותי יותר המתבסס על מידע מקיף יותר על מצבו של הארגון ועל צרכיו. שוק המטרה הינו בעיקר חברות גדולות ובינוניות.

ב. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

ניכרת מגמה של כניסה של עסקים קטנים ובינוניים לתחום טכנולוגיית המידע וההון האנושי שעד כה היה שמור לתאגידי ענק.

ג. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

ראה סעיף 7.1. ג' לעיל.

ד. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

ראה סעיף 7.1 ד' לעיל.

ראה סעיף 7.1 ה' לעיל.

בשונה מהתחרות בתחום הפעילות בישראל, התחרות באירופה הינה בעיקרה מול חברות ענק בינלאומיות ורב לאומיות.

8.2. מוצרים ושירותים שמציעה החברה בתחום הפעילות

ייעוץ בתחום משאבי האנוש

החברה מעמידה ללקוחותיה שירותי ייעוץ תוך שימוש במוצרי תכנה הכוללים, בין היתר, ייעוץ אסטרטגי וייעוץ ניהולי- הכולל איתור צרכי הארגון בתחום משאבי האנוש, החדרת והטמעת שינויים, סקרים והערכת עובדים, משוב 360, הדרכת ופיתוח מנהלים, הערכת אפקטיביות הדרכה, יעוץ בנושאי תגמול ושכר וסקרי עמדות ושירות, ניהול וליווי תהליכי שינויים מערכתיים, ותהליכים בתחום מערכות מידע.

חלק מהשירותים, ובפרט בכל הקשור להערכת עובדים וסקרי עמדות ושירות, מוצעים ללקוחות תוך שימוש במערכות תוכנה, אשר מרביתן פותחו על ידי החברה. מערכות התוכנה כוללות מודולים שונים, אשר מוטמעים על ידי יועצי החברה בכל ארגון, בהתאם לצורכי הארגון, כפי שאובחנו על ידי יועצי החברה.

להלן פירוט אודות מוצרי התוכנה בהם פועלת החברה במתן השירותים:

מערכת HR Pulse - מערכת הכוללת אפליקציות שונות המיועדות לניהול ההיבטים האיכותיים של משאבי האנוש בארגון ובייחוד "היכולות" שיש לעובדים והנדרשות לתפקידים שונים, נוכחיים ועתידיים. המערכת מסייעת בניהול, מעקב ותכנון משאבי אנוש, ניהול קריירות, איסוף מידע בדבר העדפות ורצונות העובדים, פיתוח היכולות ושיפור ביצועים.

מערכת 360 Feedback - תוכנה המשמשת מנהלים ועובדים להזמנת ואספקת משוב בתחומים מגוונים, כולל יכולות, התנהגות והשגת יעדים, לשם השגת שיפורים והתאמת ציפיות בביצועי היחידים ובעבודת הצוות בארגון. התוכנה מרכזת ומעבדת הערכות של מנהלים ועובדים על ידי הסובבים אותם, ובכלל זה מנהליהם, עמיתיהם לעבודה או העובדים הכפופים להם. ביכולת התוכנה לתת למנהל נתונים להערכת ביצועיו, כפי שהם נתפסים על ידי אחרים בארגון, ולאפשר שיפור למידה והתפתחות. התוכנה תומכת בהגדרת פריטי המשוב הנדרש, בניהול תהליכי הפצת ואיסוף השאלונים, עיבוד הנתונים, הגדרה והפקה של דוחות משוב לפרט, למנהלים ולארגון, הכוללים איתור עוצמות וחולשות ברמות הפרט, הקבוצה והארגון, כולל ניתוח פערים מול ציפיות וסטנדרטים. סוגי התכנים וצורות התצוגה ניתנים להתאמה לצרכי הלקוח.

מערכת Gauge - מערכת המיועדת לסייע לארגון בניתוח תפקידים לצורך קביעת התגמול ההולם לעובד, בהתאם למיקומו היחסי של בעל התפקיד למול תפקידים אחרים בארגון. המערכת מאפשרת הגדרת הגורמים, הפריטים והמשקלות המשפיעים על "ערכו הכספי" של התפקיד של הנסקר לארגון.

שירותי הייעוץ ללקוח ניתנים על ידי עובדים בעלי הכשרה בפסיכולוגיה, התנהגות ארגונית, סטטיסטיקה, מחשבים, הנדסת תעשייה וניהול ומנהל עסקים.

8.3. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

בשנים 2010 ו-2011 היוו הכנסות החברה מתחום הפעילות 24%-ו-18% (בהתאמה) מסך הכנסות החברה במאוחד.

להלן פרטים על היקף מכירותיה של החברה בתחום הפעילות בשנים 2010 ו-2011 באלפי ש"ח:

<u>2011</u>	<u>2010</u>	
8,560	11,056	הכנסות
3,669 (27%)	5,209 (31%)	רווח גולמי

8.4. מוצרים חדשים

נכון ליום 31.12.2011 אין מוצרים חדשים בתחום הפעילות.

8.5. לקוחות

הרוב המכריע של לקוחות פילת אירופה הינם ארגונים המעסיקים מספר גדול של עובדים (למעלה מ-2,000 עובדים). חלק ניכר מהלקוחות הינם ארגונים בינלאומיים או שלוחות של חברות בינלאומיות. מדובר בדרך כלל בחברות בעלות איתנות פיננסית, אשר משקיעות במשאב האנושי.

אופן ההתקשרות של החברה עם לקוחותיה משתנה בהתאם לשירותים השונים שמעמידה החברה:

מערכות HR Pulse נמכרות ללקוחות תחת רישיון לצמיתות לשימוש בלעדי של הלקוח. ההסכמים עם הלקוחות כוללים הוראות בדבר סיום תקופת הרישיון במקרה של הפרת ההסכם על ידי מי מהצדדים (כגון במקרה של פירוק או כינוס של הלקוח). כמו כן, הרישיון כולל הגבלות על מספר המשתמשים במערכת ומספר האתרים בהם ניתן להתקין את המערכת. הרישיון נמכר בתמורה לסכום קבוע, הכולל גם את התשלום בגין התקנת המערכת, אצל הלקוח. החברה מעמידה ללקוחותיה שירותי תמיכה ותחזוקה למערכות בתמורה לדמי תחזוקה שנתיים, שסכומם נע בין 15% ל-20% מהתמורה ששולמה בגין הרישיון.

מערכת 360 Feedback מוצעת ללקוחות בשתי מתכונות התקשרות שונות. האחת כמפורט בפסקה לעיל (דהיינו, מכירת רישיון לשימוש בתוכנה המותקנת אצל הלקוח), והשנייה במתכונת של שירותי ASP (Application Service Provider), במסגרתם החברה מעמידה ללקוח שירותי איסוף ועיבוד של הנתונים המתקבלים תוך שימוש במערכת. במרבית המקרים ההתקשרות במתכונת של שירותי ASP הינה לתקופה של שנה והיא מוארכת מאליה לתקופה לא מוגבלת הניתנת לסיום בהודעה מראש בת 3 חודשים. התמורה בגין התקשרות במתכונת של שירותי ASP כוללת סכום קבוע חד פעמי וכן תשלומים שוטפים הכוללים סכום חודשי קבוע לכיסוי התשתית וסכום קבוע בגין כל משתתף מטעם הלקוח. התשלום בגין כל משתתף משתנה בהתאם למספר המשתתפים בארגון, באופן שככל שמספר המשתתפים גדול יותר פוחת המחיר למשתתף. במרבית המקרים ההסכמים קובעים מספר מינימום של משתתפים.

להלן פירוט של התפלגות לקוחות התחום לפי סוג הלקוח:

<u>סוג הלקוח</u>	מכירות באלפי ש"ח	שיעור מסך הכנסות תחום הפעילות
קטן (עד 50 אלפי ש"ח)	1,403	16%
בינוני (בין 50 אלפי ש"ח ל-500 אלפי ש"ח)	3,651	43%
גדול (מעל 500 אלפי ש"ח)	3,506	41%
סך הכל	8,560	100%

8.6. שיווק והפצה

הקשר בין החברה לבין לקוחותיה נוצר בעקבות פניה אל החברה מצד לקוחות, וכן בעקבות פעולות שיווק כמפורט להלן, המתבצעות על ידי מנהליה ועובדיה הבכירים של החברה, כל אחד על פי תחום מומחיותו. כמו כן מתקשרת החברה עם לקוחות בעקבות זכייה במכרזים בהם לקחה חלק. פעולות השיווק בתחום הפעילות הינן כמפורט להלן:

א. פרסום מודעות בעיתונים מקצועיים.

ב. השתתפות בתערוכות מקצועיות בנושאי כוח אדם רלוונטיים (בעיקר בתחום תוכנות כוח אדם).

8.7. צבר הזמנות

אין צבר הזמנות בתחום הפעילות.

8.8. תחרות

החברות המתחרות המובילות בתחום הפעילות הן כמפורט להלן:

SAP, PeopleClick, Softscape, Success Factors, Tribal, Cornwell, Hedra ו-Performaworks,

להערכת החברה ומנהליה, חלקה של החברה בשווקים הרלוונטיים אינו מהותי. החברה פועלת לקידום עסקיה דווקא באיזורים בהם אין למתחרים הגדולים יכולת לפעול, בין היתר מציעה החברה מוצרים בהתאם לצרכי הלקוח ודרישותיו, כך בעצם מותאם לכל לקוח מוצר בשיטת "taylor made" והמוצר אינו בבחינת "מוצר מדף". בנוסף, פועלת החברה דרך ערוצי מכירות שונים, בין היתר עבודה מול משרדי ייעוץ אשר מקבלים מאת החברה מוצר תחת "privat lable" ומוכרים אותו כשירות ללקוחות שלהם. כך בעצם מנסה החברה להתמודד עם התחרות הקיימת למול החברות הגדולות.

הגורמים החיוביים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה הינם יכולת הגמישות של החברה ובתוך כך שינוי מגמה אצל הלקוחות אשר אינם מעוניינים לקנות מוצר מהמדף אלא לקבל מוצר אשר מותאם לצרכיהם ודרישותיהם האישיות. הגורמים השליליים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה הינם בין היתר גודל החברה ביחס למתחרים הגדולים, וכן היכולת התקציבית של המתחרים הגדולים להשקיע בשיווק, אשר בוודאי פוגע במכירות החברה

8.9. עונתיות

אין עונתיות בתחום הפעילות.

8.10. כושר ייצור

לא רלוונטי.

8.11. רכוש קבוע ומתקנים

אין רכוש קבוע מהותי בתחום הפעילות.

הפעילות באירופה מתבצעת באמצעות פילת אירופה שמקום מושבה בלונדון. החברה משתמשת במשרדים שכורים לצורך קיום פעילותה.

9. תחום צפון אמריקה

9.1. מידע כללי על תחום הפעילות

פעילותה של החברה בצפון אמריקה הינה באמצעות חברת פילת אמריקה תחת המותג PILAT HR SOLUTION. פעילות זו מתמקדת במתן שירותי ייעוץ בתחום ניהול ההון האנושי באמצעות טכנולוגיה מתקדמת, אשר פותחה על בסיס ניסיון רב שנים של היועצים והמתכנתים בחברה, ומיישמת את הייעוץ ואפיוני הלקוח.

השירותים המרכזיים הינם פיתוח תוכנות ומערכות מידע המיועדות לניהול ההון האנושי בקרב הלקוחות על פי צרכיהם, תוך מתן דגש להטמעת המערכות והפעלתן באורך שוטף בבית הלקוח. המוצרים העיקריים המלווים את מתן השירותים הינם מערכת HR Pulse ומערכת 360 FeedBack. לפרטים בדבר תחום פעילות זה ראה סעיף 8 לעיל.

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

ראה סעיף 8.1 א' לעיל.

ב. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

ראה סעיף 8.1 ב' לעיל.

ג. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

ראה סעיף 8.1 ג' לעיל.

ד. חסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

ראה סעיף 8.1 ד' לעיל.

ה. מבנה התחרות בתחום הפעילות

ראה סעיף 8.1 ה' לעיל.

9.2. מוצרים ושירותים שמציעה החברה בתחום הפעילות

למידע בדבר מוצרים ושירותים בתחום פעילות זה ראה סעיף 8.2 לעיל.

9.3. פילוח הכנסות ורווחיות

בשנים 2010 ו-2011 היוו הכנסות החברה מתחום הפעילות 27% ו-23% בהתאמה מסך הכנסות החברה במאוחד.

להלן פרטים על היקף מכירותיה של החברה בתחום הפעילות בשנים 2010 ו-2011 באלפי ש"ח:

<u>2011</u>	<u>2010</u>	
10,908	12,491	הכנסות
6,845 (49%)	8,033 (47%)	רווח גולמי

9.4. מוצרים חדשים

נכון ליום 31.12.2011 אין מוצרים חדשים בתחום פעילות זה.

9.5. לקוחות

למידע בדבר לקוחות בתחום פעילות זה ראה סעיף 8.5 לעיל.

להלן פירוט של התפלגות לקוחות התחום לפי סוג הלקוח:

<u>סוג הלקוח</u>	מכירות באלפי ש"ח	שיעור מסך הכנסות תחום הפעילות
קטן (עד 50 אלפי ש"ח)	1,581	14%
בינוני (בין 50 אלפי ש"ח ל-500 אלפי ש"ח)	3,208	29%
גדול (מעל 500 אלפי ש"ח)	6,119	57%
סך הכל	10,908	100%

9.6. שיווק והפצה

למידע בדבר שיווק והפצה בתחום פעילות זה ראה סעיף 8.6 לעיל.

9.7. צבר הזמנות

אין צבר הזמנות בתחום הפעילות.

9.8. תחרות

החברות המתחרות המובילות בתחום הפעילות, מחוץ לישראל, הן כמפורט להלן:

SAP, PeopleClick, Softscape, Success Factors, Tribal, Cornwell, Hedra ו-Performaworks

Link Systems, Hay, Stepstone, Taleo, Verve, Kenexa ו-SHL William Mercer.

להערכת החברה ומנהליה, חלקה של החברה בשווקים הרלוונטיים אינו מהותי. החברה פועלת לקידום עסקיה דווקא באיזורים בהם אין למתחרים הגדולים יכולת לפעול, בין היתר מציעה החברה מוצרים בהתאם לצרכי הלקוח ודרישותיו, כך בעצם מותאם לכל לקוח מוצר בשיטת "taylor made" והמוצר אינו בבחינת "מוצר מדף". בנוסף, פועלת החברה דרך ערוצי מכירות שונים, בין היתר עבודה מול משרדי ייעוץ אשר מקבלים מאת החברה מוצר תחת "privat lable" ומוכרים אותו כשירות ללקוחות שלהם. כך בעצם מנסה החברה להתמודד עם התחרות הקיימת למול החברות הגדולות.

הגורמים החיוביים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה הינם יכולת הגמישות של החברה ובתוך כך שינוי מגמה אצל הלקוחות אשר אינם מעוניינים לקנות מוצר מהמדף אלא לקבל מוצר אשר מותאם לצרכיהם ודרישותיהם האישיות. הגורמים השליליים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה הינם בין היתר גודל החברה ביחס למתחרים הגדולים, וכן היכולת התקציבית של המתחרים הגדולים להשקיע בשיווק, אשר בוודאי פוגע במכירות החברה

9.9. עונתיות

אין עונתיות בתחום הפעילות.

9.10. כושר ייצור

לא רלוונטי.

9.11. רכוש קבוע ומתקנים

אין רכוש קבוע מהותי בתחום הפעילות.

הפעילות בצפון אמריקה מתבצעת באמצעות פילת אמריקה שמקום מושבה בניו-ג'רסי. החברה משתמשת במשרדים שכורים לצורך קיום פעילותה.

10. תחום פילת IT

10.1. מידע כללי על תחום הפעילות

תחום הפעילות מבוסס על פעילות חברת אייטיקום מערכות מידע בע"מ, אשר נוסדה בשנת 2006, והינה חברה מובילה בגיבוש אסטרטגיות IT כוללות ואסטרטגיות למערכות מידע ועוסקת במתן שרותי ייעוץ ליווי והטמעת מערכות IT עם מומחיות במערכות מידע גיאוגרפיות ("GIS"), ניהול תהליכים עסקיים ("BPM") ניהול משאבי ארגון ("ERP"), ניהול מערכת קשרי לקוחות ("CRM"), פתרונות בינה עסקית ("BI") והינה אחד הגופים היישומיים הפיננסיים של חברת ORACLE העולמית, בעלת הבנה וניסיון בתהליכים עסקיים ומימושם במערכות המידע. במאי 2011 רכשה פילת ישראל את פעילותה כאמור של חברת אייטיקום מערכות מידע בע"מ הכוללת את כל הזכויות, הידע, זכויות הקניין הרוחני, זכויות יוצרים הקשורות לפעילותה העסקית, המוניטין, הפרויקטים ו/או העבודות וכל ההסכמים עם הלקוחות ו/או צדדים שלישיים לרבות כקבלן משנה. בעקבות הרכישה, ומתוך רצון של פילת ישראל להרחיב את פעילותה בתחום שרותי ה IT הקימה פילת ישראל את פילת IT, אשר מרכזת את כל פעילות ה-IT בקבוצה ותציע ללקוחות קיימים ולקוחות חדשים סל מוצרים מלא בתחומי ה IT החל מהפתרונות המסורתיים של ERP CRM והמשך בפתרון מורכב ושלם בתחום ה- HR-IT (טכנולוגיות ניהול בתחום משאבי אנוש), BI (Business Intelligence) והשמת יועצים מומחים.

מומחיות החברה כוללת את רוב האספקטים של עולם מערכות המידע משלבי הפיתוח, דרך הייעוץ ועד שלבי האינטגרציה, היישום וההטמעה. החברה שמה דגש על התאמה ייעודית ובניית אסטרטגיית מערכות מידע עבור ארגונים, לצורך מימוש האסטרטגיה העסקית שלהם ובהתאמה מלאה לצורכיהם.

בנייתה של אסטרטגיה כזאת עבור ארגונים, מתבצעת בדרך של מיפוי, אפיון, הגדרת תהליכים ותכנון, בתהליך משותף עם הלקוח, עד ליישום והטמעת מערכות המידע. בתחום זה פועלת החברה בליווי צמוד של הלקוח, תוך חשיבה משותפת ובשילוב עם ידע מעשי נרחב. כל זאת, מסתמך על היכרות מעמיקה עם טכנולוגיות ומגוון של פתרונות ועל בסיס של ניסיון מקצועי ויישומי, המשמשים כמנוף להובלתם של חברות וארגונים להצלחה עסקית בארץ ובחו"ל.

א. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

בתחום זה שלושה תחומי פעילות עיקריים: יועצי מערכות מידע בשיטת מיקור חוץ, פרוייקטים ומוצרים. בתחום היועצים, לאור המצב הכלכלי העולמי, רואים מעבר של ארגונים מקליטת כח אדם פנימי לשימוש במיקור חוץ של כח אדם, מצב המגדיל את פעילותה של חטיבה זו. בתחום הפרוייקטים, החברה פעילה בעיקר בתחומי ה-ERP ו-CRM תחום שעובר בשנים האחרונות מהפכה של מעבר טכנולוגיות לשירותי "ענן" וצריכת פרוייקטים על בסיס Time & Material. בתחום המוצרים, החברה מייצגת מס' מוצרים בתחום ה-BI (מערכות בינה עסקית) ופעילה במכירת רשיונותיהם. תחום זה מאופיין בנאמנות נמוכה של חברות המוצר וההתקשרות לרוב נשענת על מדדי הצלחה מכירתיים.

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

לא רלוונטי

ג. שינויים בהיקף הפעילות בתחום ורווחיות

על פי סקר של חברת המחקר והייעוץ STKI, שוק ה-IT צמח בשנת 2011 בכ-9% אך סבל מירידה ברווחיות לאור המשבר הכלכלי העולמי והתחרות העזה על כל לקוח וכמו כן, ממכירה וקונסולידציה של גופים משמעותיים בשוק ה-IT בישראל. נתונים מאקרו כלכליים אלו נתנו אותותיהם גם על פעילות החברה בשנה זו.

ד. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

שוק ה-HR-IT נהנה בשנים האחרונות מתנופה טכנולוגית משמעותית, זאת לאור העובדה שתחום זה לא טופל באופן מהותי בסביבה הטכנולוגית בעשור האחרון וקיימת כיום כניסה של מוצרים חדשניים בתחום. לחברה ישנו יתרון מקצועי לאור הסינרגיה בפעילויות בין חברת האם העוסקת בתחום ההון האנושי לחברת פילת IT.

ה. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

חברה בתחום פעילות ה-IT נדרשת לאנשי מקצוע בעלי ניסיון רב בתחום ה-ERP והפיננסיים, תחום ה-CRM וקשרי לקוחות, על מגוון הפלטפורמות הטכנולוגיות, מוניטין רב שנים בתחום הפעילות וכן קיומו של מותג חזק, המאפיין את החברה, כמו גם קשרים עם הגורמים הרלבנטיים בשוק ואשר להם השפעה מהותית להצלחה בתחום הפעילות.

ו. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

לא רלוונטי

ז. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

כניסה לתחום ה-IT כרוכה בהשקעות הוניות בתשתית וכן בגיוס אנשי מקצוע לצורך קיום הפעילות, אולם המוניטין והקשרים הנדרשים לשם פעילות מוצלחת בתחום הם שמהווים את חסם הכניסה המשמעותי. לתחום פעילות זה חסמי יציאה לא משמעותיים, המתמצים בהתחייבויות ללקוחות לפרוייקטים קיימים שמועד סיומם ידוע מראש.

ח. מבנה התחרות בתחום הפעילות

התחרות בתחום פעילות זה מתרכזת בעיקר בשוק חברות ה-IT הגדולות, ולפיכך לדעת החברה חלקה בשווקים הללו אינו מהותי מעצם היותה חברת בוטיק. החברה מנצלת יתרון זה על פני חברות הענק ופועלת בניסיון למנף את עצמה כחברה בודדת אשר מעניקה שירות בתחום ה-IT בשיטת ליווי הלקוח באופן צמוד לכל אורך הפרוייקט כחלק מהאסטרטגיה העסקית של החברה.

10.2. מוצרים ושירותים שמציעה החברה בתחום הפעילות

בתחום פעילות זה, עוסקת החברה בגיבוש אסטרטגיות IT כוללות ואסטרטגיות למערכות מידע ועוסקת במתן שרותי ייעוץ, ליווי והטמעת מערכות IT עם מומחיות במערכות ניהול משאבי ארגון ("ERP"), ניהול מערכת קשרי לקוחות ("CRM") פתרונות בינה עסקית ("BI") פתרונות HR – Talent Management פתרונות שיתוף מידע אירגוני, Organizational Collaboration – , מערכות מידע גיאוגרפיות ("GIS") וניהול תהליכים עסקיים ("BPM") המוצרים והשירותים שמציעה החברה בתחום זה:

- ERP - התמחות בהטמעת Oracle Applications, Priority, Sap Business One ופתרון ה SAAS של חברת NetSuite
- CRM - נציגים של חברת Pivotal CRM בישראל, התמחות בהטמעה, MS CRM , Siebel, Clarify, Salesforce.com ו NetSuite CRM.
- ישום והטמעה של פתרון IT-HR (טכנולוגיות ניהול בתחום משאבי אנוש) - Talent Management
- BI (Business Intelligence) - נציגים בלעדיים של פתרון ה BI המוביל בתחום ה - Microsoft Olap – Pyramid Analytics.
- Organizational Collaboration - נציגים של חברת Imperateam בישראל- כלי שיתוף מידע אירגוני/צוותי (Facebook פנים אירגוני).
- השמת יועצים מומחים (Contractors) בתחום מקצועות ה IT עם אפשרות לליווי תהליך האיתור וההשמה במקצועות הטכנולוגיים תוך ניצול הידע והניסיון הרב שנצבר בחברת פילת בתחום זה.

