



**טמפו תעשיות בירה בע"מ**

**דוח תקופתי**

**לשנת 2009**

**17 במרס 2010**

## דוח תקופתי לשנת 2009

### תוכן עניינים מקוצר

חלק א' – תיאור עסקי החברה

חלק ב' – דוח הדירקטוריון על מצב עניני התאגיד

חלק ג' – דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2009

חלק ד' – פרטים נוספים על התאגיד

חלק ה – מידע כספי נפרד לפי תקנה 9ג'

**טמפו תעשיות בירה בע"מ**

**דוח תקופתי לשנת 2009**

**חלק א'**

**תיאור עסקי החברה**

**17 במרס 2010**

## תוכן עניינים

### חלק א' תיאור עסקי החברה ופעילותה

- פרק 1 - מבוא..... עמ' 1
- פרק 2 - פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו..... עמ' 3
- פרק 3 - שנת התאגדות התאגיד וצורת התאגדות..... עמ' 4
- פרק 4 - שינויים בעסקי התאגיד..... עמ' 4
- פרק 5 - תרשים החזקות..... עמ' 6
- פרק 6 - תחומי פעילות..... עמ' 7
- פרק 7 - השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו..... עמ' 9
- פרק 8 - מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד..... עמ' 10
- פרק 9 - סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים ביחס לחברה..... עמ' 12
- פרק 10 - תחום המשקאות האלכוהוליים הקלים..... עמ' 12
- פרק 11 - תחום פעילות ברקן..... עמ' 21
- פרק 12 - תחום המשקאות הקלים..... עמ' 34
- פרק 13 - תחום מוצרי הפלסטיק..... עמ' 41
- פרק 14 - נכסי נדל"ן..... עמ' 46
- פרק 15 - לקוחות..... עמ' 48
- פרק 16 - שיווק, קידום מכירות ופרסום..... עמ' 49
- פרק 17 - מכירות והפצה..... עמ' 51
- פרק 18 - תחרות..... עמ' 53
- פרק 19 - עונתיות..... עמ' 53

- פרק 20 - כושר ייצור..... עמ' 54
- פרק 21 - רכוש קבוע ומתקנים..... עמ' 54
- פרק 22 - הון אנושי..... עמ' 57
- פרק 23 - הון חוזר..... עמ' 61
- פרק 24 - מדיניות..... עמ' 63
- פרק 25 - השקעה ברכוש קבוע..... עמ' 64
- פרק 26 - מימון..... עמ' 65
- פרק 27 - מיסוי..... עמ' 71
- פרק 28 - איכות הסביבה..... עמ' 74
- פרק 29 - מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד..... עמ' 76
- פרק 30 - הסכמים מהותיים..... עמ' 80
- פרק 31 – ביטוח..... עמ' 82
- פרק 32 – הליכים משפטיים..... עמ' 83
- פרק 33 – יעדים ואסטרטגיה עסקית..... עמ' 83
- פרק 34 – דיון בגורמי סיכון..... עמ' 85

## 1. מבוא

1.1. דירקטוריון טמפו תעשיות בירה בע"מ מתכבד להגיש בזאת את תיאור עסקי התאגיד ליום 31 בדצמבר 2009, הסוקר את תיאור התאגיד והתפתחות עסקיו, כפי שחלו בשנת 2009 ("תקופת הדו"ח"). הדוח נערך בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל - 1970.

המידע הניתן בדו"ח תקופתי זה הינו נכון ליום 31 בדצמבר 2009, למעט אם צוין במפורש אחרת. כל הנתונים הכספיים מוצגים בשקלים מדווחים, מקום בו מתורגם מטבע חוץ לש"ח נעשה הדבר לפי שער החליפין היציג של אותו מטבע ליום 31 בדצמבר 2009, אלא אם כן צוין במפורש אחרת.

מהותיות המידע הכלול בדוח תקופתי זה ובכלל זה תיאור עסקאות מהותיות, נבחנה מנקודת ראותה של החברה, כאשר בחלק מהמקרים הורחב התיאור על מנת ליתן תמונה מקיפה של הנושא המתואר.

1.2. למען הנוחות, בדוח תקופתי זה תהיינה לקיצורים הבאים המשמעות הרשומה לצידם:

**התאגיד/החברה/ טמפו-** טמפו תעשיות בירה בע"מ וחברות בנות שלה, אלא אם צוין אחרת;

**טמפו משקאות/ החברה הבת-** טמפו משקאות בע"מ;

**היינקן-** Heineken International B.V וחברות בנות שלה - חלק מקבוצת השליטה בחברה;

**טמפו שיווק-** טמפו שיווק (1981) בע"מ;

**סאן בנדטו-** Acqua Minerale San Benedetto S.p.a;

**ברקן-** יקבי ברקן בע"מ והחברות הבנות שלה, אלא אם מהקשר הדברים נלמד אחרת;

**ברקן שיווק-** יקבי ברקן שיווק והפצה בע"מ;

ב.ח. נדל"ן בע"מ;	<b>חולדה-נדל"ן-</b>
החברות הבנות הפעילות של ברקן, אשר נכון למועד דוח זה הנן חולדה נדל"ן, ברקן שיווק ויינות סגל, וכן החברות הנכדות ישראל ויין ויינות אשקלון; כהגדרתן להלן.	<b>חברות בנות של ברקן-</b>
;PepsiCo Inc.	<b>פפסיקו-</b>
XL Energy International	<b>חברת אקסל-</b>
יינות אשקלון כרמי ציון בע"מ.	<b>יינות אשקלון-</b>
כרמי צבי אחים סגל בע"מ.	<b>יינות סגל-</b>
ישראל ויין סרוויסס מרקטינג 2001 בע"מ.	<b>ישראל ויין-</b>
Fratelli Galli, Camis & Stock S.A. קונצרן	<b>שטוק-</b>
מינהל מקרקעי ישראל;	<b>המינהל-</b>
ז'ק בר, רינה בר, לאה בורנשטיין ואמיר בורנשטיין וחברות שבשליטתם של מי מהנ"ל, על פי הפירוט להלן: ר.ז.ק השקעות בע"מ, משפחת בר השקעות בע"מ, לאה בורנשטיין אחזקות (1996) בע"מ, לאה בורנשטיין בע"מ, אמיר בורנשטיין בע"מ ואמיר בורנשטיין אחזקות (1996) בע"מ;	<b>קבוצת בר ובורנשטיין-</b>
חוק החברות, התשנ"ט-1999;	<b>חוק החברות-</b>
חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968;	<b>חוק ניירות ערך-</b>
פקודת מס הכנסה (נוסח חדש), תשכ"א-1961;	<b>פקודת מס הכנסה-</b>
תקנות ניירות ערך (עריכת דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010;	<b>תקנות דוחות כספיים-</b>
תקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תש"ס-2000;	<b>תקנות ההקלות-</b>
חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח – 1988;	<b>חוק ההגבלים העסקיים-</b>
רשות ניירות ערך;	<b>הרשות-</b>

הבורסה-	הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ;
ש"ח-	שקל חדש;
דולר-	דולר ארה"ב;

## 2. פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו

החברה הינה חברת המשקאות הותיקה בישראל, אשר החלה בפעילות יצור משקאות במפעלה בחולון עוד בראשית שנות החמישים. במשך השנים הרחיבה החברה את מגוון מוצרי המשקאות המיוצרים, מיובאים ומשווקים על ידה, הן בדרך של רכישת מבשלת בירה בנתניה, המקום בו נמצא כיום מפעל החברה הבת, הן בדרך של פיתוח עצמי והן באמצעות התקשרות עם יצרני משקאות בינלאומיים. עם השלמת הפיצול בעסקי החברה, כפי שיתואר להלן, מבוצעת הפעילות בתחום המשקאות על ידי החברה הבת.

החברה הבת הוקמה בשנת 2005 במסגרת שינוי מבני שביצעה החברה ואשר עיקרו פיצול של פעילות החברה בתחום המשקאות לטמפו משקאות, והקצאה להינקה של 40% מהונה המונפק של טמפו משקאות בתנאים ובתמורה כפי שמתואר בסעיף 4.1 להלן (להלן: "הפיצול"). קודם להקצאה האמורה להינקה, החזיקה הינקה 17.8% ממניות החברה.

טמפו משקאות מייצרת, מייבאת, משווקת, ומפיצה משקאות שונים ללקוחותיה ברחבי ישראל תוך התמקדות בשלושה תחומי פעילות - האחד הינו תחום המשקאות האלכוהוליים הקלים, הכולל בירות ומשקאות אלכוהוליים מוכנים לשתייה; השני הינו תחום פעילות ברקן, באמצעות חברת ברקן העוסקת בעיקר בענפי היינות והמשקאות החריפים; והשלישי הוא תחום המשקאות הקלים הכולל משקאות מוגזים, מיצים ומשקאות קלים, מים מבוקבקים, משקאות אנרגיה ומשקאות מאלט.

לחברה תחום פעילות נוסף של ייצור גלמי פלסטיק (preforms) ופקקים פלסטיים לבקבוקים לייצור בקבוקי משקה (להלן: "מוצרי פוליאתיילן"), המתבצע במפעל החברה בירוחם. בנוסף, מחזיקה החברה זכויות במספר נכסי מקרקעין, שאינם משמשים את תחומי הפעילות של החברה, ומהווים נדל"ן להשקעה.

ביום 1 בינואר 2007 ביצעה טמפו משקאות פיצול אנכי פטור ממס, במסגרתו הועברו לחברה הנכדה, טמפו שיווק - חברה בבעלותה המלאה של טמפו משקאות, הנכסים וההתחייבויות הקשורים לפעילות המכירה וההפצה של החברה. הפיצול האמור בוצע בהתאם להוראות סעיף 104א' לפקודת מס הכנסה. פעילות היצור לא הועברה לטמפו שיווק.



כן מחזיקה טמפו משקאות בכ- 83.16% מהון המניות של ברקן, חברה ציבורית הנסחרת בבורסה בתל אביב, העוסקת בעיקר בייצור, יבוא, שיווק והפצה של יינות ומשקאות חריפים. לפרטים אודות ברקן ראו סעיף 10 להלן.

### 3. שנת התאגדות התאגיד וצורת התאגדות

החברה התאגדה ונרשמה בישראל כחברה פרטית בשנת 1966 בשם טמפו מפעלי זכוכית בע"מ. בשנת 1969 שינתה החברה את שמה לתשלובת מפעלי טמפו ירוחם בע"מ. בחודש נובמבר 1981 שינתה החברה את שמה לשמה הנוכחי. ניירות הערך של החברה נסחרים בבורסה החל מחודש נובמבר 1981.

### 4. שינויים בעסקי התאגיד

4.1. ביום 15 ביוני 2005 בוצע הפיצול בחברה שכלל שלושה מהלכים עיקריים אשר בוצעו סימולטאנית: (1) רכישה עצמית על ידי החברה של מניות קבוצת פודהורצר<sup>1</sup> ומניות הייניקן<sup>2</sup>, באופן שהחברה רכשה את כל החזקותיה של הייניקן בחברה באותו מועד (כ- 21.85%), ואת כל החזקותיה של קבוצת פודהורצר בחברה באותו מועד (כ- 31.33%); (2) פיצול אנכי פטור ממס, במסגרתו הועברו כל הנכסים והתחייבויות הקשורים בפעילותה של החברה בתחום המשקאות לטמפו משקאות. פעילותה של החברה בתחום מוצרי הפוליאיתילן ונכסי הנדל"ן של החברה אשר אינם חיוניים לפעילותה בתחום המשקאות לא הועברו במסגרת הפיצול. לפרטים נוספים אודות הסכם הפיצול ראו סעיף 30.1 להלן; (3) ביצוע השקעה של הייניקן בטמפו משקאות בסך כולל של כ- 27.7 מליון דולר, כנגד הקצאת מניות להייניקן בטמפו משקאות בשיעור של 40% מהונה המונפק של טמפו משקאות. יתרת הון המניות המונפק של טמפו משקאות – 60%, מוחזק בידי החברה. בד בבד עם ביצוע ההשקעה של הייניקן בטמפו משקאות כאמור, וכחלק ממערכת ההסכמים שנחתמו במסגרת הפיצול, התקשרה טמפו משקאות עם חברה מקבוצת הייניקן בהסכם שעניינו זיכיון ל- 20 שנה לייצור במפעל טמפו משקאות בנתניה, של בירה הנמכרת תחת שם המותג "הייניקן", לפרטים ראו סעיף 10.13.3 להלן.

### 4.2. רכישת מניות ברקן

על פי הסכם רכישת מניות ברקן מיום 2 בספטמבר 2004 ומיום 3 בינואר 2005 (להלן: "הסכם הרכישה"), רכשה החברה מבעלי השליטה בברקן באותו מועד ה"ה שמואל בוקסר, יאיר לרנר וזיוית שפיר (בסעיף זה להלן: "המוכרים") כ- 39% מסך ההון המונפק והנפרע של ברקן. בהסכם נקבעו הוראות לניהול משותף של ברקן, באופן שהחברה הפכה להיות

1 ה"ה משה פודהורצר, בלהה פודהורצר ופודהורצר החזקות (1993) בע"מ, אשר נמנו על בעלי העניין בחברה האם עובר למועד הפיצול המבני כאמור.

2 Heineken International B.V וחברות בנות שלה; הייניקן מחזיקה נכון למועד זה ב- 40% מהון המניות המונפק וכוח ההצבעה בטמפו משקאות.

חלק מקבוצת השליטה בברקן. בנוסף, במסגרת הסכם הרכישה, הוענקה למוכרים, כל אחד כדי חלקו, אופציית Put למכור לחברה את יתרת מניותיהם בברקן במחיר שייקבע על ידי מעריכי שווי חיצוניים ובכל מקרה לא יפחת מהממוצע שבין הונה העצמי של ברקן נכון למועד הודעת המימוש לבין ההון העצמי של ברקן על פי דוחותיה הכספיים ליום 31 במרס 2004, והכל בתוספת 15%.

במסגרת הפיצול המתואר לעיל, הועברו כל מניות ברקן שבבעלותה של החברה לטמפו משקאות.

כמו כן, התקשרה החברה ביחד עם טמפו שיווק בהסכם הפצה עם ברקן, והחל מחודש ינואר 2005 מפצה טמפו שיווק באופן בלעדי בישראל את מוצרי היין ואת המשקאות החריפים המיוצרים ו/או המיובאים על ידי ברקן, למעט בחנויות פטורות ממכס בנמלי היציאה מתחומי הטריטוריה ולמעט במקרים של הפצה מותרת, כהגדרתה בהסכם ההפצה, לפרטים ראו סעיף 11.15 להלן. במסגרת הפיצול המתואר לעיל, הועברו כל זכויות וחובות החברה על פי ההסכם האמור וכן ההחזקות בטמפו שיווק, לידי טמפו משקאות.

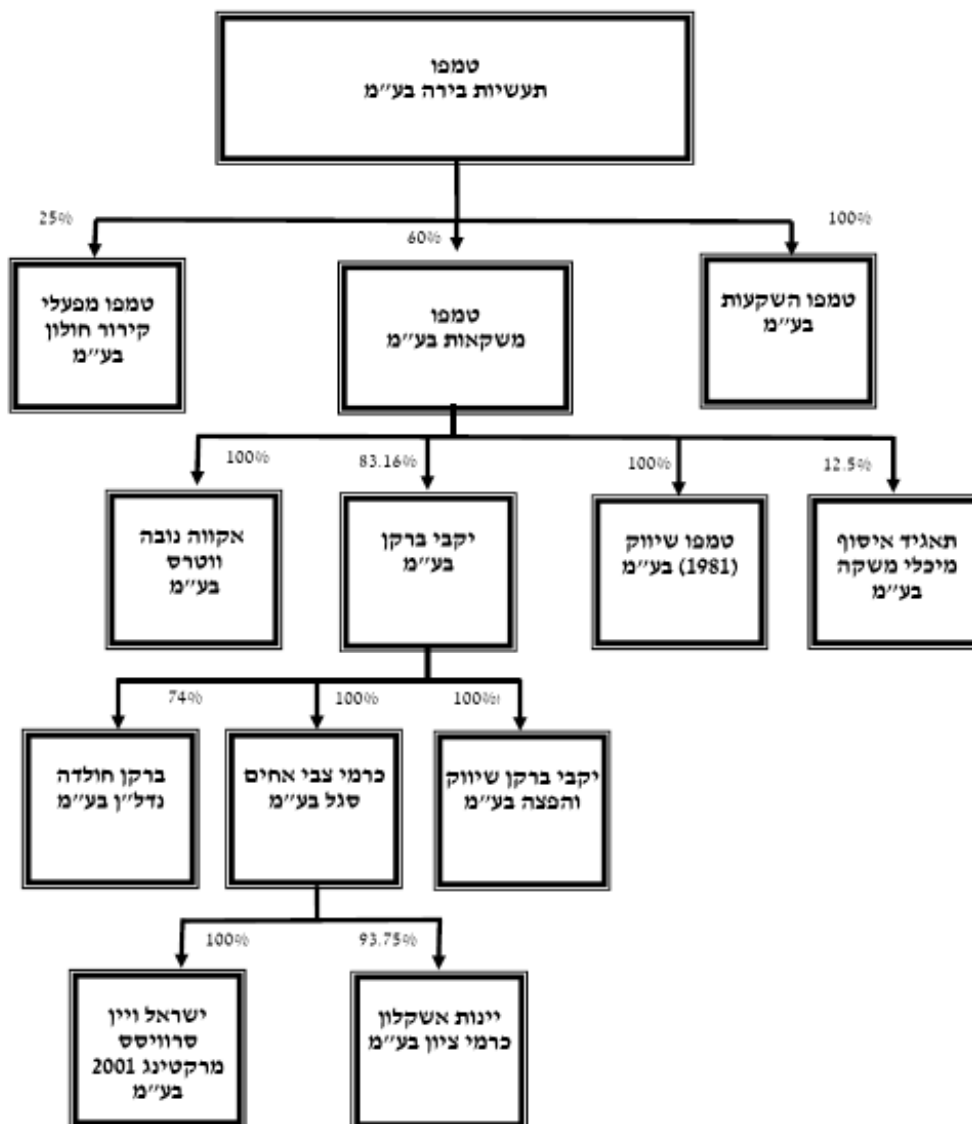
במהלך השנים 2006-2008 רכשה טמפו משקאות מניות נוספות בברקן כך שליום 31 בדצמבר 2008 החזיקה טמפו משקאות בכ- 45.68% בברקן.

ביום 24 בדצמבר 2008 הודיעו המוכרים לחברה, כי החליטו לממש את אופציות ה-Put כאמור לעיל בגין 37.41% ממניות ברקן. ביום 19 בפברואר 2009, השלימה טמפו משקאות את רכישת המניות כאמור לעיל, ונכון למועד הדוח, מחזיקה טמפו משקאות בכ- 83.16% ממניות ברקן.

ביום 10 בינואר 2010, הגיעו טמפו משקאות והמוכרים להסכמה, כי שוויה הכולל של ברקן לצורך העסקה דנא יקבע לסך של 80,000 אלפי ש"ח. לאור האמור, עומדת התמורה הכוללת בגין עסקת ה-Put כאמור על סך של כ-30 מיליוני ש"ח. יתרת התשלום הבלתי מסולקת נכון ליום חתימת ההסכם האמור הינה 11,221 אלפי ש"ח. סכום זה שולם על ידי טמפו משקאות למוכרים במזומן במועד האמור לעיל. כמו כן, ויתרו הצדדים באופן הדדי על כל תביעה ו/או טענה אשר עשויה היתה להיות להם האחד כנגד משנהו בקשר עם הסכם הרכישה על תוספותיו, לרבות בקשר עם שיפויים מכח הסכם הרכישה. לפרטים נוספים בדבר השפעת האמור לעיל על דוחותיה הכספיים של החברה ראו סעיף 1.1 לדוח הדירקטוריון של החברה, חלק ב' לדוח זה להלן.

5. תרשים החזקות

להלן תרשים מבנה ההחזקות של החברה<sup>3</sup>:



3 בנוסף, לחברה החזקות במספר חברות ושותפויות לא פעילות או בעלות לא מהותית.

## 6. תחומי פעילות

### 6.1. כללי

טמפו משקאות פועלת בשוק המשקאות שהינו חלק מענף המזון, אחד הענפים המפותחים והתחרותיים בכלכלה הישראלית. שוק המשקאות מתחלק לשלוש קטגוריות עיקריות: משקאות קלים, משקאות חמים ומשקאות אלכוהוליים. טמפו משקאות מייצרת, מייבאת, משווקת, ומפיצה משקאות שונים ללקוחותיה ברחבי ישראל תוך התמקדות בשתיים משלוש קטגוריות אלו – האחת היא קטגוריית המשקאות האלכוהוליים הכוללת בירות, יינות, משקאות חריפים ומשקאות אלכוהוליים מוכנים לשתייה; והאחרת היא קטגוריית המשקאות הקלים, הכוללת משקאות מוגזים, מיצים ומשקאות קלים, מים מבוקבקים, משקאות אנרגיה ומשקאות מאלט.

לחברה ארבעה תחומי פעילות עיקריים, אשר מדווחים כמגזרים בדוחותיה הכספיים: (1) תחום המשקאות האלכוהוליים הקלים; (2) תחום פעילות ברקן (הכולל בעיקר יין ומשקאות חריפים); (3) תחום המשקאות הקלים; (4) ו- תחום הפוליאיתלן.

### 6.2. תחום המשקאות האלכוהוליים הקלים

טמפו משקאות מייצרת, מייבאת, משווקת, מוכרת ומפיצה בירות שונות ומשקאות אלכוהוליים קלים מוכנים לשתייה (Ready To Drink) תחת המותגים המרכזיים – גולדסטאר, מכבי, היינקן, פאולנר, מרפיס, סמואל אדמס ובקרדי בריזר.

הבירות גולדסטאר ומכבי ומותגי בירה נוספים מיוצרים במפעל טמפו משקאות בנתניה. טמפו משקאות מייבאת באמצעות טמפו שיווק בירה היינקן במיכלים, אותה היא מבקבת במפעלה בנתניה. מיעוט מוצרי בירה היינקן, בירות נוספות מקבוצת היינקן, בירות מספקים אחרים ומוצרי בקרדי בריזר מיובאים אף הם על ידי טמפו משקאות, באמצעות טמפו שיווק.

### 6.3. תחום פעילות ברקן

ברקן פועלת במישרין ובאמצעות חברות בנות שלה - ברקן ויינות סגל (להלן יחדיו: "קבוצת ברקן"), בייצור, יבוא ושיווק של יינות, משקאות חריפים, מים מינרליים מתוצרת סן פלגרינו וחבילות שי. מותגי היין המרכזיים של ברקן הם יינות "ברקן", ו"של סגל" (בתוך כל אחד מהנ"ל כלולות מספר סדרות מרמות שונות). כמו כן מייצרת ברקן ומשווקת יינות מתוקים לקידוש; מיץ ענבים; וורמוט, ברנדי, וודקה, וויסקי, ליקרים, טקילה, סאקי, ג'ין.

לתיאור הסכם ההפצה בין החברה וטמפו שיווק לבין קבוצת ברקן ראו סעיף 11.15 להלן.

#### 6.4. תחום המשקאות הקלים

טמפו משקאות מייצרת, מייבאת, משווקת, מוכרת ומפיצה משקאות קלים שונים, ביניהם משקאות קלים מוגזים, משקאות מאלט, מים מבוקבקים, מיצים ונקטרים. המותגים המרכזיים של החברה הבת בתחום המשקאות הקלים הם – פפסי מקס, פפסי, סבן אפ, מירנדה, נשר, מאלט סטאר, ג'אמפ, טמפרי, טמפו, אקווה נובה, סאן בנדטו, סיידר הגליל ו-XL. במפעל טמפו משקאות בנתניה מיוצרים מרבית המשקאות הקלים, למעט המים המינרליים מתוצרת סאן בנדטו ו-XL, המיובאים מאירופה ומשקאות התה הקר המיוצרים באמצעות קבלן משנה.

#### 6.5. תחום מוצרי הפלסטיק

לחברה מפעל ייצור גלמי פלסטיק (המנופחים לבקבוקים במפעליהם של יצרני המשקאות) ופקקים פלסטיים לבקבוקי משקאות. במסגרת הפיצול נחתם הסכם בין החברה ובין טמפו משקאות בעניין אספקה של מוצרי הפוליאתילן על ידי החברה לטמפו משקאות (להלן: "הסכם האספקה"). הסכם האספקה הינו אחד ממספר הסכמים שנחתמו על ידי החברה, החברה הבת, היינקן וקבוצת בר ובורנשטיין במסגרת הפיצול (להלן "הסכמי הפיצול")<sup>4</sup>. הסכם האספקה תקף לארבע שנים החל מחודש יוני 2005 וניתן להארכה על ידי החברה לתקופה נוספת של שנה על בסיס תנאי הצעת התקשרות שתקבל החברה הבת מצד שלישי. ביום 1 ביוני 2009, נחתמה בין החברה וטמפו משקאות תוספת להסכם האספקה, על פיה יעמוד הסכם האספקה בתוקפו לתקופה נוספת בת 48 חודשים מיום חתימתה התוספת האמורה. לאחר תום התקופה האמורה יהיה הסכם האספקה ניתן להארכה על ידי החברה לתקופה נוספת של שנה על בסיס תנאי הצעת התקשרות שתקבל טמפו משקאות מצד שלישי. בנוסף, מוכרת החברה את מוצרי הפוליאתילן ללקוחות נוספים; במהלך השנים, 2009, 2008, ו-2007 נמכרו מרבית מוצרי הפוליאתילן על ידי החברה, לטמפו משקאות.

#### 6.6. נכסי הנדל"ן

בבעלות החברה מספר נכסי מקרקעין בנתניה, חולון ומגדל העמק. חלק מנכסים אלו מושכר על ידי החברה לצדדים שלישיים.

ביום 3 בינואר 2008, נחתם בין החברה ובין חברת אינג' בר יהודה-מול פולג בע"מ הסכם קומבינציה שעניינו פיתוח נכס נדל"ן נוסף, בשטח של כ- 9 דונם, שבחכירת החברה בנתניה (להלן: "בר יהודה", "הסכם הקומבינציה" ו-"המקרקעין", בהתאמה).

---

<sup>4</sup> לרשימה המלאה של הסכמי הפיצול ראו סעיף 5.5 לדו"ח המידי מיום 16 ביוני 2005 שפרסמה החברה במועד זה.

ביום 2 בדצמבר 2009, נחתם בין החברה ובין בר יהודה הסכם לביטולו של הסכם הקומבינציה (להלן: "הסכם הביטול"). על פי הסכם הביטול, יבוטל הסכם קומבינציה לאור אי התקיימותם של חלק מן התנאים המתלים המפורטים בהסכם הקומבינציה, ולנוכח הקשיים הנובעים מהנחיות משרד הבריאות ומהצורך לשנות את התב"ע החלה על המקרקעין כדי שיהיו בידי הצדדים כל ההיתרים הנדרשים עפ"י דין ועפ"י פסיקת בתי המשפט להקמת המרכז המסחרי נשוא הסכם קומבינציה ושימוש בו.

על פי הוראות הסכם הביטול, תשלם החברה לבר יהודה סך של 3,000 אלפי ₪, וזאת בכפוף לתנאים ובמועדים המפורטים בהסכם הביטול, כשיפוי בגין הוצאות אותן הוציאה בר יהודה במסגרת ניסיונותיה להוציא את הסכם המכר אל הפועל.

#### 7. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו

ביום 30 בנובמבר 2009, קיבלה החברה הודעה מחברת מגדל שירותי בורסה (נ.ע) בע"מ (להלן: "מגדל"), אשר שימשה עד לאותו מועד כעושת שוק במניות החברה, לפיה ביום 31.12.2009 תחדל מגדל מפעילות עשיית שוק במניות החברה.

ביום 2 במרץ 2010, אישר דירקטוריון החברה את התקשרות החברה עם שירותי בורסה והשקעות בישראל אי. בי. אי. בע"מ (להלן: "אי. בי. אי") בהסכם לפיו תשמש אי. בי. אי. כעושת שוק במניות החברה (להלן: "הסכם עשיית השוק") בהיקף ובתנאים המפורטים בהסכם עשיית השוק ובהתאם להוראות הדין ובכללן הוראות תקנון הבורסה והנחיותיה לעניין עשיית שוק.

עשיית השוק תתבצע על ידי אי. בי. אי באמצעות רכישה ומכירה מעת לעת, על ידי אי. בי. אי, של מניות החברה במסגרת המסחר בבורסה, בהתאם לכללים הקבועים בהוראות תקנון הבורסה והנחיותיה לעניין עשיית שוק.

כניסתו לתוקף של הסכם עשיית השוק מותנית במתן אישור הבורסה לאי. בי. אי. לפעול כעושת שוק במניות החברה (להלן: "אישור הבורסה"), אשר נכון למועד דוח זה טרם נתקבל בכפוף לקבלת אישור הבורסה כאמור, תחל עשיית השוק במניות החברה. במידה ולא יתקבל אישור הבורסה תוך 30 יום ממועד חתימת הסכם עשיית השוק, יתבטל הסכם עשיית השוק אלא אם כן יסכימו הצדדים להארכת המועד לקבלת אישור הבורסה וזאת עוד קודם לחלוף שלושים הימים האמורים.

התמורה החודשית לה תהא זכאית אי. בי. אי. מהחברה על פי הסכם עשיית השוק הינה בסכום שאינו מהותי לחברה.

הסכם עשיית השוק הינו לתקופה של שנה ממועד כניסתו לתוקף והוא יוארך מאליו לתקופה בת שנה נוספת כל פעם, בכפוף לזכויות הצדדים לסיים את ההתקשרות ביניהם, כמפורט בו.

## 8. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד

להלן פירוט מידע כספי ביחס לכל אחד מתחומי הפעילות של החברה, לתקופות המפורטות להלן (באלפי ש"ח):

נתונים בגין שנת 2009 כוללים אף את נתוני ברקן אשר אוחדה לראשונה בדוחותיה הכספיים של החברה ברבעון הראשון של שנת 2009 ולפיכך מופיעה כתחום פעילות.

החל משנת 2009 כולל תחום פעילות ברקן את תוצאות פעולותיה של חברת יקבי ברקן, אשר אוחדו לראשונה ברבעון הראשון של שנת 2009. לפירוט בדבר השלמת עסקת הרכישה של מניות ברקן ראו סעיף 4.2 לעיל. בשנים 2008 ו-2007 כוללות תוצאות תחום זה (אשר סווגו מחדש) את מכירות מוצרי ברקן שהופצו על ידי החברה. לפירוט בדבר הסכם ההפצה שבין החברה לבין ברקן, ראו סעיף 11.15 להלן.

סה"כ			לא מיוחס			משקאות קלים			ברקן			משקאות אלכוהוליים קלים			
2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	
770,620	807,800	813,951	-	-	-	374,717	394,565	383,638	121,641	137,040	146,413	274,262	276,195	283,900	הכנסות מחיצוניים
						159,274	174,081	178,614	10,238	13,765	5,473	121,690	120,107	123,360	עלויות קבועות מיוחסות
						198,091	193,330	193,835	100,428	113,079	106,562	109,247	103,009	104,831	עלויות משתנות מיוחסות
738,449	762,796	777,989	39,481	44,705	65,314	357,365	368,131	372,449	110,666	126,844	112,035	230,937	223,116	228,191	סך הכל עלויות
32,171	45,004	35,962	(39,481)	(44,705)	(65,314)	17,352	26,434	11,189	10,975	10,196	34,378	43,325	53,079	55,709	רווח מפעולות רגילות
						17,352	26,434	11,189	10,975	10,196	30,158	43,325	53,079	55,709	רווח מפעולות רגילות המיוחס לבעלי המניות בחברה האם
						-	-	-	-	-	4,220	-	-	-	רווח מפעולות רגילות המיוחס למיעוט
547,909	573,387	754,042	96,302	149,287	141,876	201,116	168,517	191,278	64,926	88,412	251,821	185,565	167,171	169,067	סך הנכסים
436,322	438,572	568,679	291,639	317,026	307,735	51,856	36,689	40,118	25,489	29,584	164,811	67,338	55,273	56,015	סך התחייבויות

לניתוח תוצאות פעילותה של החברה ראו דוח הדירקטוריון, חלק ב' לדוח תקופתי זה להלן.



## **9. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים ביחס לחברה הבת**

9.1. החברה פועלת בשוק המשקאות. על-פי נתוני סטורנקסט<sup>5</sup>, היקף שוק המשקאות בישראל ירד בשנת 2009 בכ- 1% במונחים כמותיים וכספיים. שנת 2009 החלה בעיצומה של האטה כלכלית במשק הישראלי, אולם בפועל, נשמרה בשוק בו פועלת החברה יציבות יחסית כשרוב הקטגוריות הגדולות והמסורתיות, לרבות קטגוריות המוגזים, המיצים, המים והבירה שמרו על היקפי פעילות דומים ביחס לשנים קודמות ואילו הקטגוריות החדשות, האופנתיות ו/או הקטנות יותר התחלקו ל- 2 קבוצות: (1) קטגוריות, שהציגו המשך צמיחה משמעותית, ובראשן משקאות האנרגיה והתה הקר (כ-38% וכ-13%, בהתאמה) (2) קטגוריות שהציגו ירידות משמעותיות, ובראשן המים בטעמים והנקטרים (כ-21% וכ-12%, בהתאמה). נראה, כי ההאטה הכלכלית במחצית הראשונה של שנת 2009, גרמה להתחזקות קלה של השוק החם הכולל נקודות מכירה בהן נמכרים מוצרי החברה לצרכנים כשהם אינם מקוררים, לצורך צריכה ביתית, כמפורט בסעיף 15.2 להלן: "השוק החם" על חשבון השוק הקר (כהגדרתו בסעיף 15.2 להלן).

9.2. בנוסף, בשנת 2009 ניכר גידול בצריכת משקאות האנרגיה (בעיקר בשוק החם), אשר לוותה אף בירידה במחירים הממוצעים של מוצרים אלו, אשר נבעה בעיקר משינוי תמהיל המותגים אך גם מהחרפת התחרות. ביום 2 בספטמבר 2009 נחתם בין החברה לחברת אקס-אל הסכם שעניינו שיווק, מכירה והפצה בלעדיים במדינת ישראל של משקאות האנרגיה המשווקים תחת המותג "XL" על ידי החברה. לפרטים ראו סעיף 10.13.2 להלן.

## **10. תחום המשקאות האלכוהוליים הקלים**

### **מידע כללי על תחום המשקאות האלכוהוליים הקלים**

#### **10.1. מבנה תחום המשקאות האלכוהוליים הקלים ושינויים החלים בו**

שוק המשקאות האלכוהוליים הקלים ככלל התאפיין בשנים האחרונות בהשקעה מאסיבית בשיווק ובבנייה של מותגים חזקים. שיווק המוצרים בתחום זה מאופיין בשיתוף פעולה עם נקודות המכירה התדמיתיות (מקומות בילוי ומסעדות) (להלן: "השוק הקר"), אשר מסייע לחברה בחיזוק המותגים המוצעים לצרכנים באמצעות אותן נקודות מכירה. זאת במקביל ומבלי למעט מפעולות שיווק ופרסום, המקובלות בתחומים השונים של מוצרי הצריכה.

המצב הביטחוני והכלכלי משפיע על הביקוש למשקאות אלכוהוליים, מסוגיהם השונים. בתקופות בהן חלה הידרדרות במצב הביטחוני והכלכלי, ניכרת ירידה בצריכת משקאות אלכוהוליים, הן כתוצאה מצמצום בתיירות הנכנסת לישראל, שהינה צרכנית משמעותית של

---

5 סטורנקסט הינה חברה העוסקת במידע עסקי ושיווקי, המתבסס על נתוני מכר כפי שנרשמו בקופות מבתי עסק מהשוק המבורקד.

מוצרי יין ומשקאות חריפים, הן כתוצאה מצמצום בתיירות הפנים והן כתוצאה מירידה בצריכת מוצרי תרבות הפנאי, בעיקר יין ומשקאות חריפים, על ידי ישראלים.

החברה וטמפו משקאות, אשר הינן מזה שנים שחקניות מרכזיות בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים מכוח מעמדן בשוק הבירה, הפכו במהלך השנים לאחד מן הגורמים המובילים בתחום, כשביכולתן להציע ללקוחות סל רחב של משקאות אלכוהוליים קלים. מוצרים אלו כוללים מספר סוגי בירות ומשקאות בעלי ריכוז לא גבוה של אלכוהול, לרבות בירות לאגר בהירות: "היינקן" ו"מכבי"; בירת לאגר כהה: "גולדסטאר"; בירת סטאוט: "מרפיס"; בירות "מיוחדות": "פאולנר", "סמואל אדמיס"; בירות זולות: "איגל" ו"נשר"; משקאות אלכוהוליים מוכנים לשתיה (RTD): "בקרדי בריזר" בטעמים שונים.