10.3. פילוח הכנסות ורווחיות

החברה החלה לפעול בחודש מאי 2011. בשנת 2011 היוו הכנסות החברה מתחום הפעילות 6% מסך הכנסות החברה במאוחד.

להלן פרטים על היקף מכירותיה של החברה בתחום הפעילות בשנת 2011 באלפי ש"ח:

<u>2011</u>	
2,955	הכנסות
(375)	הפסד גולמי

10.4. מוצרים חדשים

לא רלוונטי.

10.5. לקוחות

החברה פעילה בעיקר בקרב לקוחות בינוניים וגדולים כדוגמת תנובה, IBM, אקטליס ועוד. אופן ההתקשרות עם הלקוחות לרוב מאופיינת בשני סוגי עיקריים של הסכמים ארוכי טווח: פרויקטי Time & Matirial או פרויקטי COST +. לחברה לקוחות עוגן בהסכמים ארוכי טווח וכן לקוחות לפרוייקטים קצרי מועד נקודתיים.

להלן פירוט של התפלגות לקוחות התחום לפי סוג הלקוח:

<u>סוג הלקוח</u>	מכירות באלפי ש"ח	שיעור מסך הכנסות תחום הפעילות
קטן (עד 50 אלפי ש"ח)	247	8%
בינוני (בין 50 אלפי ש"ח ל-500 אלפי ש"ח)	1,339	45%
גדול (מעל 500 אלפי ש"ח)	1,369	46%
סך הכל	2,955	100%

10.6. שיווק והפצה

החברה משתתפת באופן סלקטיבי בכנסים ואירועים בהם יש לחברה יתרון יחסי, למשל בכנסים של תחומי פעילות בהם החברה מייצגת מוצרים (מוצרי BI, קולבורציה וכו'). מרבית פעילות המכירה נשענת על ההנהלה הבכירה בחברה והיכולת שלה לשווק את החברה.

10.7. צבר הזמנות

להלן פרטים אודות הכנסותיה הצפויות של הקבוצה בתחום הפעילות על-פי הסכמים חתומים ובתוקף ליום 31 בדצמבר 2011 ולמועד סמוך למועד הדוח:

תקופה	תקבולים צפויים מחוזים חתומים באלפי ש"ח (ללא מע"מ) ליום 31 בדצמבר 2011	תקבולים צפויים מחוזים חתומים באלפי ש"ח (ללא מע"מ) למועד סמוך למועד הדוח
רבעון ראשון 2012	762,250	
רבעון שני 2012	696,850	931,850
רבעון שלישי 2012	691,350	926,350
רבעון רביעי 2012	691,350	901,350
סה"כ	2,841,800	2,759,550

10.8. תחרות

החברות המתחרות המובילות בתחום הפעילות, הן כמפורט להלן:

מלם-תים, מטריקס, יבמ (IBM) חברת One1, בינת, נס טכנולוגיות, טלדור, מיקרוסופט, SAP, אורקל (Oracle), א.מ.ת. מיחשוב, קבוצת יעל.

השיטות עיקריות להתמודדות עם התחרות והגורמים החיוביים והשליליים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה - החברה מנצלת את היותה חברת בוטיק ועל כן זוכה בפרוייקטים שבהם המומחיות של אנשי המפתח בחברה הינם קריטיים ללקוח ולהצלחת הפרוייקט. בנוסף, החיבור של חברת בוטיק לחברה גדולה כמו פילת, מעניקה יתרון תחרותי לחברה המסוגלת להעניק שירות ברמה גבוהה. עצם היותה של החברה חברת בוטיק, ללא יתרון לגודל בוודאי מהווה גורם שלילי המשפיע על מעמדה התחרותי של החברה ואולם עובדה זו גם מעניקה לחברה יתרון תחרותי בשל המומחיות, המקצועיות, היכולת ללוות כל לקוח ברמת היומיום לכל אורך תהליך מתן השירותים ומכאן ניתן לראות בכך גם גורם חיובי המשפיע על מעמדה של החברה בשוק חברות הענק.

10.9. עונתיות

אין עונתיות בתחום הפעילות.

10.10. כושר ייצור

לא רלוונטי.

10.11. רכוש קבוע ומתקנים

אין רכוש קבוע מהותי בתחום הפעילות.

החברה משתמשת במשרדים שכורים לצורך קיום פעילותה.

10.12. מחקר ופיתוח

החברה לא עוסקת במחקר ופיתוח אלא במתן שירותים.

תיאור עסקי התאגיד-עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה

11. מחקר ופיתוח

א. בשנת 2009 השקיעה החברה בפיתוח תוכנות סך כולל של 3,869 אלפי ש"ח.

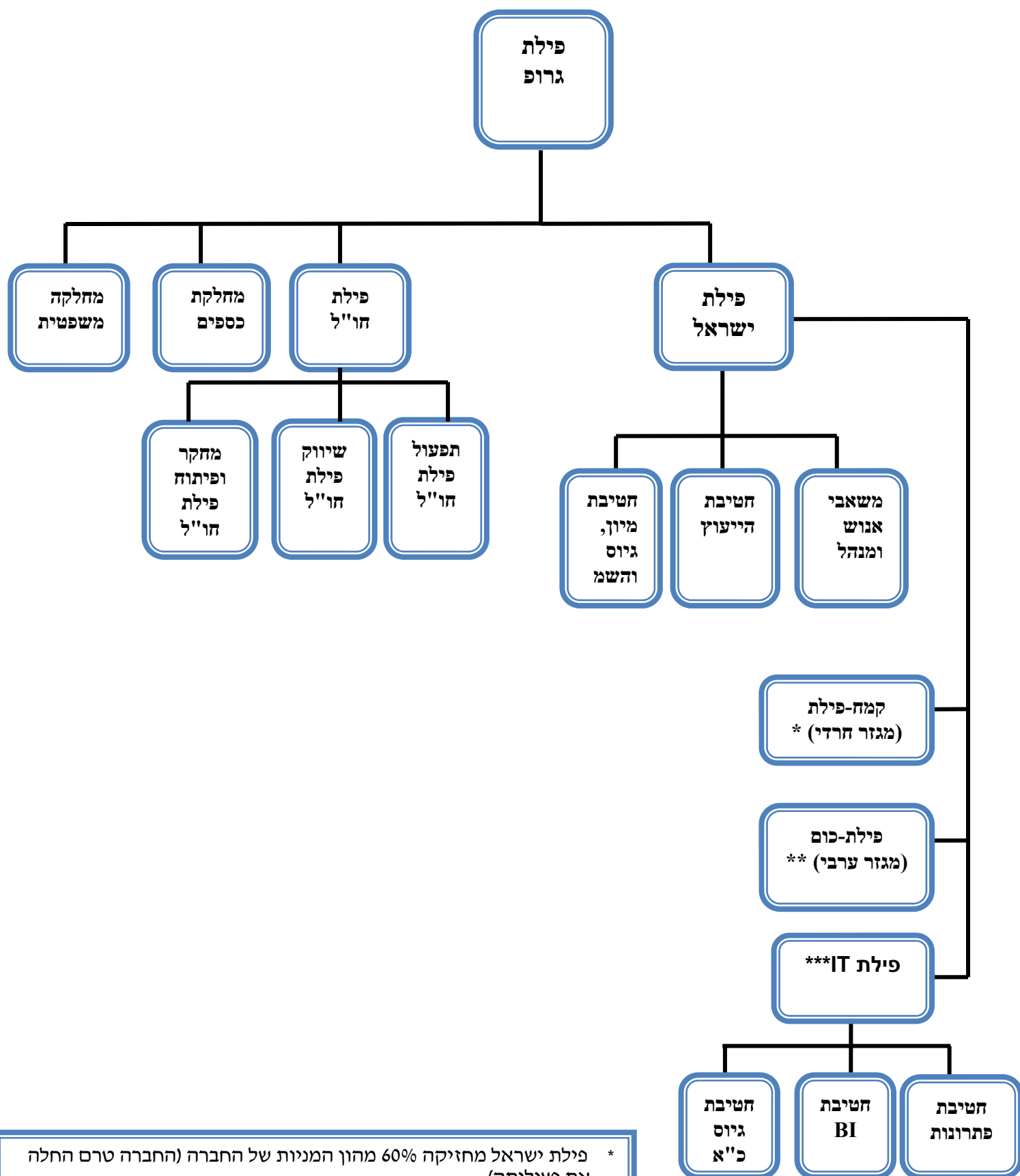
ב. בשנת 2010 השקיעה החברה בפיתוח תוכנות סך כולל של 3,462 אלפי ש"ח.

ג. בשנת 2011 השקיעה החברה בפיתוח תוכנות סך כולל של 3,256 אלפי ש"ח.

12. נכסים לא מוחשיים

פילת אמריקה רשמה את "360 ON THE NET" כסימן מסחר רשום בארה"ב, וזאת בתוקף מיום 3 באוקטובר 2000. תוקף הרישום הינו לתקופה של 10 שנים הניתנת להארכה לתקופה של 10 שנים נוספות. נכון למועד הדוח לא האריכה פילת אמריקה את תוקף הרישום והינה פועלת לבדיקת הליכי רישום מחדש.

החברה הינה בעלת זכויות במערכות התוכנה בהן היא עושה שימוש במסגרת שירותי הייעוץ שהיא מעמידה ללקוחותיה. לפירוט בדבר מערכות התוכנה האמורות, ראה סעיף 8.2 לעיל.

מבנה ארגוני- קבוצת פילת

א. מצבת עובדים

נכון לימים 31 בדצמבר של השנים 2010 ו-2011 הועסקו בקבוצה 173 ו-165 עובדים בהתאמה. להלן מצבת העובדים בקבוצה בהתאם לתחום פעילותם, נכון לימים 31 בדצמבר לשנים 2010 ו-2011:

מצבת עובדים לשנת 2010:

תחום	פילת ישראל	פילת אירופה	פילת אמריקה	סה"כ
הנהלה ומטה	8	1	1	10
יועצים מקצועיים ועובדי תפעול	110	12	-	122
מחקר ופיתוח	2	6	9	17
מכירה ושיווק	1	3	3	7
אדמיניסטרציה	10	6	1	17
סה"כ	131	28	14	173

מצבת עובדים לשנת 2011:

תחום	פילת ישראל	פילת אירופה	פילת אמריקה	פילת IT	סה"כ
הנהלה ומטה	6	2	1		9
יועצים מקצועיים ועובדי תפעול	105	8	-	13	126
מחקר ופיתוח		5	7		12
מכירה ושיווק	1	5	2	1	9
אדמיניסטרציה	20	5	1	1	27
סה"כ	132	25	11	15	183

ב. שינויים מהותיים שחלו במצבת העובדים בתקופת הדוח:

במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2011 והרבעון הראשון של שנת 2012 הנהלת החברה יישמה חלק ניכר מתכנית להתייעלות ולחסכון בהוצאות לרבות תוכנית לצמצום בכוח האדם, אשר לא תגרום לפגיעה מהותית בהכנסות החברה. הנהלת החברה ודירקטוריון החברה מעריכים כי החברה תבצע פעולות נוספות לחיסכון בהוצאות הנהלה וכלליות.

ג. הדרכה והכשרות מקצועיות

היועצים המקצועיים העובדים בחברה, הינם כולם בעלי תואר אקדמאי והכשרה בתחום הפעילות שלהם בחברה. יועץ המתחיל את עבודתו בחברה עובר תקופת הכשרה והתלמדות בחברה. החברה מקיימת הכשרות והדרכות לעובדיה, בהתאם לתפקיד העובד ולצורכי החברה.

ד. תוכנית אופציות

דירקטוריון החברה אישר מפעם לפעם הקצאת אופציות לעובדים, נותני שרות והנהלה בכירה בשיעור כולל השווה ל- 10% מההון המונפק של החברה, דהיינו אופציות הניתנות להמרה ל- 2,837,107 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג. של החברה (נכון למועד הדוחות). סך כל כתבי האופציות של החברה בידי עובדיה ומנהליה למועד פרסום הדוח היא 746,028 כתבי אופציה המהווים כ-2.56% מההון המונפק והנפרע של החברה (בדילול מלא). לפרטים בדבר תכנית האופציות, מועדי ההקצאה, כמות האופציות המוקצות ומחירי המימוש, ראה ביאור 20 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2011.

ה. תוכנית תגמול לעובדים

ככלל אין לחברה מדיניות קבועה ביחס למתן בונוסים לעובדי החברה. עם זאת, החברה עשויה, על פי שיקול דעתה הבלעדי של הנהלת החברה, לשלם מענקים לעובדים מסוימים, וזאת בהתאם לתוצאותיה העסקיות של החברה. לפרטים בדבר תגמול נושאי משרה בכירה ראה תקנה 21 לפרק הפרטים הנוספים המצורף לדוח זה.

ו. טיבם של הסכמי העסקה

מרבית עובדי החברה השכירים, אשר מועסקים בישראל, מועסקים על פי הסכמי עבודה אישיים סטנדרטיים. עובדי החברה אשר אינם מוגדרים כנושאי משרה בכירה ו/או עובדי הנהלה בכירה זכאים לתוספת שכר בגין שעות נוספות. כמו כן העובדים זכאים לביטוח פנסיוני וכן לתנאים נוספים המוענקים לעובדים על פי דין (לרבות: חופשה שנתית, דמי הבראה, ודמי מחלה). חלק מהעובדים זכאים להפרשות לקרן השתלמות מוכרת, בהתאם להסכם העבודה עימם. כמו כן, לחלק מצומצם של העובדים העוסקים בשיווק, מוגדרת תמורה נוספת על השכר בגין עמידה ביעדי שיווק.

עובדי החברה השכירים המועסקים בחו"ל, מועסקים גם הם על פי הסכמי עבודה אישיים סטנדרטיים. הסכמי עבודה אלו כוללים מרכיבים לשכר, חופשה שנתית, דמי מחלה וסעיפי סודיות. עובדי החברה באנגליה אינם מבוטחים בביטוח פנסיוני אלא בביטוח חיים בלבד. עובדי החברה בארה"ב זכאים להשתתפות של מחצית מעלות ביטוח הבריאות שלהם, בהתאם לרגולציה בארה"ב המחייבת מעסיק במתן ביטוח רפואי לעובד, ואולם בעבר, בטרם ההוראות הרגולטוריות, פילת אמריקה השתתפה בתשלום הביטוח הרפואי לעובד כחלק מתנאי העסקתו.

החברה קשורה בהסכמים עם מספר יועצים חיצוניים, שאינם מוגדרים כעובדי החברה אלא כנותני שירותים, המעמידים לחברה שירותים בעיקר בתחום המיון והאבחון, וכן במסגרת שירותי מיקור חוץ בתחום פילת IT ומועסקים בחברה בהתאם לעבודות ספציפיות ובהיקפים הנדרשים בהתאם לפעילות החברה מעת לעת.

ז. תכניות התייעלות וקיצוצים

הנהלת החברה יישמה במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2011 והרבעון הראשון לשנת 2012 חלק ניכר מתכנית להתייעלות ולחסכון בהוצאות לרבות תוכנית לצמצום בכוח האדם, אשר לדעתה לא תגרום לפגיעה מהותית בהכנסות החברה ואשר הוצגה בפני הדירקטוריון כשלב ראשון במסגרת התייעלותה של החברה. הנהלת החברה ודירקטוריון החברה מעריכים כי החברה תמשיך לממש את תוכניותיה להתייעלות ולחסכון בהוצאות לרבות ביצוע פעולות נוספות לחיסכון בהוצאות הנהלה וכלליות.

ח. מידע כאמור בנוגע לנושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה בחברה:

- ביום 30/11/2011 מונה ה"ה אדיב ברוך, רות הלוי ברזילי ורפי צרפתי לדירקטורים בחברה. ביום 1/1/2012 מונה מר אדיב ברוך ליו"ר הדירקטוריון.
- ביום 26/12/2011 מונתה הגב' הדס גלנדר לדח"צ בחברה.
- ביום 30/1/2012 מונה מר רמי הרמן לדירקטור בחברה. ביום 7/2/2012 הודיעה החברה על סיום כהונתו של מר הרמן (ראה דיווח החברה מס' אסמכתא 2012-01-035262).
- ביום 23/2/2012 מונה מר אילן שלי לדירקטור בחברה.
- ביום 5/1/2012 הודיעה החברה על סיום עבודתו של מר ששון עוז כמנכ"ל חברת הבת, פילת ישראל, בתוקף מיום 31.3.2012. ראה דיווח החברה מס' אסמכתא 2012-01-006354.
- ביום 10/1/2012 דיווחה החברה על מינויה של הגב' אורית מסילתי לסמנכ"ל הכספים של החברה, בתוקף מיום 1/11/2011.
- ביום 21/2/2012 הודיעה החברה על סיום ההתקשרות עם מר גד לוטן כמנכ"ל החברה. ראה דיווח החברה מס' אסמכתא 2012-01-048312.
- ביום 13/3/2012 הודיעה החברה על סיום עבודתו של מר חגי אלון כמשנה למנכ"ל החברה. ראה דיווח החברה מס' אסמכתא 2012-01-065847.
- ביום 13/3/2012 הודיעה החברה על מינויו של מר גיל שלי כממלא מקום מנכ"ל החברה. ראה דיווח החברה מס' אסמכתא 2012-01-065850.

תוכנית אופציות לנושאי משרה בכירה ועובדי הנהלה בכירה

למידע מפורט בדבר ההקצאות שניתנו לנושאי משרה בכירה ועובדי הנהלה בכירה, ראה באור 20 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2011.

תגמולים לנושאי משרה בכירה

ראה דוח הדירקטוריון לתקופה שנתיימה ביום 31.12.2011 וכן תקנה 21 לפרק ג'- פרטים נוספים על התאגיד.

14. חומרי גלם וספקים

פעילות החברה בתחום מתבססת על ההון האנושי של החברה. בתחום מבחני המיון, רוב המבחנים הם פרי פיתוחה של הקבוצה. יחד עם זאת, מקצת המבחנים נרכשים מספק חיצוני בינלאומי, כאשר לחברה אין תלות בספק זה. פרט לאמור לעיל, אין לחברה ספקים המשפיעים ישירות על תחום הפעילות של החברה.

15. הון חוזר

מדיניות אשראי

אשראי לקוחות - בהתאם לתנאי ההתקשרות בין החברה ללקוחותיה, מעניקה החברה ללקוחותיה אשראי לתקופה שנעה בין 60 יום לבין 90 יום. תקופת האשראי הממוצעת ללקוחות בשנת 2011 עמדה על 67 ימים. ההיקף הממוצע של אשראי ללקוחות בשנת 2011 הסתכם בכ- 8,707 אלפי ש"ח.

אשראי ספקים - החברה מקבלת מספקיה אשראי שנע בין 60 יום ל-120 יום. תקופת האשראי הממוצעת מספקים בשנת 2011 עמדה על 72 ימים. ההיקף הממוצע של אשראי מספקים בשנת 2011 הסתכם בכ- 3,700 אלפי ש"ח.

16. השקעות

אין שינויים מהותיים.

17. מימון

א. שיעור הריבית הממוצעת

נכון לתום שנת 2010 החברה מימנה את פעילויותיה באופן עצמאי ולא לקחה אשראי בנקאי. בחודש אפריל 2010 פרעה החברה בפירעון מוקדם את יתרת ההלוואה לזמן ארוך מתאגיד בנקאי.

נכון לתום שנת 2011 לחברה אשראי בנקאי בגובה של 1,698 אלפי ש"ח. שיעור הריבית האפקטיבית הממוצעת הינו פריים בתוספת 4.5%.

ב. אמות מידה פיננסיות

לחברת הבת פילת ישראל קימות אמות מידה פיננסיות לטובת בנק דיסקונט לישראל בע"מ, כנגד העמדת אשראי לפיו: בכל עת לא יפחת ההון העצמי של פילת ישראל מסך של 6.4 מיליון ש"ח וכן מ-40% מסך המאזן המבוקר, הגבוה מביניהם; כי לא יחול שינוי לרעה בשווי הבטוחות או הערובות או חלק מהם שניתנו לבנק; כי לא יארע שינוי לרעה במצב הכספי או ביכולת הפרעון של החברה או ביחסים הפיננסיים; כי לא יקום חשש סביר שהחברה לא תוכל לעמוד בהתחייבויותיה הקיימות או הצפויות לבנק; כי לא יחול שינוי בבעלות או בשליטה בחברה; כי לא יפרעו כל הלוואות הבעלים הקיימות עד לקבלת אישור הבנק על העדר חובות; החברה איננה מקיימת נכון לתאריך פרסום הדוח את תנאי אמות המידה הפיננסיות שנקבעו במסגרת מתן האשראי לחברה כאמור, ולבנק דיסקונט קיימת הזכות למתן דרישה לפירעון מיידי של כל מסגרת האשראי.

ג. מסגרת אשראי

לפילת אירופה מסגרת אשראי שהסתכמה סמוך למועד הדוח לסך של 150,000 ליש"ט, המובטחת בפקדונות של החברה. סמוך למועד הדוח התקופתי, פילת אירופה לא ניצלה את מסגרת האשראי האמורה. לפילת אמריקה מסגרת אשראי שהסתכמה סמוך למועד הדוח לסך של 400,000 דולר. סמוך למועד הדוח, ניצלה פילת אמריקה סך של כ-150,000 דולר מתוך הסך האמור. נכון לתום שנת 2011 לפילת ישראל אשראי בנקאי בגובה של 1,698 אלפי ש"ח לפרטים בדבר מסגרת אשראי ראה ביאור 1 לדוחות הכספיים ליום 31.12.2011.

ד. גיוס כספים

לאור מצבה הכספי של החברה, בכוונת החברה לפעול לקיום הליך הנפקת זכויות ו/או הנפקה פרטית לצורך גיוס כספים מבעלי המניות של החברה, זאת בין היתר לצורך תפעול עסקיה השוטפים של החברה ועמידה בהתחייבויות שוטפות.

18. מיסוי

לפרטים אודות דיני המס החלים על החברה, שומות המס של החברה, הפסדים צבורים לצורכי מס וסכומי המיסים הנדחים שהוכרו בגינם בדוחות הכספיים, ראה ביאור 17 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2010.

19. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

להוראות הנוגעות לאיכות הסביבה אין השלכות מהותיות על פעילות הקבוצה.

20. מגבלות ופיקוח על פעילות תאגיד

א. חוק הפסיכולוגים התשל"ז-1977

סעיף 2 (א) לחוק הפסיכולוגים קובע כי אדם לא יעסוק בפסיכולוגיה אלא אם נרשם בפנקס הפסיכולוגים ובהתאם לרישומו. סעיף 3 לחוק הפסיכולוגים קובע כי לא יעסיק אדם בפסיכולוגיה את מי שאינו רשאי לעסוק בפסיכולוגיה. בהתאם להוראות חוק הפסיכולוגים, כאמור לעיל, החברה נדרשת להעסיק פסיכולוגים הרשומים בפנקס הפסיכולוגים, לצורך ביצוע פעולות האבחון וההערכה של נבחנים ונבדקים. החברה עומדת בהוראות חוק הפסיכולוגים.

ב. אישור על רישום מאגר מידע

חוק הגנת הפרטיות, התשנ"א-1981 (להלן: "**חוק הגנת הפרטיות**") מסדיר את נושא החזקתו וניהולו של מאגר מידע. נכון למועד הדוח פילת ישראל מחזיקה באישורים על רישום מאגרי המידע כדלקמן: מאגר מידע של מועמדים לעבודה, מאגר מידע של גיוס והשמה, מאגר מידע הכולל את נתוני מועמדים שעברו אבחון במסגרת החברה, מאגר מידע הכולל מערכת נתוני שכר על פי סקרים שערכה החברה וכן מאגר מידע, הכולל תוצאות מבדקים שערכה החברה לעובדי ארגון גדול.

בימים אלה, פרסמה הרשות למשפט טכנולוגיה ומידע (להלן: "רמו"ט") הנחיות באשר לתחולת הוראות חוק הגנת הפרטיות על פעילותם של מכוני השמה ומיון, וביניהם גם החברה. הנחיה זו מתמקדת ביישום הוראות חוק הגנת הפרטיות על פעילותם של מעסיקים באמצעות מכוני השמה ומיון, מבהירה את מעמדם של המעסיקים ומכוני ההשמה ביחס למידע שנאסף לפי פרק ב' לחוק, ומפרטת אלו שימושים מותר למכוניים לעשות במידע האישי הנצבר אצלם, מה תוכן ההסכמה שהמכון נדרש לקבל מן המועמדים כתנאי לעיבוד המידע, וכיצד על המכון לממש את זכותו של המועמד לעיין במידע האישי שנאסף עליו ולתקנו.

החברה פועלת בימים אלה, לצד חברות נוספות הפועלות בתחום ובשיתוף פעולה עימן, באמצעות משרד עורכי הדין מישל אוהיון ושות' לצורך גיבוש תכנית פעולה כנגד הנחיית רמו"ט כאמור, לשם צמצום החשיפה של החברה בהקשר זה, ובין היתר בוחנת הגשת עתירה מנהלית.

21. הסכמים מהותיים שלא במהלך העסקים הרגיל

במהלך שנת 2011 נחתמו הסכמים מהותיים שאינם במהלך העסקים הרגיל של החברה, כמפורט להלן:

א. ביום 7/4/2011 נחתם הסכם מייסדים בין פילת ישראל לבין חברת ג.נ.ס יזמות בע"מ, חברה בבעלות יזמים מהמגזר הערבי אשר מנהלים ומפעילים מספר מכללות במגזר הערבי ברחבי הארץ. סניף החברה הממוקם בנצרת יהווה זרוע מרכזית לקשר עם האוכלוסייה במגזר הערבי, במסגרתו יינתנו מלוא השירותים המסורתיים בהם פועלת פילת ישראל, לרבות שירותי מיון גיוס והשמה, ייעוץ ניהולי וארגוני, אשר יותאמו באופן ייעודי לאוכלוסייה הערבית במדינת ישראל.

ב. ביום 15.5.2011, נחתם הסכם מחייב (להלן: "ההסכם") בין פילת ישראל לבין איי.טי.קום מערכות מידע בע"מ (להלן: "ITCOM") לרכישת הפעילות העסקית של ITCOM, וזאת בתמורה לסך כולל של 5,000,000 ₪ בתוספת מע"מ כדין והפרשי הצמדה. הואיל והחברה ביקשה לשלב בין הפעילות העסקית שנרכשה מ-ITCOM על ידי פילת ישראל, כאמור לעיל, לבין מוצרי BI (מערכות בינה עסקית), ביום 15.5.2011 נחתם הסכם הפצה בין Syteweb Technologies Ltd (להלן: "סייטוב") אשר בבעלותה קווי מוצר בתחום ה-BI (להלן: "מוצר סייטוב") לבין פילת IT, חברה פרטית שהוקמה לצרכי העסקה הנ"ל ואשר במועד חתימת הסכם ההפצה הנ"ל מלוא מניותיה הוחזקו בידי מי שהיה במועד העסקה בעל עניין בחברה. פילת ישראל המחתה את כל זכויותיה בפעילות העסקית שרכשה מ-ITCOM לפילת IT, בתמורה להקצאת 70% מהון מניות פילת IT בדילול מלא (להלן: "ההקצאה"). למלוא הפרטים בדבר ההתקשרויות המתוארות לעיל, ראו דיווחי החברה מתאריכים: 6.2.2011, 20.2.2011, 3.5.2011 ו- 16.5.2011 (מס' אסמכתאות, בהתאמה: 2011-01-038928 ; 2011-01-054084 ; 2011-01-135990 ; 2011-01-149484). **מצ"ב לדוח זה חוות דעת בגין הערכת שווי הפעילות העסקית שנרכשה מחברת איי.טי.קום מערכות מידע בע"מ והערכת שווי המוניטין בהתאם לתקנה 8ב לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים) תש"ל-1970.**

ג. ביום 19/9/2011 נחתם הסכם מייסדים בין פילת ישראל לבין קרן ק.מ.ח-קידום מקצועי חרדי (ע"ר) (להלן: "קמח") להקמת חברה משותפת אשר תעסוק במתן שירותי מיון, גיוס, השמה, ייעוץ והכוון תעסוקתי לאוכלוסייה מהמגזר החרדי במדינת ישראל. מטרותיה העיקריות של החברה המשותפת תהיינה קידום הכשרה מקצועית לאוכלוסייה החרדית, השתלבות בשוק העבודה בישראל, קירוב האוכלוסייה החרדית למעגל העבודה מתוך רגישות למנהגים לערכים ולמסורת והכוון תעסוקתי-מקצועי. נכון לפרסום הדוח החברה טרם החלה את פעילותה במסגרת החברה המשותפת כאמור.

ד. ביום 25.9.2011 נחתם הסכם מחייב (להלן: "ההסכם") בין פילת ישראל לבין פרופ' משה צבירן ורחל צבירן (להלן, בהתאמה: "המוכרים"), לרכישת מלוא מניותיה של צבירן יעוץ וסקרים בע"מ (להלן, לפי העניין: "צבירן"-ו- "המניות"), חברה אשר בבעלותם המלאה של המוכרים ופועלת בתחום סקרי שכר ושירותי ייעוץ בתחום השכר וההטבות בעיקר בענפי טכנולוגיה והי-טק, פארמה, מוצרי צריכה ואחרים. למלוא הפרטים בדבר ההתקשרות ראה דיווח החברה מיום 25.9.2011 מס' אסמכתא 2011-01-283476. בהתאם למועד התשלום הקבוע בהסכם, רכשה פילת ישראל רכשה 10% ממניות צבירן והיה על פילת ישראל לשלם למוכרים סך של 5.15 מיליון ₪ (בתוספת הפרשי הצמדה) ביום 2.1.2012, כנגד קבלת מניות נוספות (60% ממניות צבירן). לאור מצבה הכספי של החברה והעדר מימון לעסקה זו, ביום 30.1.2012 אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה את התקשרות פילת ישראל עם חברת שלי - אפשטיין השקעות (1999) בע"מ (להלן: "שלי אפשטיין"), בעלת עניין בחברה המחזיקה בעצמה כ-7.4% מזכויות ההון בחברה וכ-7.5% מזכויות ההצבעה בחברה (ללא דילול) בהסכם המחאת זכויות לרכישת צבירן, ולפיכך הוסכם בין צבירן, פילת ישראל ושלי אפשטיין, כי שלי אפשטיין תכנס במקומה של פילת ישראל בהסכם ביחס ליתרת מניות צבירן כאמור ובקשר עם התחייבויות בהסכם העיקרי שחלות על יתרת המניות בצבירן החל ממועד החתימה על הסכם ההמחאה, בכפוף לתנאים כמפורט בהסכם המחאת הזכויות. למלוא הפרטים בדבר הסכם המחאת הזכויות ראה דיווח החברה מיום 31/1/2012 מס' אסמכתא 2012-01-030030.

ה. בתקופת הדוח, ובהתאם לדיווחי החברה מימים 13.01.2011, 7.02.2011, 14.07.2011, 7.08.2011 ו-8.11.2011 (מס' אסמכתאות 2011-01-015735, 2011-01-040269, 2011-01-212538, 2011-01-232179, 2011-01-321330), קבוצת עובדים מצומצמת באחת מחטיבות חברת הבת, פילת ישראל, הכריזה על סכסוך עבודה (בחודש ינואר 2011) ופתחה בשביתה (בין החודשים יולי-אוגוסט 2011). לאחר מו"מ בין עובדי החטיבה כאמור לבין הנהלת החברה, ובהמשך להליך גישור מוסכם שהתנהל בין הצדדים, נחתם ביום 8.11.2011 הסכם גישור על ידי כבוד המגשרת (השופטת בדימוס) דינה אפרתי ובו עוגנו מלוא הסכמות הצדדים.

ו. ביום 15/3/2012 נחתם הסכם הלוואת בעלים בין החברה לבין הדס ארזים קופות גמל בע"מ, בעלת עניין בחברה המחזיקה בכ-18% מהון המניות של החברה. למלוא הפרטים ראה דיווח החברה מיום 18/3/2012 מס' אסמכתא 2012-01-069870.

ביטוח דירקטורים ונושאי משרה

ביום 30.11.2011 אישרה האסיפה הכללית של החברה התקשרות בהסכם לביטוח דירקטורים ונושאי משרה בחברה בגבולות אחריות של 10,000,000 דולר ארה"ב למקרה ולתקופה בתחולה טריטוריאלית כולל ארה"ב וקנדה. הפרמיה השנתית הינה 23,200 דולר וסכום ההשתתפות העצמית של החברה במקרה של הפעלת הכיסוי הביטוחי הינו 10,000 דולר.

התחייבות לשיפוי דירקטורים ונושאי משרה

החברה נוהגת להעניק התחייבות לשיפוי לדירקטורים ולנושאי המשרה שלה בהתאם לכתב שיפוי שאושר בחברה, ובהתאם לתקנון החברה. ביום 23/2/2012 אישרה האסיפה הכללית של החברה את תיקון תקנון החברה באופן שיאפשר ליתן פטור, ביטוי ושיפוי לנושאי המשרה בחברה ובחברות הבנות בהתאם להוראות כל דין, ולפי תיקון 14 לחוק החברות, התשנ"ט-1999 ותיקון 45 לחוק ניירות ערך, ובהתאם לכך לתקן את כתב השיפוי הניתן לנושאי משרה בחברה, לרבות דירקטורים. לעיון בנוסח התקנון המלא וכן בנוסח כתב השיפוי המלא, ראה דיווח החברה מיום 23/2/2012 מס' אסמכתא 2012-01-051009 וכן מיום 10/1/2012 מס' אסמכתא 2012-01-011266 בהתאמה.

22. הסכמי שיתוף פעולה אסטרטגיים

במהלך שנת 2011 לא נרקמו שיתופי פעולה אסטרטגיים במסגרת פעילותה של החברה מעבר למפורט בסעיף 21 לעיל.

23. הליכים משפטיים

21.1. ביום 28.12.2011 קיבלה החברה מכתב דרישה, בין היתר לפי הוראות סעיף 194 לחוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות"), מאורקל פתרונות בע"מ, בעלת מניות בחברה המחזיקה 41,277 מניות של החברה ("בעלת המניות"), אשר עיקריו פורטו בהרחבה במסגרת דיווח החברה מיום מיום 29.12.2011 מס' אסמכתא 2011-01-378963; בהמשך לאמור, ביום 31.1.2012 קיבלה החברה מכתב נוסף מאת בעלת המניות, באמצעות בא כוחה, אשר עיקריו פורטו בהרחבה במסגרת דיווח החברה מיום 1.2.2012 מס' אסמכתא 2012-01-030555. ביום 18/3/2012 דיווחה החברה כי היא דוחה את דרישת בעלת המניות להגשת תביעה נגזרת. לפרטים ראה דיווח החברה מיום 18/3/2012 מס' אסמכתא 2012-01-069867. ביום 18.3.2012 הודיעה בעלת המניות לחברה כי אין בכוונתה לפעול משפטית בנושא הנדון.

21.2. כנגד החברה וחברת הבת, פילת (ישראל) בע"מ (להלן יחד: "פילת"), הוגשה ביום 15/3/2012 בקשה לאישור תובענה כייצוגית (להלן: "הבקשה"), על ידי 3 תובעים אשר, לפי המתואר בבקשה, ערכו מבדקי התאמה/השמה בפילת לצורך קבלה לעבודה. החברה דוחה מכל וכל את הטענות כלפיה. לדעת פילת, הבקשה הוגשה בין היתר לאור פרסום הנחייה של רשם מאגרי המידע בעניין תחולת הוראות חוק הגנת הפרטיות על הליכי מיון לקבלה לעבודה ("ההנחייה"). ההנחייה החדשה, אשר אכיפתה צפויה להתחיל רק בעוד 3 חודשים, מהווה שינוי מהותי של המצב המשפטי הקיים אשר בהתאם לו פעלו כל העוסקים בתחום, לרבות פילת, מזה שנים. למלוא הפרטים ראה דיווח החברה מיום 19/3/2012 מס' אסמכתא 2012-01-071445.

24. יעדים ואסטרטגיה עסקית

בפילת קיימות יכולות ייחודיות הנוגעות לאבחון יכולות של עובדים וניהול המשאב האנושי במגוון רחב של חברות. כוונות פילת הן הרחבת הפעילות הענפה בלקוחות הקיימים, הקמת מוצרים חדשים המשלבים את יכולות פילת בתחום המיון והייעוץ, והצעתם ללקוחות פילת על בסיס מודולרי ובהתאם לצרכים הייחודיים של כל לקוח ולקוח. בכוונת החברה להמשיך ולבסס את המיתוג והמיצוב בשוק.

25. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

ככלל לחברה אין כיום תכניות החורגות ממהלך העסקים הרגיל שלה. לא מתוכננות רכישות חדשות, מיזוגים, או פעולות יוצאות דופן בתחום הפעילות של החברה. כמו כן, לאור מצבה הכספי של החברה, בכוונת החברה לפעול לקיום הליך הנפקת זכויות ו/או הנפקה פרטית לצורך גיוס כספים מבעלי המניות של החברה, זאת בין היתר לצורך תפעול עסקיה השוטפים של החברה ועמידה בהתחייבויות שוטפות

26. אירועים החורגים מעסקי התאגיד הרגילים

לפרטים ראה סעיף 21 וסעיף 23 לחלק זה לעיל.

27. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים

לפרטים ראה ביאור 28 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2011.

28. טבלת סיכון וגורמי הסיכון

סיכויי מקרו

האטה כלכלית בישראל- האטה כלכלית במשק הישראלי עלולה להוביל לצמצום רב הן בביקוש למשרות חדשות והן בצורך של המעסיקים למדוד את העובד הקיים ולצורך שירותי הון אנושי כמותרות. לפיכך עשויה להיות ירידה חדה בביקוש למתן שירותי מיון, גיוס והשמה, מתן ייעוצים לצרכי התייעלות ארגונית וכיוצא בזה, דבר המשפיע באופן ישיר על היקף ההכנסות בחברה. בנוסף, עלולה האטה כלכלית לפגוע ביכולתם של לקוחות לעמוד בהתחייבויותיהם.

שינוי הריבית- לחברה פיקדונות לזמן קצר הצמודים לשינויים בשער הריבית וכן אשראי בנקאי המושפע משינויים בשער הריבית. לדעת הנהלת החברה הסיכון הינו נמוך.

סיכונים מיוחדים לחברה

שינויים טכנולוגיים בתוכנות משאבי אנוש- למול מתחרים משמעותיים בשוק, המפתחים תכנות משאבי אנוש מתחרות ובמקרה של כניסתן הבלתי צפויה של חברות מבוססות טכנולוגיה לשוק, ייתכן איום ממשי על תהליכי המיון הקלאסיים באמצעות תהליכים מיכוניים, ומכאן איום על הכנסות החברה.

תלות בלקוח- כיום לקבוצה אין תלות מהותית בלקוח מסויים לפיכך הסיכון הכרוך הינו בעל השפעה מועטה ואולם ייתכנו מצבים בהם מספר רב של לקוחות, בנסיבות של משבר כלכלי ו/או האטה כלכלית במשק, יבחרו שלא לעשות שימוש בשירותים אותם מספקת החברה.

שינויים חקיקתיים בנושא מאגרי מידע- בעקבות פרסום הנחיית רשם מאגרי המידע מיום 26.2.2012 קיים שינוי מהותי בתהליך גילוי תוצאות המבדקים למועמד. לנושא זה השפעה גדולה על פעילות החברה בתחום המיון לאור החשיפה המקצועית והאישית אשר החברה ועובדיה עשויים להימצא בה מכח ההנחיה וכן תיתכן השפעה מהותית של עניין זה על רצון הלקוח בהמשך קבלת השירותים במצב זה. מאז פרסום ההנחיה פועלת פילת, יחד עם מכוני מיון נוספים, במטרה לבדוק ולבצע בחינה מעמיקה של ההשלכות המקצועיות והמשפטיות הכרוכות ביישום ההנחיה. על-פי חוות-דעת מקצועיות שקיבלה פילת משניים מבכירי המומחים לפסיכולוגיה תעסוקתית בישראל, מתן זכות עיון לנבדקים / מועמדים לעבודה, **ללא תהליך מבוקר של תיווך על-ידי פסיכולוג מומחה למשל באמצעות שיחת משוב**, עלולה לפגוע בנבדק / מועמד ואף לגרום לו לנזק.

חשיפה מטבעית - בחברה לא קיימת חשיפה מטבעית מהותית מפעילותה העסקית, היות וההכנסות וההוצאות בכל אחת מהמדינות בהן פועלת הקבוצה הינן במטבע אותה המדינה. עם זאת, החברה חשופה לשינויים בשערי החליפין שמקורם מכספים ונכסים במטבעות זרים - בעיקר לירה שטרלינג ודולר אמריקאי. במצב של פיחות ריאלי תיווצרנה לחברה הכנסות מימון, ובמצב של תיסוף ריאלי תיווצרנה לחברה הוצאות מימון.

אשראי ללקוחות - לקבוצה אין ריכוזים משמעותיים של סיכוני אשראי. הקבוצה שואפת להבטיח שהכנסותיה תבוצענה עם לקוחות בעלי איתנות פיננסית וללא בעיות בהיסטוריית האשראי שלהם.

טבלה מרכזת - מידת ההשפעה של גורם הסיכון על עסקי החברה

טיב הסיכון/גורם הסיכון	השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה
האטה כלכלית שינוי הריבית	+		+
<u>סיכונים מיוחדים לחברה</u>			
טיב הסיכון/גורם הסיכון	השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה
שינויים טכנולוגיים בתוכנות משאבי אנוש תלות בלקוח	+		+
שינויים חקיקתיים - בנושא מאגרי מידע אשראי ללקוחות חשיפה מטבעית	+		+
		+	

הדוח התקופתי נחתם ביום 28 במרץ 2012. שמות החותמים ותפקידם הינו כמפורט להלן:

אדיב ברוך, יו"ר הדירקטוריון

גיל שלי, מ"מ מנכ"ל



פרק ב'

הסברי הדירקטוריון למצב ענייני החברה

ליום 31 בדצמבר 2011

פילת גרופ בע"מ

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2011

בעלי מניות נכבדים,

אנו מתכבדים בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון של פילת גרופ בע"מ (להלן: **"החברה"**) והחברות המאוחדות שלה, (להלן יחדיו: **"הקבוצה"**) לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2011 (להלן: **"תקופת הדוח"**).

דוח הדירקטוריון לתקופה זו נערך על פי תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים) התש"ל-1970 (להלן: **"תקנות הדוחות"**). מהותיות המידע הכלול בדוח זה נבחנה מנקודת מבטה של החברה, בחלק מהמקרים ניתן תיאור נוסף מפורט בכדי ליתן תמונה מקיפה של הנושא המתואר.

הדוחות הכספיים המצורפים ערוכים על פי כללי החשבונאות הבינלאומיים - IFRS. לפרטים נוספים ראו באור 2 לדוחות הכספיים.

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

תיאור תמציתי של החברה וסביבתה העסקית

הקבוצה מספקת שירותי ייעוץ בתחום ההון האנושי, ובתוך כך עוסקת במתן שירותי אבחון ומיון, בשירותי גיוס והשמה, בליווי תהליכי פרישה ופיטורין, בביצוע מחקרי והערכה, סקרי שחר, יעוץ בהקשר למערכות מידע בתחום ההון האנושי, במתן יעוץ ניהולי, יעוץ ארגוני ופיתוח מנהלים, שיווק, הפצה ותמיכה של מוצרי תוכנה ייחודיים בתחום ניהול משאבי אנוש, המיועדים לסייע לארגונים בניהול איכות ההון האנושי בארגון. החברה פועלת באמצעות 6 חברות בנות, שמקום מושבן הוא בישראל, אנגליה וארה"ב, המעסיקות יחד כ-190 עובדים מקצועיים. בכל מקום בדוח זה בו מאוזכרת פעילות החברה הכוונה היא לרבות באמצעות חברות הבת.

לקבוצה מספר רב ומגוון של לקוחות, הכוללים ארגונים גדולים, וביניהם בנקים, חברות עסקיות ומוסדות ממשלתיים, הן בשוק הישראלי, הן בשוק האירופאי והן בצפון אמריקה. הרוב המכריע של הלקוחות באירופה ובצפון אמריקה הינם ארגונים המעסיקים למעלה מ-2,000 עובדים ומרבית לקוחותיה של החברה בתחום ניהול ההון האנושי הינם לקוחות קבועים לאורך זמן.

פעילות החברה מתבצעת בישראל, בארה"ב ובאירופה, כמפורט להלן: הפעילות בישראל מבוצעת באמצעות חברות הבת: פילת (ישראל) בע"מ (להלן: **"פילת ישראל"**), פילת אי.טי.קום בע"מ (להלן: **"פילת IT"**) פילת – כום בע"מ (להלן: **"פילתכום"**), יצויין כי היקף פעילותה של חברה זו נכון למועד הדוח הינו מועט) וקמח-פילת בע"מ (להלן: **"קמח-פילת"**), יצויין כי טרם החלה פעילותה של חברה זו נכון לפרסום הדוח. הפעילות בארה"ב מבוצעת באמצעות Pilat (North America) Inc. (להלן: **"פילת אמריקה"**) והפעילות באירופה מבוצעת באמצעות Pilat Europe Ltd. (להלן: **"פילת אירופה"**). (פילת אירופה ופילת אמריקה יכונן יחד להלן: **"חברות הבנות בחו"ל"** או **"פילת חו"ל"**, לפי העניין. פילת ישראל, פילת IT, פילתכום, קמח-פילת, פילת אירופה ופילת אמריקה יכונן יחד להלן: **"חברות הבנות"**, לפי העניין).