## 10.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום המשקאות האלכוהוליים

### הקלים

החברה הבת מחויבת בתשלום מס קניה על משקאות אלכוהוליים המיוצרים ומיובאים על ידה. נכון למועד הדוח אושרה על ידי רשות המיסים רפורמה במיסוי משקאות חריפים. במסגרת יישום הרפורמה, צפוי המס המוטל על המשקאות החריפים היקרים לרדת, ואילו המס המוטל על המשקאות החריפים הזולים לעלות. לפירוט בדבר משטר מס הקנייה החל על מוצריה השונים של החברה ובדבר הרפורמה במיסוי משקאות חריפים ראו סעיף 27.2 להלן.

בנוסף, קיימות מגבלות מכירה של משקאות אלכוהוליים למי שטרם מלאו לו 18 שנים. כמו כן, פרסום משקאות אלכוהוליים בשידורי הטלוויזיה המסחרית כפוף למגבלת שעות שידור לשם הקטנת החשיפה של ילדים למוצרים אלו. לפירוט בדבר הצעות חוק הנוגעות להרחבת המגבלות החלות בקשר עם מכירה של מוצרי אלכוהול ראו סעיף 29.7 להלן.

בנוסף, ייצור משקאות אלכוהוליים כפוף לקיומו של רשיון ייצור.

## 10.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים וברווחיותו

למיטב ידיעתה של החברה, לא חלו בשנת 2009 שינויים משמעותיים בשיעורי צריכת המשקאות האלכוהוליים, על סוגיהם השונים, בישראל.

להערכת החברה, המתבססת על ניסיונה השיווקי והכרותה את מפת התחרות בתחום המשקאות האלכוהוליים, בשנים האחרונות עובר השוק תהליך איטי של התחזקות מותגי הפרימיום, על חשבון המותגים הזולים יותר.

לרפורמת המיסוי על מוצרי אלכוהול, ולהשפעתה האפשרית על תוצאות הפעילות של תחום המשקאות האלכוהוליים הקלים ראו סעיף 27.2 להלן.

#### 10.4. התפתחויות בשווקים של תחום המשקאות האלכוהוליים הקלים

בתחום המשקאות האלכוהוליים, על סוגיהם השונים, נשמרה השוויוניות היחסית בין הצריכה הביתית לצריכה מחוץ לבית.

#### 10.5. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים והשינויים החלים בהם

גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום המשקאות האלכוהוליים הם: בניית מותגים חזקים והצעת מגוון מוצרים רחב ללקוח, זמינות בנקודות המכירה – בעיקר בשוק הקר, מענה איכותי ומהיר בכל אחד מהפלחים של שוק זה ומחירים תחרותיים.

#### 10.6. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים

במהלך המחצית הראשונה של שנת 2009 הורגש חוסר יציבות במחירי חומרי הגלם המשמשים את טמפו משקאות לייצור ואריזת מוצריה בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים. לאור הערכת החברה הבת באותו מועד, כי מחירי חומרי הגלם היו צפויים לרדת, ועל מנת להימנע מהתחייבויות ארוכות טווח לרכישת חומרי גלם במחירים אשר עשויים היו להתגלות כגבוהים, נמנעה החברה הבת מהתקשרויות ארוכות טווח אשר עשויות היו להביא לגידול בהיקף מלאי חומרי הגלם שברשותה, וזאת ביחס למרבית חומרי הגלם והאריזות המשמשים אותה. החל מתום המחצית הראשונה של שנת 2009 החלה מגמה של התייקרות במחירי חומרי הגלם והאריזה המשמשים את החברה הבת בייצור מוצרי המשקאות האלכוהוליים הקלים. לאור האמור התקשרה החברה הבת עם מספר ספקים של חומרי גלם עיקריים המשמשים את החברה כאמור לעיל, בהסכמים ארוכי טווח.

#### 10.7. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום המשקאות האלכוהוליים הקלים ושינויים החלים בהם

חסם עיקרי בתחום המשקאות האלכוהוליים, על סוגיהם השונים, הינו חוזקם של המותגים מייצור מקומי ומיבוא. צריכת משקאות אלכוהוליים מושפעת באופן מובהק מרמת המיתוג של המוצר. עלות ההקמה של מתקן לייצור משקאות אלכוהוליים לצרכים מסחריים וכן השירות והתחזוקה הנדרשים במערך ההפצה הינם גבוהים ביותר ומהווים אף הם חסמי כניסה משמעותיים לתחום הפעילות. חסמים נוספים הינם הצורך בקיום מערך הפצה יעיל בפריסה ארצית, התקשרות עם ספקים בינלאומיים חזקים, וכן דרישת הכשרות על ידי חלק מהותי מן הלקוחות בשוק הישראלי. התחזקות הבירה בחבית והמזיגה מקשה עוד יותר על הכניסה לקטגוריה, בשל העלויות הכרוכות בכך. עם זאת, ניתן לראות גידול במספרן של מבשלות הבוטיק הקטנות בעלות כושר ייצור מוגבל המספקות בירה לכמות מוגבלת של לקוחות.

להערכת החברה לא קיימים חסמי יציאה משמעותיים לתחום פעילות זה.

#### 10.8. מבנה התחרות בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים ושינויים החלים בו

החברה הבת היא בעלת נתח השוק הגדול ביותר במוצרי הבירה והמשקאות האלכוהוליים "הקלים" (RTD) בישראל, והיא שמרה על מעמד זה גם בשנת 2009. המתחרה העיקרית של החברה הבת בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים הינה מבשלות בירה ישראל בע"מ, (שבשליטת החברה המרכזית), יצרנית ומשווקת הבירות "קרלסברג" ו"טובורג" ויבואנית ומשווקת הבירות "סטלה ארטואה", "גינס", "לף", "ווינשטפן" והמשקה המוכן לשתיה – "סמירנוף אייס". כמו כן, קיימים מספר גורמים קטנים יותר בתחום זה. לפרטים נוספים ראו סעיף 12.12 להלן.

#### 10.9. המוצרים

החברה הבת מייצרת ומייבאת בירה תחת שמות המותג העיקריים: "גולדסטאר", "מכבי" ו"היינקן". מוצרי הבירה השונים נארזים בפחיות, בקבוקי זכוכית וחביות בנפחים שונים.

בנוסף, מייצרת החברה הבת, בירה בפחיות שלא תחת המותגים המפורטים לעיל. כמו כן, החברה הבת משווקת, מוכרת ומפיצה בירות נוספות מקבוצת היינקן תחת שמות מותג שונים בהיקפים לא מהותיים, וכמו כן את מותג הבירה האמריקאי סמואל אדאמס של חברת Boston Beer.

כמו כן, מייבאת החברה הבת מוצרים אלכוהוליים מוכנים לשתיה (המכונים משקאות Ready To Drink – RTD), תחת המותג בקרדי בריזר הנמכר בבקבוקי זכוכית.

#### 10.10. מוצרים חדשים

בסוף חודש אוגוסט 2009, ביצעה החברה הבת השקה מחודשת של מותג הבירה הוותיק "בירה מכבי". לקראת ההשקה המחודשת עדכנה החברה את המוצר באופן שהוא כולו מבוסס על חומר הגלם מאלט (all malt), והאריזה עברה שינוי משמעותי. מהלך השדרוג לווה בקמפיין טלוויזיה ובקמפיין בנקודות המכירה.

#### 10.11. תחרות בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים

החברה הבת הינה היצרנית המובילה של מוצרי בירה במדינת ישראל. כמו כן מייבאת החברה בירות מקבוצת היינקן ומוצרי אלכוהול קלים נוספים. על-פי נתוני סטורנקסט, היה נתח השוק הממוצע של מוצרי הבירה הנמכרים על ידי החברה הבת, בשנת 2009, כ- 51.4% לעומת כ-49.4% בשנת 2008. המתחרה העיקרית של החברה הבת בתחום זה הינה החברה המרכזית. החברה המרכזית מפיצה בישראל בירות מתוצרתה תחת המותגים "קרלסברג" ו"טובורג" ומייבאת בירות תחת המותגים "גינס" ו"לף" וכן משקאות מוכנים לשתיה (RTD) תחת המותג "סמירנוף אייס". על פי נתוני סטורנקסט נתח השוק הממוצע של החברה המרכזית הינו, כ- 37.5%. בנוסף קיים בשוק מגוון של בירות מיובאות, המהוות גורם

מתחרה למוצרי הבירה המיוצרים והמיובאים על ידי החברה הבת. להערכת החברה, היה נתח השוק של יבואני הבירות (למעט החברה והחברה המרכזית), כ- 10% בשנת 2009.

לשם התמודדות בתחרות העזה פועלת החברה הבת ומשקיעה סכומים משמעותיים במיתוג, בין היתר באמצעות שיווק ופרסום, עריכת מבצעים, אירועי תדמית ועוד. כמו כן, משקיעה החברה הבת מאמצים להתאמת מערכי המכירות וההפצה שלה, לצרכי ודרישות השוק המשתנים ובמתן שירות איכותי ומהיר ללקוחותיה בהתאם לצרכיהם.

#### 10.12. נכסים לא מוחשיים בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים

סימני המסחר המרכזיים בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים המצויים בבעלות החברה<sup>6</sup> הם: "גולדסטאר" ו-"מכבי".

סימני המסחר המרכזיים בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים המצויים בבעלות צדדים שלישיים ואשר לחברה זכויות שימוש בלעדיות בהם בהתאם להסכמי הפצה בלעדיים הינם: "היינקן", "בקרדי בריזר", "פאולנר", "מרפליס" ו-"סמואל אדמס". המותגים השונים בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים הם בעלי חשיבות גדולה מאוד לשיווק ומכירת מוצרי החברה.

#### 10.13. חומרי גלם וספקים בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים

##### 10.13.1. חומרי גלם לייצור בירה

חומרי הגלם העיקריים המשמשים בתהליך ייצור הבירה הינם: לתת, כישות, ושמרים, אשר נרכשים בשווקים בארץ ובחו"ל. חומרי האריזה לבירות השונות הם: תביות, תוויות, פחיות ובקבוקי זכוכית, הנרכשים ממספר ספקים בארץ ובחו"ל.

החברה הבת רוכשת את חומרי הגלם והאריזה העיקריים בהתאם לתוכנית העבודה השנתית ומעדכנת את הרכישות על בסיס התקדמות תוכנית העבודה.

##### 10.13.2. תלות בספקי חומרי הגלם

מדיניות החברה הבת להימנע מתלות בלעדית בספק כלשהו, ועל כן רוכשת החברה הבת את מרבית חומרי הגלם וחומרי האריזה הדרושים לה לשם ייצור הבירה ממספר ספקים מכל תחום. החברה הבת מתקשרת עם חלק מספקים אלו בהסכמים ארוכי טווח. החברה הבת יכולה לבטל התקשרויות עם ספקי חומרי הגלם האמורים ולהתקשר עם ספקים חלופיים מבלי שלמעבר יהיו השפעות מהותיות על פעילות החברה הבת.

---

6 נכון למועד הדוח סימני המסחר כאמור בבעלות החברה כאשר החברה וטמפו משקאות פועלות להשלמת העברת הבעלות ברשם סימני המסחר, על שם טמפו משקאות.

החל מהקמתה, טמפו משקאות היא המשווקת והמפיצה הבלעדית של בירה (Beer Lager) מתוצרת היינקן בשטחי מדינת ישראל (למעט בחנויות פטורות ממכס), תחת המותג "היינקן", פעילות אשר בוצעה החל משנת 1992 ועד לפיצול על ידי החברה.

בהתאם להסכם הזיכיון לייצור מקומי של בירה מתוצרת היינקן אשר נחתם ביום 15 ביוני 2005 (להלן בסעיף זה: "הסכם הזיכיון"), לטמפו משקאות זכויות שימוש במותג "היינקן" וכן זכיון לייצר במפעל טמפו משקאות בנתניה, לשווק ולהפיץ בירה לאגר, הנמכרת תחת שם המותג "היינקן". הזכיון הינו על בסיס בלעדי לתקופה של 20 שנים והוא יתחדש לתקופות נוספות של חמש שנים כל אחת, בכפוף לזכותו של כל צד להביא להתקשרות לידי גמר בהודעה לצד האחר 12 חודשים עובר לתום תקופת הזיכיון, או איזו מתקופות ההארכה האמורות.

בתמורה לקבלת הזכיון הבלעדי כאמור משלמת טמפו משקאות להיינקן תמלוגים שנתיים בגין מכירות של בירה היינקן, בשיעורים שבין 6%-9% ממחיר המכירה של החברה ללקוחות, בהתאם לסוג המיכל בו נמכרת הבירה.

על פי הוראות הסכם הזיכיון, תספק היינקן לטמפו משקאות ייעוץ טכני בנוגע לייצור הבירה, לרבות מפרטים טכניים סטנדרטיים לייצור בירה היינקן, נוסחאות ומתכונים, ייעוץ ברכישת חומרי גלם ואימון כוח אדם מתאים, הכל בהתאם לתקציב שנתי אשר יוסכם מידי שנה בין היינקן לחברה לטמפו משקאות. בנוסף טמפו משקאות זכאית לרכוש מהיינקן שירותים נוספים בקשר לבירה היינקן (לרבות מחקרי שוק וכיו"ב), וזאת בתמורה לתעריפים המקובלים בהיינקן, אשר כוללים, בין היתר, את ההוצאות הישירות אשר תוציא היינקן בקשר לאספקתם של השירותים כאמור.

תוכניות השיווק של בירה היינקן יסוכמו מידי שנה בין הצדדים. במסגרת זו נקבעת מדיניות המחירים על ידי טמפו משקאות, בין היתר בהתחשב במפת התחרות בשוק ובמיצובו של המותג, ומאשרת על ידי היינקן. מחיר הרכישה של בירה היינקן על ידי טמפו משקאות נקבע על ידי היינקן, כאשר בפועל מנהלים הצדדים דיונים מקצועיים בקשר עם שינוי של מחיר הרכישה.

על פי הסכם הזיכיון, תעשה טמפו משקאות שימוש בייצור של בירה היינקן בשמרים שתרכוש מהיינקן בלבד, במחירים ובתנאים זהים לאלו של חברות אחרות השייכות לקבוצת היינקן, לרבות חברות בנות בבעלות מלאה. טמפו משקאות לא תהיה רשאית להשתמש בשמרי היינקן לשם ייצור בירה אחרת.

הסכם הזיכיון קובע שורה של מנגנוני פיקוח ובקרה שיעמדו לרשותה של היינקן לצורך וידוא, שאיכות הבירה שתיוצר על ידי טמפו משקאות תחת שם המותג "היינקן", תעמוד בסטנדרטים המוכתבים על ידי היינקן.

כל עוד תהא ההתקשרות בין הצדדים בתוקף, טמפו משקאות לא תייצר או תייבא בירה לאגר, תחת מותג שאינו ישראלי למעט היינקן ולא תייצר ו/או תפיץ בישראל מוצרי בירה תחת מותגים בינלאומיים, המתחרים במוצרים המוצעים במסגרת המגוון המוצע על ידי איזו מן החברות של קבוצת היינקן, אלא במקרה בו היינקן לא תהיה מעוניינת לייצר או למכור מוצרים תחליפיים כאמור בישראל בתנאים המקובלים על טמפו משקאות. מנגד, היינקן לא תעניק זכויות הפצה של מוצריה לצדדים שלישיים ולא תייבא למדינת ישראל בירה היינקן למעט לשם מכירה בחנויות הפטורות ממכס (Duty Free), אלא במקרים בהם החברה הבת לא תהיה מעוניינת להפיץ מוצרים כאמור בתנאים המקובלים על היינקן. ההסכם קובע מנגנון לשיתוף פעולה בין הצדדים במקרים בהם לא תוכל טמפו משקאות, מסיבות שונות, לספק את הביקוש לבירה היינקן בישראל. בשנת 2009 רכשה החברה הבת מוצרים מהיינקן, בסכום של 38.6 מיליוני ש"ח. בשנים 2008 ו-2007 רכשה החברה הבת מהיינקן, בסכומים של 25.8 מיליוני ש"ח ו-28.2 מיליוני ש"ח, בהתאמה. שיעורי הרכישות של החברה הבת מהיינקן מכלל רכישות החברה בשנת 2009, ובשנים 2008 ו-2007 הינם 10.1%, 6.8% ו-7.1% בהתאמה.

לטמפו משקאות תלות בהיינקן כספקית בירה היינקן וכבעלת הזכויות במוצג "היינקן", ופעילות הקבוצה, עשויה להיות מושפעת לרעה באופן מהותי, אם תופסק ההתקשרות עם היינקן.

#### 10.13.4. הסכם זיכיון עם היינקן בקשר למוצג Strongbow וניו קאסל

ביום 2 בנובמבר 2009 טמפו משקאות עם היינקן, מבעלות השליטה בחברה הבת בהסכם הפצה בלעדי של המוצרים נושאי מותגים Strongbow ו-New Castle Brown בישראל. בהתאם להסכם, טמפו משקאות הינה המפיצה הבלעדית של Strongbow ו-New Castle Brown (המוצרים) בישראל למעט מכירה בשווקים פטורים ממס. טמפו משקאות אינה רשאית למכור את המוצרים בשווקים פטורים ממס.

ההסכם הינו לתקופה של 3 שנים החל מיום 1 באוקטובר 2009. ההסכם יתחדש באופן אוטומטי לתקופות נוספות של 3 שנים כ"א, אלא אם ניתנה על ידי מי מהצדדים הודעת סיום בכתב 3 חודשים לפני סיום התקופה. ההסכם יתבטל באופן מיידי במקרים המפורטים בהסכם (הפרה מהותית שלא תוקנה תוך 45 יום, הליכי פירוק, אי הסכמה במשך שנתיים עוקבות על תוכנית שיווק וכיוצ"ב).

כמו כן, היינקן רשאית על פי תנאי הסכם זה, לבטל את ההסכם באופן מיידי במקרים המפורטים להלן: במקרה בו יתרחש שינוי שליטה בחברה הבת ללא קבלת הסכמתה לכך מראש ובכתב (ובלבד שהיינקן איננה בעלת מניות בחברה הבת), במקרה בו הסכם רישיון השימוש בסימן המסחר של היינקן מיום יבוטל מכל סיבה ובמקרה בו במשך שנתיים מכירות המוצרים בישראל לא ישיגו לפחות 75% מנפח המכירות שנקבע עבור המוצרים בתוכנית השיווק.

בנוסף, במסגרת ההסכם התחייבה טמפו משקאות כי לא תייבא/תמכור/תקדם מכירות בישראל, במישרין או בעקיפין, של סיידר או בירה לא ישראלים שאינם המוצרים ללא אישור מראש ובכתב מהיינקן ולא תכניס לשוק הישראלי כל סיידר או בירה, שלפי דעת היינקן נמצאים באותו הסגמנט של המוצרים.

על פי ההסכם, תרכוש טמפו משקאות את המוצרים האמורים במחיר אשר יקבע על ידי היינקן מעת לעת ותמכור את המוצרים במחיר אשר יקבע, בתאום עם היינקן, בהתאם לתנאי השוק והאסטרטגיה השיווקית של החברה.

#### **10.13.5. הסכם זיכיון עם היינקן (נדרלנד) בקשר למותג מרפי'ס**

טמפו משקאות משמשת מפיצה בלעדית בישראל של בירה המשווקת תחת שם המותג מרפי'ס, וזאת מכוח הסכמות בעל פה, אשר הושגו בין טמפו משקאות ובין חברת היינקן נדרלנד הנמנית על קבוצת היינקן.

להלן תיאור עיקרי ההסכמות האמורות:

על פי ההסכמות האמורות, ניתנה לטמפו משקאות הזכות לעשות שימוש במוצרים, בלוגו ובפרסום בכל הנוגע למותג האמור. טמפו משקאות נעזרת באמצעי הפרסום וקידום המכירות של המותג מרפי'ס הנמצאים בידי היינקן.

ע"פ ההסכמות, התחייבה היינקן להימנע ממכירה ישירה של מוצרי בירה מרפי'ס לגופים אחרים בישראל למעט החברה.

בהתאם להסכם חל איסור על החברה להפיץ מוצר אחר הדומה בתכונותיו למוצר כל עוד מתקיימות ההסכמות האמורות.

על פי ההסכמות האמורות, תרכוש טמפו משקאות את המוצרים האמורים במחיר אשר יקבע על ידי היינקן מעת לעת ותמכור את המוצרים במחיר אשר יקבע על ידה בהתאם לתנאי השוק והאסטרטגיה השיווקית של טמפו משקאות.

נכון למועד דוח זה טרם נחתמו ההסכמות המתוארת בפסקה זו, ואין כל וודאות כי הסכמות אלו אכן יוסדרו בכתב, אולם בפועל פועלים הצדדים בהתאם להסכמות האמורות בנושאים שונים.

#### **10.13.6. בקרדי בריזר**

טמפו משקאות משמשת מפיצה בלעדית בישראל של משקאות אלכוהוליים מוכנים לשתייה על בסיס רום (לעיל ולהלן: "מוצרי RTD") מתוצרת Bacardi International Limited (להלן: "בקרדי") תחת המותג בקרדי בריזר, וזאת מכוח הסכם הפצה וזיכיון לשימוש בשמות המותג.



מסמכי ההתקשרות בעניין מוצרי RTD בתוקף עד ליום 31 במרס 2010, ולאחר מכן הם יוארכו באופן אוטומטי לתקופות של שנה בכל פעם, אלא אם יבוטלו על ידי מי מהצדדים בהתאם לקבוע בהסכם. לפרטים בדבר הליכים משפטיים בקשר עם ייבוא מוצרי RTD מתוצרת בקרדי ראו סעיף 32 להלן.

#### להלן תיאור עיקרי ההתקשרות עם בקרדי:

בקרדי התחייבה להימנע ממכירה ישירה של מוצרי RTD לחברות אחרות בישראל שאינן טמפו משקאות וכן התחייבה לפעול בשיתוף פעולה עם טמפו משקאות בכדי למנוע ייבוא בלתי מאושר ע"י צדדים שלישיים.

טמפו משקאות התחייבה לשתף פעולה עם תוכניות הפרסום וקידום המכירות של בקרדי על פי תקציב שיווק שיוסכם בין הצדדים. עלויות השיווק חלות על טמפו משקאות.

בהתאם להסכם חל איסור על טמפו משקאות להפיץ מוצר אחר הדומה בתכונותיו למוצר כל עוד הסכם ההפצה בתוקף.

על פי מסמכי ההתקשרות עם בקרדי, רוכשת טמפו משקאות את המוצרים האמורים במחיר אשר יקבע על ידי בקרדי מעת לעת. בפועל, נקבע מחיר הרכישה של מוצרי בקרדי במסגרת מו"מ המתנהל בין הצדדים. טמפו משקאות מוכרת את המוצרים במחיר אשר נקבע על ידה, בהתאם לתנאי השוק והאסטרטגיה השיווקית של החברה הבת, ומעדכנת את בקרדי באופן שוטף בדבר מחירי המכירה האמורים והיקפי המכר המבוצעים על ידה.

טמפו משקאות התחייבה לעמוד ביעדי מכירות לכל שנה. עמידה בהתחייבויות אלה מהוות תנאי להארכת ההסכם. במהלך כל התקופה המתוארת בדוח זה, עמדה החברה הבת ביעדי המכר האמורים.

בקרדי רשאית לבטל את ההסכם בהתקיים המקרים המפורטים בהסכם ובכלל זה חדלות פירעון של טמפו משקאות, שינוי שליטה בטמפו משקאות וכיוצ"ב. החברה הבת רשאית לבטל את ההסכם בהתקיים המקרים המפורטים בהסכם ובכלל זה, חדלות פירעון של בקרדי.

ביטול ללא סיבה: הצדדים רשאים לבטל את ההסכם ללא מתן סיבה, בהודעה מראש של 90 ימים.

#### **10.13.7 רכישות מספקים עיקריים בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים**

להלן פירוט סכומי הרכישות מכל אחד מהספקים העיקריים של החברה הבת בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים, ושיעור הרכישות מהם ביחס לכלל רכישות החברה הבת בתקופות המפורטות:

שנת 2007		שנת 2008		שנת 2009		ספק היינקן
שיעור רכישות	מיליוני ש"ח	שיעור רכישות	מיליוני ש"ח	שיעור רכישות	מיליוני ₪	
7.1%	28.2	6.8%	25.8	10.1%	38.6	

## 11. תחום פעילות ברקן

### 11.1 כללי

כאמור בסעיף 2 לעיל, החברה הבת מחזיקה נכון למועד הדוח בכ-83.16% מהונה המונפק של ברקן. בנוסף מפיצה החברה את מוצרי ברקן, מכח הסכם הפצה, לפרטים ראו סעיף 11.15 להלן.

ברקן התאגדה ונרשמה בישראל ביום 17 ביוני 1990 כחברה פרטית מוגבלת במניות תחת השם ב.ל. ייצור ושיווק יינות ומשקאות חריפים בע"מ. ביום 26 בדצמבר 1990 שינתה ברקן את שמה לשמה הנוכחי. החל מחודש אוגוסט 1994 ניירות הערך של ברקן נסחרים בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

ברקן פועלת במישרין ובאמצעות חברות בנות בייצור, יבוא ושיווק של יינות, משקאות חריפים מים מינרליים מתוצרת סן פלגרינו וחבילות שי. מותגי היין המרכזיים של ברקן הם יינות "ברקן", ו"של סגל" (בתוך כל אחד מהנ"ל כלולות מספר סדרות מרמות שונות). כמו כן מייצרת ברקן ומשווקת יינות מתוקים לקידוש; מיץ ענבים; וורמוט, ברנדי, וודקה, וויסקי, ליקרים, טקילה, סאקי, ג'ין.

מרבית המשקאות החריפים מיוצרים על ידי ברקן על פי ידע שנתקבל משטוק. לפרטים בדבר ההתקשרות עם שטוק ראו סעיף 11.13.9 להלן.

בנוסף, עוסקת ברקן בייבוא, הפצה ומכירה של משקאות חריפים של מותגים בינלאומיים.

### 11.2 מבנה התחום ושינויים החלים בו

ברקן פועלת בשלושה ענפי פעילות<sup>7</sup>:

- א. **ענף היין** - ייצור, יבוא, שיווק ויצוא של יינות מסוגים שונים; יינות שולחניים הכוללים יינות איכותיים (פרימיום) ויינות פשוטים, יינות מתוקים לקידוש, מיץ ענבים וורמוט מסוגים שונים.

7 המדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים של ברקן.

ב. **ענף המשקאות החריפים** - ייצור, יבוא ושיווק של משקאות אלכוהוליים מסוגים שונים כגון: ברנדי, וודקה, ליקרים, טקילה, סאקי וג'ין.

ג. **ענף פעילות אחרת** – יבוא, שיווק, מכירה והפצה של מים מינרלים ושיווק, מכירה והפצה של חבילות שי.

### 11.3. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות

הסביבה הכללית בה פועלת ברקן והגורמים החיצוניים המשפיעים עליה דומים במהותם לסביבה הכללית ולגורמים המשפיעים על פעילותה של החברה המתוארים בסעיף 1 לעיל.

בנוסף מתאפיין תחום פעילות ברקן בחדשנות והתחדשות מתמדת, דבר אשר מחייב את ברקן בחדשנות מתמדת בהצגת מוצרים ומותגים חדשים בהתאם למגמות בענף.

בנוסף המצב הביטחוני משפיע במיוחד על הביקוש ליין ולמשקאות חריפים. בתקופות בהן חלה הידרדרות במצב הביטחוני ניכרת ירידה בצריכת יין ומשקאות חריפים כתוצאה מצמצום בתיירות הנכנסת לישראל, שהינה צרכנית משמעותית של מוצרי יין ומשקאות חריפים, צמצום בתיירות הפנים וכתוצאה מירידה בצריכת מוצרי תרבות הפנאי, בעיקר יין ומשקאות חריפים, על ידי ישראלים.

כמו כן, בתקופות של מיתון כלכלי ניכרת ירידה בצריכת מוצרים שאינם מוצרים בסיסים כדוגמת יין.

רפורמת המיסוי באלכוהול, צפויה להביא להתייקרות של האלכוהול הזול דוגמת מותגי הוודקה המקומיים הזולים ולהוזלה של האלכוהול היקר דוגמת ויסקי, וודקה סופר פרימיום. לפרטים נוספים על רפורמת המיסוי האמורה והשפעתה הצפויה על החברה ראו סעיף 27.2 להלן.

### 11.4. תחרות

לפרטים בדבר מאפייני התחרות בתחום פעילות ברקן ראו סעיף 11.9 להלן. בנוסף, מתמודדת ברקן בתחרות עם יצרני ויבואני יינות ומשקאות חריפים.

### 11.5. התפתחויות בשווקים- ענף פעילות היין

ברקן עוסקת, החל מסוף שנת 1990 בייצור יינות ביקב שבבעלותה. בנוסף משווקת ברקן יינות אותם היא מייבאת מחו"ל, בכמויות שאינן מהותיות.

היינות המיוצרים על ידי ברקן מיועדים למכירה הן בשוק המקומי והן לייצוא.

להערכת החברה בשלוש השנים האחרונות, הצרכן הישראלי פונה לרכישת יין איכותי מקומי המתחרה במוצרי הייבוא הן במחיר והן באיכות, וזאת כחלק ממגמה של מעבר לצריכה של יינות איכותיים יותר, הנובעת ממודעות והתעניינות גבוהות יותר ביין.

#### 11.6. גורמי הצלחה קריטיים ומחסומי כניסה ויציאה

להערכת החברה, גורמי הצלחה הקריטיים בענף היין הם: מוצרים איכותיים, איכות וזמינות חומרי גלם, טכנולוגיה וידע עדכניים, מותגים ומערך הפצה יעיל.

איכות היין נקבעת משילוב של שני גורמים עיקריים: איכות חומר הגלם הנגזרת מאיכות הענבים התלויה, בין היתר, במיקום גיאוגרפי של הכרם, האמצעים בהם נעשה שימוש לצורך ייצור היין, יכולתו המקצועית של היינן והציוד בו נעשה שימוש לצורך ייצור היין.

עלות ההקמה הגבוהה ופרק הזמן הממושך הנדרש לצורך הקמתו של יקב לצרכים מסחריים הנם חסמי הכניסה העיקריים של ענף היין. בנוסף, משך הזמן הארוך אשר עובר מתחילת תהליך ייצור היין האיכותי ועד מכירת היין לצרכן, מהווה אף הוא חסם כניסה.

זמינותם של ענבים, המהווים את חומר הגלם העיקרי בייצור יין מהווה אף היא חסם כניסה משמעותי בתחום היין. יצוין כי תקופת ההמתנה מרגע נטיעת הכרם ועד הבציר הראשון שבו ניתן לעשות בו שימוש נע בין 3 ל-4 שנים.

חסמי היציאה העיקריים של ענף היין נעוצים בקושי שבמכירת יקב בתקופת זמן קצרה וההתקשרויות ארוכות הטווח עם הכורמים.

#### 11.7. מוצרים

ביקב ברקן בחולדה מיוצרים יינות תחת שני מותגי על - "יקבי ברקן" ו"יינות סגל" (המחולקים לסדרות). תחת כל אחד מהמותגים מיוצרים יינות מסוגים שונים, אשר נבדלים ביניהם, בין היתר, בזניהם, בתהליך גידול הענבים ובתהליך ייצור ויישון היין, ואשר לגבי כל אחד מהם הטיפול מצוי באחריות יינן אחר ומיוצר בטכנולוגיה שונה, דבר המעניק אופי שונה לכל אחד מהיינות המיוצרים תחת המותג הספציפי.

לברקן יינות מסוגים שונים, הכוללים יינות שולחניים המתחלקים ליינות איכותיים (פרימיום) וליינות פשוטים, יינות מתוקים לקידוש, מיץ ענבים ווורמוט מסוגים שונים.

#### 11.8. תהליך הייצור בענף פעילות היין

תהליך ייצור היין מתחיל דרך מערך בורות הקבלה בהם מופרדים הענבים מהשדרות ונגרסים לעיסה.

ענבים אדומים מועברים מיידית, על קליפותיהם, למיכלי תסיסה וענבים לבנים מועברים למיכלי התסיסה לאחר הפרדתם מהקליפות. בסיום תהליך התסיסה, מבוצע תהליך של

שקיעה והפרדת מוצקים הקרוי הצללה, אשר לאחריו מועבר היין הנקי למיכלים לאחסון וליישון.

היינות הפשוטים מועברים למיכלי אחסון ואינם עוברים תהליך יישון בעוד היינות האיכותיים מועברים ברובם לאחסון לתקופה של עד 18 חודשים. יינות לבנים פשוטים ו/או איכותיים משנות בציר מסוימות מוכנים למכירה בתוך 6 חודשים ממועד הבציר, יינות אדומים פשוטים מוכנים למכירה בתוך 8 חודשים ממועד הבציר ויינות איכותיים (פרימיום) אדומים יהיו מוכנים למכירה בחלוף שנתיים ומעלה ממועד הבציר.

כושר האיגום (נפח קליטת נוזלים) ביקב ברקן הוא כ-9 מיליון ליטר במיכלי נירוסטה וכ-1.2 מיליון ליטר במיכלי עץ, המיועדים בעיקר ליישון יינות אדומים משובחים וברנדי.

השלב הבא בהליך הייצור הנו שלב מילוי היין בבקבוקים. ביקב שלושה קווי מילוי, אחד מיועד ליין בלבד, השני מיועד ליין ולמשקאות חריפים והשלישי מיועד למילוי יין בבקבוקים בנפחים קטנים.

#### 11.9. תחרות בענף פעילות היין

ברקן הנה אחת מיצרניות היין המובילות במדינת ישראל והנה היקב השני בגודלו בישראל, לאחר יקבי כרמל מזרחי.

בהתאם לנתוני סטורנקסט<sup>8</sup>, נכון ליום 31 בדצמבר 2009 חמשת היקבים הגדולים בישראל (במונחים כמותיים) היו: יקבי כרמל, אשר חלקה בשוק עמד על כ-38.4%, ברקן ויינות סגל, אשר חלקן המצרפי בשוק עמד על כ-24.7%, יקבי רמת הגולן, אשר חלקה בשוק עמד על 14.7%, יקבי בנימינה, אשר חלקה בשוק עמד על כ-3.2% ויקב רקנאטי, אשר חלקה בשוק עמד על 1.7% מסך המכירות בשוק היין המבורקד.

בנוסף, קיימים בשוק היין מספר יקבים בסדר גודל בינוני וכן מספר רב של יקבי "בוטיק" (יקבים שהיקף הייצור בהם נמוך מ-100 אלפי בקבוקים לשנה), הפועלים בעיקר בייצור יינות איכותיים (פרימיום).

בייצור היין השולחני הפשוט המתחרה העיקרית של ברקן היא כרמל מזרחי. בתחום ייצור היין האיכותי (הפרימיום) ניתן למנות בין מתחרותיה העיקריות של ברקן את יקבי רמת הגולן, כרמל מזרחי, יקב תבור, דלתון רקנאטי ויקבי בוטיק.

לשם התמודדות עם התחרות בענף היין מבצעת ברקן פעולות לחיזוק מותגיה באמצעות פרסום, השתתפות בתערוכות וכו', ייצור מוצרי יין איכותיים וחדשניים, מבצעי מכירות, ויצירת קשרים עם רשתות בתי מלון, מסעדות מובילות וכו'. בנוסף, התקשרות ברקן

---

8 בהתאם לנתונים של חברת סטורנקסט על שוק היינות השולחניים המבורקד. לא קיים מידע פומבי אודות נתוני שוק היין שאינו מבורקד.

בהסכם ההפצה עם טמפו שיווק, ראו סעיף 11.15 להלן, מקנה לברקן גישה לנקודות מכירה רבות.

#### 11.10. כושר הייצור בענף היין

מגבלות הייצור של ברקן בענף היין הן כמות חומר הגלם (ענבים) העומדת לרשותה וכושר האיגום של חומרי הגלם. בשנים 2009, 2008, ו-2007 ניצלה ברקן כ- 90% מקיבולת האיגום הקיימת, העומדת על כ- 10 מליון ליטר במיכלי נירוסטה ועץ, ואת מלוא כמות הענבים שרכשה.

הגדלת כמות חומר הגלם דורשת כאמור תכנון נטיעות מוקדם מאחר שכרם מניב בציר רק בחלוף 3 עד 4 שנים ממועד נטיעתו (בין היתר בשל מגבלות כשרות), לפרטים ראו סעיף 11.12 להלן.

#### 11.11. נכסים לא מוחשיים בענף פעילות היין

סימני המסחר המרכזיים בענף היין הרשומים על שם ברקן או חברות בבעלותה הם: BARKAN, VILLAGE, BARKAN CLASSIC, la tavola, ALTITUDE, BARKAN, פיוז'ן רכסים ו-SIGNATURE. לברקן רישיון בלעדי לייצור ושיווק של יינות תחת שמות מותג וסימני המסחר של שטוק, כהגדרתה לעיל, בישראל ובשטחים המוחזקים, לפרטים ראו סעיף 11.13.9 להלן.

כמו כן, משתמשת ברקן לאורך שנים בסימני מסחר ושמות מסחריים נוספים בעלי מוניטין אשר תוקפם הסתיים ו/או אשר לא פעלה לרישומם כסימני מסחר.

#### 11.12. חומרי גלם וספקים

חומר הגלם העיקרי של ברקן בענף היין הוא ענבים.

ברקן רוכשת זנים שונים של ענבי יין בהתאם לזנים הנדרשים לשם ייצור היינות. בשנים 2008, ו-2007 היוו עלויות בגין הענבים כ- 51%, וכ- 50%, בהתאמה מסך עלויות חומרי הגלם והאריזה אותם רכשה ברקן.

אספקת ענבי היין לברקן מתבצעת בהתאם להתקשרות ברקן עם כורמים שונים. נכון למועד דוח זה, לברקן הסכמים עם מספר רב של כורמים בשטחים בהיקף כולל של כ- 4,883 דונם<sup>9</sup>

9 נתון זה כולל רק כרמים מניבים לרבות כרמים שהניבו בשנת 2009. החל ממועד נטיעת כרם ועד הבציר הראשון שבו ניתן לעשות שימוש חולפות במוצק בין 3 ל- 4 שנים. מתוך היקף שטחים אלו כ- 760 דונם הנם כרמים השייכים לה"ה יאיר לרנר ושמואל בוקסר שהיו עד ליום 19 בפברואר 2009 חלק מבעלי השליטה בברקן.

חלוקת שטחים אלו בין סוגי העסקאות בהם ברקן מתקשרת הנה כדלקמן: כ- 1,641 דונם הנם כרמים בהם קשורה ברקן בעסקאות משותפות (כהגדרתן להלן), כ- 3,082 דונם הינם כרמים בהם קשורה ברקן בעסקאות רגילות (כהגדרתן להלן), כ- 160 דונם אשר לברקן זכות חכירה בהם, והמעובדים על ידה<sup>10</sup>. מתוך ההסכמים האמורים צפויים לפקוע עד סוף שנת 2010 הסכמים ביחס לשטח כולל של כ-1,100 דונם המהווים כ-20% מרכישות הענבים של ברקן. למיטב ידיעתה של החברה, נמצאת ברקן במשא ומתן לחידושם של הסכמים אלו. בנוסף, החל משנת 2012 צפויה ברקן להגדיל את תנובת הענבים מתוך כרמים בשטח כולל של כ-1,000 דונם מכוחם של הסכמים אחרים שחתמה ברקן, ואשר יתוארו בסעיף ג' להלן. לעניין השקעות בכרמים נוספים בשנת 2009 ראה סעיף 25.3 להלן. ככלל, ברקן מתקשרת בשלושה סוגי הסכמים ארוכי טווח (10 שנים ומעלה) לרכישת תנובת הענבים של הכרם, כדלקמן:

11.12.1. הסכם רגיל - הסכם לפיו מתחייבת ברקן לרכוש מהכורם והכורם מתחייב לספק לברקן את כל תנובת הענבים של הכרם בתקופת ההסכם. בהתאם להסכם, המחיר, טבלאות יחס הזנים ותנאי התשלום בגין בציר הענבים יקבעו מדי שנה בהתאם להמלצות מועצת גפן היין בישראל (להלן: "המועצה"), והכול בכפוף לסיכום בין הצדדים לפני כל בציר.

11.12.2. הסכם עסקה משותפת - בהתקשרויות ברקן בהסכמים מסוג זה, ברקן נושאת בהוצאות קניית התשומות להקמת הכרם והכורם נושא בהוצאות הגידול וזאת עד למועד הבציר הראשון (בדרך כלל בין שלוש לארבע שנים מנטיעת הכרם) ולאחר מכן קיימת חלוקה שווה בהוצאות הכרם בין ברקן לכורם (למעט חריגים).

ברובם המכריע של התקשרויות האמורות, המחיר בגין בציר הענבים יקבע מדי שנה, בהתאם להמלצות המועצה, והכול בכפוף לסיכום בין הצדדים לפני כל בציר, כאשר חלוקת תנובת הענבים על פי הסכמים אלו בין ברקן לבין הכורם הנה שווה (50:50). על פי הוראות הסכמים מן הסוג האמור רוכשת ברקן מהכורם את מלוא חלקו בתנובת הענבים.

11.12.3. הסכם עבוד הכרם - בהתקשרויות ברקן בהסכמים מסוג זה, ברקן מספקת לבעל הזכויות בשטח שירותים להקמה ועיבוד הכרם, על כל ההשקעות וההוצאות הכרוכות בכך, בתמורה לתנובת הכרם, כאשר בעל הזכויות בשטח זכאי לקבלת תשלום המחושב על בסיס שווי התנובה המשוער. בשנת 2009 התקשרה ברקן בהסכמי עבוד כרם כאמור לעיל ביחס לשטח כולל של כ-1,000 דונם באזור הגליל. היקף ההשקעה שבוצע עד למועד הדוח מסתכם בכ-5,100 אלפי ש"ח.

להלן מפורטים הכורמים אשר סיפקו לברקן ענבים בשיעור של למעלה מ-10% מכמות הענבים (בטונות) בשנים 2009 ובשנים 2008 ו-2007:

---

10 לגבי שטח של כ-28 דונם (כרם תל אל סאפי) מקבלת ברקן שירותי עיבוד מבוקסר את לרנר בע"מ, חברה בשליטת ה"ה יאיר לרנר ושמואל בוקסר אשר נמנו, עד ליום 19 בפברואר 2009, על בעלי השליטה בברקן, ולגבי יתרת השטח (הכרם במצפה רמון) מעסיקה ברקן עובדים המעבדים את הכרם.

שם הכורם <sup>(*)</sup>	2009	2008	2007
קיבוץ חולדה	29%	26%	28%
בוקסר את לרנר	15%	14%	16%
עירא לוין	12%	-----	-----

(\*) הסכמים רגילים ועסקאות משותפות.

יצוין, כי ברקן הנה בעלת כרמים בהיקף שאינו מהותי.

להערכת החברה, מאחר והכורמים המגדלים ענבים לצורך ייצור יין בארץ, נוהגים להתקשר בהסכם ארוך טווח עם יקב ולספק ענבים לאותו יקב בלבד, עלולה ברקן להיתקל בקשיים במציאת חלופה זמינה לכורמים אלו. בשל האמור, לברקן תלות בכורמים המספקים לה את הענבים.

בנוסף, רוכשת ברקן מספקים שונים חומרי אריזה שונים עבור מוצריה בענף פעילות היין כגון: בקבוקים, קרטונים, פקקים מסוגים שונים (שעם או מתכת), תוויות וכו'.

### 11.13. ענף פעילות המשקאות החריפים

#### 11.13.1. מידע כללי על ענף המשקאות החריפים

ברקן עוסקת בייצור משקאות חריפים. את רוב המשקאות החריפים מייצרת ברקן על פי ידע שנתקבל משטוק. לפרטים בדבר ההתקשרות עם שטוק ראו סעיף 11.13.9 להלן.

כמו כן, עוסקת ברקן בייבוא, הפצה ומכירה של משקאות חריפים של מותגים בינלאומיים.

ביום 9 בספטמבר 2008, קיבלה סגל הודעה מתאגיד המשקאות האלכוהוליים הבינלאומי פרנו ריקאר (להלן: "פרנו"), על פיה בעקבות רכישת חברת V&S השוודית (יצרנית המותג וודקה אבסולוט) על ידי פרנו, תרוכזו הפעילות בישראל של כל מותגי קבוצת פרנו בידי חברת הכרם משקאות חריפים בע"מ (להלן: "הכרם"), אשר הפיצה נכון למועד ההודעה האמורה את וודקה אבסולוט. לאור האמור, הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008 פעילות המכירה וההפצה בישראל של מוצרי פרנו על ידי סגל, אשר עסקה, עובר למועד ההודעה כאמור בפעילות הפצתם של חלק ממותגי פרנו, לרבות וויסקי ג'יימסון ווויסקי שיבאס ריגל.

במהלך חודש מרס 2009, נחתם הסכם בין סגל מצד אחד, בין פרנו מצד שני והכרם מצד שלישי לפיו, בתמורה לתשלום כולל של 2,088 אלפי ש"ח, אשר ישולמו לסגל על ידי הכרם, תוותר סגל על כל תביעותיה כנגד פרנו וכנגד הכרם, בקשר עם סיום פעילות ההפצה של מוצרי פרנו כאמור לעיל.



### 11.13.2. מבנה ענף המשקאות החריפים והשינויים החלים בו

מבנה ענף המשקאות החריפים דומה לתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים, לפרטים ראו סעיף 10.1 לעיל. שוק המשקאות החריפים בישראל מורכב ממשקאות חריפים מיובאים - בעיקר מותגים בינלאומיים וממשקאות חריפים מייצור מקומי.

בשנים האחרונות ניכרה מגמה של גידול משמעותי במספר הפאבים והברים הפועלים בישראל, אשר נבעה בעיקרה משינוי הרגלי הביילוי וצריכת מוצרי תרבות הפנאי. כתוצאה מכך גדל, בשנים האחרונות, הביקוש למשקאות חריפים. כמו כן, תחום המשקאות החריפים מאופיין ב"אופנתיות" רבה בצריכת סוגי משקאות חריפים שונים בפאבים ובברים.

למיטב ידיעת החברה, המשקאות החריפים המיובאים, המשווקים על ידי ברקן, נצרכים בעיקר בפאבים וברים (השוק הקר) בעוד שהמשקאות החריפים מתוצרת מקומית, המשווקים על ידי החברה, נצרכים בעיקר בבתים ונמכרים בחנויות הקמעונאיות (השוק החם).

### 11.13.3. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על ענף המשקאות החריפים

לפרטים ראו סעיף 29 להלן.

### 11.13.4. גורמי ההצלחה הקריטיים בענף המשקאות החריפים הם:

בניית מותגים חזקים ויכולת התאגיד להתאים עצמו ל"אופנתיות", המשפיעה על אופן הצריכה של הלקוחות.

בנוסף לאמור, מערך הפצה יעיל המצוי בפריסה ארצית רחבה מהווה אף הוא גורם הצלחה קריטי בתחום המשקאות החריפים.

להערכת החברה, חסם כניסה עיקרי בענף המשקאות החריפים הנו חוזקם של המותגים מייצור מקומי ומיבוא. צריכת המשקאות החריפים מושפעת באופן מובהק מרמת המיתוג של מוצר זה או אחר. בנוסף, צריכת משקאות חריפים מושפעת מהאופנתיות המשתנה של משקאות חריפים שונים.

כמו כן, עלות ההקמה של יקב לייצור ברנדי לצרכים מסחריים הנה גבוהה ומהווה אף היא, חסם כניסה משמעותי לתחום הפעילות במוצר זה. חסם נוסף הוא הצורך בקיום מערך הפצה יעיל בפריסה ארצית.

#### 11.13.5. מבנה התחרות בענף המשקאות החריפים ושינויים החלים בו

לפרטים ראו סעיף 12.9 להלן. בשנים האחרונות חלו מספר שינויים מרכזיים בתחום הפעילות כתוצאה ממיזוגים ורכישות שביצעו השחקנים הבינלאומיים המרכזיים. סיום ההתקשרות עם פרנו כמפורט בסעיף 11.13.1 לעיל הינה פועל יוצא של אחד מהמיזוגים והרכישות האמורים.

בענף המשקאות החריפים קיימת תחרות בין המשקאות החריפים מתוצרת מקומית לבין המשקאות החריפים הלא ממותגים מיבוא, אשר נמכרים, באופן כללי, במחירים זולים מן המוצרים מתוצרת מקומית.

בנוסף, נמשכה גם בשנת 2009 תופעת היבוא המקביל של מוצרי משקאות חריפים המוגדרים כמוצרי פרימיום המשווקים ונמכרים בישראל על ידי ברקן, בעיקר באמצעות יינות סגל. היבוא המקביל של מוצרים אלו לישראל פגע בהיקף המכירות של ברקן וברווחיות הנובעת לה ממוצרים אלו.

#### 11.13.6. מוצרים

המשקאות החריפים אותם משווקת ברקן הינם משקאות בהם אחוז אלכוהול שווה או גבוה מ- 16.9%. בקבוצה זו נכללים הברנדי, תחת המותג "שטוק 84", וקגלביץ, שניהם המיוצרים על ברקן על פי ידע של שטוק (לפרטים ראו סעיף 11.13.9 להלן), וודקה ואן גוד, ליקרים, רום, טקילה, סאקי, ג'ין וכו'.

#### 11.13.7. פעילות הייצור בענף המשקאות החריפים

ברנדי הוא מוצר שמתקבל מזיקוק של יין ויישונו.

תהליך ייצור יתר המשקאות החריפים, מבוסס על עירוב של כוהל עם רכזים שונים בתוספת סוכר ותמציות.

בכל אחת מהשנים 2009, 2008 ו-2007 ניצלה ברקן כ- 70% מכושר המילוי ביחס למשקאות החריפים המיוצרים על ידה, כשהיא פועלת במשמרת אחת.

#### 11.13.8. תחרות בענף המשקאות החריפים

בענף המשקאות החריפים בישראל קיימים מתחרים רבים. במשקאות חריפים מיובאים מתחריה הבולטים של ברקן הם: מ.אקרמן, הכרם, UDV וי.ד.עסקים. במוצרים המקומיים הבולטים שבהם הנם: וודקה פרפקט וודקה אימפריאל ויקבי הגליל.

אין לחברה נתונים ואין ביכולתה להעריך את חלקה של ברקן מסך שוק המשקאות החריפים בישראל.

### הסכם שטוק

בהתאם להסכם מיום 10 בספטמבר 1990, קיבלה ברקן משטוק רישיון בלעדי לייצר ולשווק ברנדי, וורמוט, משקאות חריפים, וודקה ויינות תחת שמות המותג וסימני המסחר של שטוק בישראל והשטחים המוחזקים על ידה. בהתאם להסכם, בתמורה לרישיון כאמור זכאית שטוק לתשלומי תמלוגים בשיעור הקבוע בהסכם. התשלומים של ברקן בשנים 2009, 2008, ו-2007 עמדו על סכום שאינו מהותי. ההסכם מתחדש מאליה לתקופות של 10 שנים כל פעם, אלא אם כן הובא לידי סיום על פי תנאי ההסכם. תוקף ההסכם הנו עד לחודש ספטמבר 2010.

### 11.13.10. חומרי גלם וספקים בענף המשקאות החריפים

חומרי הגלם העיקריים בהם עושה ברקן שימוש בענף המשקאות החריפים, הנם ענבים - לצורך ייצור הברנדי; וכוהל - לייצור משקאות חריפים, אותו רוכשת ברקן משני ספקים בחו"ל.

ברקן שומרת על מלאי כוהל המספיק לחודשיים עד שלושה חודשי ייצור בהתאם לתכנית הייצור השנתית.

בנוסף, רוכשת ברקן מספקים שונים חומרי אריזה שונים עבור מוצריה בענף פעילות המשקאות החריפים: בקבוקים, קרטונים, פקקים, תוויות וכו'.

### 11.14. ענף פעילות אחרת

ברקן עוסקת בשיווק מים מינרלים מתוצרתה של חברת Sanpellegrino S.p.A (להלן: "סאן-פלגרינו"). המים המינרלים של סאן פלגרינו נחשבים כמוצר פרימיום בשוק המים המינרליים שנצרך בעיקר במסעדות, בתי קפה ופאבים וכמעט שאינו נרכש לצורך צריכה ושימוש ביתיים.

ברקן משווקת, מוכרת ומפיצה חבילות שי הכוללות יין ו/או משקאות אלכוהוליים ו/או מוצרים נלווים, אותם היא רוכשת מספקים שונים.

### 11.15. הסכם הפצה עם טמפו שיווק

בהתאם להסכם הפצה שנחתם ביום 2 בספטמבר 2004 (להלן ולעיל: "הסכם הפצה"), בין ברקן ושתי חברות בנות שלה – יינות סגל וברקן שיווק לבין טמפו שיווק, מונתה טמפו שיווק, החל מתחילת 2005, כמפיצה בלעדית של המוצרים המשווקים על ידי ברקן וכן של מוצרים נוספים אשר ישווקו על ידה בעתיד בכל שטחי המדינה והרשות הפלשתינית, למעט

בחנויות פטורות ממכס בנמלי היציאה מתחומי הטריטוריה ולמעט במקרים של הפצה מותרת, כהגדרתה להלן.

בהתאם להסכם ההפצה, רשאית ברקן לבצע פעילות הפצה בעצמה במקרים המפורטים בהסכם כאמור להלן: מכירה ללקוחות שאינם קמעונאים, מכירות של חבילות שי, מכירות למועדון הלקוחות של ברקן, מכירות בחנות המפעל, מכירה והפצה של מותגים פרטיים מתוצרת ברקן (ובלבד שלא תעלה על 5% מסך המכירות הכולל של המוצרים על ידי ברקן), מכירה לייצוא ומכירה והפצה של מוצר אשר טמפו שיווק אינה מפיצה וכיוצ"ב, כאשר במקרים כאמור, לא תהא טמפו שיווק זכאית לעמלת הפצה.

בנוסף קובע הסכם ההפצה, כי ברקן תהא אחראית על תחום פיתוח מוצרים חדשים ו/או השבחת מוצרים קיימים, תוך התייעצות עם טמפו שיווק כאשר שיקול הדעת הסופי בעניין זה נתון בידיה של ברקן.

הסכם ההפצה יעמוד בתוקפו עד לחודש ינואר 2015, והוא יתחדש מאליו לתקופות נוספות בנות 5 שנים כל אחת, בכפוף לזכותו של כל צד להודיע לצד האחר על רצונו שלא להאריך את הסכם ההפצה ולהביא את ההתקשרות לידי סיום.

על פי הסכם ההפצה התחייבה טמפו שיווק להחזיק מלאי הדרוש לצורך תפעול יעיל ושוטף של מערך המכירות וההפצה של המוצרים.

עמלת ההפצה לה זכאית טמפו שיווק בגין הפצת מוצרי ברקן הינה בשיעור 18% ממחיר המכירה לקמעונאים, בניכוי כל ההנחות וללא מע"מ, דמי פיקדון ודמי אריזה.

במסגרת ההסכם התחייבה טמפו שיווק לשלם בגין מוצרי ברקן שתרכוש מברקן בתנאי אשראי המבוססים על מספר ימי האשראי שטמפו שיווק נתנה ללקוחותיה.

בהתאם להסכם ההפצה, תישא טמפו שיווק בכל סיכוני הגביה מלקוחותיה בגין מכירת מוצריה של ברקן.

החברה ערבה ללא הגבלה בזמן לקיומם המלא ובמועד של כל התחייבויותיה ו/או מצגיה של טמפו שיווק על פי הסכם ההפצה.

#### 11.15.1. היקב והמפעל בחולדה

יקב ברקן ומשרדיה הראשיים מצויים בקיבוץ גורדוניה-חולדה, על שטח של כ- 45 דונם.

נכון למועד דוח זה, לברקן אין רישיון עסק בתוקף בגין היקב בחולדה.

ביום 10 בינואר 1999 נחתם בין ברקן לבין קיבוץ גורדוניה-חולדה הסכם (להלן: "**הסכם המייסדים**" ו-"**קיבוץ חולדה**"), בהתאמה) המסדיר את הקמתה של חברה משותפת בה תחזיק ברקן 74% וקיבוץ חולדה 26%. בהתאם, הוקמה חברת חולדה נדל"ן, אשר על פי

הסכם המייסדים, רכשה מהקיבוץ זכויות חכירה מהוונות לדורות בשטח של כ- 30 אלפי מ"ר, המיועדים במרביתם, לצורכי תעשייה (לרבות לייצור משקאות חריפים יינות ומוצרים נלווים וחנויות מפעל, מרכז מבקרים ומרכז טעימה) ואחסון.

בנוסף נקבע כי במקרה בו קיבוץ חולדה יוכל, מבחינת הוראות המינהל, למכור את חלקו (26%), תוכל ברקן לרכוש את כלל מניות הקיבוץ. במשך תקופה של שנתיים וזאת במחיר בש"ח השווה ל- 450 אלפי דולר. בתום השנתיים תהא לברקן זכות סירוב ראשונה בנוגע למכירת החזקות בחולדה נדל"ן לצד ג' כלשהו.

בנוסף לאמור, בהסכם המייסדים נקבעו הוראות לפיהן תשכיר חולדה נדל"ן את המקרקעין לברקן לתקופה של 24 שנים ו- 11 חודשים, אשר מניינה מיום העברת זכויות החכירה של המקרקעין בפועל לידי חולדה נדל"ן<sup>11</sup>, וזאת בתמורה לסך שנתי של כ- 360 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן<sup>12</sup>.

שטח זה משמש חלק מהשטח הכולל עליו הוקם יקב והמפעל של ברקן.

נכון למועד דוח זה, טרם הועברה זכות החכירה של המקרקעין לידי חולדה נדל"ן, בין היתר, לאור פניית המינהל לפיה הבנייה של האתר בחולדה חורגת מגבולות המגרשים, כפי שמופיעים בחוזי החכירה עם קיבוץ חולדה<sup>13</sup>. יחד עם זאת, בפועל נושאת ברקן בתשלום דמי השכירות, הגם שלכאורה לא נתקיים התנאי של רישום החכירה במנהל מקרקעי ישראל על שם חולדה נדל"ן. הנהלת החברה פועלת במטרה לקדם את ההליכים האמורים מול המינהל.

בסמוך לאחר חתימת ההסכם הראשון הגישה חולדה נדל"ן שומה עצמית לרשויות מס שבח בגין העסקה הראשונה. רשויות מס שבח דחו את השומה העצמית של חולדה נדל"ן וקבעו ששווי השטח נשוא העסקה גבוה מהמצוין בשומה העצמית. חולדה נדל"ן ורשויות מס שבח הגיעו לפשרה, לפיה שווי הנכס לצורך מס רכישה יחושב לפי 63 דולר למ"ר.

על פי הסכם מיום 9 באפריל 2003 רכשה חולדה נדל"ן מקיבוץ חולדה זכויות החכירה בשטח של כ- 15 דונם בקיבוץ חולדה, בסמיכות לשטח נשוא הסכם המייסדים (להלן:

---

11 למרות העובדה שטרם הועברה זכות החכירה של המקרקעין לידי חולדה נדל"ן, תקופת השכירות נמנית החל מחודש ינואר 1999.

12 על פי ההסכם ההצמדה למדד המחירים לצרכן תחל רק עם התקיימות כל התנאים המתלים והשלמת העסקה. נכון למועד הדוח טרם התקיימו התנאים המתלים להשלמת העסקה (טרם נרשמה החכירה במינהל מקרקעי ישראל על שם החברה המשותפת).

13 בפניה שקיבל קיבוץ חולדה מאת המינהל, נטען כי בניית האתר בחולדה חולשת על שני שטחים וחורגת מגבולות המגרשים כפי שהם מוגדרים על פי התרשים בחוזים שנחתמו עמו (מדובר בחריגה של 808 מ"ר בשטח העיקרי המבוקש לבניה). בהתאם לעמדת המינהל, כפי שנמסרה לנציג החברה בעל פה, אם יומצא לו אישור מאת הוועדה המקומית כי אין מניעה מבחינתה לאשר את החריגה באחוזי הבניה כאמור, יפנה המינהל לשמאי לצורך קביעת ערך הזכויות הנוספות ובגינן ישולמו לו דמי היתר בשיעור של 91% מהערך שיקבע על ידי השמאי. כמו כן, צוין, כי יש לבצע איחוד של החוזים האמורים, כאשר לשם כך יש להמציא לו תשריט איחוד וחלוקה מחדש אשר יאושר בוועדות התכנון כמקובל.

"העסקה השנייה"). גם לגבי העסקה השנייה, שלטונות מס שבח דחו את השומה העצמית של חולדה נדל"ן, ושמו את שווי המקרקעין ב- 100 דולר למ"ר. חולדה נדל"ן הגישה השגה אשר נדחתה ולאחר מכן ערר התלוי ועומד בפני ועדת ערר בבית המשפט המחוזי בתל אביב. בהתאם לתנאי העסקה השנייה, יחולו תנאי הסכם השכירות, כמפורט בסעיף 11.15.1 לעיל גם על שטח זה, באופן בו, בגין שטחים אלו משלמת ברקן תמורה שנתית של כ- 180 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן<sup>14</sup>. נכון למועד דוח זה, טרם נרשמו לטובת חולדה נדל"ן זכויות אלו וחולדה נדל"ן טרם שילמה את התמורה שנקבעה בהסכם לקיבוץ חולדה, שכן, לטענת ברקן, טרם נתקיימו התנאים לכך על פי ההסכם. שטח זה משמש חלק מהשטח הכולל עליו הוקם היקב והמפעל של ברקן.

כמו כן שוכרת ברקן שיווק מצד שלישי בלתי קשור מחסן נוסף בקיבוץ חולדה בשטח של כ- 988 מ"ר לאחסון בקבוקי יין, מוצרים וחבילות שי בתמורה לסך של 45 אלפי דולר בשנה.

#### 11.16. כרם מצפה רמון

בהתאם לחוזה חכירה מיום 4 בינואר 2002 עם המינהל, לברקן זכות חכירה בשטח של כ- 133 דונם במצפה רמון.

ביום 14 ביולי 2004 התקשרה ברקן עם המינהל בהסכם פיתוח בגין שטח נוסף של כ- 135 דונם במ.א.רמת נגב, אשר הנו שטח הצמוד לשטח המוכר לברקן כאמור בסעיף זה.

בהתאם להוראות חוזה הפיתוח העמיד המינהל לברקן את השטח הנוסף לתקופת פיתוח של כ- 3 שנים עד ליום 25 באפריל 2007 למטרת נטיעה, גידול, עיבוד והחזקה של כרם יין. ביום 4 במרס 2009 קבלה ברקן מהמינהל הודעה לפני ביטול עסקה לפיה בהתאם לדוח הפיקוח השטח נשוא העסקה עדיין ריק והחוזה שנחתם עם ברקן לתקופת הפתוח פג תוקפו. אשר על כן, הביא המינהל לידיעת ברקן כי העסקה לגבי השטח הנ"ל מבוטלת. ברקן הגישה ביום 9 במרס 2009 השגה על החלטת המנהל לפיה מבקשת ברקן להאריך את הסכם הפיתוח לשנתיים נוספות מאחר וקבלת הקצאת המים אותה קבלה ברקן לנטיעת הכרם ועיבודו, תלויה בהשלמת מתקן לטיהור שפכים של קולחי מצפה רמון, אשר נכון למועד דוח זה טרם הושלם. נכון למועד דוח זה, טרם נתקבלה תגובת המנהל ביחס להשגה האמורה.

בכוונת ברקן לטעת כרם על השטח האמור במהלך החודשים יוני – יולי 2010 תוך שימוש במקור מים חלופי עד להשלמת מתקן טיהור השפכים האמור.

#### 11.17. מבנה בחיפה

בבעלות ברקן בשטח של כ- 1,000 מ"ר המצוי באיזור התעשייה צ'ק פוסט בחיפה, המושכר לצד שלישי בתמורה לסכום לא מהותי.

---

14 ראו הערת שוליים 11 לעיל.

## **12. תחום המשקאות הקלים**

### **12.1. מידע כללי על תחום הפעילות**

### **12.2. מבנה תחום המשקאות הקלים ושינויים החלים בו**

בתחום המשקאות הקלים קיימים מוצרים שונים כגון - משקאות קלים מוגזים ובלתי מוגזים, מים בבקבוקים, מיצים ונקטרים, משקאות מאלט ומשקאות אנרגיה.

מגוון המותגים המוצע על ידי טמפו משקאות כולל מוצרים תחת שמות המותג: "פפסי", "7UP", "מירינדה", "ג'אמפ", "טמפרי", "סיידר הגלילי", "סאן בנדטו", "אקווה נובה", "נשר מאלט" ו"מאלט סטאר".

החל מחודש אוגוסט 2009, החלה טמפו משקאות בשיווקו של תה קר תחת השם ג'אמפ אייס טי. בנוסף, על פי ההסכם אשר נחתם בין טמפו משקאות ובין חברת אקס-אל, החלה טמפו משקאות במכירה והפצה של משקאות האנרגיה הנושאים את שמות המותג XL. לפרטים נוספים ראו סעיף 12.14.2 להלן תחת הכותרת "הסכם XL".

### **12.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו**

כאמור בסעיף 12.14.2 לעיל, החברה החלה במכירתם של מוצרי XL במהלך הרבעון האחרון של שנת 2009. להערכת החברה, צפוי היקף המכירות של מוצרי XL להיות מהותי.

הערכת החברה המפורטת לעיל הינה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוססת, בין היתר, על ניסיונה של החברה והכרותה עם שוק המשקאות ומפת התחרות של שוק משקאות האנרגיה בשנים האחרונות. היקף המכירות של מוצרי XL, עשוי להיות שונה באופן מהותי מהערכות החברה, לרבות, בין היתר, בשל שינויים במפת התחרות כאמור ו/או שינויים בהיקפו של שוק משקאות האנרגיה.

### **12.4. התפתחויות בשווקים של תחום המשקאות הקלים**

בשנים האחרונות מובילות שלוש מגמות צרכניות את עולם המזון בכלל והמשקאות בפרט: הראשונה היא מגמת הבריאות והאחרות - מגמות הנוחות והפינוק. כחלק מן המגמות המתוארות, נהנים מוצרי המים ומוצרי "ליד המים/מים מועשרים" (Near Water) מצמיחה מהותית בשנים האחרונות. עם זאת לאור ההאטה הכלכלית, אשר החלה בסוף שנת 2008 ונמשכה בשנת 2009, נראה שהתחזקות מגמות אלו נעצרה באופן יחסי.

פרט למוצרי אקווה נובה וסאן בנדטו, מוכרת טמפו משקאות גם מוצרי מים תחת שם המותג סאן פלגרינו, הנמכרים כמוצר פרימיום בעיקר במסעדות, בתי קפה ופאבים, לפרטים נוספים ראו סעיף 11.14 לעיל.

## 12.5. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום המשקאות הקלים

גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום המשקאות הקלים הם: מוצרים איכותיים, בניית מותגים חזקים, חדשנות במותגי המשקאות הקלים ובאריזותיהם, זמינות בנקודות המכירה, מענה איכותי ומהיר ומחירים תחרותיים. המשקאות הקלים המוגזים מאופיינים בשמרנות יחסית של הצרכנים והמוצרים האחרים עתירי חדשנות.

## 12.6. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום המשקאות הקלים

במהלך שנת 2009 חלה עלייה במחירי ה-PET (חומר הגלם העיקרי המשמש בייצור בקבוקי הפלסטיק למשקאות הקלים) בש"ח. לאור התנודתיות המאפיינת את מחירי ה-PET, אין הספקים של חומר הגלם האמור נוהגים להתקשר בהסכמים ארוכי טווח. חלק מהחומרים הפלסטיים האחרים המשמשים בייצור אריזות המשקאות הקלים כגון חומרי העיטוף של המשטחים, על גביהם מובילים את המשקאות, התייקרו אף הם במהלך השנה. כמו כן, חלה עלייה משמעותית של מחיר הסוכר המהווה מרכיב משמעותי ברבים מהמוצרים בתחום.

## 12.7. מחסומי הכניסה העיקריים של תחום המשקאות הקלים

חסם עיקרי בתחום המשקאות הקלים הינו חוזקם של המותגים מייצור מקומי ומיבוא. צריכת משקאות קלים מושפעת באופן מובהק מרמת המיתוג של מוצר זה או אחר; קיים קושי בבניית מותג חדש, כאשר קיימת העדפה ברורה של הצרכנים למותגים ותיקים ומוכרים. חסם נוסף הוא הצורך במערך הפצה יעיל בפריסה ארצית. כמו כן, הופכת הטכנולוגיה להיות גורם משמעותי יותר בתחום. חברות בעלות טכנולוגיה ייצורית מתקדמת מסוגלות להציג חדשנות רבה יותר ונהנות מיתרון שיווקי.

## 12.8. תחליפים למוצרי תחום המשקאות הקלים

בתחום המשקאות הקלים, התחליפיות גבוהה. ככלל, כל המשקאות הקלים תחליפיים זה לזה. המשקה המוגז השחור (בטעם הקולה) עדיין מהווה משקה עוגן (אם כי נמצא בשנים האחרונות בירידה איטית אך עקבית), ואילו שאר המשקאות המוגזים הצבעוניים ובתוכם המאלט מהווים משקאות גיוון. מוצרי המים הפכו להיות גם הם מותגי עוגן עם נוכחות בולטת, כשסיטואציות הצריכה שלהם הולכות ומתרבות.

## 12.9. מבנה התחרות בתחום המשקאות הקלים ושינויים התלים בו

בתחום המשקאות הקלים קיימת תחרות עזה בין מספר גורמים במשק ובהם טמפו משקאות. המתחרים העיקריים של טמפו משקאות בתחום המשקאות הקלים הם: החברה המרכזית, יצרנית ו/או מפיצה מותגי "קוקה קולה", "פנטה" ו"ספרייט" במוגזים, "פריגת" במשקאות קלים לא מוגזים, בנקטרים ובמיצים הסחוטים, "נביעות" במים המינרלים,



"נסטי" בתה הקר ו"מאלטי" במשקאות המאלט. מתחרה נוספת היא יפאורה תבורי יצרנית ו/או מפיצה מותגי "RC קולה" ו"שוופס" במוגזים, "ספרינג", "תפוזינה", "מיץ פז" ו"קריסטל" במשקאות הקלים הלא מוגזים; "ספרינג" בקטגוריית הנקטרים והתה הקר ו"מי עדן" ו"עין גדי" בקטגוריית המים המינרלים. לפרטים נוספים ראו סעיף 12.12 להלן.

#### 12.10. המוצרים

טמפו משקאות מייצרת ומשווקת משקאות קלים מוגזים תחת משפחת מותגי פפסיקו העיקריים – "פפסי", "סבן-אפ", "מירינדה" ו"פפסי מקס". לפירוט בדבר ההתקשרות עם פפסיקו, ראו סעיף 12.14.2 להלן; משקאות קלים תחת שמות המותג העיקריים – "ג'אמפ", "סיידר הגליל", "טמפו" ו"טמפרי"; משקאות מאלט תחת שמות המותג העיקריים – "נשר מאלט" ו"מאלט סטאר". משקאות אלו מיוצרים במפעל טמפו משקאות בנתניה ונארזים באריזות שונות - בקבוקי זכוכית, בקבוקי פלסטיק, מיכלי פלסטיק, פחיות ובקבוקי זכוכית למשקאות המאלט. המשקאות הקלים השונים מוצעים ברובם כשהם במארז של ששה בקבוקים בנפח של 1.5 ליטר כל אחד או בבקבוקים בודדים. כמו כן, מייצרת החברה, מעת לעת, משקאות עבור לקוחות שונים תחת שמות המותג הפרטיים של לקוחות אלו. בנוסף, מוכרת טמפו משקאות, מוצרי מים מזוככים מתוצרתה, תחת שם המותג "אקווה נובה".

במהלך הרבעון האחרון של שנת 2009 החלה טמפו משקאות במכירה ושיווק של משקה האנרגיה XL.

#### 12.11. מוצרים חדשים

על פי ההסכם אשר נחתם בין החברה ובין חברת אקס אל, החלה טמפו משקאות בשיווק, מכירה והפצה של משקאות האנרגיה הנושאים את שם המותג XL. לפרטים נוספים ראו סעיף 12.14.2 להלן.

בחודש אוגוסט 2009 החלה טמפו משקאות בשיווקו של תה קר תחת השם ג'אמפ אייס טי.

#### 12.12. תחרות בתחום המשקאות הקלים

החברה מייצרת, משווקת ומפיצה משקאות קלים מוגזים ולא מוגזים. ענף זה מאופיין בצורך להשקיע אמצעים רבים בשיווק, בזמינות בנקודות המכירה ובקידום מכירות וזאת נוכח התחרות הקשה.

על פי נתוני סטורנקסט, נכון למועד הדוח לחברה נתח שוק כמותי של כ-11% משוק המשקאות הקלים. מתחריה העיקריים של החברה בתחום זה הינם החברה המרכזית, בעלת נתח שוק של כ-42% משוק המשקאות הקלים. מתחרה נוספת של החברה היא יפאורה - תבורי. בעלת נתח שוק של כ-42% בשוק המשקאות הקלים. שלוש החברות

האמורות מהוות כ- 95% משוק המשקאות הקלים בישראל. לפירוט לגבי המוצרים הנמכרים על ידי כל אחד מן המתחרים ראו סעיף 12.9 לעיל.

### 12.13. נכסים לא מוחשיים בתחום המשקאות הקלים

סימני המסחר המרכזיים בתחום המשקאות הקלים, אשר מצויים בבעלות החברה<sup>15</sup> או חברות בבעלותה הינם: "גי'אמפי", "סיידר הגלילי", "אקווה נובה", "נשר מאלט" ו"מאלט סטאר".