תחום הפעילות בישראל

פעילותה של החברה בישראל הינה במתן שירות מקצה לקצה בתחומי ניהול משאבי אנוש ופסיכולוגיה ארגונית ותעסוקתית. החברה מעניקה שירותי ייעוץ כוללים בתחום משאבי האנוש. החברה שואפת לאפשר ללקוחותיה לנהל באופן יעיל את תהליכי משאבי האנוש, אשר הוכחו כעמוד התווך של ארגונים בעלי ביצועים ארגוניים גבוהים. פעילותה של החברה בישראל מתמקדת במתן שירותי אבחון ומיון, שירותי גיוס והשמה, ליווי תהליכי פרישה ופיטורין, ביצוע מחקרים וסקרים, סקרי שכר, שירותי יעוץ וניהול של איכויות המשאב האנושי בארגון, בנושאים כגון פיתוח מנהלים ביצועיים ויכולות, שיבוצים ותגמול. במסגרת הרחבת פעילותה של הקבוצה בישראל, בכוונת החברה להעניק גם במגזר הערבי, באמצעות פילתכום, ובמגזר החרדי, באמצעות קמח-פילת, את מלוא השירותים המסורתיים בהם פועלת פילת ישראל, לרבות שירותי מיון גיוס והשמה, ייעוץ ניהולי וארגוני, כאשר השירותים יותאמו באופן ייעודי לכל מגזר (יובהר, כי פעילותה של קמח-פילת טרם החלה). לפרטים בדבר תחום פעילות זה ראה סעיף 7 לחלק א' של דוח זה.

תחום הפעילות פילת IT

החברה פועלת באמצעות פילת IT בגיבוש אסטרטגיות IT כוללות ואסטרטגיות למערכות מידע ועוסקת במתן שירותי ייעוץ ליווי והטמעת מערכות IT עם מומחיות במערכות מידע גיאוגרפיות ("GIS"), ניהול תהליכים עסקיים ("BPM") ניהול משאבי ארגון ("ERP"), ניהול מערכת קשרי לקוחות ("CRM"), פתרונות בינה עסקית ("BI") והינה הגוף היישומי הפיננסי המוביל של חברת ORACLE העולמית, בעלת הבנה וניסיון בתהליכים עסקיים ומימושם במערכות המידע. לפרטים בדבר תחום פעילות זה ראה סעיף 10 לחלק א' של דוח זה.

תחום הפעילות באירופה

פעילותה של החברה באירופה הינה תחת המותג PILAT HR SOLUTION. פעילות זו מתמקדת במתן שירותי ייעוץ בתחום ניהול ההון האנושי, תוך שימוש בטכנולוגיה מתקדמת, אשר פותחה על ידי החברה על בסיס ניסיון רב שנים של היועצים והמתכנתים בחברה, ומיישמת את הייעוץ ואפיוני הלקוח. השירותים המרכזיים המוצעים על ידי החברה הינם משובים, סקרים ארגוניים, הערכת עובדים וביצועים (performance management), איתור וטיפול עובדים מצטיינים, שיטות לתגמול, הדרכות וההערכות לגבי מבנים ארגוניים, כאשר המוצרים העיקריים המלווים את מתן השירותים הינם מערכת HR Pulse, מערכת 360 FeedBack ו-Gauge. שירותי התוכנה משלימים את שירותי הייעוץ של החברה ומאפשרים מתן ייעוץ איכותי יותר המתבסס על מידע מקיף יותר על מצבו של הארגון ועל צרכיו. הדרך בה פועלת החברה בתחום זה היא בניית פתרונות מותאמים ותפוזים ללקוח- פתרונות "best – fit" אשר מושגים באמצעות מודל ה-הערכה- גיבוש- הגדרה- יצירה- הוצאה לפועל ותמיכה ולאחר מכן ניהול השינוי- מדידה והערכה. באמצעות מודל עבודה זה, לקוחותיה של פילת הופכים לשותפים העובדים יחד לתקופות ממושכות. שוק המטרה בתחום פעילות זה הינו בעיקר חברות גדולות ובינוניות. לפרטים בדבר תחום פעילות זה ראה סעיף 8 לחלק א' של דוח זה.

פעילותה של החברה בארה"ב הינה תחת המותג PILAT HR SOLUTION. פעילות זו מתמקדת במתן שירותי ייעוץ בתחום ניהול ההון האנושי, תוך שימוש בטכנולוגיה מתקדמת, אשר פותחה על בסיס ניסיון רב שנים של היועצים והמתכנתים בחברה, ומיישמת את הייעוץ ואפיוני הלקוח. השירותים המרכזיים הינם פיתוח תכנות ומערכות מידע המיועדות לניהול ההון האנושי בקרב הלקוחות על פי צרכיהם, תוך מתן דגש להטמעת המערכות והפעלתן באורך שוטף בבית הלקוח. המוצרים העיקריים המלווים את מתן השירותים הינם מערכת HR Pulse ומערכת 360 FeedBack. הדרך בה פועלת החברה בתחום זה היא בניית פתרונות מותאמים ותפריים ללקוח- פתרונות "best – fit" אשר מושגים באמצעות מודל ה- הערכה- גיבוש- הגדרה- יצירה- הוצאה לפועל ותמיכה ולאחר מכן ניהול השינוי- מדידה והערכה. באמצעות מודל עבודה זה לקוחותיה של פילת הופכים לשותפים העובדים יחד לתקופות ממושכות. לפרטים בדבר תחום פעילות זה ראה סעיף 9 לחלק א' של דוח זה.

בעיית עסק חי- קיים חשש משמעותי לגבי המשך קיומה של החברה כעסק חי, כמפורט להלן:

לחברה ולחברות הבנות תזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת בסך של 10,829 אלפי ש"ח בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2011. לחברה ולחברות הבנות יש הפסדים גם ברבעון הראשון של שנת 2012, אליהם מצטרף אובדן של פרויקטים משמעותיים. החברה וחברת הבת, פילת ישראל, נקלעו לקשיים בתזרימי מזומנים ופיגרו בתשלומי ההפרשות הסוציאליות לקופות העובדים, מוסדות, נותני שירותים וספקים. למועד פרסום הדוחות הכספיים, הגיעה החברה להסדר פריסת תשלומים בנוגע להפרשות הסוציאליות לקופות העובדים ולמוסדות. למלוא הפרטים ראה ביאור 1ג' לדוחות הכספיים ליום 31.12.2011.

צמצום מסגרת האשראי על ידי תאגיד בנקאי

לחברה הייתה מסגרת אשראי בתאגיד בנקאי בגובה של 1,600 אלפי ש"ח בכפוף לאמות מידה פיננסיות. על פי סיכום מול התאגיד הבנקאי, מסגרת האשראי הוקטנה לסך של 300 אלף ש"ח כאשר במהלך החודשים אפריל-מאי 2012 יוחזר סך בגובה של 500 אלפי ש"ח ויתרת האשראי בגובה של 800 אלפי ש"ח תוחזר ב-36 תשלומים שווים. יצוין כי החברה איננה מקיימת נכון לתאריך המאזן את תנאי אמות המידה הפיננסיות שנקבעו במסגרת מתן האשראי לחברה כאמור ולתאגיד הבנקאי קיימת הזכות לדרישת פירעון מיידי של כל מסגרת האשראי.

תוכנית התייעלות

הנהלת החברה יישמה חלק ניכר מתוכנית להתייעלות ולחסכון בהוצאות לרבות תוכנית לצמצום בכוח האדם, אשר לדעת החברה לא תגרום לפגיעה מהותית בהכנסות החברה ואשר הוצגה בפני הדירקטוריון כשלב ראשון במסגרת התייעלותה של החברה. הנהלת החברה ודירקטוריון החברה מעריכים כי החברה תמשיך לממש את תוכניותיה להתייעלות ולחסכון בהוצאות לרבות ביצוע פעולות נוספות לחיסכון בהוצאות הנהלה וכלליות.

מקורות מימון

לאחר תאריך המאזן קיבלה החברה הלוואת בעלים בגובה 1,500 אלפי ש"ח (לעניין זה, ראה ביאור 26 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2011). כמו כן, החברה פנתה לקרן לעסקים בינוניים בקשר לקבלת הלוואה בהתבסס על פעילותה בגובה של 3,000 אלפי ש"ח. בנוסף, בכוונת החברה לפעול בהליך הנפקת זכויות ו/או הנפקה פרטית לצורך גיוס מקורות מימון נוספים לחברה.

המשך קיומה של החברה וחברות הבנות בישראל כ"עסק חי" מותנה בקבלת ההלוואה מהקרן לעסקים בינוניים וגיוס מקורות מימון אחרים, בשיפור בתוצאות פעילותה של החברה וחברות הבנות ובשיפור תזרים המזומנים. עקב מצבה של החברה וחברות הבנות שלה ולאור הגורמים המפורטים לעיל קיימים ספקות משמעותיים בדבר המשך קיומה של החברה ושל חברות הבנות שלה כ"עסק חי".

ז. המצב הכספי

נכסים שוטפים

הנכסים השוטפים ליום 31 בדצמבר 2011 הסתכמו בכ- 16,280 אלפי ש"ח, ירידה של 10,665 אלפי ש"ח לעומת כ- 26,945 אלפי ש"ח ליום 31 דצמבר 2010.

שווי המזומנים עמד ב-31 בדצמבר 2011 על סך של 1,038 אלפי ש"ח לעומת 16,498 אלפי ש"ח ב-31 בדצמבר 2010, קיטון של כ- 15,460 אלפי ש"ח. הירידה במזומנים נובעת ממימון הפעילות השוטפת בתקופת הדוח, ואשר הסתכמה בסך של כ- 10,822 אלפי ש"ח, וכן ממימון פעילות השקעה בסך של 6,888 אלפי ש"ח אשר כללה רכישת פעילות איי.טי.קום ותשלומים בגין הוצאות חד פעמיות בקשר עם רכישת הפעילות, והשקעה בחברת צבירן יעוץ וסקרים בע"מ.

פיקדונות מוגבלים הסתכמו ביום 31 בדצמבר 2011 לסך של כ- 2,557 אלפי ש"ח לעומת 178 אלפי ש"ח ליום 31 בדצמבר 2010. העלייה נובעת בעיקר מפיקדונות ליום 31 בדצמבר 2011 הכוללים סך של כ-1,807 אלפי ש"ח המשועבד לטובת צד שלישי בגין רכישת פעילות איי.טי.קום ו-750 אלפי ש"ח להבטחת ערבויות לטובת בנק דיסקונט.

לקוחות החברה והכנסות לקבל עמדו ב-31 בדצמבר 2011 על סך של כ- 11,520 אלפי ש"ח לעומת כ- 9,665 אלפי ש"ח ב-31 בדצמבר 2010. העלייה בסעיף הלקוחות נבעה ברובה מלקוחות של פילת IT אשר החלה בפעילות במאי 2011. חייבים ויתרות חובה עמדו בסוף התקופה על כ- 1,165 אלפי ש"ח לעומת 604 אלפי ש"ח ב-31 בדצמבר 2010. הגידול ביתרות חובה נבע בעיקר מעליה בהוצאות מראש.

נכסים בלתי שוטפים

הנכסים הבלתי שוטפים עמדו ב-31 בדצמבר 2011 על כ- 2,644 אלפי ש"ח לעומת 2,423 אלפי ש"ח ב-31 בדצמבר 2010. חייבים לזמן ארוך עמדו ב-31 בדצמבר 2011 על 289 אלפי ש"ח לעומת 768 אלפי ש"ח ב-31 בדצמבר 2010. הקיטון בחייבים נבע בעיקר ממחיקה שלהוצאות מס בגין תשלומי מקדמות עודפות בעיקר בגין שנים קודמות. רכוש קבוע, נטו עמד ב-31 בדצמבר 2011 על 1,283 אלפי ש"ח לעומת 1,079 אלפי ש"ח ב-31 בדצמבר 2010. העלייה ברכוש הקבוע נבעה בעיקר משיפורים במושכר בחברות הבנות. נכסים בלתי מוחשיים נטו, עמדו ב-31 בדצמבר 2011 על כ-61 אלפי ש"ח לעומת 66 אלפי ש"ח ב-31 בדצמבר 2010. במהלך התקופה נרשמו נכסים בלתי מוחשיים בסך של כ- 5,000 אלפי ש"ח בגין רכישת פעילות חברת איי.טי.קום בע"מ. במהלך הרבעון הרביעי הופחת המוניטין בסך של 3,550 אלפי ש"ח וכן הופחתו תיקי הלקוחות בסך של 733 אלפי ש"ח, זאת בנוסף להפחתה שוטפת במהלך השנה בסך 717 אלפי ש"ח.

התחייבויות שוטפות

ההתחייבויות השוטפות של החברה עמדו על כ- 17,798 אלפי ש"ח ב- 31 בדצמבר 2011 לעומת 13,507 אלפי ש"ח ב- 31 בדצמבר 2010, גידול של כ-4,291 אלפי ש"ח.

השינויים בהתחייבויות השוטפות במהלך השנה נבעו בעיקר מאשראי מתאגידים בנקאיים בסך של 1,698 אלפי ש"ח, מיתרת ההתחייבות בגין רכישת פעילות איי.טי.קום שהינה כ- 1,750 אלפי ש"ח ביום 31 בדצמבר 2011 וכן מגידול ביתרות ספקים בסך של 4,599 אלפי ש"ח לעומת קיטון ביתרות זכאים ויתרות זכות בסך של 3,789 אלפי ש"ח.

התחייבויות לזמן ארוך

בסוף השנה עמדו ההתחייבויות לזמן ארוך של החברה על 1,189 אלפי ש"ח לעומת 312 אלפי ש"ח ב- 31 בדצמבר 2010. עיקר הגידול נובע מהתחייבויות בשל הטבות לעובדים ומיסים נדחים וכן התחייבות לז"א בגין רכישת פעילות איי.טי.קום בסך של כ-250 אלפי ש"ח. ומקבלת הלוואות בחברות הבנות בסך של 189 אלפי ש"ח מבעלי עניין ואחרים.

הון

לחברה קיים גרעון בהון נכון ליום 31 בדצמבר 2011 בסך של 63 אלפי ש"ח וזאת לעומת 15,549 אלפי ש"ח ב- 31 בדצמבר 2010, קיטון של כ- 15,612 אלפי ש"ח אשר נובע בעיקרו מהפסד החברה בשנת 2011 בסך של כ-16,128 אלפי ש"ח.

יחסים פיננסיים

ליום 31 בדצמבר 2011	ליום 31 בדצמבר 2010	
86%	92%	יחס נכסים שוטפים למאזן
0.91	1.99	יחס שוטף
(0.3%)	53%	הון למאזן

ח. תוצאות הפעילות

להלן דוחות רווח והפסד לשנים שהסתיימו ב-31 בדצמבר 2011 ו-2010:

31.12.2010	31.12.2011	
46,776	47,271	הכנסות ממכירות וממתן שירותים
29,832	33,429	עלות המכירות והשירותים
16,944	13,842	רווח גולמי
3,462	3,256	הוצאות מחקר ופיתוח
3,540	6,456	הוצאות מכירה ושיווק
11,886	14,752	הוצאות הנהלה וכלליות
-	4,283	ירידת ערך מהפחתת נכסים בלתי מוחשיים
(1)	767	הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו
(1,943)	(15,672)	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
172	94	הכנסות מימון
(246)	(204)	הוצאות מימון
(2,017)	(15,782)	רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה
(299)	(346)	הוצאות מסים על ההכנסה
<u>(2,316)</u>	<u>(16,128)</u>	הפסד
		מיוחס ל:
(2,316)	(14,153)	בעלי מניות החברה
-	(1,975)	זכויות שאינן מקנות שליטה
<u>(2,316)</u>	<u>(16,128)</u>	

הכנסות

הכנסות החברה בשנת 2011 עמדו על כ- 47,271 אלפי ₪, גידול של כ-495 אלפי ש"ח לעומת הכנסות בשנת 2010 בסך של כ- 46,776 אלפי ש"ח.

להלן התפלגות המכירות במטבע הפעילות המקומי ובמונחי ש"ח לפי חלוקה למגזרים עסקיים לשנת 2011 בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד (בנטרול הכנסות בין חברתיות).

לשנה שנסתיימה ביום
31 בדצמבר
% השינוי

	<u>2010</u>	<u>2011</u>	
7%	23,229	24,847	פעילות בישראל
-	-	2,955	פעילות אי.טי.קום
			פעילות אירופה :
(22%)	1,916	1,492	באלפי ליש"ט
(23%)	11,056	8,561	באלפי ש"ח
			פעילות בצפון אמריקה :
(8%)	3,339	3,048	באלפי דולר
(13%)	12,491	10,908	באלפי ש"ח

בניתוח ההכנסות לפי מגזרי הפעילות, ניתן לראות כי :

בישראל מכירות החברה גדלו בכ-7% ועמדו על 24,847 אלפי ש"ח, לעומת 23,229 אלפי ש"ח בשנת 2010.

בפילת אירופה קטנו המכירות בכ- 22% בשנת 2011 והסתכמו לסך של כ-1,492 אלפי ליש"ט לעומת 1,916 אלפי ליש"ט אשתקד. במונחי ש"ח, המכירות קטנו בכ- 23%, בשנת 2011 והסתכמו לסך של 8,561 אלפי ש"ח לעומת 11,056 אלפי ש"ח אשתקד, וזאת בשל פיחות של שער החליפין של המטבע הבריטי למול הש"ח בשנת 2011 (כ-1%). הקיטון במכירות נובע בעיקר מההאטה הכלכלית הקיימת באירופה.

בפילת אמריקה, הסתכמו המכירות לסך של 3,048 אלפי דולר לעומת 3,339 אלפי דולר אשתקד (ירידה של כ-8%). במונחי ש"ח, בשנת 2010 קטנו המכירות בכ- 13% והסתכמו לסך של 10,908 אלפי ש"ח לעומת 12,491 אלפי ש"ח אשתקד, וזאת בשל הפיחות שהיה בשנת 2011 בשער החליפין של הדולר אל מול הש"ח. הקיטון נובע בשל ירידה בהזמנות מלקוחות, הנובעות בעיקר מההאטה הכלכלית הקיימת בארה"ב.

בנוסף, לחברה התהוו הכנסות של כ-2,955 אלפי ש"ח בשנת 2011 ממגזר פעילות חדש, פילת IT.

עלות המכירות

עלות המכירות בקבוצה הסתכמו לסך של 33,429 אלפי ש"ח בשנת 2011, לעומת 29,832 אשתקד, גידול של כ-3,597 אלפי ש"ח שנובע בעיקרו מתוספת פעילות חברת פילת IT אשר החלה את פעילותה במהלך 2011.

רווח גולמי

הרווח הגולמי הסתכם ב-13,842 אלפי ש"ח (כ-29% ממחזור המכירות), לעומת סך של 16,944 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, (כ-36% ממחזור המכירות), קיטון של כ-7% ברווחיות הגולמית של החברה הנובע בעיקר מירידת ההכנסות בחו"ל ומתוספת הפעילות של פילת IT שבה המרווח הגולמי נמוך.

הוצאות מחקר ופיתוח

הוצאות המחקר והפיתוח של החברה נזקפות לדוח רווח והפסד עם התהוותן. בשנת 2011 עמדו הוצאות אלו על 3,256 אלפי ש"ח, קיטון של כ- 6% לעומת 2010 בה סך הוצאות המחקר והפיתוח הסתכם בכ- 3,462 ש"ח.

הוצאות מכירה ושיווק

הוצאות המכירה והשיווק הסתכמו בכ- 6,456 אלפי ש"ח ב- 2011 לעומת כ- 3,540 אלפי ש"ח אשתקד, גידול של כ-82% בשנת 2011. העליה נבעה מהחלטת הנהלת החברה להשקיע בתחום המכירות והשיווק וזאת על מנת להרחיב את היקף המכירות וכן לשמר לקוחות קיימים.

הוצאות הנהלה וכלליות

הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו בכ- 14,752 אלפי ש"ח בשנת 2011, לעומת 11,886 אלפי ש"ח אשתקד, עליה של כ-24%. ההוצאות בשנת 2011 גדלו בעיקר מהוספת נושאי משרה חדשים, בנוסף להוצאות הנהלה וכלליות אשר יוחסו לפעילות איי טי ופעילות במגזר הערבי אשר החלו בפעילותן במהלך בחודש מאי 2011, וכן מעליה בהוצאות בגין שירותים מקצועיים.

הפסד מירידת ערך מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים

החברה רשמה הפסד מירידת ערך בסך של 4,283 אלפי ש"ח לנכסים בהם הכירה בעת רכישת פעילות IT הכוללת הפחתה של מוניטין בסך 3,550 אלפי ש"ח והפחתה של תיקי לקוחות בסך של 733 אלפי ש"ח.

רווח מפעילויות רגילות

במהלך השנה הציגה הקבוצה הפסד תפעולי של כ- 15,672 אלפי ש"ח, לעומת הפסד תפעולי של כ-1,943 אלפי ש"ח אשתקד.

הכנסות מימון

במהלך השנה היו לקבוצה הכנסות מימון בסך של כ-94 אלפי ש"ח, לעומת הכנסות מימון של 172 אלפי ש"ח בשנת 2010.

הוצאות מימון

הוצאות המימון בשנת 2011 הסתכמו בכ- 204 אלפי ש"ח לעומת הוצאות של 246 אלפי ש"ח אשתקד.

מיסים על הכנסה

הוצאות המסים בשנת 2011 עמדו על כ-346 אלפי ש"ח אשר נבעו בעיקר עקב הקטנת מסים נדחים ומחיקת תשלומי עודפות בסך כולל של כ-761 אלפי ש"ח ומנגד בהכנסות מזיכוי מס שהתקבל באנגליה בסך של 592 אלפי ש"ח.

הפסד

ההפסד של הקבוצה בשנת 2011 עמד על 16,128 אלפי ש"ח לעומת הפסד של 2,316 אלפי ש"ח בשנה הקודמת. הגידול בהפסד נובע בעיקר מגידול בהפסד התפעולי של החברה מצד אחד ומירידת ערך של נכסים בלתי מוחשיים שנרכשו במהלך השנה בסך של כ-4,283 אלפי ש"ח מצד שני.

תמצית דוחות רווח והפסד לתקופות של שלושה חודשים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2011 ו-2010

להלן הנתונים התמציתיים (באלפי ש"ח):
ל- 3 חודשים שהסתיימו

השינוי ל- 3 חודשים בשנה המקבילה אשתקד	ביום 31 בדצמבר 2010	ביום 31 בדצמבר 2011	
5%	11,063	11,617	הכנסות ממכירות וממתן שירותים
28%	7,782	10,008	עלות המכירות והשירותים
(51%)	3,281	1,609	רווח גולמי
	30%	14%	מרווח גולמי-%
36%)	774	496	הוצאות מחקר ופיתוח
87%	1,040	1,952	הוצאות מכירה ושיווק
(8%)	5,648	5,211	הוצאות הנהלה וכלליות
-	-	48	הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו
-	-	4,283	ירידת ערך מהפחתת נכסים בלתי מוחשיים
	(4,181)	(10,381)	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
	51	3	הכנסות מימון
	(99)	(115)	הוצאות מימון
	(4,229)	(10,493)	רווח (הפסד) לפני מסים
	857	582	הכנסות (הוצאות) מסים
	(3,372)	(9,911)	רווח נקי (הפסד)

הכנסות

הכנסות החברה ברבעון הרביעי של שנת 2010 עמדו על 11,617 אלפי ש"ח, עלייה של כ-5% לעומת מכירות הרבעון המקביל אשתקד, שעמדו על כ-11,063 אלפי ש"ח. הסיבה העיקרית לעלייה במכירות לעומת הרבעון המקביל אשתקד הינה פעילות חברת הבת פילת IT אשר החלה בפעילות במהלך 2011.

להלן המכירות במטבע הפעילות המקומי ובמונחי ש"ח לרבעון הרביעי לעומת התקופה המקבילה אשתקד:

ל-3 חודשים שנסיימו ביום 31 בדצמבר	2010		2011	% השינוי
	2010	2011		
פעילות בישראל	6,213	5,603	(10%)	
פעילות איי.טי.קום	-	1,140	-	
פעילות אירופה:				
באלפי ליש"ט	415	330	(21%)	
באלפי ש"ח	2,374	1,941	(20%)	
פעילות בצפון אמריקה:				
באלפי דולר	684	786	15%	
באלפי ש"ח	2,476	2,932	18%	

בישראל, המכירות בתקופה הסתכמו בכ-5,603 אלפי ש"ח, לעומת סך של כ-6,213 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, המהווה ירידה של כ-10% ממכירות התקופה המקבילה אשתקד. הסיבה לירידה בהיקף המכירות בישראל, הינה האטה בפעילות הכלכלית במשק.

מכירות הקבוצה **באירופה** במונחי מטבע מקומי – הליש"ט הסתכמו בכ-330 אלפי ליש"ט, ירידה של כ-21% ממכירות הרבעון המקביל אשתקד (415 אלפי ליש"ט). במונחי ש"ח, מכירות הקבוצה באירופה הסתכמו בתקופה בכ-1,941 אלפי ש"ח, קיטון של כ-20% ביחס למכירות באירופה ברבעון המקביל אשתקד (2,374 אלפי ש"ח). לא חל שינוי מהותי בשער החליפין הממוצע של הש"ח למול הליש"ט ברבעונים אלו. הקיטון במכירות נובע בעיקר מההרעה במצב הכלכלי באירופה.

בארה"ב, מכירות הקבוצה במונחי דולר ארה"ב עמדו על כ-786 אלפי דולר, לעומת מכירות של 684 אלפי דולר ברבעון המקביל אשתקד (עליה של כ-15% במונחי דולר). במונחי ש"ח, המכירות בארה"ב עמדו על כ-2,932 אלפי ש"ח, גידול של כ-18% לעומת התקופה המקבילה אשתקד (כ-2,476 אלפי ש"ח).

בנוסף, לחברה התהוו הכנסות של כ-1,140 אלפי ש"ח ברבעון הרביעי של שנת 2011 ממגזר פעילות חדש, פילת IT.

עלות המכירות והשירותים

במהלך הרבעון, עלות המכירות והשירותים הסתכמו בכ-10,008 אלפי ש"ח לעומת כ-7,782 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (עליה של כ-28%).

רווח גולמי

הרווח הגולמי ברבעון הסתכם בכ- 1,609 אלפי ש"ח אשר מהווים רווח גולמי של כ-14% ממכירות החברה לעומת 3,281 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (רווח גולמי של כ-30% ממכירות החברה). הירידה המשמעותית ברווח הגולמי נובעת בעיקר מהירידה בהכנסות של חברות הבנות מחו"ל ומעליה בהוצאות עקב תוספת הפעילות של פילת IT, שבה המרווח הגולמי נמוך יותר באופן יחסי לפעילות המסורתית.

הוצאות מחקר ופיתוח

במהלך הרבעון הוצאות המחקר והפיתוח הסתכמו בכ- 496 אלפי ש"ח, לעומת 774 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

הוצאות מכירה ושיווק

הוצאות מכירה ושיווק הסתכמו במהלך הרבעון בכ- 1,952 אלפי ש"ח, לעומת 1,040 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (עליה של 87%). העליה נובעת מהחלטת הנהלת החברה להשקיע בתחום המכירות ושיווק על מנת להרחיב את היקף המכירות וכן לשמר לקוחות קיימים.

הוצאות הנהלה וכלליות

הוצאות הנהלה וכלליות הסתכמו ברבעון בכ- 5,211 אלפי ש"ח לעומת 5,648 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד (ירידה של כ-8%). הקיטון נובע מכך שההוצאות ברבעון הרביעי של שנת 2010 כללו עלויות סיום העסקתם של שלושה נושאי משרה בסך כולל של כ-2 מליון ש"ח.

הפסד מירידת ערך מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים

החברה רשמה הפסד מירידת ערך בסך של 4,283 אלפי ש"ח לנכסים בהם הכירה בעת רכישת פעילות IT הכוללת הפחתה של מוניטין בסך 3,550 אלפי ש"ח והפחתה של תיקי לקוחות בסך של 733 אלפי ש"ח.

רווח מפעילויות רגילות

במהלך הרבעון רשמה הקבוצה הפסד של כ- 10,381 אלפי ש"ח לעומת הפסד תפעולי של כ- 4,181 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. עיקר ההפסד נובע מהפחתת נכסים בלתי מוחשיים בסך 4,283 ש"ח.

הכנסות מימון

במהלך הרבעון היו לקבוצה הכנסות מימון בסך של 3 אלפי ש"ח, אשר נבעו בעיקר מהכנסות ריבית על פיקדונות, לעומת 51 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

הוצאות מימון

הוצאות המימון ברבעון הסתכמו בכ- 115 אלפי ש"ח, אשר נבעו בעיקר מתשלום ריבית על מסגרות האשראי בארץ ובחו"ל, לעומת 99 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

מיסים על הכנסה

הכנסות המיסים ברבעון עמדו על כ- 582 אלפי ש"ח לעומת הוצאות מיסים של 857 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. הכנסות המיסים נובעים מזיכוי מס שקיבלה החברה באנגליה.

רווח (הפסד) נקי

ההפסד של הקבוצה ברבעון עמד על כ- 9,911 אלפי ש"ח לעומת הפסד של כ- 3,372 אלפי ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

תמצית נתוני רווח והפסד לפי רבעונים לשנת 2011

סה"כ	רבעון 4	רבעון 3	2011		
			רבעון 2	רבעון 1	
47,271	11,617	11,389	12,305	11,960	הכנסות ממכירות וממתן שירותים
33,429	10,008	8,614	7,741	7,066	עלות המכירות והשירותים
13,842	1,609	2,775	4,564	4,894	רווח גולמי
3,256	496	(*) 844	(*) 885	(*) 1,031	הוצאות מחקר ופיתוח
6,456	1,952	1,685	1,592	1,227	הוצאות מכירה ושיווק
14,752	5,211	(*) 4,311	(*) 3,032	2,406	הוצאות הנהלה וכלליות
767	48	401	(**) 318	-	הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו
4,283	4,283	-	-	-	ירידת ערך מהפחתת נכסים בלתי מוחשיים
(15,672)	(10,381)	(*) (4,258)	(*) (1,263)	(*) 230	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
94	3	-	16	75	הכנסות מימון
(204)	(115)	(89)	-	-	הוצאות מימון
(15,782)	(10,493)	(*) (4,347)	(*) (1,247)	(*) 305	רווח (הפסד) לפני מסים
(346)	582	(806)	32	(154)	הכנסות (הוצאות) מסים
(16,128)	(9,911)	(*) (5,153)	(*) (1,215)	(*) 151	רווח נקי (הפסד)

(*) הוצג מחדש

(**) סווג מחדש

ט. נזילות ומקורות מימון

לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2011

במהלך שנת 2011 ירדה יתרת המזומנים של החברה בכ- 15,460 אלפי ש"ח לעומת עליה של כ- 2,035 אלפי ש"ח אשתקד. הירידה במזומנים נבעה ממזומנים ששימשו לפעילות שוטפת בסך 10,822 אלפי ש"ח, בתוספת למזומנים ששימשו לפעילות השקעה בסך 6,888 אלפי ש"ח, בניכוי מזומנים שנבעו מפעילות מימון בסך 1,856 אלפי ש"ח ובניכוי הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים בסך 394 אלפי ש"ח.

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת

במהלך שנת 2011 המזומנים ששימשו לפעילות שוטפת של החברה עמדו על כ- 10,822 אלפי ש"ח לעומת 4,494 אלפי ש"ח שנבעו מפעילות שוטפת אשתקד.

התזרים השלילי מפעילות שוטפת במהלך 2011 נבע מהפסד בשנה זו, ההתאמות להפסד שאינן במזומן הינן בעיקר פחת והפחתות בסך 1,238 אלפי ש"ח, הפרשה לירידת ערך מוניטין ונכסים בתי מוחשיים בסך 4,283 אלפי ש"ח, עליה בלקוחות בסך 1,604 אלפי ש"ח, עליה בחייבים בסך 391 אלפי ש"ח, עליה בהתחייבויות לספקים בסך 4,504 אלפי ש"ח וירידה בזכאים ויתרות זכות 3,723 אלפי ש"ח.

תזרים מזומנים מפעולות השקעה

במהלך 2011 שמשו מזומנים בסך כ- 6,888 אלפי ש"ח לפעילות השקעה, בעיקר לרכישת פעילות איי.טי.קום בסך של 3,000 אלפי ש"ח, רכישת מניות צבירן ייעוץ וסקרים בע"מ בסך של 868 אלפי ש"ח וכן לפקדונות הכוללים סך של כ-1,806 אלפי ש"ח המשועבד לטובת צד שלישי בגין רכישת פעילות איי.טי.קום ו-750 אלפי ש"ח להבטחת ערבויות לטובת בנק דיסקונט.

בשנת 2011 המזומנים שנבעו מפעילות מימון בתקופת הדוח הסתכמו בכ- 1,856 אלפי ש"ח לעומת מזומנים ששימשו לפעילות מימון בסך של כ- 1,851 אלפי ש"ח אשתקד. המזומנים נבעו בעיקר מאשראי שקיבלה החברה מתאגידים בנקאיים.

חלק שני- חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

האחראים על ניהול סיכוני השוק בחברה

הגורמים האחראים על ניהול סיכוני השוק בחברה הינם מנכ"ל החברה וסמנכ"ל הכספים של החברה. כמו כן, הוחלט, כי הגורם האחראי על ניהול הסיכונים הפיננסיים בחברה הינם המנכ"ל וסמנכ"ל הכספים של החברה. על סיכוני השוק אחראים המנכ"ל וסמנכ"ל הכספים יחדיו על סיכון האשראי אחראי סמנכ"ל הכספים

דיווח איכותי בדבר החשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

1. סיכוני השוק אליהם חשופה החברה:

החברה חשופה למגוון סיכוני שוק בדרך העסקים הרגילה שלה. מגזרי הפעילות הקשורים בנושא ניהול ההון האנושי חשופים בעיקר לירידה בהיקף הפעילות במשק במדינות בהן פועלת החברה ולכניסתן הבלתי צפויה של חברות מבוססות טכנולוגיה לשוק.

פעילות ההשמה של החברה חשופה לשינויים רגולטיביים על ידי המחוקק במדינות חברות הבת.

מאחר ועיקר ההוצאות של החברה הם בתחום השכר, שינויים בשוק העבודה במשק האמריקאי, הבריטי, והישראלי עשויים להשפיע על התוצאות העסקיות של החברה.

בחברה לא קיימת חשיפה מטבעית מהותית מפעילות העסקית, היות וההכנסות וההוצאות בכל אחת מהמדינות בהן פועלת הקבוצה הינן במטבע אותה המדינה.

2. מדיניות החברה בניהול סיכוני השוק המתוארים:

החברה מפזרת את פעילותה במספר שווקים גיאוגרפים ונישות שונות בתחום ניהול ההון האנושי על מנת לצמצם את חשיפתה לתנאי השוק במדינה מסוימת ולחדירת מתחרים חדשים בנישות בהן היא פועלת (וזאת בנוסף, כמובן, לאסטרטגיה העסקית בעניינים אלה).

החברה לא ביצעה עסקאות הגנה פיננסית בשנת הדוח, ומדיניות החברה היא לא לבצע עסקאות אלה. החברה פועלת כדי להתאים, במידת האפשר, את בסיסי ההצמדה של נכסיה והתחייבויותיה ואת משך החיים הממוצע של נכסיה למשך החיים הממוצע של התחייבויותיה.

החברה לא מבצעת עסקאות בנגזרים ספקולטיביים. לא נעשית כל פעולת הגנה פיננסית ללא אישורה הספציפי של סמנכ"ל הכספים של החברה.

3. חשיפה לסיכוני מטבע:

בתקופה שחלפה ממועד המאזן ועד למועד פרסום הדוחות הכספיים לשנת 2011 לא חלו שינויים מהותיים באופי החשיפה לשערי החליפין של הש"ח לדולר ארה"ב ולליש"ט.

ההכנסות וההוצאות בכל אחת מהמדינות בהן פועלת החברה הינן באותו מטבע, כל חברת בת משקיעה את עודף המזומנים שלה בפקדונות במטבע המדינה בה היא פועלת.

החברה חשופה לשינויים בשערי החליפין שמקורם מכספים ונכסים במטבעות זרים- בעיקר לירה שטרלינג ודולר אמריקאי. במצב של פחות ריאלי תיווצרנה לחברה הכנסות מימון, ובמצב של תיסוף ריאלי תיווצרנה לחברה הוצאות מימון.

כתוצאה משינויים בשערי המטבעות שקל, שטרלינג ודולר, היו סך הכל הוצאות מימון, נטו של 110 אלפי ש"ח בשנת 2011, כאשר מתוך זה הכנסות מריבית על פקדונות בסך של כ-94 אלפי ש"ח והוצאות מימון בגין אשראי, הלוואות או עמלות בסך של כ-94 אלפי ש"ח והפרשי שער בסך כ-107 אלפי ש"ח.

הכספים הנזילים של החברה היו במהלך התקופה בשקלים ישראליים, לירה שטרלינג ודולר אמריקאי.

סיכון אשראי

לקבוצה אין ריכוזים משמעותיים של סיכונים אשראי. הקבוצה שואפת להבטיח שהכנסותיה תבוצענה עם לקוחות בעלי איתנות פיננסית וללא בעיות בהיסטוריית האשראי שלהם.

אמצעי הפיקוח על מדיניות ניהול סיכונים שוק ואופן מימושה

החברה מנהלת מעקב שוטף אחר ההתפתחות בשינויים בשערי החליפין. הטיפול בנושא חשיפות פיננסיות וניהול המזומנים השוטף מבוצע ע"י סמנכ"ל הכספים של החברה.

החברה לא מבצעת עסקאות בנגזרים ספקולטיביים. לא נעשית כל פעולת הגנה פיננסית ללא אישורה הספציפי של סמנכ"ל הכספים של החברה.

5. להלן מבחני רגישות בהתאם לשינויים בגורמי השוק הרלוונטיים (באלפי ש"ח):

רגישות לשינויים בשער החליפין דולר/שקל

רווח (הפסד) מהשינויים		רווח (הפסד) מהשינויים			
שיעור ירידת הדולר		שווי הוגן	שיעור עליית הדולר		
-10%	-5%	שע"ח=3.821	5%	10%	המכשיר הרגיש
(30)	(15)	299	15	30	מזומנים ושווי מזומנים
-	-	1	-	-	פיקדונות מוגבלים
(208)	(104)	2,076	104	208	לקוחות
(5)	(2)	48	2	5	חייבים ויתרות חובה
(28)	(14)	284	14	28	חייבים לזמן ארוך
57	29	(573)	(29)	(57)	אשראי מתאגידים בנקאיים
27	13	(268)	(13)	(27)	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
11	6	(111)	(6)	(11)	זכאים ויתרות זכות
9	4	(87)	(4)	(9)	מסים לשלם
(167)	(83)	1,668	83	167	סה"כ

רגישות לשינויים בשער החליפין ליש"ט/שקל

רווח (הפסד) מהשינויים		רווח (הפסד) מהשינויים			
<u>שיעור עליית הליש"ט</u>		<u>שווי הוגן</u>	<u>שיעור עלית הליש"ט</u>		
-10%	-5%	<u>שע"ח=5.8918</u>	5%	10%	המכשיר הרגיש
(39)	(19)	389	19	39	מזומנים ושווי מזומנים
(137)	(69)	1,374	69	137	לקוחות
(27)	(14)	274	14	27	חייבים ויתרות חובה
61	31	(612)	(31)	(61)	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
60	30	(605)	(30)	(60)	זכאים ויתרות זכות
(82)	(41)	820	41	82	סה"כ

רגישות לשינויים במדד המחירים לצרכן

רווח (הפסד) מהשינויים		רווח (הפסד) מהשינויים			
<u>שיעור ירידת המדד</u>		<u>שווי הוגן</u>	<u>שיעור עלית המדד</u>		
-5%	-2.5%		2.5%	5%	המכשיר הרגיש
-	-	6	-	-	חייבים ויתרות חובה
-	-	5	-	-	חייבים לזמן ארוך
88	44	(1,750)	(44)	(88)	התחייבות בגין רכישת פעילות (שוטפת)
12	6	(250)	(6)	(12)	התחייבות בגין רכישת פעילות (לא שוטפת)
4	9	(189)	(4)	(9)	הלוואות מבעלי עניין
109	54	(2,178)	(54)	109	סה"כ

רגישות לשינויים בריבית השקלית

רווח (הפסד) מהשינויים			רווח (הפסד) מהשינויים		
<u>שיעור ירידת המדד</u>		<u>שווי הוגן</u>	<u>שיעור עליית המדד</u>		
<u>-10%</u>	<u>-5%</u>	<u>לפי ריבית</u>	<u>5%</u>	<u>10%</u>	המכשיר הרגיש
		<u>4.25% פריים</u>			
		<u>31.12.11 ביום</u>			
-	-	2	-	-	מזומנים ושווי מזומנים
7	4	(1,698)	(4)	(7)	אשראי מתאגידים בנקאיים

6. בסיסי הצמדה - בסיסי הצמדה של נכסים והתחייבויות בדוח המאוחד על מצב הכספי ליום:

31 בדצמבר 2011					
סה"כ	בש"ח	המחירים למדד לצרכן אלפי ש"ח	במטבע חוץ לירה שטרלינג או בהצמדה אליו	במטבע חוץ דולר ארה"ב או בהצמדה אליו	
1,038	349	-	389	300	נכסים
2,557	2,556	-	-	1	מזומנים ושווי מזומנים
11,520	8,072	-	1,374	2,074	פיקדונות מוגבלים
365	37	6	274	48	לקוחות
289	-	5	-	284	חייבים ויתרות חובה
15,769	11,014	11	2,037	2,707	חייבים לזמן ארוך
					סה"כ נכסים
					התחייבויות
573	-	-	-	573	אשראי מתאגידים בנקאיים
5,999	5,119	-	612	268	התחייבות לספקים ולנותני שירותים
5,767	5,051	-	605	111	זכאים ויתרות זכות
1,750	-	1,750	-	-	התחייבות בגין רכישת פעילות
87	-	-	-	87	מסים לשלם
250	-	-	-	-	התחייבויות בגין רכישת נכסים לזמן ארוך
189	-	250	-	-	הלוואות מבעלי עניין
459	459	189	-	-	התחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו
15,074	10,629	2,189	1,217	1,039	סה"כ התחייבויות
695	385	(2,178)	820	1,668	עודף נכסים (התחייבויות)

(המשך) בסיסי הצמדה של נכסים והתחייבויות בדוח המאוחד על המצב הכספי ליום :

31 בדצמבר 2010				
סה"כ	בש"ח	בהצמדה למדד המחירים לצרכן אלפי ש"ח	במטבע חוץ לירה שטרלינג או בהצמדה אליו	במטבע חוץ דולר ארה"ב או בהצמדה אליו
נכסים				
16,498	9,465	-	4,882	2,151
178	-	-	-	178
9,665	5,807	-	1,438	2,420
69	5	55	9	-
768	-	382	-	386
27,178	15,277	437	6,329	5,135
סה"כ נכסים				
התחייבויות				
1,400	802	-	571	27
7,509	6,111	-	1,094	304
54	-	-	-	54
194	194	-	-	-
9,157	7,107	-	1,665	385
18,021	8,170	437	4,664	4,750
עודף נכסים				

חלק שלישי- היבטי ממשל תאגידי

1. תגמולים לנושאי משרה בכירה

בהתאם להוראות תקנה 10(ב)(4) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 (להלן: "תקנות הדוחות"), נדרש דירקטוריון החברה, במסגרת הליך אישור הדוחות הכספיים ליום 31.12.2011, לבחינה של תנאי התגמול של כל אחד מנושאי המשרה הבכירה המנויים בתקנה 21 לפרק ג' של הדוח התקופתי לשנת 2011.

במסגרת ההיערכות לדוח התקופתי של שנת 2011, קבע דירקטוריון החברה מהו המידע שהינו מבקש לקבל מבעוד מועד לגבי כל אחד מנושאי המשרה, ומהם הקריטריונים שלאורם יבחן הקשר בין התגמול לבין תרומתו של נושא המשרה ושלאורם יקבע האם התמורה לנושא המשרה הינה הוגנת וסבירה. מידע כנדרש בהחלטת הדירקטוריון הועבר לחברי הדירקטוריון מבעוד מועד והינו כולל, בין היתר, את מלוא הנתונים הרלוונטיים לגבי שנת 2011, כנדרש בהתאם לתקנות 21 ו-22 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 והתוספת השישית לתקנות אלה.

דירקטוריון החברה קיים דיון ביחס לתנאי התגמול של כל אחד מנושאי המשרה, לגבי כל אחד מהם בנפרד.

תמצית מסקנות ונימוקי דירקטוריון החברה:

מקבלי השכר הגבוה מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה ובחברות הבנות:

מר גד לוטן- תנאי העסקתו של מר לוטן אושרו על ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה בעת מינויו ונבחנו, בין היתר, על בסיס סקר השוואתי שנערך על-ידי ארנסט אנד יאנג, אשר התחשב בנתוני חברות בתחום פעילות וכן בשווי שוק דומה לחברה, תוך התייחסות לפרמטרים כגון: עלות שכר, מענקים ותשלום מבוסס מניות. ביום 21.2.2012 הודיעה החברה על סיום ההתקשרות לאלתר עם מר לוטן כמנכ"ל החברה על רק חילוקי דעות בין דירקטוריון החברה לבין מר לוטן באשר לאופן ניהול החברה ואופן תפקודו והתנהלותו. דירקטוריון החברה בחר שלא להרחיב את הדיון באשר לקשר שבין התגמול שקיבל מר לוטן לבין תרומתו בשנת הדיווח לאור סיום ההתקשרות עם מר לוטן בנסיבות אלו כאמור.