שמות המסחר המרכזיים בתחום המשקאות הקלים, המצויים בבעלות צדדים שלישיים ואשר לחברה זכויות שימוש בהם בהתאם להסכמי הפצה בלעדיים הינם: "פפסי", "מירינדה", "סבן אפי", "פפסי מקסי", "סאן בנדטו". זכות השימוש של החברה במוטגי צד ג' אלו תלויה בהיות ההתקשרות החוזית עם בעלי הזכויות במוטגים אלו בתוקף. לפרטים נוספים ראו סעיף 12.14.2 להלן. על פי הסכם כמתואר בסעיף 12.14.2 להלן קיבלה החברה זכות שימוש בלעדית, לתקופה אשר לא תפחת מ- 10 שנים מיום 1 בינואר 2010 בסימני המסחר של חברת אקס-אל, לרבות שם המותג XL.

### 12.14. חומרי גלם וספקים מהותיים בתחום המשקאות הקלים

#### **12.14.1. חומרי גלם לייצור המשקאות הקלים**

חומרי הגלם העיקריים המשמשים בתהליך ייצור המשקאות הקלים השונים הינם: תמציות לייצור משקאות פפסי הנרכשות מפפסיקו; רכזים לייצור משקאות קלים הנרכשים מצד שלישי; לתת, כישות ושמרים לייצור משקאות המאלט, אשר נרכשים מספקים בארץ ובחו"ל, ו- CO<sub>2</sub> למשקאות הקלים המוגזים. חומרי האריזה למשקאות השונים הם: גלמים (preforms) לייצור בקבוקי פלסטיק המיוצרים על ידי החברה במפעלה בירוחם מחומרי גלם המיובאים מחו"ל ופחיות הנרכשות על ידי טמפו משקאות מספקים שונים בארץ ובחו"ל. טמפו משקאות רוכשת את חומרי הגלם והאריזה העיקריים בהתאם לתוכנית העבודה השנתית ומעדכנת את הרכישות על בסיס התקדמות תוכנית העבודה.

#### **12.14.2. תלות בספקי חומרי הגלם**

מדיניות טמפו משקאות הינה להימנע מתלות בלעדית בספק כלשהו, ועל כן רוכשת טמפו משקאות את מרבית חומרי גלם וחומרי האריזה הדרושים לה לשם ייצור המשקאות הקלים ממספר ספקים בכל תחום. טמפו משקאות מתקשרת עם חלק מספקים אלו בהסכמים ארוכי טווח. להערכת החברה, יכולה טמפו משקאות לבטל התקשרויות עם

---

15 נכון למועד הדוח מצויים סימני המסחר האמורים בבעלות החברה. החברה וטמפו משקאות פועלות להשלמת העברת הבעלות ברשם סימני המסחר, על שם טמפו משקאות.

ספקי חומרי הגלם האמורים ולהתקשר עם ספקים חלופיים מבלי שלמעבר יהיו השפעות מהותיות על פעילותה. עם זאת, לטמפו משקאות תלות במספר ספקים המספקים לה את חומרי הגלם המשמשים אותה בייצור ואריזות מוצרי המשקאות הקלים שלה (בעיקר בכל הנוגע לתמציות הפפסי הנרכשות על ידי החברה מפפסיקו כאמור, רכזים הנרכשים על ידי טמפו משקאות מגן שמואל מזון בע"מ (להלן: "גן שמואל") והפחמן הדו חמצני הנרכש על ידי טמפו משקאות מחברות מקסימה - המרכז להפרדת אויר בע"מ וארגים בע"מ (ביחד להלן: "מקסימה")).

כאמור לעיל ספק תמציות המשקאות הקלים המוגזים של מותגי פפסיקו הוא פפסיקו, עימו קשורות החברה והחברה וטמפו משקאות בקשרי בלעדיות לייצור ולשיווק משקאות פפסיקו בישראל, החל משנת 1992. ספק זה הינו ספק יחיד של תמציות המשקאות הקלים המוגזים של מותגי פפסיקו ובעל זכויות הקניין הרוחני בנוסחאות תמציות אלו. לטמפו משקאות תלות בספק זה.

#### הסכם ביקבוק עם פפסיקו

טמפו משקאות משווקת, מוכרת ומפיצה בישראל באופן בלעדי משקאות קלים מוגזים תחת המותגים "פפסי", "פפסי מקס", "סבן אפי" ו"מירנדה" (לעיל ולהלן: "משקאות פפסי"), בהתאם להסכם זיכיון בין החברה הבת לבין פפסיקו. בנוסף, על פי הסכם הזיכיון, רוכשת החברה הבת מפפסיקו תמציות המשמשות אותה לצורך יצורם של משקאות פפסי, במחיר הנקבע על ידי פפסיקו מעת לעת בהתחשב, בין היתר, בתנאי התחרות בשוק. הסכם הזיכיון האמור מתחדש מדי שנה באופן אוטומטי וניתן לבטלו בהודעה מוקדמת הקבועה בהסכם עובר למועד פקיעת תוקפו או במקרים המפורטים בהסכם ואשר מקנים לפפסי זכות לביטול מוקדם של ההסכם, בין היתר כמפורט להלן:

- 12.14.2.1 מכירה, העברה, שינוי שליטה, מיזוג, פרוק, אשר גורמים לשינוי של 10% לפחות בשליטה בחברה הבת, שנעשו ללא הסכמה מראש של פפסיקו.
- 12.14.2.2 שינוי בהנהלת החברה הבת או בשליטה בחברה הבת על פי חוק, צו, פקודה, תקנה או כל סיבה דומה אחרת.
- 12.14.2.3 הפסקת מילוי המשקה ע"י החברה הבת, מכל סיבה, למעט כוח עליון, לתקופה העולה על 30 ימים.
- 12.14.2.4 חדלות פירעון, פשיטת רגל, פרוק ע"י ביהמ"ש, רה-ארגון של החברה הבת או כשלון לדחות בקשה מתן צו כאמור בתוך 60 ימים.
- 12.14.2.5 סיום, פקיעה, בכל זמן, של כל מינוי אחר של החברה הבת כממלאת בקבוקים, מוכרת, מפיצה של מוצרים אחרים של פפסיקו או מוצרים של חברות קשורות לפפסיקו, בישראל או בכל מקום אחר.

על פי ההסכם עם פפסיקו, נתונה לפפסיקו האופציה לרכוש עד 50% מעסקי המשקאות הקלים של החברה הבת, שיועברו לחברה חדשה שתוקם, ואת השליטה בעסקים אלו, וזאת בתמורה לשווי הוגן של עסקים אלו. ככל שלא יעלה בידי הצדדים להסכים על שווים ההוגן של העסקים נשוא האופציה האמורה, ימונה מעריך שווי, אשר קביעתו בנוגע לשווי ההוגן כאמור תהא סופית ובלתי ניתנת לערעור. בפועל נוהגים הצדדים על פי הסכמות אליהם הגיעו החברה ופפסיקו בשנת 2004, ואשר יתוארו להלן. כמו כן, אישרה פפסיקו את הסכם הפיצול (לפרטים ראו סעיף 4.1 לעיל). לפיכך, קיימת שאלה לגבי עצם היות האופציה בתוקף נכון למועד הדוח.

בנוסף, להערכת החברה, ככל שאופציית הרכישה עדיין תקפה, סיכויי מימושה על ידי פפסיקו נמוכים ביותר. הערכת החברה המפורטת לעיל הינה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוססת על הערכותיה של הנהלת החברה, ועל ומערכת היחסים השוררת בין הצדדים.

על פי ההסכם עם פפסיקו, תשלם החברה הבת לפפסיקו פיצוי בסכום מהותי בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם ובמקרה של הפרת תנאים הקבועים בהסכם הזיכיון, ביניהם, הפסקה מוקדמת של ההתקשרות על ידי החברה או שינוי השליטה בחברה שלא בהסכמת פפסיקו.

בשנת 2004 הגיעה החברה להסכמות חדשות עם פפסיקו אשר החליפו את ההסכם הקודם. על פי ההסכמות החדשות, תרכוש החברה הבת מפפסיקו תמציות למשקאות פפסי, אשר תשמנה את החברה הבת בייצור משקאות פפסי השונים לשם שיווקם, מכירתם והפצתם בישראל תחת מותגי פפסיקו. על פי ההסכמות, תשלם החברה הבת לפפסיקו את מחיר התמציות, בהתאם לסכומים אשר יהיו נקובים בהסכם לכשייחתם. בפועל, נקבעים מחירי התמציות האמורות במשא ומתן המתנהל מידי שנה בין הצדדים, ואשר במסגרתו נקבעים גם שיעורי ההשתתפות של כל אחד מהצדדים בהשקעות בפרסום, שיווק וקידום מכירות המוצרים, כמתואר להלן. מחירי המכירה של משקאות פפסי נקבעים על ידי החברה הבת מעת לעת בהתחשב בין היתר בתנאי השוק, מפת התחרות ומיצובם של המותגים, ובהתאם למדיניות תמחור הנדונה מעת לעת בין החברה ופפסי. הצדדים יתחייבו להשקעות כספיות בפרסום, שיווק, קידום מכירות והשקעות בצידוד בשיעורים שנקבעו בין הצדדים. על פי ההסכמות החדשות החברה הבת לא תהא רשאית להפיץ בישראל משקאות קלים המתחרים במשקאות פפסי, למעט ייצור מותגים פרטיים. בהסכמות החדשות אין עוד אזכור לאופציית הרכישה המתוארת לעיל.

עוד הוסכם, כי ההסכם לכשייחתם יהיה בתוקף לתקופה של חמש שנים, ויוארך באופן אוטומטי לתקופות נוספות של חמש שנים בכל פעם, אלא אם צד יודיע על רצונו לבטלו בהודעה מראש של שנה. לאחר ביטול ההסכמות החדשות, החברה הבת לא תהיה רשאית להתקשר עם חברת קוקה קולה העולמית במשך תקופה של שנה. במועד הדוח טרם נחתם ההסכם המתואר בפסקה זו, אשר אמור היה להחליף את הסכם הביקבוק הקיים עם

פפסיקו ואין וודאות כי הסכם כזה אכן ייחתם, אולם בפועל פועלים הצדדים בהתאם להסכמות האמורות בנושאים שונים. אם לא ייחתם הסכם ביקבוק חדש, ימשיך לעמוד בתוקפו הסכם הביקבוק הישן עם פפסיקו המתואר לעיל.

בנוסף, מייצרת החברה הבת את משקאות פפסי לשם מכירתם והפצתם בשטחי הרשות הפלשתינית באמצעות מפיץ מקומי. על פי הסכם מיום 16 באוגוסט 2009 בין החברה הבת ובין המפיץ המקומי של מוצרי פפסיקו בגדה המערבית, מייצרת החברה הבת ממגוון מוצרי פפסיקו בעבור המפיץ המקומי וזאת למשך תקופה אשר לא תפחת מ-5 שנים ממועד חתימת ההסכם, בתמורה למחיר הקבוע בהסכם שהינו צמוד למדד מחירי הגלם המשמשים לייצור מוצרי פפסיקו, ובכפוף לתוקפו של הסכם זיכיון בין החברה הבת לבין פפסיקו.

לחברה הבת תלות בפפסיקו כספקית התמציות למשקאות פפסי ובעלת הזכויות במותגי פפסיקו. במקרה של ביטול ההתקשרות על ידי פפסיקו תיגרם לחברה הבת פגיעה מהותית בהכנסות. בשנת 2009 רכשה החברה מוצרים מפפסיקו בסכום של 31.1 מיליוני ש"ח. בשנים 2008 ו-2007 רכשה החברה מפפסיקו, בסכומים של 30.7 מיליוני ש"ח ו- 38.2 מיליוני ש"ח, בהתאמה. שיעורי הרכישות של החברה מפפסיקו מכלל רכישות החברה בשנת 2009, ובשנים 2008 ו-2007 הינם 8.1%, 8.1% ו-9.6%, בהתאמה.

#### **מים מינרליים מתוצרת סאן בנדטו**

החברה הבת משמשת מפיצה בלעדית בשטחי מדינת ישראל והרשות הפלשתינאית של מים מינרליים באריזות שונות, תחת המותג סאן בנדטו על פי הסכם מחודש מאי 2000 עם סאן בנדטו. זכויות הקניין הרוחני הקשורות למותג סאן בנדטו הן בבעלות סאן בנדטו. על פי הוראות ההסכם החברה הבת אינה רשאית להפיץ מים מינרליים המתחרים בסאן בנדטו, אולם היא רשאית להפיץ מים מינרליים המיוצרים בישראל, בכפוף לתנאים הקבועים בהסכם<sup>16</sup>. ההסכם אינו מוגבל בזמן ואולם כל צד רשאי להביאו לידי סיום בהודעה מראש של שנה.

#### **הסכם XL**

ביום 2 בספטמבר 2009 נחתם בין החברה הבת לחברת אקס-אל הסכם שעניינו שיווק, מכירה והפצה בלעדיים במדינת ישראל של משקאות האנרגיה המשוקים תחת המותג "XL", על ידי החברה הבת והענקת זכות שימוש בלעדית לחברה בסימני המסחר של חברת אקס-אל, כאשר בשלב מאוחר יותר ייוצרו המוצרים על ידי החברה הבת במפעלה בנתניה. תקופת ההסכם הינה עשר שנים החל מיום 1.1.2010 והוא יתחדש מדי חמש שנים באופן אוטומטי. ההסכם יהיה ניתן לביטול, במקרים המפורטים בהסכם, הכוללים, בין היתר,

---

<sup>16</sup> בפועל החל משנת 2005 החברה הבת באמצעות ברקן עוסקת בהפצת מים מינרליים מתוצרת סן פלגרינו, וחברת סאן בנדטו מודעת לפעילות זו של החברה הבת.

מתן הודעת אי חידוש 12 חודשים לפני מועד חידוש ההסכם והפרה מהותית של איזה מהוראותיו היסודיות של ההסכם. בפועל, החלה החברה הבת במכירה והפצה של מוצרי XL במהלך חודש נובמבר 2009.

במסגרת ההסכם התחייבה החברה הבת שלא תייבא במישרין/עקיפין את המוצר או כל משקה אנרגיה אחר לתוך ישראל או תאפשר מכירה של המוצר או כל משקה אנרגיה אחר. בנוסף, בהסכם נקבעו הוראות בדבר רכישת כמויות שנתיות מינימאליות ממוצרי XL ונקבע המחיר בו תרכוש החברה הבת את מוצרי XL. שינוי במחיר הרכישה הקבוע כאמור יעשה במסגרת מו"מ בין הצדדים, בכפוף לשינוי במחיר חומרי הגלם המשמשים לייצור המוצר. כמו כן נקבע בהסכם מנגנון לחלוקת רווחי הפעילות במוצרים האמורים, לאחר ניכויי הוצאותיהם של הצדדים במסגרת הפעילות, הקבועות אף הן בהסכם. מנגנון חלוקת רווחי הפעילות המתואר לעיל תורם לחלוקת הסיכונים והסיכויים הכרוכים בפעילות האמורה, בין החברה הבת וחברת אקס אל. על פי הוראות ההסכם, יקבע מחיר המכירה של מוצרי XL על ידי החברה הבת, מעת לעת בהתחשב, בין היתר במפת התחרות ובמיצובו של המוצר בשוק. בפועל מאז תחילת הפעילות של החברה הבת במכירה ושיווק של מוצרי XL, החברה הבת קובעת את מדיניות התמחור של מוצרי XL בתיאום עם גורמי השיווק של חברת אקס אל. על פי נתוני סטורנקסט, היקף מכירות משקאות האנרגיה בשוק המבורקד בשנים 2007, 2008 ו-2009 היה כ- 114.5 מיליוני ש"ח, 122.3 מיליוני ש"ח ו- 159.2 מיליוני ש"ח, בהתאמה. נתח השוק (הכמותי) של מוצרי XL מתוך כלל שוק משקאות האנרגיה המבורקד בשנים 2007, 2008 ו-2009, היה כ- 50.7%, 57.1% ו- 46%, בהתאמה.

#### רכישות מספקים עיקריים בתחום המשקאות הקלים

להלן פירוט סכומי הרכישות מכל אחד מהספקים העיקריים של החברה הבת בתחום המשקאות הקלים ושיעור הרכישות מהם ביחס לכלל רכישות החברה בשנים 2009, ו-2008:

שנת 2007		שנת 2008		שנת 2009		
שיעור הרכישות	מליוני ש"ח	שיעור הרכישות	מליוני ש"ח	שיעור הרכישות	מליוני ש"ח	
9.6%	38.2	8.1%	30.7	8.1%	31.1	פפסיקו

#### 13. תחום מוצרי הפלסטיק

13.1. החל מחודש יוני 2005, עם ביצוע הפיצול בחברה והעברת הפעילות של החברה בתחום המשקאות לטמפו משקאות, מוכרת החברה לטמפו משקאות את מוצרי הפלסטיק בהתאם להסכם שנחתם בין הצדדים.

### 13.2. מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו

החברה מייצרת במפעלה בירוחם גלמי פלסטיק (preforms) מהם מיוצרים בקבוקי פלסטיק שונים למילוי משקאות קלים. בנוסף, מייצרת החברה פקקים פלסטיים לבקבוקים אלו. הגלמים מיוצרים מפוליאאתילן הנרכש על ידי החברה מספקים שונים. מרבית הגלמים המיוצרים על ידי החברה נמכרים על ידה לחברה הבת לצורך פעילותה כיצרנית משקאות. בנוסף, מוכרת החברה מתוצרתה לצדדים שלישיים בהיקף לא מהותי. מכירות מוצרי הפלסטיק מושפעות בעיקר מקיטון או גידול בהיקף פעילות שוק המשקאות בכלל והיקף הפעילות בחברה הבת בפרט.

תחום הפעילות מושפע גם ממחירי חומרי הגלם הפלסטיים, בפרט P.E.T, שלהם השפעה רבה על עלות המוצר. מחירי חומרי הגלם מושפעים משלושה גורמים עיקריים: מחיר הנפט בשוק העולמי, המהווה מרכיב עיקרי בעלות חומרי הגלם ולכן משפיע ישירות על מחירם; שער הדולר שהינו מטבע הרכישה של מרבית חומרי הגלם; וההיצע והביקוש בשוק המשקאות.

### 13.3. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום מוצרי הפלסטיק

החברה פועלת על פי תקן ISO 9001-2000 אשר ניתן על ידי המכון לבקרה ואיכות. התקן מחייב בקרה ותיעוד של כל התהליכים החל מקבלת חומר הגלם ועד האספקה ללקוח. איכות הייצור מבוססת על מפרטים טכניים ובקרת איכות סטטיסטית ונמצא בפיקוח של המכון לבקרה ואיכות. כמו כן מקפידה החברה לבדוק את ספקיה בבחינת אישורים בינלאומיים, ולוודא כי הנ"ל עומדים בסטנדרטים גבוהים ובתווי התקן הדרושים; החברה נוהגת לבחון כל ספק חדש באמצעות יצור כמות קטנה ראשונית הנבדקת ומאושרת על ידי המחלקה לבקרת איכות.

### 13.4. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

בהיות המפעל פעיל בתחום ייצור גלמי פלסטיק לניפוח בקבוקי משקה וייצור פקקים פלסטיים לבקבוקים האמורים בלבד, הרי שהיקף הפעילות בתחום, מושפע באופן ישיר מהיקף תחום הפעילות במשקאות הקלים.

### 13.5. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום מוצרי הפלסטיק והשינויים החלים בהם

להערכת החברה גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום פעילות זה הינם: יעילות תפעולית, כאשר המטרה הנה עבודה בתפוקה גבוהה ובפחות נמוך ככל האפשר, על מנת לייצר היקף גדול של מוצרים בעלויות נמוכות; ידע מקצועי, טכנולוגי ואיכות מוצרים לאורך זמן, העומדים בתווי התקן הנדרשים; בקרה מלאה של הליך הייצור ופסילת מוצרים פגומים

אשר ייצורם אינו בוצע כנדרש. בנוסף, מערך שיווק ומכירות יעיל מהווה גורם הצלחה משמעותי.

#### 13.6. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום מוצרי הפלסטיק

בשנת 2009 לא חלו שינויים טכנולוגיים משמעותיים. מפעל החברה מותאם לייצור גלמים ופקקים פלסטיים לבקבוקים בהיקף הנוכחי ברמה טכנולוגית גבוהה. יחד עם זאת, לו תידרש החברה לייצור בהיקף גבוה באופן משמעותי מהיקף הייצור הקיים, תידרש התאמה של קווי הייצור הכרוכה בעלויות נוספות.

#### 13.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום מוצרי הפלסטיק

במהלך שנת 2009 חלה עלייה במחירי ה-PET (חומר הגלם העיקרי המשמש בייצור בקבוקי הפלסטיק למשקאות הקלים) בש"ח. לפרטים נוספים ראו סעיף 12.6 לעיל.

#### 13.8. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום מוצרי הפלסטיק והשינויים החלים בהם

להערכת החברה, ההשקעה וההוצאה הכספית הנכרת הנדרשת בהקמת מפעל ייצור למוצרי פלסטיק ובכלל זאת, עלויות הציוד הגבוהות ותחזוקתו, מהווים חסם כניסה עקרי בתחום. חסם נוסף בתחום זה הינו הצורך בלקוח עוגן עיקרי. חסם זה נובע ממספר הלקוחות המצומצם יחסית הקיים בתחום.

#### 13.9. תחליפים למוצרי הפלסטיק ושינויים החלים בהם

בייצור בקבוקי הפלסטיק הקטנים – התחליף הינו פחיות ממתכת ובקבוקי זכוכית קטנים. לבקבוקי הפלסטיק הגדולים לא מוצע בשנים האחרונות תחליף, בין היתר בשל הסיכון הבטיחותי בשימוש בבקבוקי זכוכית מלאים במשקאות מוגזים, ולנוכח משקלו הכבד של בקבוק זכוכית גדול מלא.

#### 13.10. מבנה התחרות בתחום מוצרי הפלסטיק ושינויים החלים בו

תחום ייצור גלמי הפלסטיק לניפוח בקבוקי משקאות הינו תחום נישתי המתאפיין במספר מצומצם יחסית של שחקנים. החברה הנה שחקן משמעותי בתחום פעילות זה ונתח השוק המוערך שלה הינו כ-18%, כאשר המתחרה העיקרית של החברה בתחום ייצור גלמי הפלסטיק לבקבוקי משקאות הנה חברת אמרז בע"מ, שנתח השוק המוערך שלה הינו כ-70%. שאר היצרנים של מוצרי פלסטיק לתחום בקבוקי משקאות פועלים בהיקפים קטנים יותר ונתח השוק המצרפי שלהם אינו עולה על נתח השוק של החברה ועל היקף פעילותה.



## 13.11. המוצרים

### 13.11.1. גלמי פלסטיק לייצור בקבוקי משקאות

החברה מייצרת גלמי פלסטיק מהן מייצרים בקבוקי משקאות. הגלמים מיוצרים מפוליאתילן (Polyethyethylen terphatelat- PET) המשמש חומר הגלם העיקרי בייצור מכלים ואריזות בתעשיית המשקאות הקלים.

הגלמים עוברים תהליך ניפוח במפעל החברה הבת בנתניה או במפעלי המשקאות של לקוחותיה החיצוניים של החברה, ולאחר מכן ממולאים הבקבוקים במשקאות.

### 13.11.2. פקקים פלסטיים לבקבוקים

החברה מייצרת פקקים פלסטיים לבקבוקים מפלסטיק המיועדים לסגירת בקבוקי המשקאות. חלקו הארי של פקקי הפלסטיק לבקבוקים מיוצר מ- H.D.P.E.

## 13.12. נכסים לא מוחשיים בתחום מוצרי הפלסטיק

לחברה זכות שימוש בסימן המסחר של פקקי הבקבוקים, המצוי בבעלות צד שלישי, בהתאם להסכם ידע וייצור מכוחו. זכות שימוש זו תלויה בקיום ההתקשרות החוזית עם בעלת הזכויות בשם זה. לפרטים בדבר התקשרות עם בעלת הזכויות ראו סעיף 13.14 להלן.

## 13.13. חומרי גלם וספקים מהותיים בתחום מוצרי הפלסטיק

### 13.13.1. חומר גלם המשמש בייצור מוצרי הפלסטיק

#### ייצור גלמי הפלסטיק

כאמור, חומר הגלם המשמש בייצור גלמי הפלסטיק הינו הפוליאתילן- PET (Polyethyethylen terphatelat). הפוליאתילן הינו חומר הגלם העיקרי בייצור מכלים ואריזות בתעשיית המשקאות הקלים והוא נרכש על ידי החברה בשווקים שונים בחו"ל.

#### ייצור פקקים פלסטיים לבקבוקים

חומר הגלם המשמש בייצור החלק הארי של פקקי הפלסטיק לבקבוקים הינו - H.D.P.E. והוא נרכש על ידי החברה ומיובא מחו"ל.

### 13.13.2. תלות בספקי חומרי הגלם

מדיניות החברה הנה לשאוף ולהימנע מתלות בלעדית בספק כלשהו, ועל כן רוכשת החברה את חומר הגלם העיקרי הדרוש לה לשם ייצור גלמי הפלסטיק ממספר ספקים שונים. כמו-

כן, לאור העובדה כי מחיר חומרי הגלם בתחום הפלסטיק אינו יציב ומשתנה בהתאם לתנודות במחירי הנפט בעולם, הסכמי הרכש אינם ארוכי טווח, וזאת בשונה מחומרי הגלם המשמשים בייצור המשקאות עצמם. לשם התמודדות עם מצב זה, רוכשת החברה את חומרי הגלם בהתאם למגמות השוק; כאשר מחיר חומרי הגלם בירידה, נרכש מלאי מספק לתקופה ארוכה מראש, ואילו כאשר מחיר חומרי הגלם בעלייה, נרכש מלאי על פי הצורך המיידי בלבד.

חומר הגלם המשמש בייצור פקקי הפלסטיק (H.D.P.E) נרכש בעבר מספק עיקרי אחד בשם INNOVEN. בהתאם למדיניות החברה האמורה לעיל, התקשרה החברה בשנת 2008 עם ספק נוסף בשם LG. להערכת החברה, תלותה בספקים אלו אינה גדולה היות ולחברה עומדת האפשרות להתקשר עם ספקים חלופיים מבלי שלמעבר יהיו השפעות מהותיות על פעילותה בתחום.

#### 13.14. הסכם ידע לייצור פקקים פלסטיים לבקבוק

בתאריך 1 ביולי 1987, התקשרה החברה בהסכם ידע עם חברה בריטית - Crown Cork and Obrist LTD (להלן: "Crown") אשר עיקר עניינו, שימוש החברה בידע הטכנולוגי שבבעלות Crown, לצורך ייצור של מכסי פלסטיק לבקבוקים אותם מייצרת החברה במפעלה. ההסכם הינו לתקופה בלתי מוגבלת, ועל פי הוראותיו, משלמת החברה ל-Crown באופן קבוע ובלתי מוגבל בזמן, תמלוגים בשיעורים של כ - 2.5% - 4% בהתאם להיקף הייצור. בנוסף, לחברת Crown סימן מסחרי רשום בישראל אשר החברה רשומה כבעלת רשות שימוש בו.

#### 13.15. רכישות מספקים עיקריים בתחום מוצרי הפלסטיק

להלן פירוט סכומי הרכישות מכל אחד מהספקים העיקריים של החברה בתחום מוצרי הפלסטיק ושיעור הרכישות מהם ביחס לכלל רכישות החברה בשנת 2009:

2009		
שיעור הרכישות	מליוני ש"ח	ספק
4.6%	17.7	RELIANCE

לחברה זכויות שונות במספר נכסי מקרקעין. מרבית הזכויות במקרקעין של החברה, למעט נכס בנתניה ונכס במגדל העמק, אינן משמשות את פעילותה של החברה ומהוות נדל"ן להשקעה. זכויות חכירה של כ- 57 דונם במקרקעין בנתניה משמשים את טמפו משקאות בפעילותה העסקית בתחום המשקאות. נכס זה הועבר לטמפו משקאות מהחברה במסגרת הפיצול, בשנת 2005.

הכנסות החברה הנובעות מנכסי הנדל"ן אינן מהותיות. נכון למועד הדו"ח: מושכרים נכסי הנדל"ן בחולון לגורמים חיצוניים, הנכס במגדל העמק מושכר לחברה הבת.

ביום 3 בינואר 2008, חתמה החברה על הסכם עם חברת בר יהודה - מול פולג בע"מ (להלן: "בר יהודה") שעניינו פיתוח נכס נדל"ן בשטח של כ- 9 דונם המוחזק על ידי החברה באזור התעשייה קריית נורדאו, נתניה (להלן: "המקרקעין"). על פי ההסכם, תעביר החברה 50% מזכויותיה במקרקעין לידי בר יהודה בתמורה לבנייה של שטחי מסחר בהיקף של כ- 5,000 מ"ר (להלן: "הפרוייקט") תוך תשלום העלויות הכרוכות בבניה ובהכשרת המקרקעין על ידי בר יהודה. כל צד יהא זכאי למחצית מההכנסות שיתקבלו מהשכרתם של שטחי הפרוייקט. על מנת ליצור איזון בין השקעות הצדדים בפרוייקט, תשלם החברה לבר יהודה סך השווה ל- 16% מעלויות הבנייה הכוללות.

ביום 2 בדצמבר 2009, נחתם בין החברה ובין בר יהודה הסכם לביטולו של הסכם הקומבינציה (להלן: "הסכם הביטול"). על פי הסכם הביטול, יבוטל הסכם קומבינציה לאור אי התקיימותם של חלק מן התנאים המתלים המפורטים בהסכם הקומבינציה, ולנוכח הקשיים הנובעים מהנחיות משרד הבריאות ומהצורך לשנות את התב"ע החלה על המקרקעין כדי שיהיו בידי הצדדים כל ההיתרים הנדרשים עפ"י דין ועפ"י פסיקת בתי המשפט להקמת המרכז המסחרי נשוא הסכם קומבינציה ושימוש בו.

על פי הוראות הסכם הביטול, תשלם החברה לבר יהודה סך של 3,000 אלפי ₪, וזאת בכפוף לתנאים ובמועדים המפורטים בהסכם הביטול, כשיפוי בגין הוצאות אותן הוציאה בר יהודה במסגרת ניסיונותיה להוציא את הסכם המכר אל הפועל.

החברה מציגה את הנדליין להשקעה בדוחותיה הכספיים בהתאם לשווי ההוגן. לפרטים בדבר נכסים אלו ראו הטבלה המפורטת להלן.

שימוש	שווי הוגן ליום 31/12/09	הכנסות מדמי שכירות באלפי ש"ח		שטח כולל	הזכויות בנכס	שם הנכס
		2008	2009			
תעשייה	13,350	-	-	10 דונם	חכירה ממ"י	נתניה <sup>(*)</sup>
תעשייה	10,965	-	247	4.8 דונם	בעלות(****)	חולון
תעשייה	13,550	698	752	9.5 דונם	חכירה ממ"י	חולון
תעשייה	710	-	-	77 דונם	חכירה ממ"י	מגדל העמק <sup>(**)</sup>

(\*) שטח צמוד למפעל החברה בנתניה. מתוך 17 דונם משמשים כ- 7 דונם למפעל החברה, אשר הועבר כאמור לחברה הבת, והיתרה (10 דונם) הם קרקע פנויה, לגביהם התקשרה החברה בעסקת קומבינציה עם בר יהודה.

(\*\*) קרקע פנויה.

(\*\*\*\*) זכויות החברה במקרקעין אלו טרם נרשמו על שמה בלשכת רישום המקרקעין.

**15. לקוחות**

**15.1. כללי**

החברה הבת מוכרת ללקוחותיה את מגוון מוצריה בתחומי המשקאות האלכוהוליים והמשקאות הקלים, ומספקת להם שירותים בקשר למוצרים אלו. לחברה הבת למעלה מ-11,000 לקוחות בכל רחבי הארץ, הנחלקים לשתי קבוצות עיקריות - לקוחות השוק החם ולקוחות השוק הקר, כמשמעותם של מונחים אלו להלן. בנוסף, נמכרים מוצרי החברה באמצעות מפיצים עצמאיים בעיקר במגזר הערבי, לפרטים נוספים ראו להלן.

**15.2. לקוחות השוק החם**

לקוחות השוק החם הם בעלי נקודות מכירה בהן נמכרים מוצרי החברה הבת לצרכנים כשהם אינם מקוררים, לצורך צריכה ביתית. בקבוצה זו נכללים רשתות השיווק, מינימרקטים, מכולות, סופרמרקטים פרטיים, מעדניות, ורשתות שיווק המזון הפרטיות.

בשוק החם מתקשרת החברה הבת בהסכמים שנתיים עם רשתות המזון הגדולות וחלק מרשתות המזון הפרטיות (הידועות גם כ-"הרשת הרביעית"). עם לקוחות השוק החם האחרים החברה הבת אינה נוהגת בדרך כלל להתקשר בהסכמים, אלא מקיימת עימם קשרי מסחר שוטפים.

לטמפו משקאות תלות ברשתות שיווק המזון הארציות הגדולות בעיקר בשל פריסתן הארצית ובשל היקף רכישותיהן מכלל מכירותיה של טמפו משקאות. אובדן איזה מלקוחות אלו עשוי להשפיע באופן מהותי על הכנסות טמפו משקאות. רכישותיהן של רשתות השיווק הגדולות מטמפו משקאות (כולל כל תתי הרשתות שבבעלות כל אחת מן הרשתות) בשנת 2009 היו כ-120 מיליוני ש"ח, אשר היוו כ-14.7% מסך מכירות החברה בשנה זו. בשנת 2008 הסתכמו מכירות החברה לרשתות השיווק הארציות בכ-112 מיליון ש"ח, אשר היוו כ-13.8% מסך מכירות החברה באותה שנה. בשנת 2007 הסתכמו מכירות החברה לרשתות השיווק הארציות בכ-95 מיליון ש"ח, אשר היוו כ-12.3% מסך מכירות החברה באותה שנה.

**לקוחות השוק הקר**

לקוחות השוק הקר הינן נקודות מכירה בהן נמכרים מוצרי החברה הבת, ברוב המקרים כשהם מקוררים, לצריכה מחוץ לבית. בקבוצה זו נכללים בתי מלון ובתי הארחה, מועדונים ודיסקוטקים, מסעדות מזון מהיר, מזנונים, קיוסקים, קונדיטוריות, תחנות דלק, שרותי הסעדה, אולמות שמחה ואירועים, פאבים, מסעדות ובתי קפה.

לחלק מלקוחות השוק הקר של החברה הבת ישנה משמעות שיווקית מבחינתה של החברה הבת, שכן בנקודות המכירה בשוק זה מציבה החברה הבת, במידת הצורך ובמידת האפשר, אמצעי מכירה המשמשים גם כאביזרי נראות, לרבות מקררים ממותגים, אמצעי מזיגה,

מתקנים למפיות, פותחנים, מאפרות ועוד. אביזרים אלה, כמו גם שיוך מבחינת הצרכן של מותגי החברה הבת לנקודות המכירה התדמיתיות והאופנתיות, תורמים לחיזוק מותגיה של החברה הבת. לפיכך מתאימה החברה הבת את אופן התקשרותה עם לקוחות השוק הקר על מנת למקסם את תועלתם של הצדדים מן ההתקשרות האמורה.

### 15.3. ייצוא

נכון למועד דוח זה מייצאת החברה הבת לכ- 20 מדינות ובעיקר למדינות שונות במערב אירופה, צפון אמריקה וקנדה.

### 15.4. התפלגות המכירות לפי סוגי לקוחות

להלן פירוט התפלגות מכירות החברה הבת לפי קבוצות הלקוחות בשנת 2009 ובשנים 2008 ו-2007 (באלפי ש"ח):

סך מכירות במיליוני ש"ח			שיעור רכישות מסך הכנסות החברה			
שנת 2007	שנת 2008	שנת 2009	שנת 2007	שנת 2008	שנת 2009	
510	525	527	66%	65%	65%	השוק החם
254	278	253	33%	34%	31%	השוק הקר
7	5	34	1%	1%	4%	חו"ל
<b>771</b>	<b>808</b>	<b>814</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>סך הכל</b>

### 16. שיווק, קידום מכירות ופרסום

#### 16.1. מערך השיווק

מערך השיווק של החברה הבת מותאם למגמות הצרכניות בשוק, ועוסק בפיתוח אסטרטגיה שיווקית לכל אחד מתחומי הפעילות של החברה הבת ולמותגיה, בהתאמה לפלח השוק אליו מיועד כל מותג כאמור.

בהתאם למטרות האסטרטגיות, אשר מציבה הנהלת החברה לגבי כל אחד מתחומי הפעילות והמותגים, מבצע מערך השיווק בחינה של שוק המטרה, אשר כוללת: בדיקה של מגמות צרכניות בארץ ובעולם, ניתוח מצב התחרות, הן בקטגוריה והן בקטגוריות תחליפיות, בחינת מעמד המותגים בשוק, ניתוח הזדמנויות שיווקיות ואספקטים טכנולוגיים. בהתאם לתוצאות הבחינה והניתוח האמורים נגזרות תכניות שיווק רב שנתיות לכל מותג, והכל בהתאם לתקציב וללוחות זמנים מוגדרים.

תוכנית השיווק מורכבת מ: תכנית קידום מכירות, תוכנית פרסום, אסטרטגיית פיתוח מוצרים, אסטרטגיית מחיר ואסטרטגיית נקודת המכירה וההפצה. מדי שנה נערכת תוכנית שיווקית מקיפה בהתאם לחלוקה האמורה. התכנית היא תלת שנתית ומתעדכנת מדי שנה.