ה"ה חגי אלון, איריס אבן טוב וששון עוז- מנהלים אלו הכלולים בנושאי המשרה הבכירה כאמור. החברה הודיעה על סיום עבודתה של הגב' איריס אבן טוב בסוף שנת 2011, כמו כן, החברה הודיעה על סיום עבודתם של מר ששון עוז ומר חגי אלון ברבעון הראשון של שנת 2012. מאחר ודירקטוריון החברה מונה רק ביום 30.11.2011, אין באפשרותו לבחון באופן הולם את הקשר שבין התגמול שקיבלו המנהלים הכלולים כאמור (דהיינו, ה"ה חגי אלון, איריס אבן טוב וששון עוז) לבין תרומת אותם מנהלים בשנת הדיווח, ובכלל זה מידע לגבי הקריטריונים ששימשו את חברי דירקטוריון החברה הקודם לקביעת התגמולים שניתנו למנהלים כאמור, ואולם דירקטוריון החברה דן בתגמול שניתן לנושאי המשרה בקשר עם סיום העסקתם, תוך שימת לב לתקופת כהונתם של נושאי המשרה שפרשו, התפקיד שמילאו במסגרת כהונתם וכן תנאי הפרישה הקבועים בהסכמי העסקתם, ובהתבסס על כך, קבע דירקטוריון החברה, כי ככלל, מדובר בתגמולים אשר תואמים את הסכמי העסקתם כפי שאושרו על ידי חברי הדירקטוריון הקודם.

מר קלינטון וינגרוב, סמנכ"ל שיווק ומכירות בפילת חו"ל - מר קלינטון וינגרוב מונה לסמנכ"ל שיווק ומכירות בפילת חו"ל החל מיום 1.7.2009. מר וינגרוב משתכר בסדר גודל דומה למקבילים לו בתפקיד במסגרת פילת חו"ל, ובהתאם לגובה השכר הנהוג בחו"ל ביחס לתפקיד אותו הוא ממלא. לדעת דירקטוריון החברה, וזאת בשים לב, בין היתר, לאמור לעיל, מר וינגרוב עמד בתנאי הסכם ההעסקה עמו ובדרישות תפקידו, תנאי התגמול ששולמו לו בתקופת הדוח הולמים את תרומתו לחברה ולפעילותה, במסגרת התנאים והדרישות שהוצבו בפניו על ידי מנהליה הקודמים של החברה, והינם סבירים והוגנים.

תגמולים לבעלי עניין:

גמול דירקטורים

בשנת 2011 גמול הדירקטורים אשר שולם לדירקטורים בחברה היה גמול זהה שאינו חורג מהמקובל ונקבע בטווח שבין הסכום המזערי לסכום הקבוע על פי תקנות החברות (כללים בדבר תגמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000, בהתאם לדרגתה של החברה. באשר לחברי הדירקטוריון החדשים אשר מונו ביום 30.11.2011, לאור מצבה הכספי של החברה, טרם נתקבלה החלטה באשר לגמול הדירקטורים אשר יש לשלם לחברי הדירקטוריון החדשים (יצויין, כי הדח"ציות המכהנות בחברה זכאיות לגמול זהה לגמול ששולם בשנת 2011 כאמור).

שלמה בראון, יו"ר הדירקטוריון בפילת חו"ל - תנאי ההתקשרות עם מר בראון אושרו על ידי ועדת הביקורת, דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית בישיבתה מיום 20.2.2011. התגמולים אשר שולמו למר בראון כוללים דמי ניהול והחזר הוצאות, כמפורט בתקנה 21 לפרק ג' לדוח התקופתי ליום 31.12.2011, בהתאם לאישור האסיפה הכללית של החברה כאמור. בנוסף, כמתואר בתקנה 21, שולמו למר בראון הוצאות נוספות החורגות ממסגרת אישורה של האסיפה הכללית ולפיכך נדרשים ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה לבחון באם לאשר הוצאות אלו אם לאו. יצויין, כי החברה הודיעה למר בראון על סיום ההתקשרות עימו כנותן שירותי ניהול וזאת החל מסוף חודש מרץ 2012.

גיל שלי, בתפקידו כמנכ"ל המיועד לחברת צבירן - במסגרת אישור העסקה לרכישת חברת צבירן ייעוץ וסקרים בע"מ (ראה סעיף 21 (4) לחלק א' לדוח זה) אישר דירקטוריון החברה הקודם את התקשרותה של פילת ישראל עם מר שלי, בקשר עם מינויו כמנכ"ל המיועד לחברה המשותפת פילת עצמון - צבירן. תנאי העסקתו לתקופה שמיום 1.5.2011 ועד ליום 31.8.2011 אושרו רטרואקטיבית ביום 30.1.2012, על ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, זאת לאחר שהוצגו לוועדת הביקורת ולדירקטוריון החברה הוכחות ונתונים המניחים את דעתם לפיהם עבד בעל העניין בפועל וסיפק את שירותיו לפילת ישראל בין היתר בהתאם להצהרות ומצגי הנהלת החברה ומר שלי, אשר לפיהם עסק מר שלי גם בפעילות חטיבת עצמון (חטיבת הסקרים של פילת) וגם בפעילות חברת צבירן ייעוץ וסקרים בע"מ וההכנות הנדרשות כחלק מרכישתה המתוכננת של צבירן על ידי פילת (רכישה אשר בסופו של יום לא הושלמה וזכות הרכישה הומחתה לשלי - אפשטיין השקעות (1999) בע"מ - כמפורט בסעיף 21 (4) לחלק א' של דוח זה). כמו כן, קבעו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה כי לאור המחאת זכות הרכישה לשלי-אפשטיין כאמור, העסקתו של מר שלי בפילת במסגרת תפקיד זה תהא עד ליום 31.1.2012 בלבד. לפרטים ראה דיווחי החברה מימים 31.1.2012 ו- 8.2.2012 (מס' אסמכתאות 2012-01-030030 ו- 2012-01-036948 בהתאמה). לאור סמיכות הזמנים שבין אישור תנאי ההעסקה כאמור לבין פרסום דוח זה, וכן לאור סיום העסקתו של מר שלי בתפקידו כאמור לאור המחאת זכות הרכישה לשלי אפשטיין כאמור, דירקטוריון החברה לא מצא לנכון לדון מחדש בתגמול כאמור.

לפירוט נוסף בדבר תגמול נושאי המשרה ובעלי עניין והסכמי השכר של נושאי המשרה ראו בפירוט על-פי תקנה 21 לתקנות הדוחות שבמסגרת פרק ג' לדוח התקופתי- הפרטים הנוספים.

2. תרומות

לאור מצבה הכספי של החברה, בשלב זה החברה טרם קבעה מדיניות תרומות ותבחן נושא זה בהמשך.

3. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

לא חל שינוי לגבי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, אשר עומד על 2 דירקטורים, כולל הדרישה המינימאלית לעניין דח"צים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, זאת לאור גודלה של החברה והיקף פעילותה.

נכון לתקופת הדוח, להלן פרטים אודות מצבת הדירקטורים אשר החברה רואה בהם בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית בחברה:

אדיב ברוך, יו"ר הדירקטוריון- בשל השכלתו וניסיונו התעסוקתי. לפרטים ראה דיווח מיום 30/11/2011 מס' אסמכתא 2011-01-348429.

רפי צרפתי, דירקטור- בשל השכלתו וניסיונו התעסוקתי. לפרטים ראה דיווח מיום 30/11/2011 מס' אסמכתא 2011-01-348417.

רוית הלוי ברזילי, דירקטורית- בשל השכלתה וניסיונה התעסוקתי. לפרטים ראה דיווח מיום 30/11/2011 מס' אסמכתא 2011-01-348402.

ד"ר הדס גלנדר, דירקטורית חיצונית - בשל השכלתה וניסיונה התעסוקתי. לפרטים ראה דיווח מיום 10/1/2012 מס' אסמכתא 2012-01-011463.

4. גילוי בדבר עצמאות הדירקטוריון

סעיף 219(ה) לחוק החברות, תשנ"ט-1999 קובע כי חברה ציבורית רשאית לקבוע בתקנונה הוראה בדבר מספר הדירקטורים הבלתי-תלויים שיכהנו בחברה וכן רשאית לקבוע את שיעורם מתוך חברי הדירקטוריון המכהנים. נכון לתקופת הדוח, החברה טרם החליטה על אימוץ ההוראה בדבר עצמאות הדירקטוריון כאמור.

5. גילוי בדבר המבקר הפנימי

פרטי המבקר הפנימי

המבקר הפנימי בחברה הינו מר עמי עמנואלי, רואה חשבון, אשר משמש בתפקידו מאז שנת 2001. המבקר הפנימי הינו רואה חשבון מוסמך החל משנת 1982 וחבר לשכת רואי החשבון בישראל; הינו בעל תואר בוגר בחשבונאות וכלכלה מאוניברסיטת תל-אביב. המבקר הפנימי הינו שותף במשרד עמנואלי ושות' רואי חשבון.

המבקר הפנימי איננו עובד החברה, אלא מעניק לחברה שירותים חיצוניים. כמו כן, למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עומד בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות, תשנ"ט-1999, ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית (להלן: "חוק הביקורת הפנימית").

דרך המינוי

מינויו של המבקר הפנימי אושר ע"י וועדת הביקורת והדירקטוריון לאחר שקילת השכלתו, כישוריו וניסיונו של המבקר תוך התחשבות בסוג, בהיקף ובמורכבות הפעילות בחברה.

הממונה על המבקר הפנימי

הממונה הארגוני על המבקר הפנימי מטעם החברה הינו מנכ"ל החברה.

תכנית העבודה

תכנית הביקורת הינה שנתית ומאושרת על ידי ועדת הביקורת של החברה. תכנית הביקורת נקבעת על פי שיקולים שונים כדוגמת מוקדי סיכון בחברה, המלצות מבקר הפנים וכן המלצות הנהלת החברה. הביקורת מבוצעת על פעילות החברה וחברות הבנות שלה בישראל ובחו"ל, בהתאם לנושא ולרלוונטיות שלו לכל אחת מהחברות.

היקף העסקה

תכנית העבודה השנתית מורכבת מכ- 150 שעות ביקורת. בתקופת הדוח מלוא שעות הביקורת הושקעו בביקורת שנערכה בקשר עם כתיבת נהלים ויישומן, ובפרט נהלי רכש וכספים.

עריכת הביקורת וגישה למידע

המבקר הפנימי עורך את הביקורת בהתאם להוראות חוק הביקורת הפנימית, והתקנים המקצועיים, המתפרסמים ומתעדכנים על ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל ועל פי תקני ביקורת מקובלים. המבקר הפנימי אמון על עריכת ביקורת פנים תוך אי תלות, אובייקטיביות, מקצועיות וזהירות. לצורך ביצוע עבודתו, המבקר הפנימי מקבל לידיו את כל המסמכים והמידע והמסמכים הרלוונטיים המבוקשים על ידו, וכן ניתנת לו גישה חופשית למידע כאמור, ובכלל זה גישה מתמדת ובלתי אמצעית למערכות המידע של החברה, לרבות לנתונים הכספיים.

דין וחשבון המבקר הפנימי

בתקופת הדוח נערכה ביקורת, בהתאם לתכנית הביקורת שאושרה על ידי ועדת הביקורת של החברה, במסגרתה נכתבו נהלי רכש והוצאות וכן נערכה בקרה באשר ליישומם של הנהלים. בחודש ינואר 2012 הגיש המבקר הפנימי דין וחשבון בכתב, בקשר עם הביקורת שבוצעה כאמור. ביום 29 בינואר 2012 קיימה ועדת הביקורת דיון בנוגע לממצאי המבקר הפנימי.

להערכת דירקטוריון החברה וועדת הביקורת, היקף, אופי ורציפות הפעילות ותכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

תגמול

שכרו של המבקר הפנימי עומד על סך של- 200 ש"ח לשעה, ובכל מקרה לא יעלה על 30,000 ש"ח לשנה, כאשר סכום זה משקף 150 שעות עבודה. לדעת הדירקטוריון, תגמול המבקר הפנימי כמתואר לעיל לא משפיע על הפעלת שיקול דעתו המקצועי.

גילוי בדבר רואה החשבון המבקר .6

במהלך הרבעונים הראשון-השלישי (כולל) לשנת 2011 רואה החשבון המבקר של החברה היה טרוינר, גלבר אלוני-רואי חשבון. משרד רואה החשבון המבקר העניק לחברה שירותי ביקורת, מס ויעוץ שוטף. לפילת אמריקה ולפילת אירופה ניתנו שירותי ביקורת על ידי רואי חשבון חיצוניים ומקומיים, אשר אינם רואי החשבון של החברה, כפי שיפורט להלן. ביום 23/2/2012 מונה משרד זיו האפט-BDO לרואה החשבון המבקר של החברה.

להלן פירוט השכר הכולל לו זכאים רואי החשבון המבקרים של הקבוצה בשנת 2011:

שעות		אלפי ש"ח		
2011	2010	2011	2010	
980	--	175	--	שכ"ט רו"ח חדש של החברה
935	996	183	244	שכ"ט רו"ח ישן של החברה
950	870	355	431	שכ"ט רו"ח חברות הבנות בחו"ל
2,865	1,866	713	675	סה"כ

שכר טרחתו של רואה החשבון המבקר אושר על ידי דירקטוריון החברה (בהתאם להסמכת האסיפה הכללית) והוא נקבע בהתאם להיקף העבודה של רואה החשבון המבקר, בין היתר, בהתבסס על ניסיון העבר של החברה.

7. הליך אישור דוחות כספיים

דירקטוריון החברה הוא הארגון אשר דן בדוחות הכספיים ומאשר אותם, לאחר שחברי הדירקטוריון מקבלים לידיהם את טיוטת הדוחות הכספיים זמן סביר לפני קיום הישיבה, וכן מקבלים את המלצות הועדה לבחינת דוחות כספיים של החברה (להלן: "ועדת מאזן") בהתאם לתקנות החברות (הוראות ותנאים לעניין הליך אישור הדוחות הכספיים), תש"ע-2010. ועדת המאזן מתכנסת לדיון בדוחות הכספיים, לצורך גיבוש המלצותיה לדירקטוריון כאמור, 4 ימים לפחות בטרם המועד שנקבע לישיבת הדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים, וכן בסמוך למועד זה מעבירה את המלצותיה לדירקטוריון. לדעת דירקטוריון החברה, בהתחשב בקיום דיונים שוטפים במהלך חודש מרץ במסגרת ישיבות הדירקטוריון באשר לדוחות הכספיים לשנת 2011 והסוגיות המהותיות אשר נידונו, מדובר בפרק זמן סביר.

הועדה לבחינת דוחות כספיים (ועדת מאזן)

חברי הועדה:

להלן פרטים בדבר חברי הועדה לבחינת דוחות כספיים של החברה במועד הדוח. חברי הועדה נתנו הצהרה עובר למינויים, באשר ליכולתם לקרוא ולהבין דוחות כספיים כנדרש על פי תקנה 3 לתקנות החברות (הוראות ותנאים לעניין הליך אישור הדוחות הכספיים), תש"ע-2010 (להלן: "תקנות הדוחות"):

1. ד"ר הדס גלנדר- מכהנת כדח"צ בחברה מיום 26.12.2011 ומכהנת כיו"ר הועדה. החברה רואה בה דירקטורית בלתי תלויה בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית בשל ניסיונה והשכלתה. השכלה: רואת חשבון; BA מנהל עסקים (המכללה למנהל); MBA מנהל עסקים (האוניברסיטה העברית); Ph.D (אוניברסיטת בן גוריון). עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות: המסלול האקדמי המכללה למנהל: ראש המחלקה לחשבונאות, חברה בועדת הוראה, מרצה ללימודי תואר ראשון ושני; מרצה במסגרת התכניות הבינלאומיות בברוך קולג'-ניו יורק;
2. עו"ד מרים (מיקי) מזר- מכהנת כדח"צ בחברה. החברה רואה בגב' מזר כדירקטורית בלתי תלויה ובעלת יכולת לקרוא דוחות כספיים לאור ניסיונה והשכלתה. השכלה: עו"ד, LLB במשפטים- אוניברסיטת תל אביב. עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות: דח"צית גילאון השקעות (1979) בע"מ, דירקטורית קרן יהושע רבינוביץ' לאמנויות וקולנוע תל-אביב, דירקטורית מנופים פיננסיים לישראל (מפל), דח"צית בחברה מאז 22 ביולי 2009.
3. רוית הלוי-ברזילי- מכהנת כדירקטורית בחברה מיום 1.12.2011. החברה רואה בה דירקטורית בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית בשל ניסיונה והשכלתה. השכלתה: BA כלכלה וניהול (הטכניון); MBA אוניברסיטת ת"א; עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות: שותפה ב-KARTA PARTNERS; סמנכ"ל פיתוח עסקי טסקום בדיקת מערכות תוכנה בע"מ; סמנכ"ל פיתוח עסקי א. דורי בע"מ

אישור הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2011 נדונו בישיבותיה של ועדת המאזן שהתקיימו בימים 25.3.2012 ו-27.3.2012. במסגרת הדיון השתתפו עו"ד מיקי מזר, ד"ר הדס גלנדר והגב' רות הלוי-ברזילי כמו כן, נכחו בדיון רואי החשבון המבקרים של החברה, גב' אורית מסילתי-סמנכ"ל הכספים של החברה, עו"ד הגר טלמור-היועמ"ש ומזכירת החברה. בישיבה נדונו וגובשו המלצות בקשר עם הנושאים שלהלן, בהתאם לתקנות הדוחות: ההערכות והאומדנים בהם עושה החברה שימוש בדוחותיה הכספיים, הבקורות הפנימיות על הדיווח הכספי בחברה, שלמות ונאותות הגילוי בדוחות הכספיים המדיניות החשבונאית והטיפול החשבונאי בסוגיות הדיווח המהותיות והערכות שווי, לרבות ההנחות והאומדנים שבבסיסן, שעליהן נסמכים נתונים בדוחות הכספיים.

פירוט התהליכים שנקטו על ידי הוועדה לצורך גיבוש המלצתה לדירקטוריון:

במסגרת ישיבות ועדת המאזן מימים 25.3.2012 ו-27.3.2012, כאמור, הוצגו בפני הנוכחים ונבחנו על ידי חברי הוועדה הערכות ואומדנים שנעשו בקשר עם הדוחות הכספיים, הליכי הבקרה הפנימית הקשורים בדיווח הכספי, מדיניות ניהול סיכונים, שלמות ונאותות הגילוי בדוחות הכספיים, המדיניות החשבונאית והטיפול החשבונאי שיושם בעניינים מהותיים, הערכות שווי, לרבות ההנחות והאומדנים שבבסיסן ונתוני הדוחות הכספיים של החברה בסולו ובמאוחד. בפני הנוכחים נסקר המידע הנלווה לנתונים הנכללים בדוחות הכספיים, לרבות מידע הנוגע למצב הכספי של החברה.

חברי הוועדה קיימו דיון מפורט בדבר האומדנים וההערכות של החברה, אשר עמדו בבסיס הדוחות הכספיים, תוך בחינת שיקול דעת ההנהלה שהופעל בסוגיות שונות. חברי הוועדה הגיעו למסקנה כי החברה יישמה מדיניות חשבונאית נאותה והשתמשה באומדנים והערכות נאותים. הוועדה גיבשה המלצות בדבר אישור הדוחות הכספיים של החברה לשנת 2011 בקשר עם הנושאים לעיל, ואלו הועברו לעיונו של דירקטוריון החברה, יום עסקים אחד קודם לישיבת הדירקטוריון. לדעת דירקטוריון החברה, בהתחשב בקיום דיונים שוטפים במהלך חודש מרץ במסגרת ישיבות הדירקטוריון באשר לדוחות הכספיים לשנת 2011 והסוגיות המהותיות אשר נידונו, מדובר בפרק זמן סביר.

הדוחות הכספיים של החברה נדונו ואושרו בישיבת הדירקטוריון של החברה מיום 28.3.2012. במסגרת ישיבה זו, הובאו בפני חברי הדירקטוריון המלצות הוועדה לבחינת הדוחות הכספיים כאמור, סמנכ"ל הכספים סקרה את עיקרי הדוחות הכספיים ואת הסוגיות המהותיות בדיווח הכספי, ההערכות המהותיות והאומדנים הקריטיים שיושמו בדוחות הכספיים, את סבירות הנתונים, את המדיניות החשבונאית שיושמה ושינויים שחלו בה ואת יישום עיקרון הגילוי הנאות בדוחות הכספיים ובמידע הנלווה. רואה החשבון המבקר של החברה נכח בישיבה ועמד לרשות הדירקטוריון בכל שאלה והבהרה באשר לדוחות טרם אישורם.

8. מורשי חתימה בלעדיים

נכון למועד הדוח אין לחברה מורשי חתימה בלעדיים.

9. ישיבות הדירקטוריון וועדותיו

בתקופת הדוח קיים דירקטוריון החברה 12 ישיבות (לא כולל ישיבות טלפוניות והחלטות בכתב), ועדת הביקורת קיימה 5 ישיבות (לא כולל ישיבות טלפוניות והחלטות בכתב) וועדת המאזן של החברה קיימה 3 ישיבות.

10. אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי

ראה פרק ד' לדוח התקופתי-דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי.

חלק רביעי - הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של החברה

1. אירועים לאחר תאריך המאזן

לעניין אירועים מהותיים לאחר תאריך המאזן ראה ביאור 29 לדוחות הכספיים של החברה לתקופה שנתיימה ביום 31.12.2011.

2. אומדנים חשבונאיים קריטיים

בעריכת הדוחות הכספיים בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים (IFRS) נדרשת ההנהלה להשתמש באומדנים והערכות המשפיעים על הנתונים המדווחים של הנכסים וההתחייבויות, נכסים מותנים והתחייבויות תלויות שניתן להם גילוי בדוחות הכספיים וכן על הכנסות והוצאות בתקופת הדיווח. לא חלו בתקופת הדוח שינויים מהותיים באומדנים אלו.

3. עסקאות עם בעלי עניין

לפירוט עסקאות בעלי עניין ראה ביאור 6 לדוחות הכספיים של החברה לתקופה שנתיימה ביום 31.12.2011.

4. הליכים משפטיים

4.1. ביום 28.12.2011 קיבלה החברה מכתב דרישה, בין היתר לפי הוראות סעיף 194 לחוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות"), מאורקל פתרונות בע"מ, בעלת מניות בחברה המחזיקה 41,277 מניות של החברה ("בעלת המניות"), אשר עיקריו פורטו בהרחבה במסגרת דיווח החברה מיום מיום 29.12.2011 מס' אסמכתא 2011-01-378963; בהמשך לאמור, ביום 31.1.2012 קיבלה החברה מכתב נוסף מאת בעלת המניות, באמצעות בא כוחה, אשר עיקריו פורטו בהרחבה במסגרת דיווח החברה מיום 1.2.2012 מס' אסמכתא 2012-01-030555. ביום 18/3/2012 דיווחה החברה כי היא דוחה את דרישת בעלת המניות להגשת תביעה נגזרת. לפרטים ראה דיווח החברה מיום 18/3/2012 מס' אסמכתא 2012-01-069867. ביום 18.3.2012 הודיעה בעלת המניות לחברה כי אין בכוונתה לפעול משפטית בקשר לאמור.