מאמציה השיווקיים של טמפו משקאות ממוקדים בשתי קבוצות מטרה מרכזיות: הצרכן הסופי והקמעונאי.

התמהיל השיווקי מושפע, בין היתר, מהמאפיינים השונים של כל תחום פעילות: צריכת המשקאות האלכוהוליים הקלים נקבעת ומושפעת באופן מובהק מעולם חיי הלילה. לפיכך, מופנים מאמצים שיווקיים ניכרים לכיוון הקהל הצעיר, המרבה לבלות ולצרוך משקאות מן הסוג האמור מחוץ לבית. במסגרת זו יוזמת החברה הבת פעילות שיווקית המתאימה לקהל המטרה המתואר. כך למשל מקיימת החברה הבת שיתופי פעולה עם גורמים שונים כגון עיריית תל אביב ועיריית חיפה (עמן מפיקה החברה מדי שנה את פסטיבל גולדסטאר (עיר הבירה) בתל אביב ובחיפה, בהתאמה), מועדונים ובארים מובילים בחיי הלילה, וגורמים נוספים, עמם משתפת החברה פעולה, בין במעמד של גורם היוזם את הפעילות ובין כגורם הנותן חסות לאירוע.

שוק המשקאות הקלים מושפע יותר מערכים פונקציונאליים, המשתנים מעת לעת על פי מגמות כלליות בענף המזון. לפיכך, ניתן דגש רב יותר על פעילות השיווק וקידום המכירות הפונה לקהל הצריכה הביתית, תוך התמקדות בנקודות המכירה של השוק החם – רשתות שיווק, מכולות וכדומה, בהן מבוצעות רוב הרכישות של מוצרי המשקאות הקלים המשווקים על ידי החברה.

בנוסף על האמור, בכל הקטגוריות מבצע מערך השיווק של החברה הבת מאמצים להרחיב את היקף קהל הצרכנים אליהם מבוצעות פניותיה השיווקיות של החברה הבת, הן באמצעות פרסום בטלוויזיה ובאמצעי מדיה המוניים אחרים והן באמצעות מבצעי מכירה המיועדים לכלל הצרכנים.

החברה הבת בוחנת באופן שוטף את מצב התחרות ואת פעילות המתחרים ומתאימה את פעילותה בהתאם, תוך כדי שמירה על האסטרטגיה והמטרות שנקבעו.

## 16.2. פרסום ושיווק

טמפו משקאות מפרסמת את מוצריה בכל ערוצי המדיה הפונים לקהל הרחב, כגון – פרסום בטלוויזיה בערוצים המסחריים, שילוט חוצות, עיתונים ופרסום ברדיו, זאת מעצם היות מוצרי טמפו משקאות מוצרי צריכה. סך הוצאות החברה הבת בגין פרסום ושיווק מותגיה בשנת 2009 היה 53.0 מיליון ש"ח, כאשר סך של כ-10.5 מיליון ש"ח מתוך הסך האמור שולם על ידי ספקיה של החברה הבת. הבת. בשנת 2008 הסתכמו הוצאות החברה הבת בגין פרסום ושיווק מותגיה בכ- 50.4 מיליון ש"ח, כאשר סך של כ- 10 מיליון ש"ח מתוך הסך האמור שולם על ידי ספקיה של החברה הבת. בשנת 2007 הסתכמו תשלומי החברה

הבת, לגורמים חיצוניים, בגין פרסום ושיווק מותגיה בכ-48 מיליון ש"ח, כאשר סך של כ-10.3 מיליון ש"ח מתוך הסך האמור שולם על ידי ספקיה של החברה הבת. שיעורי ההשתתפות של חלק מספקיה של החברה הבת בעלויות הפרסום והשיווק נקבעים במסגרת מו"מ המתנהל מעת לעת בין החברה הבת ובין אותם ספקים, בהתחשב בין היתר, במפת התחרות בשוק וביעדי המכר הקבועים ביחס למותגים, אשר לכל ספק כאמור בעלות בסימני המסחר הרלבנטיים להם.

### 16.3. שירות לקוחות

לחברה הבת מרכז שירות צרכנים טלפוני שמספרו 1-800-300-370.

### 17. מכירות והפצה

#### 17.1. כללי

פעילות המכירות וההפצה של מוצריה השונים של טמפו משקאות מתבצעת בעיקרה על ידי מערכי המכירות וההפצה הפנימיים של החברה הבת. מיעוטה של הפעילות האמורה מבוצעת באמצעות מפיצים עצמאיים.

#### 17.2. מערך המכירות וההפצה הפנימי

מערך ההפצה של טמפו משקאות מפיץ את מוצריה מסניפי ההפצה של החברה הבת ללקוחותיה בפריסה ארצית באמצעות עשרות משאיות חלוקה של החברה.

מוצרי החברה הבת משונעים באמצעות מערך הובלות, חלקו פנימי וחלקו על ידי מובילים עצמאיים, מן המפעל בנתניה למחסני ההפצה של החברה הבת. מערך זה משנע גם את התוצרת המיובאת של החברה ממחסני היבוא בנמל אשדוד ובנמל חיפה וכן את גלמי הפלסטיק המשמשים לייצור בקבוקי הפלסטיק ממפעלה של החברה בירוחם למפעלה של טמפו משקאות בנתניה. מערך ההובלות כולל מספר קבלני הובלה, אשר לחברה אין תלות במי מהם.

נכון למועד דוח זה, מפעלה טמפו משקאות ארבעה סניפי הפצה: סניף סגולה - פתח תקווה, משרת את לקוחותיה של החברה הבת באיזור המרכז; סניף מגדל העמק, משרת את לקוחותיה של החברה הבת באיזור הצפון; סניף אילת, משרת את לקוחותיה של החברה הבת באיזור אילת וים המלח; סניף באר שבע, משרת את לקוחותיה של החברה הבת באזור הדרום. בנוסף מפעלה החברה הבת יחידת משנה בירושלים, ממנה מופצים מוצרי החברה הבת ללקוחותיה באזור ירושלים, ויחידת משנה בנתניה, ממנה מופצים מוצרי החברה הבת ללקוחותיה באזור השרון.



הפצת המוצרים מבוצעת בעיקרה בשיטת pre sale : על פי שיטה זו נציג המכירות מבקר בנקודת המכירה, מבצע הזמנה אצל הלקוח ומשדר אותה למחשני ההפצה של החברה הבת. אספקת הסחורה מבוצעת באמצעות נהגי החלוקה. ללקוחות קטנים מבוצעת שיטת המכירה באמצעות מערך טלפוני (telesale), אשר מחליף את נציג המכירות. ללקוחות גדולים לעיתים מבוצעת הובלת המוצרים על ידי החברה הבת בשיטת ההפצה הישירה מהמפעל בנתניה, דבר אשר חוסך לחברה הבת את הצורך להפעיל לצורך כך פונקציות שונות בסניף ההפצה.

### 17.3. הפצת מוצרי החברה הבת לשוק המאורגן

ביום 21 באוקטובר 2007 נחתם בין טמפו משקאות, ביחד ולחוד עם טמפו שיווק, ובין חברת גורי מוצרי צריכה בע"מ (להלן: "גורי"), הסכם לפיו יקימו הצדדים שותפות מוגבלת אשר תעסוק במכירה הפצה וסדרנות של מוצרי טמפו משקאות, טמפו שיווק וגורי בערוץ המאורגן (רשתות השיווק "שופרסל" ו"הריבוע הכחול") וזאת בתמורה לעמלת הפצה הקבועה בהסכם. בסוף שנת 2008, בוטל הסכם ההפצה המתואר בהסכמת הצדדים, והחל מראשית שנת 2009 חזרה פעילות המכירה וההפצה לרשתות השיווק לידי החברה באופן מלא.

### 17.4. מעריך המפיצים - כללי

בשטחי הרשות הפלשתינית, ירושלים המזרחית ובאזורים מצומצמים בישראל מוכרת טמפו משקאות את מוצריה למספר מפיצים עצמאיים הרוכשים מהחברה את מוצריה השונים, במרבית המקרים, לשם מכירתם לקמעונאים. באותם אזורים לא מפעילה טמפו משקאות את מערכיה העצמיים. יחסיה של טמפו משקאות עם מרבית המפיצים הללו מבוססים על הסכמות עבר ונוהג רב שנים, ביחס לאזור ההפצה בו יפעל כל אחד מן המפיצים האמורים, מחירי רכישה לרבות הנחות מפיץ, מבצעי שיווק ומכירות המוצעים למפיצים על ידי טמפו משקאות מעת לעת ועוד.

סך מכירות החברה הבת למפיצים האמורים בשנת 2009 מהוות כ-14.5% ובשנים 2008 ו-2007, כ-14.7% וכ-17.8%, בהתאמה, מסך מכירות החברה בכל אחת מתקופות אלו.

טמפו משקאות פועלת באמצעות שלושה מפיצים עיקריים להם בלעדיות בהפצת מוצריה באזורים מסוימים, זאת, מכיוון שלמפיצים אלו פריסה והיכרות רחבות עם נקודות המכירה באזורים בהם כל אחד מהם פעיל. לטמפו משקאות אין הסכמים חתומים עם מפיצים אלו ואובדנם עשוי להשפיע לרעה על תוצאות פעילותה.

מכירות החברה הבת באמצעות שלושת מפיצים אלו הסתכמו בשנת 2009 לכ-92 מיליוני ש"ח, אשר היוו כ-11.3% מסך מכירות החברה בתקופה זו. בשנים 2008 ו-2007 הסתכמו מכירות החברה למפיצים אלו לכ-86.8 מיליון ש"ח ולכ-94 מיליון ש"ח, בהתאמה, אשר היוו כ-10.8% וכ-12.2% מסך מכירות החברה בכל אחת משנים אלו, בהתאמה.

## 18. תחרות

### 18.1. כללי

טמפו משקאות מתמחה בבניה של מותגי משקאות אלכוהוליים ומשקאות קלים. לטמפו משקאות זכויות לשיווק, מכירה והפצה של מותגים בינלאומיים מרכזיים, ביניהם: "היינקן", "פפסי", "בקרדי בריזר", "סאן בנדטו" ועוד. לטמפו משקאות מערך הפצה ומכירות ארצי כאשר עיקר ההפצה מבוצעת ישירות על ידי טמפו משקאות, עובדה המקנה לה יתרון בקשרי מסחר בלתי אמצעיים עם לקוחותיה. טמפו משקאות פעילה בכל ערוצי המכירות: רשתות השיווק, השוק המוסדי (בתי מלון, חברות הסעדה ועוד), השוק הפרטי, שוקי התדמית (מסעדות, ברים, מועדונים), רשת רביעית וסיטונאים. טמפו משקאות מתמודדת עם תחרות חריפה בכל תחומי הפעילות שלה. המתחרה העיקרית של טמפו משקאות הינה החברה המרכזית, שאף לה מותגים חזקים בכל תחומי המשקאות הקלים והאלכוהוליים ואף היא פעילה בכל תחומי הפעילות של טמפו משקאות ובכל ערוצי ההפצה של טמפו משקאות. מתחרה עיקרית נוספת של טמפו משקאות הינה יפאורה תבורי, הפעילה בתחום המשקאות הקלים ואינה פעילה בתחום המשקאות האלכוהוליים.

הממונה על ההגבלים העסקיים פרסם בחודש ינואר 2005 מסמך עמדה בנוגע ליחסי ספקים דומיננטיים, ביניהם החברה הבת, עם רשתות השיווק הגדולות. לפרטים נוספים, ראו סעיף 29.2 להלן.

טמפו משקאות הינה מונופול מוכרז בשוק הבירות. לפרטים ראו סעיף 34.12 להלן.

לפרטים נוספים בדבר מאפייני התחרות בתחומי הפעילות השונים של החברה הבת, ראו סעיפים 10.8, 11.13.5 ו-12.9 לעיל.

## 19. עונתיות

מכירות טמפו משקאות מושפעות מעונתיות: בחודשי הקיץ ובחגי תשרי וחג הפסח מבוצעות מכירות מוגברות. בטבלה שלהלן מובאים נתונים בדבר מכירות החברה הבת לפי רבעונים:

2007		2008		2009		
שיעור מהמכירות	באלפי ש"ח	שיעור מהמכירות	באלפי ש"ח	שיעור מהמכירות*	באלפי ש"ח	
22.4	172,618	22.1	178,171	23.7	192,538	רבעון 1
24.7	190,343	26.5	214,181	23.8	193,741	רבעון 2
30.3	233,498	30.4	246,007	29.7	242,081	רבעון 3
22.6	174,161	21.0	169,441	22.8	185,591	רבעון 4
100.0	770,620	100.0	807,800	100.0	813,951	סה"כ

## **20. כושר ייצור**

במהלך שנת 2009 ניצלה טמפו משקאות כ- 50%<sup>17</sup> מכושר הייצור של המפעל בנתניה לייצור בירות ומשקאות מאלט, וכ- 53% מכושר הייצור של המפעל בנתניה לייצור משקאות קלים. במהלך שנת 2008 ניצלה טמפו משקאות כ- 45% מכושר הייצור של המפעל בנתניה לייצור בירות ומשקאות מאלט, וכ- 53% מכושר הייצור של המפעל בנתניה לייצור משקאות קלים. ככלל, בתקופות השיא (חודשים מאי עד ספטמבר וערבי החג) עולה שיעור הניצול של כושר הייצור של מפעל טמפו משקאות בנתניה באופן משמעותי מעבר לממוצע השנתי. אשר על כן, נערכת טמפו משקאות מדי שנה מבעוד מועד לגיוס כוח אדם זמני לעונות השיא ומעלה בהתאם את מלאי חומרי הגלם וחומרי האריזה הדרושים לה לצורך עמידה בביקושים המוגברים כאמור.

בשנת 2009 היו לטמפו משקאות תשעה קווי מילוי פעילים, לפרוט ראו סעיף 21.2 להלן, אשר הינם תחליפים זה לזה באופן חלקי בלבד. תקלה מהותית נמשכת באחד מקווי המילוי עלולה לגרום להשבתתו למספר ימים ולפגיעה בכושר הייצור. לפיכך משתדלת טמפו משקאות להחזיק בחזקתה מלאי של חלקי חילוף ומגייסת שירותי תמיכה טכנית של יצרניות קווים אלו, אשר מסוגלים לתת מענה למרבית התקלות בפרקי זמן קצרים. כמו כן נקבעה בטמפו משקאות מדיניות של החזקת מלאי מוצרים לכ- 10 ימים, מלאי אשר יכול לתת מענה במקרה של תקלה נמשכת כאמור לעיל ולאפשר אספקה סדירה של מוצרי טמפו משקאות ללקוחותיה בפרק הזמן האמור.

לפרטים בדבר כושר הייצור במפעל של ברקן ראו סעיף 11.10 לעיל.

## **21. רכוש קבוע ומתקנים**

### 21.1. כללי

לחברה (ולחברה הבת) שני מפעלים בנתניה ובירוחם. במפעל החברה הבת שבנתניה מיוצרות הבירות והמשקאות הקלים השונים, ובמפעלה של החברה שבירוחם מיוצרים מוצרי פלסטיק העשויים פוליאתילן. לפרטים בדבר נכסי המקרקעין של החברה שאינם משמשים לפעילותה העסקית של טמפו משקאות, ראו סעיף 14 לעיל.

---

17 כושר הייצור נמדד לפי מספר שעות העבודה בפועל המבוצעות במפעל החברה, ביחס למספר שעות העבודה המירביות האפשריות במפעל החברה

## 21.2. מפעל החברה הבת ומשרדי ההנהלה בנתניה

מפעל החברה הבת נמצא באזור תעשייה בנתניה, על קרקע בשטח כולל של כ- 57 דונם על פי שני הסכמי חכירה עם המינהל<sup>18</sup>. בשטח המפעל מצויים גם משרדי הנהלת החברה הבת.

במפעל בנתניה מתבצעת כל פעילות הייצור של המשקאות המיוצרים על ידי החברה הבת, למעט מוצרי ברקן. מערכות הייצור השונות מבצעות את כל שלבי הכנת הבירה והמשקאות הקלים המוגזים ושאינם מוגזים. חלק מתהליכי הייצור מבוצעים באופן ממוחשב ללא מגע יד אדם וחלקים אחרים בייצור מבוצעים על ידי עובדי קווי הייצור.

כאמור, במפעל בנתניה תשעה קווי מילוי עיקריים - קו מילוי לבירה, בו מבוצע מילוי חוזר של בקבוקי הזכוכית בבירות השונות המיוצרות על ידי החברה הבת; קו מילוי בירה בבקבוקי זכוכית חד פעמיים; קו למילוי פחיות בירה ומשקאות קלים; קו למילוי משקאות קלים בבקבוקי זכוכית; שלושה קווי מילוי למשקאות קלים ומים בבקבוקי פלסטיק בנפחים שונים; קו למילוי חביות בירה וקו למילוי פרימיקסים.

## 21.3. ייצור בירה היינקן במפעל החברה הבת בנתניה

נכון למועד דוח זה, מייבאת החברה הבת בירה "היינקן" במכלים מקוררים מאירופה וממלאת את הבירה בבקבוקים ובחביות בקווי המילוי שלה בנתניה. בנוסף, נכון למועד הדוח בוחנת החברה הבת אפשרות לייצור בירה היינקן במפעלה בנתניה. אם וככל שתחליט החברה הבת לפעול לייצור בירה היינקן במפעלה בנתניה, יהיה מהלך זה כרוך בהשקעה משמעותית.

סעיף זה כולל מידע צופה פני עתיד. מידע זה הינו בלתי וודאי, והוא מבוסס על האינפורמציה הקיימת בידי החברה נכון למועד הדוח, ועל הערכות של הנהלת החברה והחברה הבת או כוונות שלהן נכון למועד הדוח. הכוונות והאסטרטגיה של החברה והחברה הבת, כמפורט לעיל, משקפות את מדיניותן נכון למועד הדוח ומבוססות על הערכות נוכחיות של תחומי פעילותה ומצב החברה והחברה הבת ועשויות להשתנות, כולן או חלקן, מעת לעת. אין כל וודאות בדבר התממשות כוונות או אסטרטגיה זו של החברה או החברה הבת. במסגרת הגורמים הפוטנציאליים לשינויים כאמור נכללים, בין היתר: מימון התאמת המפעל לייצור הבירה ועיתוי ההשקעה.

## 21.4. המפעל בירוחם

החברה שוכרת קרקע בשטח כולל של כ- 4 דונם בירוחם, עליה ממוקם מפעל בקבוקי הפלסטיק של החברה.

---

18 7.5 דונם מתוכם הינם חלק מנכס בן 17.5 דונם אשר פיצולו על פי תוכנית הפיצול טרם הושלם רישומית.

**מרכז הפצה בפתח תקווה - סגולה**

סניף ההפצה המרכזי של טמפו משקאות נמצא בפתח תקווה, באזור התעשייה סגולה. סניף זה ששטחו כ- 11 דונם, נמצא על קרקע בשטח כולל של כ- 20 דונם על פי הסכם שכירות לתקופה שעד לחודש נובמבר 2011 עם צד ג' לא קשור. מרכז הפצה זה משרת את לקוחות טמפו משקאות במרכז הארץ. למרכז זה יש יחידת "לוויין" בירושלים המשרתת את לקוחות טמפו משקאות בירושלים וסביבותיה. כמו כן עושה טמפו משקאות שימוש במחסן נוסף אליו מועברת סחורה המיוצרת במפעל ומשמשת כמלאי בטרם העברתה לסניפי ההפצה.

**מרכז הפצה במגדל העמק**

מרכז ההפצה של טמפו משקאות במגדל העמק, ששטחו כ- 7 דונם, נמצא על קרקע החכורה בחוזה חכירה מהוון בין החברה ובין מינהל מקרקעי ישראל. מרכז הפצה זה משרת את לקוחות טמפו משקאות בצפון הארץ. במסגרת הפיצול, נחתם בחודש יוני 2005 הסכם בין החברה ובין טמפו משקאות, מכוחו שוכרת טמפו משקאות את מרכז ההפצה האמור מן החברה בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך שאינו מהותי.

**מרכז הפצה בבאר שבע**

מרכז ההפצה של טמפו משקאות בבאר שבע נמצא במבנה של כ-3,600 מ"ר וכולל חצר בשטח כולל של כ- 4 דונם על פי הסכם שכירות אשר נחתם בין טמפו משקאות ובין צד ג' ביום בחודש נובמבר 2008. מרכז הפצה זה משרת את לקוחות טמפו משקאות בדרום הארץ.

**מרכז הפצה באילת**

ביום 1 במרס 2009 העבירה טמפו משקאות את סניף ההפצה שלה בעיר אילת לסניף הפצה חדש, אשר נבנה עבורה בהתאם להסכם מחודש דצמבר 2007. שטחו של הסניף הכולל האמור הינו כ-4,200 מ"ר.

**יקב ברקן**

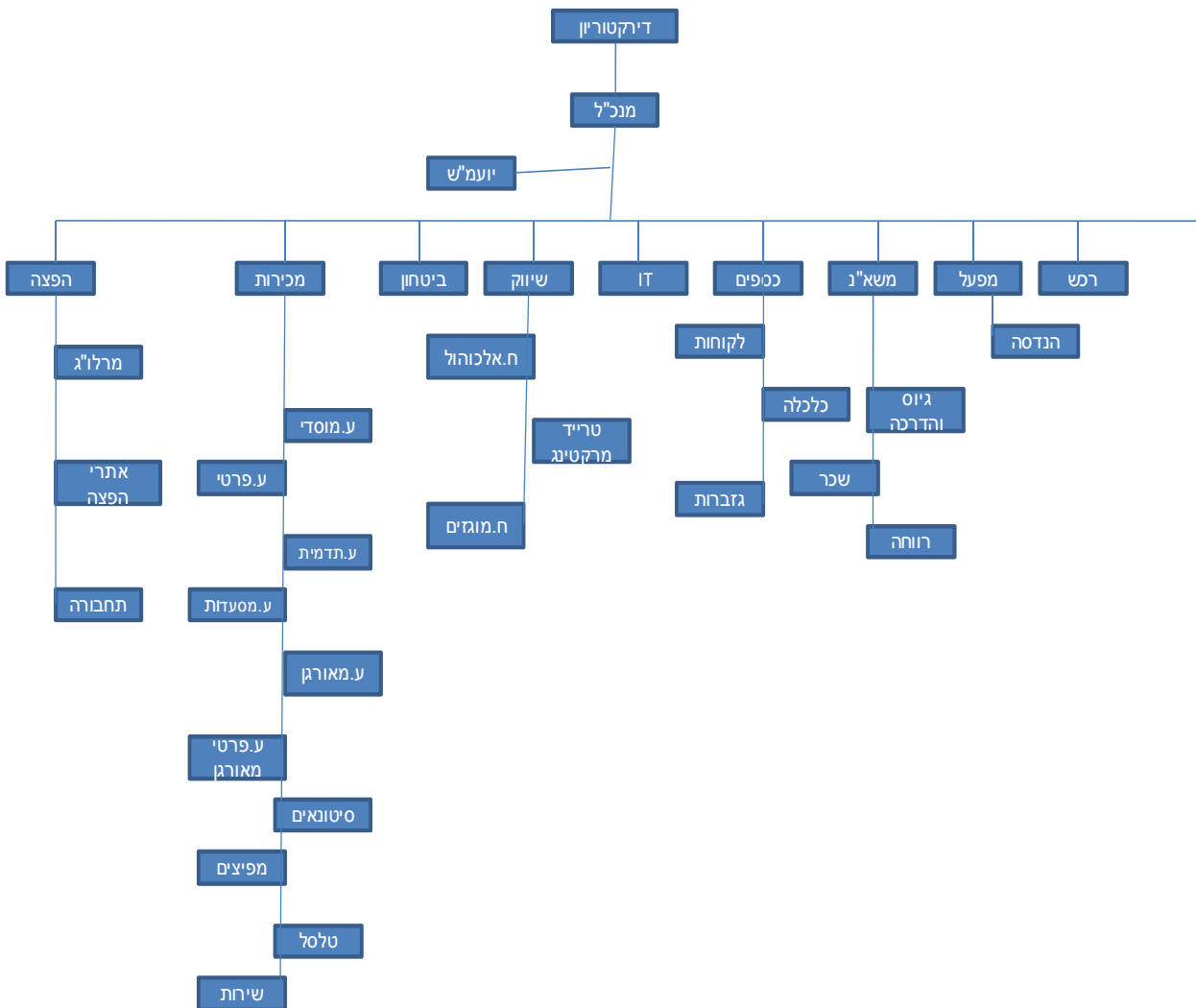
לפרטים ראו סעיף 11 לעיל.

## 22. הון אנושי

### 22.1. מורשי חתימה עצמאיים

החברה רואה את ה"ה זיק בר, רינה בר, אמיר בורנשטיין ולאה בורנשטיין כמורשי חתימה עצמאיים בהתאם להוראות סעיף 37(ד) לחוק ניירות ערך.

### 22.2. להלן תיאור המבנה הארגוני של טמפו משקאות, נכון למועד דוח זה:



### 22.3. העובדים המועסקים

להלן מספר עובדי טמפו משקאות לתאריכים המפורטים בטבלה. הפרוט ניתן לימים 31 ביולי ו- 31 בדצמבר הואיל ואלו משקפים את תקופת השיא (קיץ) לעומת תקופת השפל (חורף), בהתאמה, של המכירות והיצור, ובהתאמה, של כח האדם המועסק על ידי טמפו משקאות.

31.7.2007	31.12.2007	31.7.2008	31.12.2008	31.7.2009	31.12.2009	
184	181	209	170	195	174	עובדי ייצור
609	576	574	659	648	648	עובדי הפצה ומכירות
100	100	95	121	123	126	עובדי הנהלה ושיווק <sup>19</sup>
<b>893</b>	<b>857</b>	<b>878</b>	<b>950</b>	<b>966</b>	<b>948</b>	<b>סה"כ עובדים</b>

לרוב המוחלט של עובדי החברה הבת (במערכי המכירות, ייצור, הנהלה ולוגיסטיקה) אין שיוך מובהק לאיזה מתחומי הפעילות של החברה הבת, כהגדרתם בדוח זה, ורוב היחידות משרתות את כל תחומי פעילות החברה הבת.

נכון למועד דוח זה, מועסקים בקבוצת ברקן כ-87 עובדים קבועים. להלן פרטים בדבר התפלגות מצבת כוח האדם בקבוצת ברקן:

31 בדצמבר 2007	31 בדצמבר 2008	31 בדצמבר 2009	תחום העיסוק
14	14	14	מנהלה
12	12	12	שיווק ומכירה
55	55	55	ייצור ותפעול
6	6	6	לוגיסטיקה
<b>87</b>	<b>87</b>	<b>87</b>	<b>סה"כ</b>

### 22.4. עובדי חברות כח אדם

טמפו משקאות מעסיקה עובדי חברות כח אדם במספר המהווה כ- 9% בממוצע ממצבת כח האדם שלה. בשל העונתיות, המאפיינת את עבודתה של טמפו משקאות, מספר העובדים המועסקים באמצעות חברות כח אדם גבוה משמעותית בחודשי הקיץ לעומת חודשי החורף.

<sup>19</sup> השינוי המוצג במצבת העובדים בסעיף זה נובע בעיקרו מהתקשרות החברה בהסכם להפצת מוצרי החברה, בשוק המאורגן, באמצעות גורי וביטולו של ההסכם האמור, כמתואר בסעיף 6.16.3 לעיל.

בנוסף, בשל השפעת העונתיות על פעילות ברקן משתנה מספר עובדיה בהתאם לעונות השנה. תגבור עובדים על ידי ברקן מבוצע הן על ידי גיוס עצמי של עובדים זמניים והן באמצעות קבלני משנה עמם מתקשרת ברקן מעת לעת.

#### 22.5. אימונים והדרכה

טמפו משקאות מכשירה ומדריכה את עובדיה ומנהליה בהתאם לתכניותיה העסקיות ועל פי צרכים משתנים. מטרתן של תכניות ההכשרה וההדרכה הינה לצמצם את הפערים בין הידע והמיומנויות הקיימים לבין הצרכים העולים, עם התגברות התחרות ושכלול השווקים בהם פועלת טמפו משקאות.

הדרכות בתחום האיכות מועברות מדי שנה לעובדי הייצור ומנהלי הייצור במטרה לשמר את המודעות לאיכות וכן לעדכן אוכלוסייה זו בתקני איכות חדשים ובדרך להשגת יעדי איכות מתקדמים.

חלק מעובדי טמפו משקאות ומנהליה נשלחים, לעיתים, לכנסים, תערוכות, ימי עיון וקורסים מקצועיים, אשר נוגעים ישירות לעבודתם, ואשר נועדו, מנקודת מבטה של טמפו משקאות, לשפר את מקצועיותם של העובדים ולעדכן אותם בהתפתחויות בתחומים הרלבנטיים. כמו כן משקיעה טמפו משקאות משאבים באיתור וטיפול פוטנציאל ניהולי, סיוע בלימודים אקדמאים לעובדים נבחרים ופיתוח מיומנויות ניהוליות ומקצועיות.

#### 22.6. תוכניות תגמול לעובדים

מספר קבוצות של עובדים בטמפו משקאות מתוגמלות, בין היתר, על פי עמידה ביעדים: עובדי מערך המכירות, עובדי מערך ההפצה, אנשי השירות (טכנאים), חלק מעובדי המחסן וחלק מעובדי המפעל. החברה בוחנת בחיוב הרחבה ושכלול של שיטת התגמול על בסיס ביצועים.

#### 22.7. הטבות וטיבם של הסכמי העסקה

כמחצית מעובדי טמפו משקאות מועסקים על פי הוראות הסכמים קיבוציים מיוחדים, בהתאם לפירוט להלן: עובדי מפעל נתניה – למעט עובדים בתפקידים ניהוליים ומרבית עובדי המטה והמכירות, המועסקים בהסכמים אישיים; עובדי אתר ההפצה במגדל העמק (כולל מערך ההפצה) למעט בעלי תפקידים ניהוליים; עובדי אתר ההפצה בסגולה, המועסקים באתר עצמו (לא כולל את מערכי המכירות וההפצה) ולמעט בעלי תפקידים ניהוליים, חלק מעובדי הכפיים של ברקן ו-; עובדי מפעל החברה בירוחם – למעט העובדים בתפקידים ניהוליים. על פי הסכמים קיבוציים מיוחדים אלו זכאים העובדים האמורים לזכויות סוציאליות שונות העולות על הזכויות הסוציאליות המזעריות הקבועות בחוקי העבודה, כגון, גמול שעות נוספות מוגדל, חופשה שנתית, ימי מחלה וימי הבראה נוספים על אלו הקבועים בחקיקה הרלבנטית ועוד.



בהסכמים קיבוציים אלו כלולות הוראות המגבילות את יכולת החברה והחברה הבת לפטר עובדים הכפופים להסכמים אלו.

לגבי יתר העובדים חלים תנאי העסקה אישיים שנקבעו איתם בחוזה אישי או תנאים הנהוגים בחברה לגבי הסקטור עליו הם נמנים. ההסכמים הקיבוציים המיוחדים אינם חלים על מנהלים בדרגות הניהול השונות.

מכוח חברותה של החברה הבת בהתאחדות התעשיינים חלים על כל עובדיה ההסכמים הקיבוציים הכלליים. הסכמים כלליים אלה עוסקים בתחומים שונים כגון הסדרים פנסיוניים (ההסכם הקיבוצי הכללי בדבר הנהגת פנסיה מקיפה בתעשייה), מעבר לשבוע עבודה בן 5 ימים, קצובת דמי הבראה, החזר נסיעות לעבודה וממנה, תשלום דמי חבר ודמי טיפול ארגוני לארגון העובדים, הסכמי תוספת יוקר וכדומה.

#### 22.8. הפרשות, הפקדות וביטוחי מנהלים

נכון ליום 31 בדצמבר 2009, ביצעה החברה הבת את מלוא הפרשות והעתודות הנדרשות לפיצויי פיטורים ולזכויות סוציאליות נוספות של עובדיה.

#### 22.9. מתן הלוואות לעובדים

החברה הבת מעניקה מעת לעת לעובדיה הלוואות שונות.

#### 22.10. נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה

נושאי המשרה ועובדי הנהלה הבכירה בטמפו משקאות מועסקים על פי הסכמי העסקה אישיים. ביום 26 במרס 2008, אישר דירקטוריון החברה הבת תוכנית תגמול למנכ"ל החברה ולמספר עובדי הנהלה בכירים, אשר מטרותיה הינן לתמוך ביעדי החברה הבת להגדלת רווחיות, לייצר קשר בין ביצועי החברה הבת לבין תגמול הנהלה הבכירה, להגביר את המוטיבציה ואת שביעות הרצון של המנהלים ולשמרם בחברה הבת לטווח ארוך.

על פי התוכנית ישותפו המנהלים האמורים ברווחי החברה הבת בשנים 2008 - 2010 בסך כולל של 7.5% מהרווח לפני מס בהתאמות המפורטות להלן, וזאת אך ורק אם תעמוד החברה הבת ביעד הרווח שנקבע. על פי הוראות התוכנית היה מנכ"ל החברה הבת זכאי לתגמול בסך השווה ל- 2.5% מהרווח לפני מס. בפועל החל מראשית שנת 2009 לא כיהן מנכ"ל בחברה הבת ולפיכך סך התגמול מכוחה של התוכנית האמורה יעמוד בשנת 2009 על 5% מהרווח לפני מס בהתאמות המפורטות להלן, וזאת אך ורק אם תעמוד החברה הבת ביעד הרווח שנקבע. למרות האמור לעיל, בגין שנת 2010 תחול התוכנית לנושאי משרה (שאינם מנכ"ל) בהיקף של 6% מהרווח לפני מס בהתאמות המפורטות להלן, וזאת אך ורק אם תעמוד החברה הבת ביעד הרווח שנקבע.

על פי תוכנית התגמול האמורה, אשר אושרה בחודש דצמבר 2009 על ידי דירקטוריון החברה הבת לגבי שנת 2010, ישולם מחצית מהתגמול בתום כל אחת מהשנים (להלן: "התגמול השוטף"), ביחס לשנים 2008-2010 ומחציתו האחרת תיצבר ותהיה ניתנת לפדיון, על פי בחירתו של כל מנהל ביחס לחלקו בתגמול, החל מתום שנת 2010 ועד לתום שנת 2013, או תום תקופת ההעסקה, לפי המוקדם מביניהם. במועד הפדיון יחושב הסכום העומד לזכותו של המנהל המממש את זכאותו על פי ממוצע הרווחים לפני מס של החברה הבת בשנתיים שקדמו למועד הפדיון.

הרווח לפני מס לצורך התוכנית לא יכלול אירועים חד פעמיים או חשבונאיים המגדילים את הרווח של החברה הבת שלא כתוצאה מגידול אמיתי בפעילות. בנוסף, הוצאות מימון שינבעו כתוצאה מהפחתת הון במהלך תקופת התוכנית, ככל שתבוצע, מתחת לבסיס ההון נכון ליום 31.12.2007, לא יובאו בחשבון לצורך חישוב הרווח לפני מס.

תנאי סף לחלוקת התגמול השוטף – עמידת החברה הבת ביעדי רווחיות אשר לא יפחתו מסכום השווה ל- 80% מיעדי הרווח, כפי שאושרו על ידי דירקטוריון החברה הבת בתחילת כל שנה קלנדרית.

80% מהתגמול השוטף ישולם למנהל אם עמדה החברה הבת בתנאי הסף דלעיל, ו- 20% נוספים ישולמו לו על בסיס עמידה ביעדי האישיים.

סכום התגמול בגין התוכנית בשנת 2008 היה כ- 2,326 אלפי ש"ח, ובשנת 2009 כ- 1,620 אלפי ש"ח.

החברה הבת קשורה בהסכם לקבלת שירותי יו"ר דירקטוריון עם חברה בשליטת מר ז'ק בר, מבעלי השליטה בחברה, המכהן כיו"ר הדירקטוריון בחברה, וכמנכ"ל החברה. בנוסף, מכהן מר בר כיו"ר דירקטוריון החברה הבת וכן כמנכ"ל החברה הבת, ללא כל תמורה נוספת, החל מיום 23 בפברואר 2010. כמו כן, קשורה החברה הבת בהסכם לקבלת שירותי ניהול עם חברה בשליטת מר אמיר בורנשטיין, מבעלי השליטה ודירקטור בחברה.

## **23. הון חוזר**

### **23.1. מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם**

עיקר מלאי חומרי הגלם והאריזה המסופקים לטמפו משקאות על ידי ספקים מהארץ, מצוי במחסני הספקים השונים של טמפו משקאות ונשלח לטמפו משקאות על פי דרישתה. מלאי חומרי גלם ואריזה מחו"ל נשמר במחסני טמפו משקאות והיקף המלאי משתנה מעת לעת בהתאם לתנאי השוק לרכישת מלאי כאמור, לתוכניות העבודה של טמפו משקאות ולמגבלות בהסכמים עם ספקי טמפו משקאות (מלאי מינימום להזמנה).

ככלל, מדיניות המלאי בה נוקטת ברקן, מושפעת בין היתר מהתנאים ומלוחות הזמנים בהם ניתן לקבל את חומרי הגלם והאריזה, וזאת תוך התאמה לתכנית המכירות השנתית של ברקן. בדרך כלל מלאי חומרי הגלם והאריזה הנרכשים מספיק לכשלושה חודשי מכירה (למעט ענבים הנרכשים אחת לשנה). יצוין, כי לברקן מלאי בתהליך (יין וברנדי) המאוחסן במחסני ברקן לתקופות שבין שנתיים לבין 10 שנים.

נכון ליום 31 בדצמבר 2009 לברקן גרעון בהון החוזר בסך של כ- 38 מיליוני ש"ח. הנהלת החברה בדעה כי ברקן תוכל להמשיך ולקבל את המימון הדרוש לה מהבנקים לצורך פעילותה.

הערכת החברה המפורטת לעיל הינה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוססת, בין היתר, על מצבה הכספי של ברקן ועל התחייבויות לבנקים בקשר עם ברקן, אשר ניתנו על ידי החברה. בפועל עשויה ברקן שלא לקבל את המימון הדרוש לה עקב האטה במשק, שינוי בתוצאות פעולותיה, בין היתר, בשל התייקרויות של תשומות ו/או שינויים שישפיעו לרעה על תוצאות פעילותה של ברקן.

### 23.2. מדיניות החזקת מלאי מוצרים גמורים

מדיניות ניהול מלאי המשקאות של החברה הבת נבחנת מעת לעת בהתאם לצרכי החברה הבת. במועד דוח זה מדיניות ניהול מלאי המשקאות הינה קיום מלאי של כשלושה עד חמישה שבועות מכירה של מרבית מוצרי תחום משקאות האלכוהול הקלים המיובאים, ושל כשלושה שבועות מכירה של מוצרי מים מינרליים מיובאים. מדיניות ניהול המלאי של החברה הבת לגבי משקאות קלים ובירות מתוצרתה, היא קיום מלאי לכעשרה ימי מכירה בממוצע.

עיקר המלאי של ברקן הינו ענבים המשמשים את ברקן ליצור יינות. ענבים אלה מסופקים לברקן במרוכז אחת לשנה בעונת הבציר (חודשים יולי-אוקטובר), ומשמשים חומר גלם ליצור היין בשנה העוקבת ובחלקם מיושנים בחביות עץ לתקופות ארוכות.

### 23.3. מלאי בתקופות השיא

כל מוצרי החברה הבת מושפעים מעונתיות במכירות. לאור מגבלת אחסון לא ניתן לייצר למלאי בתקופות השפל עבור כל תקופות השיא. יחד עם זאת, לקראת תקופות השיא מגדילה החברה הבת את מלאי התוצרת הגמורה ומגיעה לניצול מלא של חלק מקווי הייצור.

#### 23.4. מדיניות החזרת סחורות ומתן אחריות למוצרים

על פי המקרה, מאפשרת החברה הבת ללקוחותיה להחזיר מוצרים ולקבל זיכוי כספי או זיכוי בסחורה תמורתם. ההכנסה ממכירת סחורות, בדוחותיה הכספיים של החברה הבת, נמדדת על פי השווי ההוגן של התמורה שנתקבלה או העומדת להתקבל, בניכוי החזרות והנחות.

לחברה הבת ביטוח כנגד נזק שעלול להיגרם כתוצאה מצריכה של מוצריה, לפרטים ראו סעיף 31 להלן.

#### 24. מדיניות אשראי

##### 24.1. אשראי ספקים

החברה הבת מקבלת מספקיה בישראל אשראי של עד שוטף +90 ימים לכל היותר. לספקי החברה הבת המהותיים מחו"ל משלמת החברה הבת, לתקופות המדווחות, באשראי של 60 עד 90 ימים מיום הוצאת שטר המטען.

##### 24.2. אשראי לקוחות<sup>20</sup>

החברה הבת מעניקה ללקוחותיה תנאי אשראי בהתאם לסוג העסק של הלקוח, להיקפי פעילותו ולמידע שיש לחברה הבת אודותיו. חלקו של האשראי ללקוחות מבוטח בביטוח אשראי וקיימים בטחונות לגבי חלקו. יחד עם זאת, קיים סיכון של אי פרעון חלק מהאשראי שיגרור פגיעה בתזרים המזומנים של החברה הבת ובתוצאותיה העסקיות. בפועל, בשנת 2009 הסתכמה ההוצאה של החברה הבת בגין חלק האשראי שניתן על ידיה ללקוחותיה שלא נפרע, בכ-3 מיליוני ש"ח, לעומת כ-3 מיליוני ש"ח בשנת 2008 ולכ-3.6 מיליוני ש"ח בשנת 2007.

להלן פרטים בדבר היקפי האשראי הממוצע, ללקוחות ומספקים, וממוצע ימי אשראי של טמפו משקאות בשנת 2009, בשנת 2008 ובשנת 2007:

<u>ממוצע ימי אשראי</u>			<u>היקף אשראי ממוצע במיליוני ש"ח</u>			
2007	2008	2009	2007	2008	2009	
75	68	70	226	228	229	<b>לקוחות</b>
85	86	86	121	148	130	<b>ספקים</b>

20 נתונים בגין שנת 2009 כוללים אף את נתוני ברקן אשר אוחדה לראשונה בדוחותיה הכספיים של החברה הבת ברבעון הראשון של שנת 2009.

## 25. השקעה ברכוש קבוע

25.1. החברה הבת השקיעה בשנת 2009 כ- 44 מיליוני ש"ח ברכוש קבוע. בשנים 2008 ו-2007 השקיעה החברה הבת ברכוש קבוע כ- 44 מיליוני ש"ח וכ-22 מיליוני ש"ח, בהתאמה.

בכוונת החברה הבת להקים מרכז לוגיסטי בתחום מפעלה שבנתניה. המרכז הלוגיסטי צפוי שיכלול מערכת אוטומטית לשינוע מוצרים ממפעלה של החברה הבת אל מחסן המרכז הלוגיסטי, מחסן אוטומטי ואיזור ליקוט. המרכז הלוגיסטי צפוי להתפרש על שטח של כ- 9,000 מ"ר ולהוות בסיס לכל פעילות ההפצה של החברה הבת. פרויקט הקמת המרכז הלוגיסטי צפוי להמשך כשנתיים ממועד תחילתו. להערכת החברה הבת קיימת אפשרות כי התחלת ביצוע הפרוייקט תהיה במהלך שנת 2010. עלותו של הפרוייקט צפויה להסתכם בכ- 70,000 אלפי ש"ח. הקמתו של המרכז הלוגיסטי כאמור צפויה להוביל לייעול וחסכון ניכר בעלויות ההפצה של החברה הבת, בין היתר, בשל צמצום במצבת כוח האדם המועסק על ידי החברה הבת לשם הפצת מוצריה, סיום/צמצום התקשרויות החברה הבת לשם שכירתם של סניפי ההפצה השונים ועוד. הערכות החברה והחברה הבת המפורטות לעיל בדבר משך הזמן להשלמת הקמת המרכז הלוגיסטי, תחילת הביצוע והעלויות הכרוכות בכך, מידת הייעול וחיסכון הצפויות לחברה הבת, הינן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוססות, בין היתר, על תוכניות החברה הבת נכון למועד דוח זה. משך הזמן להשלמת פרויקט הקמת המרכז הלוגיסטי, תחילת הביצוע והעלויות הכרוכות בפרוייקט זה, עשויה להיות שונה באופן מהותי מהערכות החברה הבת, לרבות, בין היתר, בשל שינויים בעלויות חומרים, עיכובים בהשגת אישורים הנדרשים לצורך ביצוע הפרוייקט או סירוב מצידה של כל רשות רלבנטית ליתן אישורים כאמור, שינויים במצב הכלכלי במשק וגורמים אחרים שהינם בבחינת כח עליון. כמו כן, הייעול והחיסכון הצפויים כתוצאה מהקמת המרכז הלוגיסטי עשויים להיות פחותים מהאמור בשל הימשכות אפשרית של תהליכי ההטמעה הקשורים בהפעלתו של המרכז הלוגיסטי, קשיים אפשריים בהתאמת כח האדם הנדרש לשם הפעלתו של המרכז האמור, הן מבחינת היקף המשרות והן מבחינת הכשרתו של כח האדם, עלויות נוספות, שבשלב זה אין ביכולתה של החברה הבת להעריךן וגורמים נוספים. בנוסף עשויה החברה הבת להחליט שלא לבצע את הפרוייקט כלל או לבצעו בהיקף שונה מהמפורט לעיל וזאת, בין היתר, בשל איזה מן הגורמים שפורטו לעיל או בשל החלטת החברה הבת בדבר שינוי סדרי העדיפות לביצוע השקעותיה.

## 25.2. מדיניות ההשקעות של החברה הבת

החברה הבת משקיעה מעת לעת בחידוש ושיפור איכות המכונות וקווי הייצור במפעליה וכן בחידוש ושיפור הציוד המצוי אצל לקוחותיה (מקררים, ברזי מזיגה ועוד). ההשקעות מבוצעות בהתאם לפיתוחי הטכנולוגיה ודרישות התחזוקה השוטפת של רכוש זה ולשם עמידה בתחרות ובדרישות השוק. החברה הבת בוחנת אפשרות להתאים את מבשלת הבירה במפעל בנתניה, לייצור מקומי של בירה היינקן, לפרטים נוספים ראו סעיף 10.13.3 לעיל.

25.3. ברקן השקיעה בשנת 2009 כ- 7.4 מיליוני ש"ח ברכוש קבוע. בשנים 2008 ו- 2007 השקיעה ברקן כ-14.5 מיליוני ש"ח, וכ-16.9 מיליוני ש"ח, בהתאמה, ברכוש קבוע.

ברבעון הראשון של שנת 2008 סיימה ברקן את בניית מחסן החביות באתר בחולדה, מהלך אשר אפשר לברקן לסיים את העברת היקב מאיזור התעשייה בברקן למיקומו הנוכחי של היקב בחולדה. מחסן החביות ישמש כחלק ממרכז המבקרים של יקב ברקן אם וככל שיוחלט על הקמתו של מרכז מבקרים כאמור. לפרטים ראו סעיף 33.5 להלן. עלות בניית מחסן החביות הסתכמה בכ- 22.7 מיליוני ש"ח אשר שולמה במלואה. לצורך הקמת השלב הבא של מרכז המבקרים, אם וככל שיוקם, תידרשנה השקעות נוספות, המוערכות בכ- 9 מיליוני ש"ח ומשך בנייתו צפוי להימשך כ- 10 חודשים.

בחודש נובמבר 2008 הגישה ברקן בקשה להכיר בהשקעות שיבוצעו על ידה בהקמת מרכז המבקרים "כאטרקציה תיירותית" כמשמעותה בחוק עידוד השקעות הון, התשי"ט-1959. בקשת ברקן נתקבלה במרכז ההשקעות ונרשמה ביום 26 בנובמבר 2008. נכון למועד הדוח טרם אושרה בקשתה האמורה של ברקן. אם תאושר תכנית ההשקעות של ברקן כאמור תקבל ברקן מענקים בשיעור של 15% מסכום ההשקעות שיבוצעו על ידה בתכנית זאת.

המידע בדבר משך הזמן הצפוי לבניית מרכז המבקרים וההשקעה שתידרש לצורך כך וכן לגבי אישור תכנית ההשקעות כאמור וסכום המענקים הנובע ממנה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. יתכן שמשך הזמן שיידרש לבניית מרכז המבקרים וההשקעה שתידרש לצורך כך יהיו גבוהים מהערכת החברה, וכן יתכן כי ברקן לא תקים את מרכז המבקרים, בין היתר בשל התייקרויות של תשומות הבניה ו/או פעולות חיצוניות שיעכבו את משך הבניה ו/או העדר מקורות מימון לבנייתו.

## **26. מימון**

### **26.1. הנפקת אגרות חוב**

ביום 10 במרץ 2010, הנפיקה החברה הבת אגרות חוב בסכום כולל של 120 מיליוני ש"ח. אגרות החוב אינן צמודות ונושאות ריבית שנתית משתנה בשיעור של 5.55% המשולמת בימים 28 בפברואר ו- 31 באוגוסט, בין השנים 2010 ועד 2020. אגרות החוב עומדות לפרעון בעשרה תשלומים שווים, ביום 31 באוגוסט של כל שנה בין השנים 2011 - 2020.

סדרת אגרות החוב דורגה על ידי חב' מידרוג בע"מ בדירוג A2. עד לניצול תמורת ההנפקה בהתאם לייעוד התמורה כפי שנקבע בתשקיף החברה מיום 26 בפברואר 2010, משמשת תמורת ההנפקה להקטנת התחייבויות טמפו משקאות לבנקים.

26.2. שיעור הריבית הממוצעת

להלן פירוט שיעור הריבית הממוצעת על הלוואות החברה הבת שהיו בתוקף בשנת 2009:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2009:

הלוואות לזמן ארוך מבעלי מניות	הלוואות לזמן ארוך מבנקים	הלוואות לזמן קצר מבנקים	
-	-	2.9%	שיקלי
-	4.7%	-	צמוד
2.25%	-	-	ליבור – דולר
-	2.5%	-	ליבור – אירו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008:

הלוואות לזמן ארוך מבעלי מניות	הלוואות לזמן ארוך מבנקים	הלוואות לזמן קצר מבנקים	
-	-	6.2%	שיקלי
-	4.7%	-	צמוד
4.05%	-	-	ליבור – דולר
-	4.85%	-	ליבור – אירו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2007:

הלוואות לזמן ארוך מבעלי מניות	הלוואות לזמן ארוך מבנקים	הלוואות לזמן קצר מבנקים	
-	-	6.2%	שיקלי
-	4.7%	-	צמוד
6.45%	-	-	ליבור – דולר
-	4.55%	-	ליבור – אירו

להלן פירוט מקורות המימון של הקבוצה ליום 31 בדצמבר 2009, בחלוקה להיקף האשראי ולסוגי הריביות:

סוג הריבית	שיעור הריבית ליום 31 בדצמבר 2009	הלוואות לזמן קצר מבנקים <sup>21</sup> (מליוני ש"ח)	הלוואות לזמן ארוך מבנקים (מליוני ש"ח)	הלוואות יעודיות לזמן ארוך (מליוני ש"ח)	הלוואות מבעלי מניות לזמן ארוך (מליוני ש"ח)
שקל – פריים - (0.25%-) 1.1%	2.25%-3.6%	311	-	-	-
שקל – לא צמוד	6.15%	-	13	-	-
שקל לא צמוד	-	-	-	2	-
שקל צמוד מדד	4%-5.5%	-	5	5	-
ליבור – דולר + 1.15%	1.57%	-	-	-	11
ליבור- יורו+ 0.5%	1.5%	-	2	2	-

ליום 31 בדצמבר 2008

סוג הריבית	שיעור הריבית ליום 31 בדצמבר 2008	הלוואות לזמן קצר מבנקים (מליוני ש"ח)	הלוואות לזמן ארוך מבנקים (מליוני ש"ח)	הלוואות יעודיות לזמן ארוך (מליוני ש"ח)	הלוואות מבעלי מניות לזמן ארוך (מליוני ש"ח)
שקל – פריים 0.3-0.5	4.3%-4.5%	191	-	-	-
שקל לא צמוד	-	-	-	1	-
שקל צמוד מדד	4%-5.5%	-	12	2	-
ליבור – דולר + 1.15%	2.9%	-	-	-	17
ליבור-יורו+ 0.5%	3.5%	-	5	3	-

<sup>21</sup> ההלוואות האמורות הינן הלוואות קצרות מועד מסוג on call המתחדשות מעת לעת. החברה בחרה בדרך מימון זו משיקולי עלות ולהערכת החברה, למועד דוח זה, היא אינה צפויה להידרש לפירעון של הלוואות אלו בתקופה הקרובה. הערכת החברה כאמור לעיל הינה בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. יתכן שהחברה תידרש לפירעון של הלוואות אלו, או חלק מהן, בין היתר בשל שינוי מדיניות ההלוואות של הבנקים.



ליום 31 בדצמבר 2007

הלוואות מבעלי מניות לזמן ארוך (מיליוני ש"ח)	הלוואות יעודיות לזמן ארוך (מיליוני ש"ח)	הלוואות לזמן ארוך מבנקים (מיליוני ש"ח)	הלוואות לזמן קצר מבנקים (מיליוני ש"ח)	שיעור הריבית ליום 31 בדצמבר 2007	סוג הריבית
-	-	-	182	6.05%- 6.25%	שקל – פריים 0.3-0.5
-	3	-	-	-	שקל לא צמוד
-	4	18	-	4%-5.5%	שקל צמוד מדד
-	10	-	-	-	דולר של ארה"ב
29	-	-	-	5.75%	ליבור – דולר + 1.15%
-	5	10	-	5.2%	ליבור-יורו+0.5%

26.3 . מגבלות על התאגיד בקבלת אשראי

לפרטים בדבר התחייבויות שונות של החברה וברקן כלפי הבנקים ראו סעיפים 26.5 ו- 26.6 להלן.

26.4 . מסגרות האשראי של התאגיד ותנאיהן ויתרת האשראי שנוצלה לתאריך הדוח

החברה (לרבות ברקן) מממנת את פעילותה באמצעות אשראים לזמן קצר מהמערכת הבנקאית וכן מאשראים לזמן ארוך מהמערכת הבנקאית ומבעלי השליטה בחברה.

מסגרות האשראי העומדות לרשות החברה משתנות מעת לעת בהתאם לצרכי החברה ולסיכומים עם הבנקים. העמדת האשראי הינה בתנאים מסוימים (בין השאר חלק ממסגרות האשראי הינן כנגד בטוחות (ממסרים דחויים) אשר יופקדו בבנק וכנגד מתן ערבויות הדדיות בין חברות הקבוצה) ונתונות לשיקול דעתם של הבנקים. לחברה מסגרות אשראי כוללות, על פי הסכמות בכתב או בעל פה עם הבנקים, שהסתכמו נכון ליום 31 בדצמבר 2009 ונכון למועד דוח זה בסך של כ- 19 מליון ש"ח. יתרת מסגרת האשראי שנוצלה נכון ליום 31 בדצמבר 2009 הינה כ- 17 מיליוני ש"ח. לטמפו משקאות (לרבות ברקן) מסגרות אשראי כוללות, על פי הסכמות בכתב או בעל פה עם הבנקים, שהסתכמו נכון ליום 31 בדצמבר 2009 ונכון למועד דוח זה בסך של כ- 453 מליון ש"ח. יתרת מסגרת האשראי שנוצלה נכון ליום 31 בדצמבר 2009 הינה כ- 374 מיליוני ש"ח. יתרת מסגרת האשראי שנוצלה נכון ליום 15 במרץ 2010 הינה כ- 276 מיליוני ש"ח.

להערכת הנהלת החברה, בשנה הקרובה החברה לא תידרש לגייס מקורות מימון נוספים על תמורת ההנפקה האמורה.

הערכת החברה כאמור לעיל הינה בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. יתכן שהחברה תידרש לגייס מימון נוסף על תמורת ההנפקה, בין היתר בשל התייקרויות של תשומות הבניה ו/או הוצאות בלתי צפויות אחרות.

שועור הריבית ליום 1 בינואר 2010	שועור הריבית ליום 31 בדצמבר 2008	שועור הריבית ליום 31 בדצמבר 2007	סוג הריבית
2.5%-3.85%	4.3%-4.5%	6.05%-6.25%	שקל – פריים

בנוסף לאמור, נכון למועד דוח זה, לחברה הלוואות מקיבוץ חולדה מצדדים שלישיים בלתי קשורים בהיקף כספי של כ-5,327 אלפי ש"ח.

#### 26.5. כתבי התחייבות לבנקים – ברקן

בהתאם להסכמים בין ברקן, ברקן שיווק ויינות סגל מצד אחד (להלן ביחד: "ברקן"), לבין הבנקים הממנים את פעילותה של ברקן מצד שני (להלן: "הבנקים"), מיום 22 במרס 2005 ומיום 30 בדצמבר 2008 התחייבה ברקן לעמוד באמות מידה פיננסיות כדלקמן: (1) ההון העצמי המוחשי<sup>22</sup> של ברקן לא יפחת משיעור של 15% מסך המאזן המאוחד של ברקן ו/או מסך של 35 מיליון ש"ח, כמפורט בדוחות הכספיים של ברקן, הגבוה ביניהם; (2) ה-EBITDA לא תפחת מסך של 20 מיליון ש"ח; (3) לא יבוצעו השקעות למעט השקעות שוטפות לשימור הקיים ולמעט השקעות הכרוכות בהעתקת המפעל בברקן לאתר בחולדה בסך שלא יעלה על 15 מיליון ש"ח (אשר נכון למועד הדוח בוצעו במלואן). נכון למועד הדוח זה עומדת ברקן באמות המידה הפיננסיות האמורות.

בנוסף לאמור, התחייבה ברקן בהתחייבויות הבאות: (1) לא לשלם לבעלי מניותיה, הקיימים והעתידים ו/או לתאגידים בשליטת בעלי מניותיה ו/או לצד ג' אחר כלשהו שיבוא במקומם או מטעמם (להלן: "בעלי מניותיה ו/או תאגידים בשליטתם"), סכום כלשהו מתוך או על חשבון שטרי הון ו/או הלוואות שהועמדו או יועמדו לברקן על ידי בעלי מניותיה ותאגידים בשליטתם, מבלי לקבל את הסכמת הבנקים בכתב ומראש; (2) לא לשלם לבעלי מניותיה ו/או לתאגידים בשליטתם ולא להתחייב לשלם דיבידנדים או ריבית או דמי ניהול או דמי פיצוי או דמי שיפוי או דמי יעוץ או סכומי כסף או שווי כסף, מרווחיה או מהונה או מכל מקור שהוא, מבלי לקבל את הסכמת הבנקים בכתב ומראש; (3) לא לתת ולא להתחייב לתת לבעלי

22 "הון עצמי מוחשי", משמעו כמוצג בדוחות הכספיים השנתיים המאוחדים המפורטים להלן, לרבות, הון מניות נפרע, עודפים בלתי מחולקים, קרנות וכן יתרת סכומי הלוואות בעלים אשר לגביה נחתמו על ידי ברקן ובעלי מניותיה כתבי נחיתות subordination (ללא זכויות מיעוט); ובניכוי הוצאות נדחות, נכסים בלתי מוחשיים כגון: מוניטין פטנטים סימני מסחר שמות מסחריים זכויות יוצרים וכו' וכן בניכוי מניות אוצר.

מניותיה ו/או לתאגידים בשליטתם, הלוואות או אשראים כלשהם ו/או סיוע כלשהו לקבלת הלוואות ו/או אשראים ו/או ערבויות לטובת מי מהגורמים האמורים לעיל, ללא קבלת הסכמת בנקים בכתב ומראש; (4) ברקן לא תנקוט הליך מיזוג<sup>23</sup>, מבלי לקבל את הסכמת הבנקים בכתב ומראש.

למרות האמור לעיל, נקבע כי במקרה שההון העצמי המוחשי של ברקן יעמוד על 60 מיליון ש"ח וסכום ה- EBITDA יעלה על סכום של 20 מיליון ש"ח, תהא ברקן רשאית לשלם לבעלי מניותיה דיבידנדים בשיעור של 30% מסכום הרווח הנקי ובכל מקרה לא יותר מסכום ההפרש שבין סכום ה- EBITDA בפועל לסכום של 20 מיליון ש"ח.

כמו כן, התחייבו ברקן והחברה הבת כי אחזקותיהן יחד במניות ברקן לא יפחתו מ-51% וברקן התחייבה כי שיעור אחזקתה במניות של ברקן שיווק ויינות סגל לא ישתנה אלא בהסכמת הבנקים בכתב ומראש.

על אף האמור, נתנו הבנקים את אישורם, בכפוף לעמידת ברקן באמות המידה והפיננסיות, לתשלום דמי ניהול בסכום שנתי כולל שלא יעלה על 486 אלפי דולר ארה"ב לטמפו תעשיות בירה ולבוקסר את לרנר וזאת על פי החלוקה שנקבעה באישור הבנקים.

#### 26.6. התחייבויות החברה הבת לבנקים בקשר עם התחייבויות ברקן

נכון למועד הדוח, קיימת התחייבות של החברה הבת כלפי בנק להעמיד לטובת ברקן אמצעים כספיים עד לסך של 2.5 מיליון ש"ח על מנת לאפשר לברקן לעמוד בהתחייבויות לבנק. בנוסף, התחייבה החברה הבת בשורה של התחייבויות בקשר להתחייבויות ברקן (ובכלל זה, לפעול על מנת שברקן תקיים את כל התחייבויותיה לבנק). כן, הוסכם בין הצדדים כי בכל מקרה שהבנק יודיע לחברה הבת שברקן לא עמדה בהתחייבויותיה כלפי הבנק, החברה הבת תפעל למילוי אותה התחייבות עד לסך של 2.5 מיליון ש"ח, לרבות הזרמת הון עצמי ו/או פירעון אשראים. כמו כן התחייבה החברה הבת להעמיד, לדרישת הבנק, בטחונות להבטחת אשראים עד לסך של 2.5 מיליון ש"ח וכן התחייבה לסייע לברקן בכל דרך אפשרית, הן מבחינה עסקית והן מבחינה פיננסית, על מנת שברקן תעמוד בהתחייבויותיה כלפי הבנק.

במקרה בו החברה הבת תפר את התחייבויותיה דלעיל, יהיה הבנק, רשאי להעמיד לפירעון מיידי את האשראים שהעמידה החברה כאמור לעיל. בתקופה המתוארת בדוח זה עמדה ברקן בהתחייבויותיה האמורות לבנקים.

23 לרבות כל פעולה אשר תוצאתה רכישת עיקר נכסי חברה על ידי אדם או תאגיד אחר או כל פעולה שכתוצאה ממנה החברה רוכשת, במישרין או בעקיפין, עיקר נכסי תאגיד אחר או מניות של תאגיד אחר המקנות לה שליטה באותו תאגיד.

בחודש נובמבר 2009, התחייבה החברה הבת להעמיד לטובת בנק לאומי ובנק דיסקונט, ערבויות לטובת ברקן, בסך 80 מיליוני ש"ח לכל אחד מהבנקים הנ"ל. על פי ההסכמות האמורות, בכל מקרה בו תפחתנה התחייבויות ברקן למי מהבנקים הנ"ל מ-40 מיליוני ש"ח, תהיה החברה הבת זכאית לבטל את הערבות שהועמדה לאותו בנק.

עד למועד דוח זה הועמדה הערבות האמורה רק לטובת אחד מהבנקים הנ"ל.

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים התחייבויות ברקן לבנקים אלה, הסתכמה ב-41 מיליוני ש"ח ו-68 מיליוני ש"ח, בהתאמה.

## 26.7. שעבודים

סך התחייבויות החברה הבת (במאוחד) נכון לימים 31 בדצמבר 2009, ו-31 בדצמבר 2008 ו-2007 המובטחות בשעבודים שונים הינו 307 אלפי ש"ח, 184 אלפי ש"ח ו-210 אלפי ש"ח בהתאמה.

לפרטים אודות השעבודים המהותיים הרובצים על נכסי החברה הבת, נכון למועד דו"ח זה, ראו ביאור 24. לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2009.

## 27. מיסוי

27.1. לתיאור משטר המס החל על החברה ראו ביאורים 11 ו-24א. לפרק ג' לדוח זה (הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2009).

## 27.2. מס קניה

על משקאות חריפים המיוצרים בארץ חל מס קניה מכוח חוק מס קניה (טובין ושרותים), התשי"ב-1952 בשיעורים שונים של עד 54.54% מהמחיר הסיטונאי הכולל מס קניה. שיעור המס תלוי בחוזקו הכוהלי של המשקה ובמחירו הסיטונאי לליטר. בהתאם לחוזקם האלכוהולי של המשקאות שמייצרת ברקן ומחירם הסיטונאי לליטר, משלמת ברקן מס קניה בשיעור של עד 42.85% (מהמחיר הסיטונאי הכולל מס קניה).

עד לכניסתה לתוקף של הרפורמה ב-1 בינואר 2010 (כפי שיפורט להלן), על משקאות חריפים שייבאה ברקן חל מס קניה הנקבע כאחוזים ממחיר העסקה ביבוא (CIF) בתוספת תמ"א (תוספת מכסת אחוזים) בשיעור של 60%. מס הקניה שהוטל על משקאות חריפים אותם ייבאה ברקן היה בשיעור של עד 120% והוא מוטל כאמור על מחיר ה-CIF בתוספת תמ"א.

מס הקנייה מהווה נתח נכבד ממחזור המכירות של מוצרי המשקאות החריפים.

החל מחודש מאי 2007 יושם שינוי בשיטת המיסוי העקיף (מס קנייה) החל על מוצרי הבירה: המס שהוטל על בירה היה 1.85 ש"ח לכל ליטר מכירה, ללא תלות במחירו. השינוי חל הן על בירות מיובאות והן על בירות מקומיות. בינואר 2008 עלה שיעור זה בהתאם לשיעור עליית מדד המחירים לצרכן ל- 1.91 ש"ח לליטר, ובינואר 2009, עלה שיעור המס ל- 2.00 ש"ח לליטר. שיעור המס לליטר צמוד למדד המחירים לצרכן ומתעדכן מדי שנה. נכון למועד הדוח עומד מס הקנייה על מוצרי בירה על סך של - 2.08 ש"ח לליטר.

נכון למועד הדוח אושרה על ידי רשות המיסים רפורמה במיסוי משקאות חריפים (להלן: "הרפורמה"), כאשר השינוי יחול הן על משקאות חריפים המיוצרים בארץ והן על משקאות חריפים מיובאים. במסגרת הרפורמה, תהיה תקופת ביניים עד שנת 2014, ובשנת 2014 תוכנס הרפורמה במתכונתה הסופית כפי שיפורט להלן. על פי נוסח הצו, בשנת 2014 צפוי המס המוטל על המשקאות החריפים, מיובאים ומתוצרת מקומית - לעלות. בתקופת הביניים עד שנת 2014, להערכת החברה, עשויים מחיריהם של המשקאות החריפים היקרים (בעיקר משקאות מיובאים ממותגים בין לאומיים) לרדת או לא להשתנות באופן מהותי, ואילו מחיריהם של המשקאות החריפים הזולים (בעיקר משקאות מתוצרת מקומית) עשויים להתייקר. להערכת החברה, לאור העובדה, כי חלק מהותי ממוצרי המשקאות החריפים המשווקים ונמכרים על ידי החברה, למועד הדוח, הינם מוצרי משקאות חריפים זולים, עלולה הרפורמה להשפיע לרעה על תוצאות תחום פעילות ברקן.

הערכת החברה המפורטת לעיל הינה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוססת, בין היתר, על ניסיונה של החברה והכרותה עם שוק המשקאות ומפת התחרות של שוק המשקאות החריפים בשנים האחרונות. השפעות הרפורמה על החברה עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות החברה המפורטות לעיל, לרבות, בין היתר, בשל שינויים במפת התחרות כאמור ו/או שינויים בהיקפו של שוק המשקאות החריפים ו/או שינויים שיחולו בביקושים למשקאות החריפים השונים.

#### **המצב עד ליום 1 בינואר 2010**

עד ליום 1 בינואר 2010, מס הקניה על משקאות חריפים מיובאים שמחירים, כולל הובלה וביטוח, עמד על 3.125 דולר לליטר או פחות מכך, היה מס קניה משוקלל בשיעור 120%, ואילו מס קנייה על משקאות חריפים מיובאים שמחירים גבוה מהמחיר האמור היה מס קניה משוקלל בשיעור 192%.

ביחס למשקאות חריפים מתוצרת מקומית, שמחירים הסיטונאי נמוך מ- 5 דולר לליטר, עד ליום 1 בינואר 2010 הוטל מס קניה בשיעור 75%, ואילו מס הקנייה שהוטל על משקאות חריפים שמחירים גבוה מהמחיר האמור היה בשיעור 120%.

## הרפורמה

לאחר כניסתה של הרפורמה לתוקף, החל מיום 1 בינואר 2010, מוטל מס קניה על משקאות מיובאים ומתוצרת מקומית, המורכב ממס קצוב וממס אחוזי, וזאת בהתאם לפירוט להלן:

על משקאות מיובאים מוטל מס קניה אחוזי (משוקלל) של 100% (ממחיר היבוא CIF) ועל משקאות מתוצרת מקומית מוטל מס קניה אחוזי של 50% מן המחיר הסיטונאי. בנוסף, על כל המשקאות (מיובאים ומתוצרת מקומית) מוטל מס קצוב של 15 ש"ח לליטר כוהל (כלומר: 6 ש"ח לליטר משקה בריכוז 40% אלכוהול).

א. בנוסף, נקבע ברפורמה כי החל מיום 1 בינואר 2012 יגדל שיעור המכס על משקאות המיובאים מארצות עימן אין לישראל הסכמי סחר חופשי (כגון: רוסיה, אוקראינה) ל-12% + 2.5 ש"ח לליטר.

ב. שיעורי מס קניה המפורטים לעיל יחולו בשנים 2010 עד 2013. החל מיום 1 בינואר 2014 תכנס לתוקפה שיטת המס בצורתה הסופית, שאז לא יהיה מס הקניה קשור במחירי המשקאות, אלא יעמוד על 37 ש"ח לליטר כוהל הן ביחס למשקאות מיובאים והן ביחס למשקאות מתוצרת מקומית כאחד (14.8 ש"ח לליטר משקה בריכוז 40% אלכוהול).

27.3. במהלך חודש פברואר 2010 התקיים דיון בוועדת הכספים ביחס לאישור הרפורמה. במהלך הדיון האמור, דחתה ועדת הכספים את הצעת הרפורמה וביקשה מנציגי רשות המיסים לגבש הצעות חלופיות לרפורמה, שתכליתן תהא ייקור מחירים הסופי של המשקאות האלכוהוליים המיובאים והמקומיים כאחד.

ביום 24 בפברואר 2010 נערך דיון נוסף בוועדת הכספים, ביחס לרפורמה, ובעקבות כך פורסם ביום 1.3.10 צו חדש, אשר שינה את שיטת מס הקניה כדלקמן:

מס הקניה האחוזי עלה, ביחס למשקאות מיובאים מ-100% (מס משוקלל) ל-150% (מס משוקלל).

מס הקניה האחוזי עלה, ביחס למשקאות מתוצרת מקומית, מ-50% ל-75%.

מס הקניה הקצוב עלה מ-15 ש"ח לליטר כוהל ל-20 ש"ח לליטר כוהל.

שלב זה יחול, עד ליום 1 בינואר 2014, ואז יוטל מס קצוב אחיד בלבד על כל המשקאות בשיעור של 80 ש"ח לליטר כוהל (=32 ש"ח לליטר משקה בריכוז 40% אלכוהול). כלומר: הכוונה המקורית להטיל מס קצוב של 37 ש"ח לליטר כוהל החל מ-2014 עודכנה ל-80 ש"ח לליטר כוהל.

בנוסף, צו חדש זה שפורסם ב-1 במרץ 2010 כפוף לדיון מחודש בוועדת הכספים והמשך תוקפו יהיה מותנה באישור הוועדה בתוך 60 יום.

#### 27.4 . דרישת תשלום בגין מיסי יבוא

במהלך שנת 2007 קיבלה החברה משלטונות המכס והמע"מ דרישות תשלום בסך כולל של כ- 6.2 מליון ש"ח בגין תשלום חסר לכאורה של מיסי יבוא בקשר למשקה בקרדי בריזר (להלן: "המוצר"), שיובא על ידי החברה בשנים 2003-2005. הדרישות הנ"ל נוספו לדרישות קודמות שקיבלה החברה בסך מצטבר של כ-3 מליון ש"ח. בגין דרישות אלו הגישה החברה תביעה נגד שלטונות המכס והמע"מ במסגרתה נתבקש בית המשפט להצהיר כי החברה אינה חבה בתשלום הודעות החיוב. ביום 17 במרס 2009, דחה בית המשפט המחוזי בבאר שבע את תביעתה האמורה של החברה. נכון למועד זה, עומד סך קרן מס הקנייה הנדרש לתשלום בהודעת השומה, בצירוף הפרשי הצמדה, ריבית וקנסות על סך של כ- 9,600 אלפי ש"ח. ביום 8 ביוני 2009 הגישה החברה ערעור על פסק הדין לבית המשפט העליון, ובמקביל משלמת החברה בתשלומים חודשיים את הסכום שנפסק. לפרטים נוספים ראו ביאור 4.א.30 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2009 פרק ג' להלן.