4.2. כנגד החברה וחברת הבת, פילת (ישראל) בע"מ (להלן יחד: "פילת"), הוגשה ביום 15/3/2012 בקשה לאישור תובענה כייצוגית (להלן: "הבקשה"), על ידי 3 תובעים אשר, לפי המתואר בבקשה, ערכו מבדקי התאמה/השמה בפילת לצורך קבלה לעבודה. החברה דוחה מכל וכל את הטענות כלפיה. לדעת פילת, הבקשה הוגשה בין היתר לאור פרסום הנחייה של רשם מאגרי המידע בעניין תחולת הוראות חוק הגנת הפרטיות על הליכי מיון לקבלה לעבודה ("ההנחייה"). ההנחייה החדשה, אשר אכיפתה צפויה להתחיל רק בעוד 3 חודשים, מהווה שינוי מהותי של המצב המשפטי הקיים אשר בהתאם לו פעלו כל העוסקים בתחום, לרבות פילת, מזה שנים. למלוא הפרטים ראה דיווח החברה מיום 19/3/2012 מס' אסמכתא 2012-01-071445.

דוח הדירקטוריון נחתם ביום 28 במרץ 2012. שמות החותמים ותפקידם הינו כמפורט להלן:

אדיב ברוך, יו"ר הדירקטוריון

גיל שלי, מ"מ מנכ"ל



פרק ג'

פרטים נוספים על התאגיד

ליום 31 בדצמבר 2011

פילת גרופ בע"מ

פרטים נוספים על התאגיד לשנת 2011

שם החברה: פילת גרופ בע"מ מס' חברה ברשם החברות: 52-0043001

כתובת: הברזל 9 תל-אביב

(תקנה 25א)

טלפון: 077-7780021 פקסימיליה: 03-7679251 דואר אלקטרוני: hagar@pilat.co.il

(תקנה 25א)

תאריך המאזן

31 בדצמבר 2011

מועד הגשת הדוח

28 במרץ 2012

תקנה 8א: **תיאור עסקי התאגיד**

ראה פרק א' לדוח זה.

תקנה 9: **דוחות כספיים**

ראה הדוחות הכספיים של החברה לשנת 2011, המצ"ב לדוח זה, לרבות חוות דעת רואה-החשבון של החברה.

תקנה 9ב: **דוח בדבר אפקטיביות הבקרה על הדיווח הכספי ועל הגילוי**

ראה פרק ד' לדוח זה.

תקנה 9ג: **דוח כספי נפרד של החברה**

ראה נספח לדוחות המאוחדים המצ"ב לדוח זה.

תקנה 10: **דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד**

ראה פרק ב' לדוח זה.

תקנה 10א: תמצית דוחות רווח והפסד רבעוניים

	2011	רבעון 3	רבעון 4	סה"כ	
	רבעון 1	רבעון 2			
הכנסות ממכירות וממתן שירותים	11,960	12,305	11,389	47,271	
עלות המכירות והשירותים	7,066	7,741	8,614	33,429	
רווח גולמי	4,894	4,564	2,775	13,842	
הוצאות מחקר ופיתוח	(*) 1,031	(*) 885	(*) 844	3,256	
הוצאות מכירה ושיווק	1,227	1,592	1,685	6,456	
הוצאות הנהלה וכלליות	2,406	(*) 3,032	(*) 4,311	14,752	
הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו	-	(**) 318	401	767	
ירידת ערך מהפחתת נכסים בלתי מוחשיים	-	-	-	4,283	
רווח (הפסד) מפעולות רגילות	(*) 230	(*) (1,263)	(*) (4,258)	(15,672)	
הכנסות מימון	75	16	-	94	
הוצאות מימון	-	-	(89)	(204)	
רווח (הפסד) לפני מסים	(*) 305	(*) (1,247)	(*) (4,347)	(15,782)	
הכנסות (הוצאות) מסים	(154)	32	(806)	(346)	
רווח נקי (הפסד)	(*) 151	(*) (1,215)	(*) (5,153)	(16,128)	

(*) הוצג מחדש
(**) סווג מחדש

תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות ערך תוך התייחסות ליעדי התמורה על-פי התשקיף

לא רלוונטי.

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות-בת ובחברות קשורות לתאריך המאזן (הנתונים באלפי ש"ח)

שם החברה	מס' המניה בבורסה	סוג מניה	מספר מניות	סה"כ ע"נ	עלות נטו (אלפי ש"ח)	ערך מאזני (אלפי ש"ח)
פילת החזקות (1986) בע"מ	לא סחירה	רגילה	11,000	0.10 ש"ח	2	16,953
Pilat (North America) Inc	לא סחירה	רגילה	2,500	No -par	6,292	2,443
Pilat Europe Ltd	לא סחירה	רגילה	50	50 ליש"ט	1	523

שיעור החזקה						
שנות פדיון ותנאי הצמדה	יתרת ההלוואות במאזן המותאם	בסמכות למנות דירקטורים	בהצבעה	בהון	בנייר הערך	שם החברה (המניות לא נסחרות בבורסה)
----	----	100%	100%	100%	100%	פילת החזקות (1986) בע"מ
----	----	100%	100%	100%	100%	פילת (ישראל) בע"מ ¹
----	----	100%	100%	100%	100%	Pilat (North America) Inc.
----	----	100%	100%	100%	100%	Pilat Europe Ltd ²
----	----	100%	100%	100%	100%	פילת הדרכה בע"מ ³
----	----	70%	70%	70%	70%	פילת איי.טי.קום בע"מ ⁴
----	----	60%	60%	60%	60%	פילת – כום בע"מ ⁵
----	----	60%	50%	60%	60%	קמח-פילת בע"מ ⁶

¹ מוחזקת ע"י פילת החזקות (1986) בע"מ.

² 66.7% מוחזק ע"י פילת החזקות (1986) בע"מ.

³ חברה לא פעילה- 55% מוחזקת ע"י החברה ו- 45% הנוספים מוחזקים ע"י פילת (ישראל) בע"מ.

⁴ מוחזקת על ידי פילת (ישראל) בע"מ.

⁵ מוחזקת על ידי פילת (ישראל) בע"מ.

⁶ מוחזקת על ידי פילת (ישראל) בע"מ

שינויים בהשקעות בחברות- בת ובחברות קשורות בתקופת הדוח תקנה 12:

לא היו שינויים בהשקעות בחברות- בת ובחברות קשורות בתקופת הדוח.

תקנה 13: הכנסות של חברות-בת וחברות קשורות והכנסות התאגיד מהן לתאריך המאזן

(באלפי ש"ח)

א. לתאריך המאזן:

שם החברה	רווח (הפסד) לפני מס	רווח (הפסד) אחרי מס	דיבידנד	דמי נהול	תמלוגים	רבית
Pilat Europe Ltd	(3,086)	(2,494)	--	406	--	--
Pilat (North America) Inc	526	397	--	545	--	--
פילת (ישראל) בע"מ	(4,503)	(5,191)	--	911	--	--
פילת החזקות (1986) בע"מ ¹	--	--	--	--	--	--
פילת אי.טי.קום בע"מ	(1,160)	(1,160)	--	--	--	--
פילת – כום בע"מ	(437)	(437)	--	--	--	--
קמח-פילת בע"מ ²	--	--	--	--	--	--

¹ חברת החזקות לא פעילה, רווח והפסד החברות המוחזקות על ידה מוצג בנפרד.

² החברה טרם החלה את פעילותה.

תקנה 14: רשימת קבוצות של יתרות הלוואות שניתנו לתאריך המאזן, אם מתן הלוואות היה אחד מעיסוקיו העיקריים של התאגיד

סעיף זה אינו ישים לגבי החברה, שכן מתן הלוואות איננו אחד מעיסוקיה.

תקנה 20: מסחר בבורסה – ניירות ערך שנרשמו למסחר – מועדי וסיבות הפסקת מסחר

במהלך תקופת הדוח נרשמו למסחר 7,300 מניות רגילות שנבעו ממימוש אופציות.

לאחר תקופת הדוח לא נרשמו מניות נוספות למסחר.

במהלך התקופה נרשמו מספר הפסקות מסחר עקב פרסום דוחות כספיים וכן עקב איחור בהגשת דוחות כספיים לרבעון 3 2011.

תקנה 21 תגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה בכירה

ט. כל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים מבין נושאי המשרה הבכירה בקבוצה בשנת 2010. (לגבי מקבלי תגמולים לא ישראלים הסכום מבטא שער חליפין ממוצע לשנת 2010):

פרטי מקבל התגמולים													
תגמולים עבור שירותים				אחרים				סה"כ					
שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור אחזקה בהון לא דינול (8)	שכר (כולל חופשה והבראה)	מענק	מבוסס מניות	דמי ניהול	דמי יעוץ	עמלה	אחר(7)	ריבית	שכירות	אחר(6)
גד לוטן (1)	מנכ"ל החברה	100%					1,030,722			105,351			140,000**
חגי אלון (2)	משנה למנכ"ל החברה ומנהל פיתוח עסקי	80%	0.77%	479,708						214,431			80,000**
ששון עוז (3)	מנכ"ל חברת הבת, פילת ישראל	100%		503,764						230,605			129,000**
איריס אבן טוב (4)	סמנכ"ל כספים	100%		463,271						180,032			86,000
קלינטון (5)	סמנכ"ל שיווק ומכירות פילת חו"ל	100%		524,948		2,737				150,404			
													678,089

(1) מר לוטן מונה למנכ"ל החברה החל מיום 13.9.2010 ותנאי ההתקשרות עימו אושרו בוועדת הביקורת ודירקטוריון החברה. ביום 21/2/2012 החליט דירקטוריון החברה על סיום ההתקשרות עם מר לוטן כמותן שירותים לחברה. ההסכם ההתקשרות עם מר לוטן קובע כי הודעה על סיום ההתקשרות תינתן 3 חודשים מראש על ידי כל אחד מהצדדים וכן כי במקרה של סיום ההתקשרות יהא זכאי מר לוטן למענק ביחס לתקופת ההתקשרות עימו (בנסיבות סיום ההתקשרות זכאי לפעמיים התמורה החודשית).

(2) מר אלון מונה למשנה למנכ"ל ומנהל פיתוח עסקי של החברה החל מיום 29.11.2010 ותנאי העסקתו אושרו בוועדת הביקורת ודירקטוריון החברה. ביום 13/3/2012 החליט דירקטוריון החברה על סיום העסקתו של מר אלון כמשנה למנכ"ל החברה. הסכם העבודה עם מר אלון קובע כי הוא זכאי לשלושה חודשי הודעה מוקדמת וכן למענק הסתגלות במקרה של סיום יחסי העבודה, ביחס לשנות עבודתו בחברה (בנסיבות סיום העסקתו זכאי לפעמיים התמורה החודשית).

(3) גב' אבן-טוב מונתה לסמנכ"ל הכספים של החברה החל מיום 1.10.2010. ותנאי העסקתה אושרו בדירקטוריון החברה. ביום 31/10/2011 סיימה גב' אבן טוב את עבודתה בחברה. במסגרת סיום העסקתה בחברה ניתנו לגב' אבן טוב שלושה חודשי הודעה מוקדמת וכן מענק הסתגלות בסך השווה לפעמיים השכר החודשי.

- (4) מר ששון עוז מונה למנכ"ל חברת הבת פילת ישראל החל מיום 2.3.2011. ביום 31/3/2012 סיים מר עוז את עבודתו בחברה. במסגרת במסגרת סיום העסקתו של מר עוז, היה זכאי מר עוז לשלושה חודשי הודעה מוקדמת וכן למענק הסתגלות בסך השווה לשלוש פעמים השכר החודשי.
- (5) מר וינגרוב עובד בחברה החל משנת 1988 וכיום מועסק כסמנכ"ל המכירות והשיווק של חברות הבנות בחו"ל. כמו כן, למר וינגרוב הוענקו אופציות במסגרת תכנית האופציות בחברה, ונכון לפרסום הדוח כתבי האופציה שהינם בתוקף המוחזקים על ידי מר וינגרוב עומדים על סך של 20,000 אופציות. החברה ומר וינגרוב רשאים לסיים את הסכם העבודה בהודעה מוקדמת של שלושה חודשים.
- (6) תשלום בגין סיום יחסי עבודה.
- ** סכומים אלו טרם שולמו בפועל ונרשמו כהפרשה בספרי החברה לאור תשלום עתידי.
- (7) תשלום בגין הפרשות סוציאליות ורכב.
- (8) שיעור האחזקה כפי שידוע במועד פרסום הדוח.

ג. כל אחד משלושת נושאי המשרה הבכירה בעלי התמלוגים הגבוהים ביותר בחברה, אך לא נמנה בפסקה א':

שלושת נושאי המשרה הבכירה בחברה עצמה בעלי התמלוגים הגבוהים נמנים בפסקה א' לעיל: ה"ה גד לוטן, חגי אלון ואיריס אבן טוב.

יא. כל בעל עניין בתאגיד, שאינו נמנה בפסקאות א' או ב' לעיל:

פרטי מקבל התגמולים													
תגמולים עבור שירותים				אחרים			סה"כ						
שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור אחזקה בהון ללא דילול	שכר	מענק	מבוסס מניות	דמי ניהול	דמי יעוץ	עמלה	אחר (6)	ריבית	שכירות	אחר
איצ'ה מנחם (1)	יו"ר הדירקטוריון	-								46,035			65,684*
שלמה בראון (2)	דירקטור ויו"ר דירקטוריון פילת חו"ל	-	2.99%				365,313						206,659**
גיל שלי (3)	דירקטור ומנכ"ל מיועד צבירן	-		40,000			350,000			20,207			11,250***
דירקטורים שניהנו עד ליום 30.11.2011 (4)	דירקטור	-								305,951			
דירקטורים שניהנו החל מיום 30.11.2011 (5)	דירקטור	-								45,809			

(1) חדל לכהן כיו"ר הדירקטוריון ביום 30.11.2011.

* במסגרת תשלומים אחרים שולמו למר מנחם תשלומים בגין רכב בהתאם לאישור האסיפה הכללית מיום 20.1.2011.

(2) חדל לכהן כדירקטור בחברה ביום 30.11.2011. דמי הניהול שולמו לו על ידי חברות הבנות בחו"ל החל מיום 29.11.2011 במסגרת תפקידו כיו"ר חברות הבנות

בחו"ל בהתאם לאישור האסיפה הכללית של החברה מיום 20.2.2011, לפיו היה זכאי מר בראון לדמי ניהול חודשיים בסך של 7,500 דולר ארה"ב לחודש וכן החזר הוצאות ניוד (הכלולים בטבלה במסגרת דמי הניהול) בסכום שנתי שלא יעלה על 12,000 דולר ארה"ב (תפקידו כאמור יסתיים ביום 30.3.2012).

** במסגרת תשלומים אחרים, שולמו למר בראון על ידי חברות הבנות בחו"ל החזר הוצאות החורגות מהסכומים אשר אושרו על ידי האסיפה הכללית כאמור, ודירקטוריון החברה נדרש להחליט באם לאשר את ההוצאות החורגות אם לאו.

- (3) חדל לכהן כדירקטור ביום 2.5.2011. החל מחודש מאי 2011 ועד לחודש 31.1.2012 שימש כמנכ"ל המיועד לחברת צבירן (ראה פירוט בביאור _____ לדוחות הכספיים ליום 31.12.2011) ובתוך כך שולמו לו על ידי חברת הבת פילת ישראל תגמולים בגין עבודתו (בתחילת ההתקשרות שולמו לו דמי נהול כנותן שירותים ובסופה שולם לו שכר כעובד). במסגרת סיום העסקתו בתפקיד כאמור מר שלי זכאי ל-3 חודשי הודעה מוקדמת אשר עתידים להסתיים ביום 30.4.2012. *** במסגרת תשלומים אחרים כלולים תשלומי רכב והפרשות סוציאליות.
- (4) הדירקטורים אשר כיהנו במהלך שנת 2011 היו זכאים לגמול דירקטורים- הגמול השנתי לדירקטור עמד על סך של 23,000 ש"ח וגמול השתתפות לדירקטור עמד על סך של 1,500 ש"ח לישיבה. הסכומים המפורטים לעיל הינם בטווח שבין השיעור המזערי לבין השיעור הקבוע כפי שנקבע בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 (גמול זה אושר באסיפה הכללית של החברה שנתקיימה ביום 20.2.2011).
- (5) לדירקטורים החדשים אשר מונו לחברה בסוף שנת 2011 טרם שולם גמול כלשהו, ואולם החברה רשמה הפרשה בפרים לצורך תשלום עתידי בגובה הגמול אשר נקבע בסעיף קטן 4 לעיל.
- (6) גמול דירקטורים אשר שולם כאמור בסעיף קטן 4 לעיל.

תקנה 22: עסקאות עם בעל שליטה

בחברה לא קיים בעל שליטה. לפרטים נוספים ראה דיווח החברה מיום 25.10.2010 מס' אסמכתא 2010-01-657792.

תקנה 24: מניות וניירות ערך המירים של החברה, חברה בת או חברה קשורה, שלפי מיטב ידיעתה של החברה, מוחזקים על-ידי בעל עניין בחברה נכון ליום 28 במרץ 2012:

שם המחזיק	שם, סוג וסדרה של נייר ערך	כמות ניירות הערך	שיעור אחזקה		שיעור אחזקה (דילול מלא)	
			הון %	הצבעה %	הון %	הצבעה %
הדס ארזים קופות גמל בע"מ	1081983	5,177,901	18.25%	18.37%	17.45%	17.56%
שלי אפשטיין השקעות (1999) בע"מ	1081983	2,108,338	7.43%	7.48%	7.10%	7.15%
ס.ה. סקיי השקעות (א.ד.מ.) ש.מ.	1081983	3,960,016	13.96%	14.05%	13.34%	13.43%
אברוד 209 בע"מ	1081983	100,332	0.35%	0.36%	0.34%	0.34%
נמרוד בצר	1081983	60,647	0.21%	0.22%	0.20%	0.21%
אלפא ערך 1 שותפות מוגבלת	1081983	2,915,786	10.28%	10.35%	9.83%	9.89%
אורי דורי (אנדורן הנדסה בע"מ)	1081983	2,173,913	7.66%	7.71%	7.33%	7.37%
Pilat (North America) inc	1081983	189,152	0.67%		0.64%	
סה"כ			58.81%	58.54%	56.23%	55.95%
נושאי משרה שאינם דירקטורים ומנכ"ל						
חגי אלון	1081983	219,781	0.77%	0.78%	0.74%	0.75%
סה"כ			0.77%	0.78%	0.74%	0.75%

הסכמי בעלי עניין בנוגע להחזקותיהם בניירות הערך של החברה:

לפרטים בדבר ההסכם שנחתם בין ס.ה. סקיי השקעות (א.ד.מ.) ש.מ. ("סקיי"), אברוד 209 בע"מ (להלן: "אברוד") (ההסכם הומחה לה על ידי סתיו 209 אחזקות בע"מ, אשר חדלה להיות בעלת עניין בחברה כתוצאה ממכירת מניותיה לאברוד) ומר נמרוד בצר, ראה דיווח החברה מיום 15.2.2011 (מס' אסמכתא 2011-01-050016)

תקנה 24 א:

מספר המניות הכלולות בהון של החברה למועד פרסום הדוח:

- הון רשום: 40,000,000 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג.
- הון מונפק: 28,371,074 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.ג.

- הון רדום: 189,152 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ. לעניין זה ראה ביאור 17ד' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2010.
- הון המקנה זכויות הצבעה: 28,181,922 מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ.
- יתרת כתבי האופציות ליום 31.12.2012 (האופציות אינן סחירות): 1,507,695 כתבי אופציה הניתנים להמרה ל- 1,507,695 מניות רגילות של החברה.
- יתרת כתבי האופציה למועד פרסום הדוח (האופציות אינן סחירות): 746,028 כתבי אופציה הניתנים להמרה ל- 746,028 מניות רגילות של החברה.