#### 27.5 . שומת מס קניה

בחודש מאי 2006 הוצאה לברקן שומת מס קניה לפיה היא נדרשת לשלם סכום של כ- 18 מיליוני ש"ח (מתוך הסכום האמור סך של כ-1.7 מיליוני ש"ח בגין ריבית והפרשי הצמדה וסך של 3.3 מיליוני ש"ח בגין קנסות). דרישה זו נובעת, לטענת שלטונות מס קניה, מתשלומי מס קניה שבוצעו על ידי ברקן בשנים 2002 – 2004, שלא על בסיס המחיר הסיטונאי כנדרש בגין מכירות מוצרי שתייה חריפה. ברקן הגישה השגה על השומה ודרשה את ביטולה בטענה, כי מס הקניה שולם כדין. ביום 29 באפריל 2007 הוגשה תוספת לנימוקי ההשגה על השומה. במסגרת התוספת לנימוקי ההשגה הועלו טענות נוספות לביטול החיוב שבשומה. ביום 7 ביוני 2007 הוגשה בקשה לפטור מהחיוב שבשומה לפי חוק מיסים עקיפים. ביום 22 ביולי 2007 התקבלה החלטת שלטונות מס קניה לדחות את ההשגה. ברקן ערערה לבית המשפט המחוזי על החלטה זו, והדיון בערעור נקבע ליום 20 באפריל 2009. במסגרת מגעים אשר נערכו בין ברקן ובין שלטונות מס קנייה, לפשרה מחוץ לכותלי בית המשפט הסכימו הצדדים למתווה פשרה וביום 13 באוגוסט 2009 חתמה ברקן על הסכם פשרה עם רשות מס קנייה, לפיו לשם סילוק כל טענות רשות מס קנייה כלפי ברקן או מי מטעמה, בקשר לשומה, שילמה ברקן ביום 16 בספטמבר 2009 לרשות מס קנייה סך סופי וכולל של 5,000 אלפי ש"ח.

#### 28 . איכות הסביבה

##### 28.1 . פיקדון על מיכלי משקה

בהתאם להוראות חוק פיקדון על מיכלי משקה, התשנ"ט – 1999 (להלן: "חוק הפיקדון"), מוטל על כל מכירה של מיכל משקה פיקדון בסך 25 אגורות, המוחזר ללקוח עם החזרת מיכלי המשקה לנקודת המכירה, ליצרן או ליבואן. בהגדרת מיכלי משקה בחוק מועטו מיכלים שקיבולתם מתחת ל - 0.1 ליטר או שקיבולתם 1.5 ליטר ויותר וכן שקיות ואריזות נייר או קרטון. בהתאם להוראות חוק הפיקדון, ייסדה החברה בשנת 2001 יחד עם שלושה

יצרני משקאות נוספים ושלוש רשתות שיווק, תאגיד מחזור שתפקידו איסוף מכלי משקה ומחזורם, החזר פיקדונות וביצוע פעולות אחרות לשם קידום האיסוף והמחזור של מיכלי המשקה (להלן: "תאגיד האיסוף"). לחברה הבת 12.5% מהון מניותיו של תאגיד האיסוף - תאגיד איסוף מיכלי משקה בע"מ (אל"ה). בהתאם להוראות הסכם המייסדים של תאגיד האיסוף, העמידה החברה הבת כמו יתר בעלי המניות, ערבות בעלים, וכן התחייבה להעמיד מימון נוסף בסכומים לא מהותיים.

בחודש דצמבר 2004 הודיע הממונה על ההגבלים העסקיים, כי אין לדעתו הצדקה להסדר מכוחו פועל תאגיד האיסוף משום שהוכח בפועל כי ההסדר אינו משרת את טובת הציבור ומונע קיומה של תחרות בתחום האיסוף והמחזור של בקבוקי משקה. על אף האמור, האריך בית הדין להגבלים עסקיים את תוקפו של ההיתר הזמני לתאגיד האיסוף להמשיך ולפעול עד ליום 6 בספטמבר 2010.

בחודש פברואר 2010<sup>24</sup> עבר בכנסת תיקון לחוק הפקדון ביוזמת המשרד להגנת הסביבה. התיקון האמור מגדיל את סכום הפקדון בגין מכלי משקה מ-25 אגורות ל-30 אגורות, מטיל על יצרני המשקאות אחריות לאיסוף ולמחזור הבקבוקים שנמכרו על ידיהם בהתאם לשיעורים שנקבעו בתיקון לחוק. בנוסף קובע התיקון לחוק שיעורי איסוף ומחזור מינימליים לגבי מיכלי משקה גדולים, שנמכרים על ידי יצרני המשקאות, קרי מכלי משקה בנפח של 1.5 ליטר או יותר. בגין מיכלי משקה גדולים כאמור לא מוטל פיקדון, אולם התיקון לחוק קובע, כי: (i) יצרן או יבואן שלא עמד ביעד האיסוף שנקבע בחוק לגבי מיכלי משקה גדולים כאמור, ישלם קנס בגין כל מיכל משקה גדול שלא אסף בהתאם לאותו יעד; ו-(ii) היה ויצרני המשקאות לא יעמדו בשיעורי האיסוף הקבועים בתיקון לחוק בקשר עם מיכלי המשקה הגדולים כאמור, אזי יוחלו כל הוראות החוק גם לגבי כלל המיכלים האמורים. להערכת החברה יישום התיקון האמור עלול לגרום לתוספת הוצאה מהותית לחברה הבת אשר טרם ניתן לצפות את היקפה המדוייק.

הערכת החברה המפורטת לעיל הינה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוססת, בין היתר, על ניסיונה של החברה והכרותה עם שוק המשקאות והשפעות סכום הפקדון על החברה הבת והוצאותיה עד כה. השפעות התיקון כאמור על החברה הבת עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות החברה המפורטות לעיל.

ביום 4 במרס 2010 קיבלה החברה הבת הודעה מתאגיד האיסוף, לפיה על מנת לעמוד ביעדי האיסוף אשר נקבעו בתיקון לחוק הפיקדון, הן בנוגע למיכלים הקטנים (עד ליטר וחצי) והן בנוגע למיכלים הגדולים (ליטר וחצי עד חמישה ליטר), יהא על תאגיד האיסוף לגבות באופן שוויוני, ובחישוב מינואר 2010 ולמשך ארבע שנים, דמי טיפול בסך 2.35 אגורות בתוספת מע"מ לכל מיכל. דמי הטיפול האמורים יגבו מכל לקוחות תאגיד האיסוף (כולל בעלי מניותיו) באופן שוויוני, בהתאם לכמות המיכלים אשר ימכרו על ידי כל לקוח כאמור. על פי

---

24 התיקון לחוק פורסם ברשומות ביום 9 בפברואר 2010.



לשון ההודעה האמורה, בשלב זה, לא יחל תאגיד האיסוף באיסוף ומחזור מיכלי המשקה הגדולים, שכן טרם ניתן לתאגיד האיסוף היתר זמני מבית הדין להגבלים עסקיים לעסוק גם באיסוף של מיכלי משקה אלו. לפיכך, עד שינתן היתר זמני כאמור לא יחל תאגיד האיסוף בגביית דמי טיפול בגין מיכלי המשקה הגדולים.

## 28.2. היטל לשמירת נקיון

החברה הבת מגישה למשרד לאיכות הסביבה דו"ח שנתי בנוגע להיטל לשמירת נקיון של מיכלי משקה על פי חוק שמירת הנקיון התשמ"ד - 1984. היטל הנקיון נקבע על פי תחשיב עלויות מיכלי המשקה, ערוך בידי החברה.

## 29. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

פעילות החברה כפופה, בין היתר, לרישיונות, צווים והיתרים הבאים:

### 29.1. מונופול בשוק הבירה

החברה הוכרזה כמונופול בשוק הבירה. בעקבות הפיצול חלה הכרזה זו על החברה הבת. על-פי נתוני סטורנקסט, נתח השוק של החברה הבת נכון ליום 30 בנובמבר 2009 היה כ-51.4%. ביום 10 במאי 1998 ניתנו לחברה על ידי הממונה על ההגבלים העסקיים הוראות לבעל מונופולין וביניהן: איסורים לגבי התניית אספקה של איזה ממוצרי החברה הבת (כולם או חלקם) או תנאי האספקה, ברכישת סוג מסוים של משקאות החברה הבת, איסור התקשרות עם לקוחות החברה הבת בהסדרי בלעדיות או בהסכמי קישור לקבלת הנחות על רכישת בירה אם ירכוש הלקוח מהחברה הבת משקאות אחרים שלה, איסור התקשרות בהסכמים עם לקוחות לקבלת הנחות מטרה בהתייחס ליעדי קניה של בירה מהחברה הבת לתקופות הקבועות בהנחיות הממונה, איסור קביעת מחיר מכירה לצרכן הסופי על ידי החברה הבת וכן הוראה כללית האוסרת על החברה הבת לנצל מעמדה בשוק לרעה.

החברה הבת מיישמת את הנחיות הממונה על ההגבלים העסקיים. להערכת החברה, יישום ההנחיות האמורות לא השפיע מהותית על תוצאותיה הכספיות של החברה הבת.

### 29.2. עמדת הממונה ביחס להסדרי סחר בין ספקים דומיננטיים לרשתות קמעונאיות

ביום 3 בנובמבר 2005 פרסם הממונה על ההגבלים העסקיים מסמך המפרט את עמדתו בעניין הסדרי סחר בין ספקים דומיננטיים, ביניהם החברה הבת, ורשתות השיווק הגדולות (להלן: "מסמך העמדה"), זאת בהמשך למסמך עמדה ראשוני שפרסם הממונה על ההגבלים העסקיים בעניין זה, בחודש מאי 2003. במסמך העמדה מוצגת עמדת הממונה על ההגבלים העסקיים באשר לנהגים מסחריים שנהגו לדבריו בין ספקים ורשתות קמעונאיות, ואשר לדעתו הינם אסורים על פי חוק ההגבלים העסקיים, כגון ניהול קטגוריות, ביצוע סדרנות והתערבות במחירים. בעקבות כך ובמטרה לעגן את המגבלות האמורות, הושג בין הממונה על ההגבלים העסקיים ובין הספקים הדומיננטיים של רשתות השיווק, צו מוסכם

אשר נחתם על ידי מספר חברות מרכזיות בתחום המזון, והחברה הבת ביניהן, ובו נקבע בין השאר כי הצו המוסכם מחליף את הליכי האכיפה בגין פעולות אסורות, לכאורה, שבוצעו, לכאורה, על ידי מי מן הצדדים החתומים עליו עובר למועד הצו (להלן: "הצו המוסכם"). הצו המוסכם אושר על ידי בית הדין להגבלים עסקיים. עקרי הצו, אשר החברה הבת חתומה עליו כאמור: הימנעות מעשיית הסדרים שמטרתם או תוצאתם האפשרית: הגבלת מספרם או זהותם של הספקים אשר מוצריהם יוצעו למכירה ברשת שיווק (כאשר החלטות כאמור יתקבלו על ידי הרשת בלבד ללא מעורבות של הספק), הקצאת שטחי מדף וניהול קטגוריה. כמו כן נקבעו בצו מגבלות ותנאים בעת קיום פעילות מסחרית על ידי הספק ברשת השיווק כגון: הסדרי סדרנות, מתן הטבות וקביעת יעדים, קביעת נתח שוק של הספק במכירות הרשת, הכתבת מחירים ובלעדיות במבצעים. במסמך ההבהרות לצו מפרט הממונה על ההגבלים העסקיים, כי ספק אשר לא יקבל על עצמו את הוראות הצו יהיה חשוף לאחריות בגין הפרת הוראות חוק ההגבלים העסקיים מבלי שיוכל לטעון להגנה מכוח איזושהי הוראה של הצו המוסכם.

ביום 8 בפברואר 2009, אישר בית הדין להגבלים עסקיים את הארכת תוקפו של פרק ה' (פרק הסדרנות) לצו המוסכם לתקופה נוספת של 36 חודשים שסופה ביום 2 בפברואר 2012.

### 29.3. רישיון יצרן

לחברה הבת רישיון יצרן ממשרד הבריאות מכח צו הפיקוח על מצרכים ושירותים (הסחר במזון, ייצורו והחסנתו), תשכ"א-1960. תוקף הרישיון הינו מתחדש על בסיס שנתי.

כמו כן, נכון למועד הדוח, אין לברקן רישיון יצרן לייצור מזון, כנדרש מכוח צו הפיקוח על מצרכים ושירותים (הסחר במזון, ייצורו והחסנתו), תשכ"א-1960 בשל העדר מערכת שופכין מתאימה כמפורט בסעיף 29.4 להלן. על פי חוק הפיקוח על מחירי מצרכים ושירותים, תשנ"ו – 1996, ניתן לסגור את מפעלו של אדם שפעל ללא רישיון בעניין הטעון רישיון (לאחר הרשעה, ובנסיבות מסוימות- עם הגשת כתב אישום). החברה בהליכים מול הרשויות להשלמת השגת הרישיון כאמור.

בהתאם לחוק הפיקוח על מצרכים ושירותים, התשי"ח-1957 (להלן: "חוק הפיקוח"), מי שפעל בעניין הטעון רישיון או היתר לפי חוק הפיקוח, ללא רישיון או היתר דינו מאסר שלוש שנים ו/או קנס כספי.

אם יינקטו על ידי הרשויות צעדים או יינתנו צווים, בשל פעילות ללא רישיונות כאמור לעיל, שתוצאתם הפסקת פעילות יקב ברקן והמחסן עלול הדבר להשפיע לרעה על תוצאות החברה.

הפעלת מתקניה השונים של החברה הבת (מפעלים ומרכזי הפצה) טעונה קבלת רישיון עסק בהתאם להוראות חוק רישוי עסקים, התשכ"ח – 1968 (להלן: "חוק רישוי עסקים"). לחברה היה רישיון עסק לגבי מפעל הייצור בנתניה למפעל לבירה ולמשקאות קלים. מכוח הסכם הפיצול (אשר אושר על ידי בית המשפט המחוזי), כל הרישיונות וההיתרים בתחום המשקאות אמורים לעבור לחברה הבת. על אף האמור, רשויות שונות דרשו מהחברה הצגת רישיונות והיתרים חדשים על שמה של החברה הבת ונכון למועד דוח זה שוקדת החברה הבת על השגתם ולמועד הדוח זה טרם ניתן רישיון עסק למפעל הייצור בנתניה. לסניף ההפצה המרכזי של החברה הבת בפתח תקוה - סגולה נתקבלו רישיונות עסק לאחסון מזון ולהסעדה לעובדים. כמו-כן, לסניפי ההפצה של החברה הבת באילת, מגדל העמק ובאר שבע ולסניף המשנה בירושלים אין, נכון למועד הדוח, רישיונות עסק. החברה הבת פועלת להוצאת רישיונות כאמור.

לברקן אין רישיון עסק תקף להפעלה של היקב, המפעל והמחסן בחולדה. נכון למועד הדוח, נמצאת ברקן בהליכים לקבלת רישיון עסק. עם זאת, קבלת הרישיונות האמורים מותנית בקבלת אישור איכות הסביבה ואישור משרד הבריאות, וקבלת אישורים אלו מתעכב בשל בעיה חיצונית לברקן, הטמונה בהעדר מערכת שופכין מתאימה, לאור האמור לעיל להערכת החברה, עשוי התהליך להמשך פרק זמן נוסף אותו אין ביכולתה של החברה להעריך. להערכת החברה לא צפויות לברקן עלויות ישירות כתוצאה מהתאמת מערכת השופכין באזור לתקנים הנדרשים, אשר הינה באחריות המועצה המקומית.

הערכת החברה המפורטת לעיל הינה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוססת, בין היתר, על הערכותיה של החברה והיכרותה עם הנושא האמור לרבות הגורמים האחראים לטיפול במערכת השופכין. השפעות התאמת מערכת השופכין כאמור על החברה עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות החברה המפורטות לעיל, בין היתר, בשל התנהלות של הרשויות אשר אין באפשרות החברה לצפותן מראש.

בחוק רישוי עסקים נקבעו סנקציות פליליות כלפי אדם ו/או תאגיד שעסק ללא רישיון בעסק טעון רישיון וכן סנקציות כלכליות של הטלת קנסות. כמו כן, רשאי בית המשפט לצוות על הפסקת העיסוק בעסק.

החברה הבת נדרשת לעמוד בתקני ייצור שונים בתחום המשקאות בהתאם להוראות פקודת בריאות הציבור (מזון) (נוסח חדש), התשמ"ג-1983, ותקנות שהותקנו מכוחה.

החברה הבת נדרשת לעמוד בתקני ייצור של משרד המסחר והתעשייה ביחס לבקבוקים ריקים למילוי. הבקבוקים מתוצרת מקומית נבדקים, בשלב ייצורם, על ידי מכון התקנים

כנדרש על פי דין ואילו הבקבוקים מיבוא נבדקים על ידי מכון התקנים עם הגיעם לנמל  
ישראלי.

#### 29.6. רישיון ייצור משקאות משכרים

לחברה הבת רישיונות ייצור משקאות משכרים לפי פקודת המשקאות המשכרים (ייצור  
ומכירה) נוסח חדש, למפעלה בנתניה. תוקף הרישיונות הניתנים הנו לשנה אחת עד ליום  
31 בדצמבר 2010.

לברקן רישיון לייצור משקאות משכרים, רישיון ליצור יין ורישיון לזיקוק ויצור כהל,  
רישיונות הנדרשים על פי פקודת המשקאות המשכרים (ייצור ומכירה) [נוסח חדש]. תוקף  
הרישיונות הניתנים הנו לשנה אחת עד ליום 31 בדצמבר 2010.

#### 29.7. מגבלות מכירה ופרסום של מוצרי אלכוהול

לפירוט בדבר מגבלות מכירה של משקאות אלכוהוליים לקטינים ומגבלות על פרסום  
משקאות אלכוהוליים ראו סעיף 10.2 לדוח זה. בנוסף נכון למועד דוח זה, עברה בכנסת  
בקריאה ראשונה הצעת חוק ממשלתית שעניינה מלחמה בתופעת השיכרות. על פי הצעת  
החוק הממשלתית האמורה, תוטלנה מגבלות על מכירת מוצרי אלכוהול בשעות מסויימות  
בלילה בנקודות מכירה בשוק החם. כמו כן, בהתאם לאותה הצעת חוק, תוטלנה מגבלות  
בקשר עם נשיאת מיכלי משקה אלכוהוליים פתוחים בדרכים ציבוריות. בנוסף להצעת  
החוק הממשלתית האמורה הוגשו מספר הצעות חוק פרטיות באותו נושא על ידי חברי  
כנסת שונים, אשר כל אחת מהן כוללת מגבלות מוצעות נוספות. נכון למועד דוח זה אין  
וודאות, כי הצעות החוק האמורות תאושרנה ואם כן, מתי ומה יהיה נוסחו הסופי של חוק  
כאמור, היה ויתקבל. בשלב זה אין החברה יכולה להעריך את השפעתה של התפתחות  
כאמור בחקיקה, ככל שתקרה.

#### 29.8. כשרות

לחברה הבת אישור כשרות למפעל בנתניה, לרבות אישור כשרות מוועד העדה החרדית –  
בד"צ. לחברה אישורי כשרות אף בקשר למוצרים המיובאים על ידה.

בנוסף לברקן אישורי כשרות ליקב כדלקמן: (א) אישור כשרות מהרבנות הראשית  
לישראל; (ב) אישור כשרות מרבנות המועצה האזורית גזר; (ג) אישור כשרות למהדרין מן  
המהדרין בהשגחת הבד"צ "חוג חתם סופר"; (ד) אישור כשרות של איחוד הקהילות  
החרדיות באמריקה, אשר ניתנת למוצרים המיוצאים לארה"ב.

כמו כן, נדרשת ברקן להפריש בכל בציר מעשר מהיין של אותו בציר. יצוין, כי בהתאם  
לאישורי הכשרות, ניתן לבצור כרמים לראשונה, רק לאחר 4 שנים ממועד שתילתם.

### 29.9. היתר רעלים

לחברה הבת היתר רעלים מכח חוק החומרים המסוכנים, התשנ"ו-1993. בנוסף, לברקן היתר רעלים מכוח חוק החומרים המסוכנים, התשנ"ו-1993. תוקף ההיתר הינו ל- 3 שנים החל משנת 2007.

### 29.10. בקרת איכות

מערך הייצור של החברה במפעלה בנתניה עומד בתקן בקרת איכות (ISO9001:2000).

### 29.11. רישיונות יבוא

לחברה הבת רישיונות יבוא שנתיים המתחדשים מעת לעת. רישיונות היבוא למשקאות האלכוהוליים ניתנים לחברה הבת על ידי משרד התעשייה והמסחר. רישיונות יבוא למשקאות שאינם אלכוהוליים ניתנים לחברה הבת על ידי שירות המזון הארצי של משרד הבריאות.

### 29.12. רישיונות ייצוא

ברקן מקבלת רישיונות יצוא באופן פרטני בגין כל יצוא בכפוף לתקנות הנהוגות במדינות היעד.

### 29.13. פיקדון על מיכלי משקה

לפרטים בדבר חובותיה של החברה הבת בהתאם לחוק הפקדון, ראו סעיף 28.1 לעיל.

## 30. הסכמים מהותיים

להלן רשימת ההסכמים המהותיים שנחתמו על ידי החברה והחברה הבת בשלוש השנים שקדמו למועד הדוח וכל הסכם מהותי המחייב עדיין את החברה הבת, למעט הסכמים במהלך העסקים הרגיל :

### 30.1. הסכם הפיצול

ביום 15 ביוני 2005 נחתם בין החברה לטמפו משקאות הסכם פיצול, לפיו תבצע החברה פיצול אנכי, פטור ממס בהתאם להוראות סעיף 105א(2) לפקודת מס הכנסה, באופן שכל הנכסים וההתחייבויות הקשורים בפעילותה העסקית של החברה, לרבות זכויות במקרקעין עליהם בנוי מפעלה של החברה בנתניה, זכויות החברה האם מכוח הסכמי הפצה בלעדיים עם יצרני משקאות מחו"ל, זכויותיה של החברה בחלק מהחברות הבנות ו/או הקשורות שלה (טמפו שיווק (1981) בע"מ, בירה שיווק ט.ט. בע"מ, טמפו הגרלות (1997) בע"מ, שותפות מוגבלת סיידר הגליל (1993) ויקבי ברקן בע"מ), עובדי החברה

(למעט עובדי מפעל ירוחם) וכיו"ב (להלן: "הפעילות המועברת"), יועברו לחברה הבת (להלן: "הסכם הפיצול"). מפעל ירוחם ונכסי הנדל"ן האחרים של החברה – נכסי מקרקעין בחולון, מגדל העמק, נתניה (חלק מנכס החברה), יוותרו בחזקתה של חברת האם.

העברת הנכסים וההתחייבויות נעשתה ללא מצגים מטעם חברת האם (As Is).

במועד השלמת הפיצול חדלו עובדי החברה (למעט עובדי מפעל החברה בירוחם) (להלן: "העובדים") להיות עובדי החברה ויעברו להיות עובדי החברה הבת. במעבר העובדים לחברה הבת נשמר רצף של מלוא זכויותיהם של העובדים באופן שיראו את מועד תחילת העסקתם בחברה כמועד העסקתם בחברה הבת. החברה העבירה לחברה הבת את כל הזכויות הקיימות במועד השלמת הפיצול בקשר לעובדים בקרנות ובקופות השונות, אליהן ביצעה החברה הפרשות עד למועד ההשלמה של הפיצול. והחל ממועד זה ואילך חבה החברה הבת בכל חובות מעביד כלפי העובדים.

בהסכם הפיצול נקבע כי נכס נדל"ן של כ-17.5 דונם שחוכרת החברה בנתניה (להלן: "הנכס בנתניה"), והצמוד לנכס נדל"ן נוסף בן 50 דונם לערך, עליו בנוי מפעלה של החברה ואשר הועבר כאמור במלואו לחברה הבת במסגרת הפיצול, יפוצל באופן שהזכויות בחלק מן הנכס האמור בשטח של כ-10 דונם (להלן: "הנכס של החברה בנתניה") יוותרו אצל החברה, והזכויות ביתרת הנכס, בשטח של כ-7.5 דונם, תועברנה לחברה הבת, בכפוף למגבלות שיחולו על החברה עד למועד רישום הזכויות של החברה הבת בנכס, כמפורט בהסכם הפיצול.

הצדדים הסכימו כי ממועד השלמת הסכם הפיצול לא יהיו עוד יחסים בין חברתיים בין החברה והחברה הבת (דוגמת משרדים משותפים ועובדים משותפים) אלא אם אושר במפורש מראש ובכתב על ידי היינקן.

### 30.2 הסכם שכירות מגדל העמק

במועד השלמת הסכם הפיצול התקשרו החברה והחברה הבת בהסכם שכירות לפיו תשכור החברה הבת מהחברה את נכס המקרקעין במגדל העמק, המשמש את חברת הבת כסניף ההפצה הצפוני שלה. לפרטים בדבר הסכם שכירות כאמור ראו סעיף 21.5 לעיל.

30.3 הסכם לרכישת החזקות ביקבי ברקן. לפרטים ראו סעיף 4.2 לעיל.

30.4 הסכם הפצה בלעדי עם יקבי ברקן. לפרטים ראו סעיף 11.15 לעיל.

30.5 הסכם זיכיון היינקן. לפרטים ראו סעיף 10.13.3 לעיל.

30.6 הסכם ביקבוק עם פפסיקו. לפרטים ראו סעיף 12.14.2 לעיל.

30.7. הסכם XL - לפרטים ראו סעיף 12.14.2 לעיל.

30.8. הסכם בין ברקן לבין שטוק, כמפורט בסעיף 11.13.9 לעיל.

30.9. התקשרויות החברה עם כורמים. לפרטים ראו סעיף 11.12 לעיל.

### **31. ביטוח**

לחברה ולחברה הבת מערך ביטוחים רחב הכולל פוליסות שונות:

לחברה הבת פוליסת ביטוח חבות המוצר לכיסוי סכומים שהחברה הבת תחויב לשלם בגין נזקי גוף או רכוש לצד שלישי כפיצויים בגין מוצר בגינו אחראית החברה הבת. הפוליסה הינה בהיקף כיסוי של עד 16 מליון ש"ח לאירוע ובסך הכול לתקופת הביטוח. פוליסה זו כפופה להרחבה עד לסכום של 600 אלפי ש"ח בכפוף להשתתפות עצמית בסכום של 20 אלפי ש"ח.

ליקבי ברקן פוליסת ביטוח חבות המוצר לכיסוי סכומים שהחברה תחויב לשלם בגין נזקי גוף או רכוש לצד שלישי כפיצויים בגין מוצר בגינו אחראית החברה. הפוליסה הינה בהיקף כיסוי של עד 1 מליון דולר ארה"ב לאירוע ובסך הכול לתקופת הביטוח. פוליסה זו כפופה להרחבה עד לסכום של 50 אלפי דולר ארה"ב.

לחברה הבת ולברקן פוליסת אש מורחב לרכוש ונזק תוצאתי (אובדן רווחים) מסיכונים אש מורחב אשר מכסות את רכוש החברה הבת והן רכוש של אחרים שהחברה הבת אחראית בגינו.

לחברה הבת פוליסת ביטוח חבות מעבידים אשר מכסה את חבותה של החברה הבת בגין נזק גופני, נפשי או שכלי, או מוות כתוצאה מתאונה או ממחלה לעובדיה. כמו כן, לחברה הבת שיפוי בגין הוצאות סבירות להגנה בפני תביעה בגין מקרי ביטוח עד לתקרה מסוימת. הפוליסה הינה בהיקף כיסוי של עד 40 מליון ש"ח למקרה בודד ובסך הכול לתקופת הביטוח.

לחברה הבת פוליסת ביטוח אחריות כלפי צד שלישי המכסה את חבותה בגין אירוע בלתי צפוי שגרם לנזקי גוף ו/או רכוש לצד שלישי. כחלק מתנאי הביטוח, המבטח נושא גם בהוצאות סבירות להגנה מפני תביעה בגין מקרה ביטוח עד לתקרה מסוימת. הפוליסה הינה בהיקף כיסוי של עד 40 מליון ש"ח למקרה בודד ובסך הכול לתקופת הביטוח.

לחברה הבת פוליסות ביטוח נוספות, ביניהן פוליסת ביטוח ציוד אלקטרוני, ביטוח קלקול סחורה משבר מכני, ביטוח רכוש בהובלה, ביטוח כספים בכספת ובהעברה, ביטוח נאמנות עובדים וביטוח ציוד בפני סיכונים שבר מכני וביטוח נזקים מתוצאתיים משבר מכני.

להערכת החברה, הכיסוי הביטוחי שלה ושל החברה הבת הינו נאות. בנוסף, הכיסוי הביטוחי של החברה והחברה הבת כולל את כל תחומי הפעילות שלהן ונכסיהן השונים.

### **32. הליכים משפטיים**

32.1. לפרטים בדבר הודעת שומה שקיבלה החברה הבת מאגף המכס והמע"מ בקשר לחיוב במס קנייה ראו סעיף 27.5 לעיל.

32.2. לפרטים בדבר שומה עצמית חולדה נדל"ן ראו סעיף 11.15.1 לעיל.

לפרטים בדבר הליכים משפטיים נוספים ראו ביאור 30א. לדוחותיה הכספיים של החברה חלק ג' לדוח זה.

### **33. יעדים ואסטרטגיה עסקית**

33.1. כללי

האסטרטגיה של החברה הבת ויעדיה בטווח הקצר והארוך נבחנים מעת לעת ומעודכנים על ידי הנהלת החברה הבת בהתאם להתפתחויות בשווקים ובסביבה הכלכלית בהם פועלת החברה הבת.

33.2. פורטפוליו עשיר של משקאות ממותגים

החברה הבת קבעה לעצמה יעד אסטרטגי לקיים ולפתח פורטפוליו עשיר של מוצרי משקאות ממותגים, הנותן מענה לטווח נרחב של דרישות וצרכי לקוחות החברה הבת. זאת, תוך כדי שמירה על מובילות בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים ומוצרים משלימים והישענות על הידע והניסיון הנצברים בה בתחום ניהול ושיווק מותגים בענף המשקאות וכן תוך הישענות על פורטפוליו החברה, העשיר במותגים מובילים לאומיים ובינלאומיים.

החברה הבת שואפת לתת מענה רחב ככל האפשר לצורכי לקוחותיה בתחום המשקאות בכלל ובתחום המשקאות האלכוהוליים בפרט.

במסגרת זו פועלת ברקן להגדלת נפח חומרי הגלם המשמשים לייצור יינות איכות ברמת המחירים הבינוני ומעלה.

יעד אסטרטגי זה נקבע בשים לב לתחרות החזקה בענף המשקאות ולמעמדה המיוחד של החברה הבת בשוק המשקאות האלכוהוליים, וכן לנוכח מאפייני המותגים העיקריים של החברה הבת שהינם בעלי מוניטין ומעמד משמעותי בענף המשקאות בישראל, על תחומי השונים.



לשם יישום יעד אסטרטגי זה משקיעה החברה הבת מאמצי שיווק ניכרים במותגי הבירה המיוצרים והמיובאים על ידה. בנוסף יוצרת החברה הבת התקשרויות אסטרטגיות עם לקוחות תדמיתיים בשוק הקר, אשר להם עשויה להיות תרומה מן הבחינה השיווקית למותגי הבירה והאלכוהול הנמכרים על ידי החברה הבת ומוצעים למכירה על ידי אותם לקוחות. בנוסף, פועלת החברה הבת להגדלת סל המוצרים המוצעים על ידה ללקוחותיה, בין באמצעות פיתוחם של מוצרים נוספים, ובין באמצעות התקשרויות עם יצרני משקאות שונים. סעיף זה כולל מידע צופה פני עתיד. מידע זה הינו בלתי וודאי, והוא מבוסס על האינפורמציה הקיימת בידי החברה הבת נכון למועד הדוח, ועל הערכות של הנהלת החברה הבת או כוונות שלה נכון למועד הדוח. אין כל וודאות בדבר פיתוחם של מוצרים חדשים ו/או התקשרויות עם יצרני משקאות שונים כאמור.

33.3. כמו כן, במסגרת יישום האסטרטגיה המפורטת לעיל, השלימה החברה בתחילת שנת 2005 רכישת החזקות בברקן (החזקותיה של החברה בברקן הועברו כאמור לידי טמפו משקאות במסגרת הפיצול), תוך התקשרות עם ברקן בהסכם למכירה והפצה של מוצרי ברקן באמצעות מערך המכירות וההפצה של טמפו שיווק. לפרטים נוספים בדבר מהלך זה, ראו סעיף 11.15 לעיל.

33.4. יעד אסטרטגי נוסף של החברה הבת הינו שכלול מערך המכירות וההפצה באופן שייעל ויוזיל את עלויות המכירה וההפצה של החברה תוך שיפור מתמיד של רמת השירות שמספקת החברה הבת ללקוחותיה בשווקי המכירה השונים ובהתאמה לצרכיו השונים של כל אחד מהסגמנטים. לפרטים נוספים בדבר הקמת המרכז הלוגיסטי המתוכנן על ידי החברה הבת, ראה סעיף 25.1 לעיל.

33.5. ברקן בוחנת את האפשרות להקמה, בשלבים, של מרכז מבקרים הגדול מסוגו בארץ ביקב בחולדה, אשר יתרום ליכולת השיווקית של היקב בחולדה. נכון למועד הדוח, סיימה ברקן לצרכים תפעוליים את הקמת מחסן חביות באתר בחולדה והיא בוחנת אפשרות לתפעל אותו כחלק ממרכז המבקרים, אם אכן יוקם.

סעיף זה כולל מידע צופה פני עתיד. מידע זה הינו בלתי וודאי, והוא מבוסס על האינפורמציה הקיימת בידי החברה נכון למועד הדוח, ועל הערכות של הנהלת החברה או כוונות שלה נכון למועד הדוח. הכוונות והאסטרטגיה של החברה, כמפורט לעיל, משקפות את מדיניותה נכון למועד הדוח ומבוססות על הערכות נוכחיות של תחומי פעילותה ומצב החברה ועשויות להשתנות, כולן או חלקן, מעת לעת. אין כל וודאות בדבר התממשות כוונות או אסטרטגיה זו של החברה. במסגרת הגורמים הפוטנציאליים לשינויים כאמור נכללים, בין היתר: האטה כללית במשק, כניסה בלתי צפויה של מתחרות נוספות לתחום הפעילות, ופעילותן של מתחרות קיימות להחרפת התחרות.

### 34. דיון בגורמי סיכון

גורמי הסיכון העיקריים הקשורים לפעילותה של החברה והחברה הבת הם:

#### **סיכוני מקרו:**

##### 34.1. מצב בטחוני

תוצאותיה העסקיות של החברה הבת מושפעות כדרך קבע מן המצב הביטחוני המשתנה, זאת בשל הקשר ההדוק בין המצב הבטחוני ובין צריכת מוצרי תרבות הפנאי, בעיקר משקאות אלכוהוליים, על ידי הישראלים. המצב הבטחוני משפיע באופן ישיר על התיירות הנכנסת לישראל, שהינה צרכנית משמעותית של משקאות אלכוהוליים.

##### 34.2. מצב כלכלי

שינויים במצב הכלכלי במדינת ישראל גורמים אף הם לשינויים בצריכת מוצרי משקאות, בפרט מוצרים שנתפסים בעיני הצרכן כמוצרי יוקרה, שאינם מוצרים בסיסיים ובהתאם עלולים שינויים כאמור להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה הבת.

החל מתחילת המחצית השנייה של שנת 2008 הורגשה האטה בכלכלה הישראלית, כתוצאה מהמיתון העולמי. במהלך המחצית השנייה של שנת 2009 החלה מורגשת התאוששות מסוימת בשוק. נכון למועד הדוח, לא ניתן להעריך האם מגמת ההתאוששות האמורה תימשך או תיעצר. אם מגמת ההתאוששות לא תמשך אזי עלולה להתפתח האטה נוספת במשק, אשר עלולה להוביל לירידה בצריכת מותגים בתחום המשקאות, מעבר לצריכה של מוצרים זולים תחת מוצרים ממותגים ופגיעה כתוצאה מכך בתוצאותיה העסקיות של החברה הבת.

##### 34.3. שינוי ריבית ושינויים בשערי מטבעות

לחברה הבת הלוואות שקליות הצמודות לריבית הפריים, הלוואות הצמודות לריבית הליבור דולר ואירו והלוואות הצמודות למט"ח. נכון למועד הדוח, החברה הבת אינה מבצעת הגנה על האפשרות של שינוי הריבית אלא פועלת על בסיס תנאי השוק להקטנת חשיפתה והקטנת עלויות המימון שלה. לפיכך, שינוי מהותי בשיעורי הריבית עלול לגרום לגידול בהוצאות המימון של החברה הבת.

תנודות בשערי החליפין של המטבעות הזרים (דולר ואירו) לעומת שער החליפין של השקל עלולות להביא לשיפור או לשחיקת הרווחיות של החברה הבת, שכן החברה הבת וברקן מייבאות יינות, משקאות חריפים, מים מינרליים וחומרי גלם מספקים בחו"ל, כאשר רובו המכריע של היבוא מתבצע באירו ובדולר.

לשם צמצום החשיפה המטבעית של החברה הבת בקשר עם רכישת חומרי גלם, אריזות ותוצרת קנויה במטבע חוץ, מבצעת החברה הבת מעת לעת, עסקאות הגנה כנגד שינויים בשערי המטבעות אירו ודולר.