תקנה 26: הדירקטורים של התאגיד

להלן פרטים אודות הדירקטורים המכהנים בחברה:

ברוך אדיב, יו"ר הדירקטוריון:

057671398	מספר זיהוי:
ADIV BARUCH	שמו באנגלית:
14.6.1962	תאריך לידה:
שאול אביגור 9, תל אביב	מען להמצאת כתבי בי-דין:
ישראלית	נתינות:
לא	חבר בוועדת דירקטוריון:
לא	דירקטור חיצוני:
כן	בעל מיומנות חשבונאית ופיננסית:
לא	האם עובד התאגיד, חברת בת שלו, חברה קשורה שלו או של בעל עניין בו:
30.11.2011	המועד בו החלה כהונתו כדירקטור:
מהנדס תעשייה וניהול-בוגר טכניון	השכלתו:
דירקטור בתפוז, דירקטור במעיין, דירקטור בחברת PINPOITAC, יו"ר פעיל בחברת מנגו DSP	כהונה בתאגידים נוספים
שותף מנהל אינפינטי סין, שותף בחברת סיגנום	עיסוקים ב-5 השנים האחרונות:
לא	בעל עניין או בן משפחה של בעל עניין בתאגיד:
כן	החברה רואה בו דירקטור בעל מומחיות חשבונאית לצורך עמידה במס' המזערי

רוית הלוי-ברזילי:

022837058	מספר זיהוי:
RAVIT HALEVY BARZILAI	שמו באנגלית:
3.2.1967	תאריך לידה:
אלעזר 5 א הוד השרון	מען להמצאת כתבי בי-דין:
ישראלית	נתינות:
חברת ועדת מאזן	חבר בועדת דירקטוריון:
לא	דירקטור חיצוני:
כן	בעל מיומנות חשבונאית ופיננסית:
לא	האם עובד התאגיד, חברת בת שלו, חברה קשורה שלו או של בעל ענין בו:
30.11.2011	המועד בו החלה כהונתו כדירקטור:
BA כלכלה וניהול (הטכניון); MBA אוניברסיטת ת"א;	השכלתו:
דירקטור בפרימיום החזקות (מועמדת לדח"צ בתשואה 10)	כהונה בתאגידים נוספים
שותפה ב-KARTA PARTNERS; סמנכ"ל פיתוח עסקי טסקום בדיקת מערכות תוכנה בע"מ; סמנכ"ל פיתוח עסקי א. דורי בע"מ	עיסוקים ב-5 השנים האחרונות:
כן	בעל עניין או בן משפחה של בעל עניין בתאגיד:
כן	החברה רואה בו דירקטור בעל מומחיות חשבונאית לצורך עמידה במס' המזערי

רפי צרפתי:

022211817	מספר זיהוי:
RAFI SARFATEY	שמו באנגלית:
31.12.1965	תאריך לידה:
טבנקין 39, גבעתיים	מען להמצאת כתבי בי-דין:
ישראלית	נתינות:
חבר ועדת ביקורת	חבר בועדת דירקטוריון:
לא	דירקטור חיצוני:
כן	בעל מיומנות חשבונאית ופיננסית:
לא	האם עובד התאגיד, חברת בת שלו, חברה קשורה שלו או של בעל ענין בו:
30.11.2011	המועד בו החלה כהונתו כדירקטור:
רו"ח מוסמך; BA במנהע"ס (מימון)	השכלתו:
דירקטור באוסף השקעות ופיתוח, דירקטור בעוגן נדל"ן מניב, דח"צ בפאנגאיה ישראל	כהונה בתאגידים נוספים
מנכ"ל המסלול האקדמי המכללה למנהל; מנכ"ל חברת פתרונות	עיסוקים ב-5 השנים האחרונות:
לא	בעל עניין או בן משפחה של בעל עניין בתאגיד:
כן	החברה רואה בו דירקטור בעל מומחיות חשבונאית לצורך עמידה במס' המזערי

אילן שלי:

מספר זיהוי:	008820243
שמו באנגלית:	ILAN SHEL
תאריך לידה:	21.6.1945
מען להמצאת כתבי בי-דין:	שאל אביגור 4 תל אביב
נתינות:	ישראלית
חבר בועדת דירקטוריון:	לא
דירקטור חיצוני:	לא
בעל מיומנות חשבונאית ופיננסית:	לא
האם עובד התאגיד, חברת בת שלו, חברה קשורה שלו או של בעל עניין בו:	כן, מנכ"ל שלי אפשטיין השקעות (1999) בע"מ, בעל עניין בתאגיד
המועד בו החלה כהונתו כדירקטור:	23.2.2012
השכלתו:	Bsc ו-Msc בהנדסת תעשייה וניהול- אוניברסיטת קולומביה
כהונה בתאגידים נוספים:	לא
עיסוקים ב-5 השנים האחרונות:	מנכ"ל שלי אפשטיין השקעות (1999) בע"מ; בעלים של חברת קרש-יזמית נדל"ן בארה"ב, מזרח אירופה וישראל;
בעל עניין או בן משפחה של בעל עניין בתאגיד:	כן
החברה רואה בו דירקטור בעל מומחיות חשבונאית לצורך עמידה במס' המזערי	לא

עו"ד מרים (מיקי) מזר, דח"צ:

שם מלא	מרים (מיקי) מזר
מספר זיהוי:	7160179
תאריך לידה:	20.10.1935
מען להמצאת כתבי בי-דין:	לסין 29, תל אביב
נתינות:	ישראלית
חבר בועדת דירקטוריון:	חברת ועדת ביקורת וועדת מאזן
דירקטור חיצוני / בלתי תלוי:	כן
בעל מיומנות חשבונאית ופיננסית / כשירות מקצועית:	כשירות מקצועית
האם עובד התאגיד, חברת בת שלו, חברה קשורה שלו או של בעל עניין בו:	לא
המועד בו החלה כהונתו כדירקטור:	07/2009
השכלתו:	LL.B – תואר ראשון במשפטים, בית הספר הגבוה למשפט וכלכלה, השלוחה של האוניברסיטה בירושלים.
התעסקותו ב-5 השנים האחרונות:	דח"צית גילאון השקעות (1979) בע"מ, דירקטורית קרן יהושע רבינוביץ לאומנויות וקולנוע ת"א, דירקטורית מנופים פיננסיים לישראל (מפל), יו"ר דירקטוריון בזק, דירקטורית פלאפון תקשורת בע"מ, דירקטורית די.בי.אס שירותי לוויין (1998) בע"מ (YES), יו"ר ועדת ביקורת וחברת ועדת כספים אל על נתיבי אויר לישראל בע"מ
בן משפחה של בעל עניין בתאגיד:	לא
החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי:	לא

ד"ר הדס גלנדר, דח"צ:

02226513	מספר זיהוי:
HADAS GELANDER	שמו באנגלית:
05.12.1965	תאריך לידה:
רחוב ספיר 251, מושב סיתריה	מען להמצאת כתבי בי-דין:
ישראלית	נתינות:
חברת ועדת ביקורת וועדת מאזן	חבר בוועדת דירקטוריון:
כן	דירקטור חיצוני:
כן	בעל מיומנות חשבונאית ופיננסית:
לא	האם עובד התאגיד, חברת בת שלו, חברה קשורה שלו או של בעל ענין בו:
26/12/2011	המועד בו החלה כהונתו כדירקטור:
רואת חשבון, תואר דוקטור	השכלתו:
דירקטורית חיצונית בחברת איזי אנרגיה	כהונה בתאגידים נוספים
המסלול האקדמי המכללה למנהל: ראש המחלקה לחשבונאות, חברה בוועדת הוראה, מרצה ללימודי תואר ראשון ושני; מרצה במסגרת התכניות הבנלאומיות בברוך קולג'-ניו יורק; לפרטים נוספים ראה הקו"ח המצ"ב להצהרה.	עיסוקים ב-5 השנים האחרונות:
לא	בעל עניין או בן משפחה של בעל עניין בתאגיד:
כן	החברה רואה בו דירקטור בעל מומחיות חשבונאית לצורך עמידה במס' המזערי

תקנה 26א: נושאי משרה בכירה של התאגיד (שפרטיהם לא הובאו במסגרת תקנה 26 לעיל)

מ"מ מנכ"ל החברה-גיל שלי

גיל שלי	שם מלא
013073879	מספר זיהוי:
21/12/1969	תאריך לידה:
13/3/2012	תאריך תחילת כהונה
מכהן כממלא מקום מנכ"ל החברה	התפקיד שהוא ממלא בתאגיד, בחברה בת, בחברה קשורה או בבעל עניין:
כן	בעל עניין או בן משפחה של נושא משרה בכירה או של בעל עניין:
LL.B במשפטים אוניברסיטת תל אביב	השכלתו:
מנהל קרן גידור; מנהל בשלי אפשטיין השקעות (1999) בע"מ	התעסקותו ב-5 השנים האחרונות:

משנה למנכ"ל ומנהל פיתוח עסקי-חגי אלון**

שם מלא	חגי אלון
מספר זיהוי:	25599838
תאריך לידה:	29/11/1973
תאריך תחילת כהונה	29/11/2010
התפקיד שהוא ממלא בתאגיד, בחברה בת, בחברה קשורה או בבעל עניין:	מכהן כמשנה למנכ"ל החברה ומנהל פיתוח עסקי
בעל עניין או בן משפחה של נושא משרה בכירה או של בעל עניין:	לא
השכלתו:	בוגר מנהל עסקים-TVU לונדון; בוגר תואר שני במדעי המדינה-אוניברסיטת תל אביב
התעסקותו ב-5 השנים האחרונות:	מנכ"ל מעו"ף; מנכ"ל חברה לייעוץ אסטרטגי וקשרי משקיעים; יועץ מדיני במשרד הביטחון

**** מסיים את תפקידו ביום 12/6/2012**

סמנכ"ל כספים-אורית מסילתי

שם מלא	אורית מסילתי
מספר זיהוי:	56684517
תאריך לידה:	27/10/1960
תאריך תחילת כהונה	01/11/2011
התפקיד שהוא ממלא בתאגיד, בחברה בת, בחברה קשורה או בבעל עניין:	מכהנת כסמנכ"ל כספים בחברה ומנהלת כספים בחברת הבת, פילת (ישראל) בע"מ
בעל עניין או בן משפחה של נושא משרה בכירה או של בעל עניין:	לא
השכלתו:	בוגרת כלכלה וחשבונאות אוניברסיטת חיפה
התעסקותו ב-5 השנים האחרונות:	סמנכ"ל כספים תדיראן גרופ, תדיראן מוצרי צריכה, אונליין בע"מ, יעל תעשיות.

יועצת משפטית ומזכירת החברה –עו"ד הגר טלמור

שם מלא:	הגר טלמור
מספר זיהוי:	046147708
תאריך לידה:	14.09.1981
תאריך תחילת כהונה	01.12.2010
התפקיד שהוא ממלא בתאגיד, בחברה בת, בחברה קשורה או בבעל עניין:	מכהנת כיועצת משפטית ומזכירת החברה.
בעל עניין או בן משפחה של נושא משרה בכירה או של בעל עניין:	לא
השכלתו:	חברת לשכת עורכי הדין בישראל LL.B במשפטים, המרכז הבינתחומי הרצליה B.A במנהל עסקים (התמחות במימון), המרכז הבינתחומי הרצליה
התעסקותו ב-5 השנים האחרונות:	מתמחה ועו"ד במשרד עורכי הדין ברץ-הורן ושות'; עוזרת ליועצת המשפטית-קבוצת שלמה החזקות.

מבקר הפנים-עמי עמנואלי

שם מלא	עמי עמנואלי
מספר זיהוי:	031262322
תאריך לידה:	1953
תאריך תחילת כהונה	1998
התפקיד שהוא ממלא בתאגיד, בחברה בת, בחברה קשורה או בבעל עניין:	מבקר הפנים של החברה
בעל עניין או בן משפחה של נושא משרה בכירה או של בעל עניין:	לא
השכלתו:	תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה, אוניברסיטת ת"א
התעסקותו ב-5 השנים האחרונות:	שותף במשרד רואה חשבון

תקנה 26ב: מורשה חתימה עצמאי

אין לתאגיד מורשה חתימה עצמאי

תקנה 27: רואה-החשבון של התאגיד

רואי החשבון של התאגיד בתקופת הדוח היו: טרוינר גלבר אלוני – רואי חשבון רחוב בית עובד 8, תל-אביב 67211

ביום 23/2/2012 מונו רואי החשבון BDO- זיו האפט לרואי החשבון המבקרים של החברה.

תקנה 28: שינוי בתזכיר או בתקנות

ביום 23/2/2012 אישרה האסיפה הכללית של החברה את שינוי תקנון החברה. ראה לעניין זה דיווח החברה מיום 23/2/2012 מס' אסמכתא 2012-01-051009.

תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטוריונים

- א. ראה פירוט מטה -תקנה 29 א, סעיף קטן (2).
- ב. לא נתקבלו החלטות האסיפה הכללית כמפורט בסעיף קטן (ב) לתקנה זו.
- ג. להלן החלטות אסיפות כלליות מיוחדות:
- לעניין החלטות אסיפה כללית מיוחדת של החברה מיום 20/2/2011 ראה דיווח מידי מיום 20/2/2011 מס' אסמכתא 2011-01-054183.

תקנה 29 א:

- (1) בתקופת הדוח לא אושרו פעולות כמפורט בסעיף קטן (1) לתקנה זו.
- (2) בתקופת הדוח לא אושרו פעולות כמפורט בסעיף קטן (2) לתקנה זו.
- (3) עסקאות לפי סעיף 270(1) לחוק החברות, שהינן עסקאות חריגות כהגדרת מונח זה בחוק החברות:

- בישיבתם מיום 20.3.2011, אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה כי החברה תישא בהוצאות ניהול ההליך המשפטי בעניין גו.די.אם עבור מנכ"ל החברה דאז, מר גד לוטן, בהתאם לאלוקציה שאושרה על ידי חברת הביטוח של החברה, באופן שחברת הביטוח תישא ב-30% מההוצאות המשפטיות והחברה תישא ב-70% מההוצאות המשפטיות, עד לשכר טרחה בגובה של 200,000 ₪, ולאחר מיצוי סכום ההשתתפות העצמית על ידי החברה בסך של 10,000 דולר ארה"ב. לאור סיום ההליך המשפטי בדרכי פשרה, סך ההוצאות המשפטיות בגין ניהול ההליך עבור מנכ"ל החברה מסתכם בכ-47,000 ₪ בצירוף מע"מ כדין. לאור נסיבות העניין והעובדה כי ההליך הסתיים בהסכם פשרה, ולאור העובדה כי לדעת ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, לא היה מר לוטן מצורף לכתב התביעה לולא התמנה למנכ"ל החברה, החליטו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה כי החברה תישא בתשלום הוצאות ניהול ההליך המשפטי בעניין גו.די.אם עבור מנכ"ל החברה, בהתאם לאלוקציה שנקבעה על ידי חברת הביטוח כאמור. ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה סבורים כי נשיאת החברה בהוצאות המשפטיות בהתאם לסכומים דלעיל הנה הוגנת וסבירה בנסיבות העניין.

- בחודש מאי 2011, פילת ישראל המחתה את כל זכויותיה בפעילות העסקית שרכשה מאייטיקום מערכות מידע בע"מ לפילת IT, חברה אשר במועד ההמחאה מלוא מניותיה הוחזקו בידי מר עומרי קוהל, מי שעד ליום 4.12.2011 היה בעל עניין בחברה, בתמורה להקצאת 70% מהון מניות פילת IT בדילול מלא (להלן: "הסכם ההמחאה"), זאת במסגרת אישור ההתקשרות בהסכם לרכישת הפעילות העסקית של אייטיקום מערכות מידע בע"מ כאמור לעיל. הכל בהתאם לאישור ועדת הביקורת מיום 26.4.2011 ואישור דירקטוריון החברה מיום 2.5.2011 לעסקאות המתוארות. לפרטים ראה דיווח החברה מס' אסמכתא 2011-01-135990.

- בימים 24.8.2011 ו-28.8.2011 אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה (בהתאמה) את התקשרותה של פילת ישראל עם בעל עניין בחברה, בקשר עם מינויו כמנכ"ל המיועד לחברה המשותפת פילת עצמון - צבירן, בעלות שכר חודשית כוללת של כ-50 אלפי ש"ח. כמו כן, ביום 30.1.2012, אישרו ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה תשלום בדיעבד לבעל העניין. למלוא הפרטים ראה דיווחי החברה מס' אסמכתא 2011-01-283476 ו-2012-01-030030 ו-2012-01-036948.

- (4) ביטוח, פטור והתחייבות לשיפוי לנושא משרה כהגדרתו בחוק החברות:

ביום 20/2/2011 אישרה האסיפה הכללית של החברה מתן ביטוח, פטור והתחייבות לשיפוי לדירקטורים ולנושאי משרה בחברה. כמו כן, ביום 23/2/2012 אישרה האסיפה הכללית של החברה ביטוח לנושאי משרה ודירקטורים וכן מתן שיפוי מראש לנושאי משרה ודירקטורים. לפרטים ראה דיווח החברה מס' אסמכתא 2012-01-051009.

28 במרץ 2012

פילת גרופ בע"מ

נחתם על ידי אורית מסילתי ואדיב ברוך אשר מורשים לחתום בשם החברה.



פרק ד'

**דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על
הדיווח הכספי ועל הגילוי**

דוח בדבר הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א)
לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 (להלן: "תקנות הדוחות")
פילת גרופ בע"מ

ההנהלה, בפקוח הדירקטוריון של פילת גרופ בע"מ בע"מ (להלן – "התאגיד" או "החברה"), אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד. לעניין זה, חברי ההנהלה הם:

1. גיל שלי, ממלא מקום מנהל כללי
2. רו"ח אורית מסילתי, סמנכ"ל כספים

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקורות ונהלים הקיימים בתאגיד, אשר תוכנו בידי המנהל הכללי ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם, או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, בפקוח דירקטוריון התאגיד, אשר נועדו לספק מידע סבירה של בטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלות בדוחות שהוא מפרסם על פי הוראות הדין נאסף, מעובד, מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקורות ונהלים שתוכנו להבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלותו כאמור, נצבר ומועבר להנהלת התאגיד, לרבות למנהל הכללי ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד והאפקטיביות שלה; בהתבסס על הערכה זו, הדירקטוריון והנהלת התאגיד הגיעו למסקנה, כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד ליום 31 דצמבר, 2011 היא אינה אפקטיבית, בשל חולשות מהותיות המפורטות להלן:

1. החברה לא קיימה בקורות אפקטיביות מספקות ברמת הארגון ובפרט בקשר עם תפקוד הדירקטוריון וועדותיו, ההנהלה וסמנכ"לי הכספים, אישור ודיווח עסקאות ותשלומים לבעלי עניין, היקף ותוכנית עבודת המבקר הפנימי, אי ביצוע סקר סיכונים לרבות בקשר להונאות ותרמיות, היעדר נוהל "מלשינון", היעדר פיקוח באמצעות תקציב, פיקוח ובקרה על חברות בנות.
2. החברה לא קיימה בקורות אפקטיביות מספקות על תהליך העריכה והסגירה של דיווח כספי, הבאים ובפרט בקשר עם תכנון והיערכות לרבות לוחות זמנים להכנת הדוחות הכספיים, ניתוח וטיפול בעסקאות מורכבות חשבונאית, שמירת ראיות מבססות לרישומים חשבונאיים וזרימת מידע בעל השלכות חשבונאיות בארגון למחלקת הכספים.
3. החברה לא קיימה בקורות אפקטיביות מספקות על ITGC (בקורות כלליות בסביבת מערכות מידע) ובפרט בקשר עם נהלים, הגדרות והגבלות גישה של משתמשים במערכות המידע החשבונאיות.

פעילות בישראל:

4. החברה לא קיימה בקורות אפקטיביות מספקות על תהליך ההכנסות ובפרט בקשר לחתך הכנסות.
5. החברה לא קיימה בקורות אפקטיביות מספקות על תהליך השכר ובפרט בקשר עם היעדר הפרדת תפקידים נאותה, סקירות שינויי שכר תקופתיות ולשכת השירות.

6. החברות לא קיימו בקורות אפקטיביות על תהליכי העריכה והסגירה של דיווח כספי, הכנסות ושכר ובפרט בקשר עם מחסור בכח אדם חשבונאי ידע וניסיון מקצועי ביישום תקני דיווח כספי בינלאומיים IFRS לרבות מיסים נדחים, העדר הפרדת תפקידים נאותה והיעדר תיעוד נאות ליישום בקורות.

ההנהלה והדירקטוריון ביצעו פעולות עד למועד דוח זה, כמפורט להלן, כדי להבטיח על אף קיומן של חולשות מהותיות בבקרה הפנימית, הדוחות ערוכים בהתאם להוראות הדין:

1. לקראת תום שנת 2011, מונה דח"צ לדירקטוריון החברה כנדרש.
2. נערכה בדיקה לזיהוי תשלומים ועסקאות עם בעלי עניין, המידע הועבר לדירקטוריון וועדותיו להמשך טיפול ואישור או ביטול, לפי העניין.
3. מונתה מנהלת כספים במהלך ינואר 2012.
4. למחלקת הכספים של החברה ניתנה גישה שוטפת למערכות המידע של חברות בנות בחו"ל. כמו כן, מחלקת הכספים ערכה ניתוחים אנליטיים של המידע הכספי שנתקבל מחברות בנות בחו"ל ובחנה את סבירותן.
5. מחלקת הכספים הטמיעה רשימת תיוג לכל שלבי הכנת הדוחות הכספיים.
6. בחינת הפרדת התפקידים בתהליכי הרישום החשבונאי בחברה וקביעת בקורות מפצות במקרים בהם לא ניתן בשל מגבלות כ"א לקיים הפרדה נאותה. הבקורות המפצות כוללות מעקב יומי אחר המחאות שנפרעו בחשבון החברה, מעקב תזרימי יומי בחשבונות הבנק ע"י חשב החברה, סקירה של פקודות יומן ידניות מהותיות ובחינה תקופתית של ספקים חדשים שהוקמו במערכת.
7. חתך ההכנסות מהפעילויות השונות בחברה נבחן מחדש במחלקת כספים. ניתן דגש לבחינת החשבוניות שהופקו בסמוך ולאחר מועד תקופת החתך. כמו כן, מנהלת הכספים הפיצה למנהלי החטיבות הנחיות בדבר כללים לסיווג הכנסות לקבל/מראש בהתאם למדיניות ההכרה בהכנסה הרלבנטית.
8. במחלקת הכספים נערכו בדיקות אנליטיות של הוצאות השכר. כמו כן נערכה בדיקה של הרשימה השמית של מצבת כ"א של החברה לסוף השנה.

החברה תציג פעולות בפני דירקטוריון החברה תכנית לתיקון הליקויים שטרם תוקנו לרבות:

1. יוכן סקר סיכונים כולל בחלק מתכנית העבודה של מבקר הפנים לשנת 2012, אשר יעריך את סיכוני ההונאות ומעילות בחברה. החברה תאמץ ותפעיל נוהל "מלשינון".
2. אחת לרבעון, יוצגו לדירקטוריון ולועדותיו השונות מעקב יישום החלטות ע"י ההנהלה.
3. הנהלים והבקורות הקיימים בנושא זרימת מידע יחזקו, כך שכל חוזה מהותי ו/או התקשרות מהותית שבצידה חובות תשלום ואשר מנוהלות ע"י מנכ"ל החברה או כל מנהל אחר, יובאו לידיעת איש הכספים הבכיר של החברה והיועץ המשפטי של החברה לצורך מתן טיפול חשבונאי נאות.
4. מבקר הפנים יתבקש לבחון את נושא עסקאות בעלי עניין ועסקאות מהותיות אחרות שנתקיימו בחברה. רשימה עדכנית של צדדים קשורים תועבר למחלקת כספים. בכל עת שיפתח ספק חדש במערכת ייבדק האם נכלל ברשימה זו.
5. מבקר הפנים יוזמן לשיבות דירקטוריון וועדת הביקורת במהלך השנה. היקף העסקת המבקר הפנימי ייבחן ע"י ועדת ביקורת. תכנית העבודה של המבקר הפנימי תכלול מעקב יישום המלצות דוחות ביקורת קודמים.
6. תקציב שנתי לשנת 2012 יוצג לאישור דירקטוריון החברה לאחר אישור הדוחות הכספיים. מעקב ביצוע תקציבי, לגבי כלל חברות הקבוצה, יוצג מידי רבעון בדירקטוריון החברה.
7. דירקטוריון החברה ידון בנושא מורשי החתימה בחברות בנות בחו"ל לפי מדרג סכומים, וקביעת מורשי חתימה ממטה החברה בישראל מעל סכומים מסוימים.
8. בעתיד החברה תפנה לקבלת חוות דעת מומחה חיצונית כחלק מקביעת הטיפול החשבונאי בעסקאות מורכבות.
9. הנהלת החברה תבחן מחדש את הפרדת הסמכויות בתהליך השכר והכפפת חשבת השכר למחלקת הכספים.
10. החל מתחילת שנת 2012 תשלום השכר החודשי לעובדים יבוקר ע"י סמנכ"ל הכספים בטרם העברת הכספים לחשבונות הבנק של העובדים. בקרת סמנכ"ל הכספים תכלול בין היתר, סקירת דוח שינויים בשכר העובדים בחודש התשלום אל מול החודש הקודם.

הצהרות מנהלים:

(א) הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9(ב)(ד) (1) לתקנות הדוחות:

אני, גיל שלי, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של פילת גרופ בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2011 (להלן – הדוחות);
 - (2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
 - (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
 - (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:
 - (א) את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –
 - (ב) כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
- (5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:
- (א) קבעתי בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –
 - (ב) קבעתי בקורות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקורות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
 - (ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין

28 במרץ 2012

גיל שלי, מ"מ מנכ"ל

(ב) הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9(ב)(ד)(2) לתקנות הדוחות:

אני, אורית מסילתי, מצהירה כי:

(1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של פילת טכנולוגייס אינטרנשיונל בע"מ (להלן – התאגיד) לשנת 2011 (להלן – הדוחות);

(2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;

(3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;

(4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת וועדת המאזן של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:

(א) את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –

(ב) כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;

(5) אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:

(א) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי מתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (עריכת דוחות כספיים שנתיים), התשנ"ג-1993, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –

(ב) קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;

(ג) הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות; מסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון והנהלה ומשולבות בדוח זה.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

28 במרץ 2012

אורית מסילתי, סמנכ"ל כספים