#### 34.4. שינויים במחירי חומרי הגלם

חלק משמעותי מהוצאות החברה הבת נובע מרכישת חומרי גלם ואריזה בארץ ובחו"ל. עליה משמעותית במחירי חומרי הגלם ו/או האריזה בארץ או בעולם תביא לגידול בעלות המכר, אשר אין כל ודאות כי ניתן יהיה לפצותו באמצעות שינוי מחירי המוצרים של החברה ללקוחותיה.

#### 34.5. אשראי ללקוחות

מכירות החברה הבת ללקוחותיה מתבצעות ברובן באשראי לקוחות כמקובל בשוק. חלקו של האשראי מבוטח בביטוח אשראי ומגובה בערבויות שונות. יחד עם זאת, קיים סיכון של אי פירעון חלק מהאשראי, שיגרור פגיעה בתזרים המזומנים של החברה ובתוצאותיה העסקיות.

#### **סיכונים ענפיים:**

#### 34.6. תחרות

השוק בו פועלת החברה הבת הינו שוק תחרותי ביותר ובו מתחרים חזקים, יצרנים מקומיים והן יבואנים. בתחום המשקאות האלכוהוליים לחברה הבת מתחרה עיקרית בייצור בירות (מבשלות בירה לישראל, אשר בשליטת החברה המרכזית). בתחום המשקאות הקלים לחברה הבת שתי מתחרות משמעותיות – החברה המרכזית ויפאורה תבורי. כמו כן מתחרה החברה הבת בכל תחומי פעילותה ביבואנים וביצרנים קטנים יותר. לפרטים נוספים בדבר מאפייני התחרות של החברה הבת, ראו סעיף 18 לעיל. כניסת מתחרה משמעותי נוסף בכל אחד מתחומי הפעילות של החברה הבת, עשויה להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה הבת. בנוסף, מתמודדת החברה הבת עם תחרות ביבוא מקביל לישראל של מוצרי היינקן על ידי יבואנים שאינם קשורים במישרין ליצרן משקאות זה.

#### 34.7. התפתחויות רגולטוריות

שינויי חקיקה או תקינה אחרים, שינויים בדיני המס החלים על החברה הבת, לרבות מס קניה, עלולים לחייב את החברה בהעלאת מחירי מוצריה, דבר שעשוי להביא לפגיעה במכירות החברה ובתוצאות הכספיות של החברה.

לפרטים אודות רפורמה במס קניה – ראו סעיף 27.2 לעיל.

לפרטים אודות הצעות החוק בקשר למלחמה בתופעות השיכרות ראו סעיף 29.7 לעיל.

#### 34.8. פגם באיכות המוצרים

עסקי החברה הבת חשופים לפגיעה במקרה של פגם באיכות המוצרים הנמכרים על ידה, לרבות פגם שעלול לגרום למחלות או נזקים בריאותיים אחרים. פגם כאמור יכול לפגוע במוניטין של החברה הבת ולהשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות.

#### 34.9. כשרות

החברה הבת נדרשת לעמוד בתנאי כשרות. ספק בכשרות מוצר, מרכיב במוצר או שינוי של תנאי הכשרות עלולים לפגוע בתוצאות החברה.

#### סיכונים ייחודיים לחברה הבת:

#### 34.10. תלות במפיצים עצמאיים

החברה הבת פועלת באמצעות שלושה מפיצים עצמאיים, אשר כל אחד מהם מפיץ על בסיס בלעדי את מוצריה באזור מסוים. למפיצים אלה פריסה והיכרות רחבות עם כל נקודות המכירה באזורים בהם כל אחד מהם פעיל. לחברה הבת אין הסכמים חתומים עם מפיצים אלה וסיום ההתקשרות עימם עלול להשפיע לרעה על פעילות החברה הבת. לפרטים נוספים ראו סעיף 17.4 לעיל.

#### 34.11. תלות בספקים

לחברה הבת מספר ספקים בלעדיים שהעניקו לחברה זכויות שימוש במוטגים הבינלאומיים שלהם או מהם רוכשת החברה את המשקאות המיובאים על ידה. בין ספקים אלה כלולים אף הייניקן ופפסיקו, בהם לחברה הבת אף קיימת תלות, לפרטים ראו סעיפים 10.13.3 ו-12.14.2 לעיל. סיום של התקשרויות אלו, או פגיעה ביכולת לייבא מוצרים אלו עלול להשפיע באופן מהותי לרעה על תוצאותיה הכספיות של החברה הבת. בנוסף, האמור יכול אף לגרום לצמצום סל המוצרים המוצע על ידי החברה הבת, דבר אשר עלול לפגוע בכושרה התחרותי בשוק. כמו כן, במקרה כאמור עלולה החברה הבת להיאסף לבצע השקעות משמעותיות בבניה של מותגים חליפיים. בנוסף, לחברה הבת תלות במספר ספקים אחרים המספקים לה את חומרי הגלם המשמשים אותה בייצור ואריזת מוצרי המשקאות הקלים שלה (בעיקר בכל הנוגע לתמציות הפפסי, הרכזים, הפחמן הדו חמצני והתקשרויות עם כורמים, ראו סעיף 34.15 להלן).

#### 34.12. הכרזה כמונופולין

מעמד החברה הבת כמונופול מוכרז על ידי הממונה על ההגבלים העסקיים בשוק הבירה, מטיל עליה פיקוח רגולטורי של הממונה על ההגבלים העסקיים בהתאם להוראות חוק ההגבלים העסקיים. במסגרת פיקוח זה רשאי הממונה על ההגבלים העסקיים, בין השאר,

להטיל צווים ולהתערב במחירי החברה ובתנאים בהם היא מנהלת את עסקיה, מגבלות העשויות להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה. לפרטים בדבר צו, אשר ניתן לחברה על ידי הממונה על ההגבלים העסקיים ראו סעיף 29.1 לעיל.

#### 34.13. תלות במיתוג

החברה הבת נהנית ממוניטין רב שנים של חלק ממוצריה. פגיעה במוניטין זה כתוצאה מפרסומים שונים או כתוצאה מגורמים אחרים, עלולה להשפיע מהותית על תוצאות החברה הבת, וזאת ללא קשר לנכונות פרסומים אלה. החברה הבת פועלת בדרכים שונות, בין היתר על ידי הקפדה על איכות חומרי הגלם, תהליכי הייצור, המוצרים המוגמרים והמסרים הפרסומיים, על מנת להגן על מותגיה והמוניטין שלה.

#### 34.14. תלות ברשתות השיווק

החברה הבת מוכרת שיעור מהותי ממכירותיה למספר מצומצם של לקוחות בשוק החם - רשתות השיווק הגדולות (לפרטים ראו סעיף 15.2 לעיל). הפסקת ההתקשרות עם לקוח אחד או יותר מלקוחות אלה, עלול לפגוע בהכנסות החברה הבת וברווחיותה.

#### 34.15. התקשרויות עם כורמים

לצורך רכישת ענבים המשמשים את ברקן כחומרי גלם, בעיקר לתחום היין, התקשרה ברקן עם כורמים שונים, לפרטים ראו סעיף 11.12 לעיל. התקשרויות אלו הן ארוכות טווח, ובמסגרתן התחייבה ברקן לרכוש מהכורם את מלוא בציר הענבים של הכרמים בכל תקופת ההתקשרות. לברקן אין וודאות ביחס להיקף הרכישה ולעלויות הצפויות מהתקשרויות אלו.

להערכת החברה הבת לברקן תלות בכורמים מהם היא רוכשת ענבים לאור אופיין ותקופתן של ההתקשרויות בענף זה, לפיהן הכורמים מגדלים ענבים עבור יקב מסוים ומתחייבים לספק ענבים לאותו יקב בלבד, כך שלהערכת החברה ברקן עשויה להתקשות במציאת חלופה זמינה לכורמים.

#### 34.16. נזקי טבע

חומר הגלם העיקרי המשמש את ברקן עליו מושתת עיקר פעילותה הוא ענבים. מאחר שענבים הנם גידול חקלאי, כמותו ואיכותו של חומר גלם זה עלולים להיות מושפעים מפגעי מזג האוויר, מחלות ומזיקים. במקרה בו יתרחש נזק טבע אשר יגרום לפגיעה באיכות ו/או בכמות ו/או להרס כל ו/או מרבית בציר הענבים בעונה ספציפית, עלול הדבר להיות בעל השפעה מהותית לרעה על תוצאותיה העסקיות של החברה, כמו גם על מתחרותיה העיקריות.

לחלק מאתרי ההפצה של החברה הבת ולאחד ממחסניה אין, נכון למועד הדוח, רשיונות עסק, החברה הבת פועלת לקבלתם. אי קבלת רשיונות העסק האמורים וניהול עסק ללא רשיון, עשויים לגרום לנקיטת סנקציות פליליות. לפירוט בדבר רשיונות והיתרים, אשר נכון למועד הדוח טרם התקבלו בחברה ובברקן, ראו סעיף 29 לעיל.

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

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה			
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
<b>סיכוני מקרו</b>			
	+		מצב בטחוני
		+	מצב כלכלי
	+		שינויי ריבית ושערי מטבעות
	+		שינויים במחירי חומרי הגלם
	+		אשראי ללקוחות
<b>סיכונים ענפיים</b>			
		+	תחרות
		+	התפתחויות רגולטוריות
		+	פגם באיכות המוצרים
	+		כשרות
<b>סיכונים יחודיים לחברה</b>			
+			תלות במפיצים עצמאיים
		+	תלות בספקים
	+		הכרזה כמונופולין
		+	תלות במיתוג
	+		תלות ברשתות השיווק
	+		התקשרויות עם כורמים
		+	נזקי טבע
+			פעולה ללא רשיון עסק ויצרן

**חלק ב'**

**דוח הדירקטוריון  
על מצב ענייני התאגיד**

# טמפו תעשיות בירה בע"מ

## דוח הדירקטוריון ליום 31 בדצמבר 2009

דירקטוריון טמפו תעשיות בירה בע"מ מתכבד להגיש את סקירת הדירקטוריון לדוחות הכספיים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2009, כשהיא ערוכה על פי תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

### 1. תיאור תמציתי של עסקי החברה

#### 1.1.1. כללי

החברה הינה חברת המשקאות הותיקה בישראל, אשר החלה בפעילות יצור משקאות במפעלה בחולון עוד בראשית שנות החמישים. במשך השנים הרחיבה החברה את מגוון מוצרי המשקאות המיוצרים, מיובאים ומשווקים על ידה, הן בדרך של רכישת מבשלת בירה בנתניה, המקום בו נמצא כיום מפעל הקבוצה, הן בדרך של פיתוח עצמי והן באמצעות התקשרות עם יצרני משקאות בינלאומיים.

בשנת 2005 במסגרת שינוי מבני שביצעה החברה ואשר עיקרו פיצול של פעילות החברה בתחום המשקאות לטמפו משקאות בע"מ (להלן - טמפו משקאות), והקצאה להיננקן של 40% מהונה המונפק של טמפו משקאות, קודם להקצאה האמורה להיננקן, החזיקה היננקן 17.8% ממניות החברה. במסגרת הפיצול נחתמו מספר הסכמים בין החברה לבין טמפו משקאות לבין היננקן. עם השלמת הפיצול מבוצעת הפעילות בתחום המשקאות על ידי טמפו משקאות.

טמפו משקאות מייצרת, מייבאת, משווקת, ומפיצה משקאות שונים ללקוחותיה ברחבי ישראל תוך התמקדות בשלושה תחומי פעילות - האחד הינו תחום המשקאות האלכוהוליים הקלים, הכולל בירות ומשקאות אלכוהוליים מוכנים לשתיה, השני הינו תחום המשקאות הקלים הכולל משקאות מוגזים, מיצים, מים מבוקבקים, משקאות אנרגיה ומשקאות מאלט והשלישי הינו תחום פעילות ברקן, באמצעות חברת יקבי ברקן בע"מ, חברה ציבורית הנסחרת בבורסה בתל אביב, ועוסקת בעיקר בייצור, ייבוא, שיווק והפצה של יינות ומשקאות חריפים.

עד ליום 31 בדצמבר 2008 החזיקה טמפו משקאות ב- 45.68% ממניות יקבי ברקן. בחודש דצמבר 2008 הודיעו בעלי המניות האחרים ביקבי ברקן (להלן - המוכרים), לטמפו משקאות כי החליטו לממש את האופציה שניתנה להם בעבר, למכירת מניותיהם ביקבי ברקן לטמפו משקאות. לפיכך, בהתאם להודעה זו נמכרו מלוא מניותיהם של בעלי המניות האחרים ביקבי ברקן לטמפו משקאות וכתוצאה מכך עלה שיעור החזקתה של טמפו משקאות ביקבי ברקן ל- 83.16%, והחל משנת 2009 מאוחדים לראשונה המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של יקבי ברקן בדוחותיה הכספיים של טמפו משקאות.



ביום 10 בינואר 2010 הגיעו טמפו משקאות והמוכרים להסכמה לגבי שווי יתרת מניותיהם של המוכרים בברקן, אשר היו, עובר לביצוע רכישתן על ידי טמפו משקאות, כ-37.41% מהון המניות בברקן (להלן: "עסקת הרכישה"). על פי ההסכמות האמורות נקבע שווייה של ברקן לצורך עסקת הרכישה בסך של 80 מליון ש"ח. לפיכך שילמה טמפו משקאות למוכרים סך של 29,928 אלפי ש"ח בגין המניות שנרכשו על ידה במסגרת עסקת הרכישה. טמפו משקאות התקשרה עם מעריך שווי בלתי תלוי לצורך קביעת שווי הנכסים של ברקן לצורך הקצאת עלות הרכישה. השפעתה של רכישה זו על פי השווי האמור מבוטאת בדוחות כספיים אלה, כך שההתאמות לעלות הרכישה ושווי הנכסים נטו המזוהים של ברקן הוצגו למפרע ליום הרכישה, בהתאם ל-IFRS3 (2008) באימוץ מוקדם.

### 1.2. הנפקת אגרות חוב

לאחר תאריך המאזן, ביום 10 במרס 2010, הנפיקה טמפו משקאות אגרות חוב לציבור על פי תשקיף מיום 26 בפברואר 2010. אגרות החוב 120,000,000 ש"ח ע.ג. אינן צמודות ונושאות ריבית בשיעור של 5.55% ועומדות לפרעון בין השנים 2011-2020.

### 1.3. אירועים מהותיים בתקופת הדוח

ביום 2 בספטמבר 2009 נחתם בין טמפו משקאות לחברת אקס-אל הסכם שעניינו שיווק, מכירה והפצה בלעדיים במדינת ישראל של משקאות האנרגיה המשווקים תחת המותג "XL", על ידי טמפו משקאות והענקת זכות שימוש בלעדית לחברה בסימני המסחר של חברת אקס-אל, כאשר בשלב מאוחר יותר ייוצרו המוצרים תחת שם המותג XL על ידי טמפו משקאות במפעלה בנתניה. תקופת ההסכם הינה עשר שנים החל מיום 1 בינואר 2010, והוא יתחדש מדי חמש שנים באופן אוטומטי. ההסכם יהיה ניתן לביטול, במקרים המפורטים בהסכם, הכוללים, בין היתר, מתן הודעת אי חידוש 12 חודשים לפני מועד חידוש ההסכם והפרה מהותית של איזה מהוראותיו היסודיות של ההסכם. בפועל, החלה טמפו משקאות במכירה והפצה של מוצרי XL במהלך חודש נובמבר 2009.

## 2. המצב הכספי

להלן תמצית נתוני המאזן המאוחד של החברה לימים 31 בדצמבר 2009 ו- 2008  
(באלפי ש"ח):

%	גידול/ (קיטון)	31 בדצמבר 2008	31 בדצמבר 2009	
10.15	14,073	138,691	152,764	סה"כ מאזן
20.19	21,107	104,524	125,631	הון עצמי
10,633	638	6	644	מזומנים ושווי מזומנים
253.15	724	286	1,010	לקוחות
0.68	24	3,525	3,549	חייבים אחרים ויתרות חובה
14.93	53	355	408	מלאי
17.90	16,109	89,979	106,088	השקעות בחברות מוחזקות
(8.80)	(3,723)	42,298	38,575	נדלי"ן להשקעה
(28.51)	(605)	2,122	1,517	רכוש קבוע, נטו
(14.43)	(2,719)	18,846	16,127	אשראי מבנקים לזמן קצר
617.02	2,937	476	3,413	ספקים ונותני שירותים
(57.74)	(2,569)	4,449	1,880	זכאים ויתרות זכות
(100.00)	(1,800)	1,800	-	הלוואות לזמן ארוך מבנקים
(28.32)	(96)	339	243	הטבות לעובדים
(12.52)	(783)	6,253	5,470	מיסים נדחים

ההון העצמי ליום 31 בדצמבר 2009 גדל לעומת התקופה המקבילה אשתקד בסך של 21,107 אלפי ש"ח הנובע מרווחיה של החברה בסך 19,948 אלפי ש"ח ומגידול כתוצאה מרווחים אקטואריים בסך 1,159 אלפי ש"ח.

יתרת הלקוחות ליום 31 בדצמבר 2009 גדלו ב- 724 אלפי ש"ח לעומת התקופה המקבילה אשתקד. הגידול נובע בעיקרו מהמחאות לגביה שנמסרו מלקוחות.

ההשקעות בחברות מוחזקות ליום 31 בדצמבר 2009 גדלו ב- 16,109 אלפי ש"ח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. הגידול נובע בעיקרו מרווחי החברה המוחזקות טמפו משקאות, יחד עם זאת השפעת גידול זה קטנה כתוצאה מפרעון ההלוואה שהועמדה לטמפו משקאות.

הנדלי"ן להשקעה ליום 31 בדצמבר 2009 קטן ב-3,723 אלפי ש"ח לעומת התקופה המקבילה אשתקד. הקיטון נובע בעיקרו ממכירות שני נכסי המקרקעין בתל אביב.

הרכוש הקבוע ליום 31 בדצמבר 2009 קטן ב- 605 אלפי ש"ח לעומת התקופה המקבילה אשתקד, הקיטון נובע בעיקר מהפחת השוטר בגין הרכוש הקבוע.

יתרת האשראי לזמן קצר ולזמן ארוך מתאגדים בנקאיים ליום 31 בדצמבר 2009 קטנו בסך כולל של כ-4.5 מיליוני ש"ח לעומת התקופה המקבילה אשתקד. הקיטון נובע בעיקרו מפרעון האשראי שהועמד על ידי הבנקים.

יתרת הספקים ליום 31 בדצמבר 2009 גדלה ביחס לתקופה המקבילה אשתקד ב-2,937 אלפי ש"ח. הגידול נובע בעיקרו מפיצוי אותו התחייבה החברה לשלם בגין ביטול הסכם בר יהודה, ראה באור 23'ח' לדוחות הכספיים.

יתרת הזכאים ויתרות זכות ליום 31 בדצמבר 2009 קטנו ביחס לתקופה המקבילה אשתקד ב-2,569 אלפי ש"ח. הקיטון נובע בעיקרו ממכירת המקרקעין בתל אביב, בגינם התקבלה מקדמה בשנת 2008.

### 3. תוצאות הפעולות

להלן תמצית נתוני דוחות רווח והפסד של החברה (באלפי ש"ח)

אחוזים	גידול (קיטון)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2009	
11.33	1,138	10,047	11,185	הכנסות ממכירות, נטו
2.62	(226)	8,642	8,416	עלות המכירות
97.08	<b>1,364</b>	<b>1,405</b>	<b>2,769</b>	<b>רווח גולמי</b>
3.40	44	(1,295)	(1,339)	הוצאות הנהלה וכלליות
177.82	(4,449)	2,502	(1,947)	הכנסות (הוצאות) אחרות
119.79	<b>(3,129)</b>	<b>2,612</b>	<b>(517)</b>	<b>רווח (הפסד) מפעולות רגילות</b>
100.41	2,436	(2,426)	10	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו חלק החברה ברווחי חברות כלולות, נטו
27.03	3,981	14,729	18,710	
22.04	<b>3,288</b>	<b>14,915</b>	<b>18,203</b>	<b>רווח לפני הטבת מס</b>
645.31	2,065	(320)	1,745	הטבת מס (מיסים על ההכנסה)
36.68	<b>5,353</b>	<b>14,595</b>	<b>19,948</b>	<b>רווח נקי לשנה</b>

בשנת 2009 הסתכמו מכירות החברה ב-11,185 אלפי ש"ח לעומת 10,047 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד גידול של כ-11%. גידול זה מוסבר בעיקרו מגידול בתמורה מהמכירה לטמפו משקאות.

עלות המכירות של החברה הסתכמה בשנת 2009 ב-8,416 אלפי ש"ח לעומת 8,642 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, קיטון של 226 אלפי ש"ח.

ההוצאות וההכנסות האחרות של החברה נובעות בעיקר מהנדל"ן להשקעה. הוצאות אחרות בשנת 2009 הסתכמו ב-1,947 אלפי ש"ח לעומת הכנסות בסך 2,502 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד. הגידול בהוצאות נובע מפיצוי בסך 3,000 אלפי ש"ח אותו שילמה החברה לבר- יהודה בגין ביטול העסקה עימו.

חלק החברה ברווחי חברות כלולות נובע בעיקרו מ- 60% מתוצאות הפעילות של החברה הכלולה טמפו משקאות, ראה להלן.

בשנת 2009 נבע לחברה רווח בסך של 19,948 אלפי ש"ח לעומת 14,595 אלפי ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

להלן תמצית נתוני דוחות רווח והפסד של טמפו משקאות לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2009 ו-2008, בהתחשב בכך כי לישום הקצאת עלות הרכישה של ברקן השפעה מהותית על סעיפי הרווח והפסד, נותח הרווח והפסד ביחס לשנה קודמת בניטרול השפעות אלו (באלפי ש"ח):

אחוזים	גידול ביחס לרווח המנוטרל (קיטון)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2009			רווח והפסד כמוצג	
			רווח והפסד בניטרול הפחתת עודפי עלות	בניכוי- השפעות ישום הקצאת עלות הרכישה	רווח והפסד		
0.76	6,151	807,800	813,951	-	813,951	הכנסות ממכירות, נטו	
1.68	(7,985)	475,268	467,283	18,126	485,409	עלות המכירות	
<b>4.25</b>	<b>14,136</b>	<b>332,532</b>	<b>346,668</b>	<b>18,126</b>	<b>328,542</b>	<b>רווח גולמי</b>	
1.06	2,569	(242,823)	(245,392)	-	(245,392)	הוצאות מכירה ושיווק	
18.17	7,858	(43,250)	(51,108)	1,043	(52,151)	הוצאות הנהלה וכלליות הכנסות (הוצאות) אחרות	
236.29	(3,438)	(1,455)	(4,893)	(9,856)	4,963		
<b>0.60</b>	<b>271</b>	<b>45,004</b>	<b>45,275</b>	<b>9,313</b>	<b>35,962</b>	<b>רווח מפעולות רגילות</b>	
46.97	11,178	(23,799)	(12,621)	(4,995)	(7,626)	הוצאות מימון, נטו חלק החברה ברווחי חברות כלולות, נטו	
100.00	(2,924)	2,924	-	-	-		
<b>35.33</b>	<b>8,525</b>	<b>24,129</b>	<b>32,654</b>	<b>4,318</b>	<b>28,336</b>	<b>רווח לפני הטבת מס</b>	
1154.80	(2,887)	250	(2,637)	(4,983)	2,346	הטבת מס	
<b>23.13</b>	<b>5,638</b>	<b>24,379</b>	<b>30,017</b>	<b>(665)</b>	<b>30,682</b>	<b>רווח נקי לשנה</b>	

בשנת 2009 הסתכמו מכירות טמפו משקאות ב-813,951 אלפי ש"ח לעומת 807,800 אלפי ש"ח בשנת 2008 גידול של כ-1%.

המכירות של מגזר המשקאות האלכוהוליים הקלים, הסתכמו בשנת 2009 ב-283,900 אלפי ש"ח לעומת 276,195 אלפי ש"ח בשנת 2008, גידול של 7,705 אלפי ש"ח, המהווים גידול של כ-2.8%, הנובע בעיקרו מעליית מחירי המכירה.

המכירות של מגזר ברקן, הסתכמו בשנת 2009 ב-146,413 אלפי ש"ח לעומת 137,040 אלפי ש"ח בשנת 2008, גידול של 9,373 אלפי ש"ח, המהווים גידול של כ-6.8%. הגידול נובע מאיחוד המכירות של ברקן שלא באמצעות החברה מחד, ומקיטון במכירות כתוצאה מהפסקת הזיכיון של פרנו ריקאר, מאידך.

המכירות של מגזר המשקאות הקלים הסתכמו בשנת 2009 ב-383,638 אלפי ש"ח לעומת 394,565 אלפי ש"ח בשנת 2008, קיטון של 10,927 אלפי ש"ח, המהווים קיטון של כ-2.8%, הנובע בעיקרו מקיטון בכמויות המכירה.

הרווח הגולמי של טמפו משקאות בשנת 2009, בניטרול השפעות הפחתת עודפי עלות, הסתכם בכ-347 מיליוני ש"ח שהינם כ-42.6% מההכנסות, לעומת רווח גולמי של כ-333 מיליוני ש"ח בשנת 2008 המהווים כ-41.2% מההכנסות. הגידול ברווח הגולמי נובע בעיקרו מגידול מרווחיה של יקבי ברקן אשר אוחדו לראשונה מחד, ומקיזוז רווחיותה של טמפו משקאות בתחום המשקאות הקלים עקב עליית שער הדולר של ארה"ב לפיו נקבע מחיר חומרי הגלם, מאידך.

הוצאות המכירה והשיווק של טמפו משקאות בשנים 2009, בניטרול השפעות הפחתת עודפי עלות, ו-2008 הסתכמו בכ-245 מיליוני ש"ח ו-243 מיליוני ש"ח, בהתאמה. הוצאות המכירה והשיווק מהוות כ-30% מהמכירות הן בשנת 2009 והן בשנת 2008.

הוצאות הנהלה וכלליות של טמפו משקאות בשנים 2009, בניטרול השפעות הפחתת עודפי עלות, ו-2008 הסתכמו בכ-51 מיליוני ש"ח וכ-43 מיליוני ש"ח, בהתאמה. הוצאות הנהלה וכלליות מהוות כ-6.3% וכ-5.3% מהמכירות, בהתאמה. הגידול נובע בעיקרו מהוצאות הנהלה וכלליות שהתהוו ביקבי ברקן אשר אוחדה לראשונה.

הוצאות אחרות בשנת 2009, בניטרול רישום הרווח מהמוניטין השלילי וההפסד משערוך ההשקעה לשווי הוגן, כוללות בעיקר הפרשה בסך 9,600 אלפי ש"ח אשר רשמה טמפו משקאות בקשר עם תביעת המכס בגין יבוא בקרדי, הוצאה זו קוזזה בפיצוי שקיבלה ברקן כתוצאה מהפסקת המכירה וההפצה של מוצרי פרנו ריקאר.

הרווח מפעולות רגילות של טמפו משקאות בשנת 2009, בניטרול השפעות הפחתת עודפי עלות, 2009 הסתכם בכ-45 מיליוני ש"ח סכום דומה לרווח מפעולות רגילות בשנת 2008.

תוצאות מגזר המשקאות האלכוהוליים הקלים בשנת 2009 היו רווח של 55,709 אלפי ש"ח לעומת רווח של 53,079 אלפי ש"ח בשנת 2008, גידול של 2,630 אלפי ש"ח המהווה גידול של כ-5%.

תוצאות מגזר ברקן בשנת 2009 היו רווח של 34,378 אלפי ש"ח לעומת רווח של 13,120 אלפי ש"ח בשנת 2008, גידול של 21,258 אלפי ש"ח המהווה גידול של כ-162%. הגידול מוסבר ברווחיה של ברקן אשר טרם האיחוד נכללו במסגרת חלק ברווחי חברות מוחזקות.

תוצאות מגזר המשקאות הקלים בשנת 2009 היו רווח של 11,189 אלפי ש"ח לעומת רווח של 26,434 אלפי ש"ח בשנת 2008, קיטון של 15,245 אלפי ש"ח.

הוצאות המימון בשנת 2009, בניטרול רווח ממימוש אופציה שניתנה לבעלי המניות הקודמים של ברקן היו כ-13 מיליוני ש"ח לעומת הוצאות של כ-24 מיליוני ש"ח בשנת 2008. הקיטון בהוצאות המימון נובע בעיקרו מרווח בגין עסקאות עתידיות לרכישת דולרים של ארה"ב בהן התקשרה טמפו משקאות. לענין זה היתה גם השפעה על הקיטון ברווחיות הגולמית במיגזר המשקאות הקלים, ראה לעיל.

בשנת 2009 טמפו משקאות סיימה ברווח של כ-30 מיליוני ש"ח לעומת רווח של כ-24 מיליוני ש"ח בשנת 2008, גידול של כ-6 מיליוני ש"ח המהווים כ-23%.

#### **4. בזילות**

תזרים המזומנים שנבע מפעילות שוטפת בשנת 2009 הסתכם בכ-0.9 מיליון ש"ח לעומת כ-3.0 מיליון ש"ח מזומנים ששימשו לפעילות שוטפת בתקופה המקבילה אשתקד.

תזרים המזומנים שנבע מפעילות השקעה בשנת 2009 הסתכם בכ-5.4 מיליון ש"ח לעומת כ-8.9 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

תזרים המזומנים ששימש לפעילות מימון בשנת 2009 הסתכם בכ-5.6 מיליון ש"ח לעומת כ-6.0 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

טמפו משקאות - החברה הכלולה העיקרית דיווחה על נתוני נזילות כלהלן:

תזרים המזומנים שנבע מפעילות שוטפת בשנת 2009 הסתכם בכ-85.7 מיליון ש"ח לעומת כ-94.4 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה בשנת 2009 הסתכם בכ-65.5 מיליון ש"ח לעומת כ-55.9 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

תזרים המזומנים ששימש לפעילות מימון בשנת 2009 הסתכם בכ-18.3 מיליון ש"ח לעומת כ-37.5 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

## **5. מקורות מימון**

החברה מממנת את פעילותה בעיקר באשראים בנקאיים לזמן קצר ולזמן ארוך. בתקופת הדוח לא הנפיקה החברה ניירות ערך לציבור. לענין הנפקת אג"ח בטמפו משקאות ראה סעיף 1.2 לעיל.

## **6. עונתיות**

הקבוצה עוסקת ביצור ושיווק של מוצרי בירה, משקאות אלכוהוליים מוכנים לשתייה (RTD), יינות, משקאות חריפים ומשקאות קלים. בענף המשקאות קיימת עונתיות הנובעת בעיקר מצמצום רכישת משקאות קלים וממשקאות אלכוהוליים קלים. העונתיות משפיעה על צריכת מוצרי החברה באופן בו קיימת תנודתיות בהיקף ההכנסות ממכירת מוצרים על פני השנה. עיקר מכירות החברה מתבצעות בעונה החמה, הכוללת את שני הרבעונים אפריל - יוני ויולי - ספטמבר.

## **7. תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה**

השיקולים שהנחו את דירקטוריון החברה בקביעת התגמולים התבססו בעיקר על מעמדו ותפקידו של כל אחד מהם, התרומה שתרם כל אחד מהם לפעילותה ולקידומה של החברה וכן לנוכח תוצאותיה הכספיות של החברה. שיקול נוסף אשר הנחה את הדירקטוריון היה העובדה כי נושאי משרה אילו עובדים כצוות מלוכד למען מטרה אחת ולפיכך הוחלט כי מן הראוי, שחלק התגמול התלוי בביצועים ובעמידה ביעדים יבוסס על מודל גמול אחיד לכל נושאי המשרה למעט, יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה. להערכת דירקטוריון החברה התגמולים שניתנו לבעלי התפקידים הבכירים הינם הוגנים וסבירים.

## **8. דיווח בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם**

### **א. האחראי על ניהול הסיכונים בתאגיד:**

לאחראי על ניהול סיכוני השוק בחברה מונה מר ז'ק בר - מנכ"ל החברה ויו"ר הדירקטוריון.

### **ב. תיאור סיכוני השוק ומדיניות החברה בניהולם:**

#### **1. סיכוני ריבית:**

לקבוצה הלוואות שקליות הצמודות לריבית הפריים, הלוואות במטבע חוץ הצמודות לריבית הליבור הדולרי והליבור על האירו.

הקבוצה אינה מבצעת הגנה על אפשרות של שינוי הריבית ופועלת על בסיס תנאי שוק להקטנת חשיפתה ולהקטנת עלויות המימון.

## 2. סיכויי מטבע:

הקבוצה עורכת מעקב חודשי של התחייבויותיה במט"ח (כולל בגין סחורה שסופקה וכמו כן גם בגין הזמנות שהוצאו לספקים) כן אומדת החברה את חשיפתה ביחס לתוכנית העבודה המתגלגלת שלה. המעקב נעשה על פי סוגי המטבעות השונים ומועדי הפרעון הצפויים.

הקבוצה נוהגת לבצע עסקאות מטבע עתידיות על מנת להקטין את החשיפה הכוללת מסיכויי מטבע. החלטות נעשות בהנהלת החברה זאת תוך ניתוח והערכות של מצב השוק.

## ג. מבחני רגישות בדבר שינוי בגורמי שוק

סיכויי שוק מגלמים את הפוטנציאל להפסד או לרווח כתוצאה משינויים בשווי ההוגן של מכשירים פיננסיים המורכבים מסוגי סיכון הבאים:

1. סיכון מטבע - כתוצאה משינויים בשערי חליפין של מטבע חוץ.
2. סיכון שווי הוגן בגין שיעורי ריבית - כתוצאה משינויים בשיעורי ריבית השוק.
3. סיכון מדד המחירים לצרכן - כתוצאה משינויים בשיעור מדד המחירים לצרכן.
4. סיכון תזרים מזומנים בגין שיעור ריבית - הינו הסיכון של תנודות בסכום תזרימי המזומנים העתידיים של מכשיר פיננסי, כתוצאה משינויים בשיעורי ריבית שוק.
5. סיכון מחירי חומר גלם - כתוצאה משינויים של מחירי חומרי הגלם בשוקי סחורות הקומודיטיס.

להלן טבלאות המרכזות השינויים בשווי ההוגן של המכשירים הפיננסיים הרגישים לשינויים בשער החליפין של הדולר, ריבית הפריים, מדד המחירים לצרכן ושער החליפין של האירו, לימים 31 בדצמבר 2009 ו-2008. טבלאות אלו נערכו בהתחשב גם בסיכויי השוק בהם נתונה טמפו משקאות שהינה החברה הכלולה העיקרית, ולתוצאותיהם עשויה להיות השפעה מהותיות על הרווחיות של הקבוצה.



ליום 31 בדצמבר 2009

רגישות לשערי חליפין דולרי – רווח/(הפסד)

ירידה ב-10%	ירידה ב-5%	שווי הוגן	עליה ב-5%	עליה ב-10%	
3.3975	3.5863	3.7750	3.9638	4.1525	שער חליפין דולרי
798	399	(7,981)	(399)	(798)	אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
(112)	(56)	1,120	56	112	חייבים וזכאים אחרים לזמן קצר, נטו
(4,027)	(1,907)	(2,605)	1,724	3,289	עסקאות אקדמה וכתיבת אופצית מכר- לא מוכר חשבונאית כהגנה
(3,341)	(1,564)	(9,466)	1,381	2,603	סה"כ

רגישות לשינוי בריביות הפריים – רווח/(הפסד)

ירידה	ירידה	שווי הוגן	עליה	עליה	
2.00	2.25	2.50	2.75	3.00	ריבית
972	486	(194,416)	(486)	(972)	אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים

רגישות לשינוי במדד המחירים לצרכן – רווח/(הפסד)

ירידה ב-3%	ירידה ב-1.5%	שווי הוגן	עליה ב-1.5%	עליה ב-3%	
98	49	(3,262)	(49)	(98)	הלוואות מתאגידים בנקאיים
62	31	(2,085)	(31)	(62)	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
(12)	(6)	414	6	12	חייבים וזכאים אחרים לזמן קצר, נטו
148	74	(5,738)	(74)	(148)	סה"כ

\*מאחר וניתוח רגישות של 5% ± ו-10% ± במדד המחירים לצרכן אינו מוסיף מידע רלוונטי נערך ניתוח רגישות לשינויים של 1.5% ± ו-3% ±

### רגישות לשערי חליפין יורו- רווח/(הפסד)

ירידה ב-10%	ירידה ב-5%	שווי הוגן	עליה ב-5%	עליה ב-10%	
4.8975	5.1696	5.4417	5.7138	5.9859	שער חליפין יורו
146	73	(1,464)	(73)	(146)	אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
50	25	(491)	(25)	(50)	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
1,062	531	(10,628)	(531)	(1,062)	זכאים וחייבים אחרים לזמן קצר, נטו
(1,664)	(788)	(299)	714	1,362	כתיבת אופציות מכר - לא מוכר חשבונאית כהגנה
406	(159)	(12,882)	86	104	סה"כ

ליום 31 בדצמבר 2008

### רגישות לשערי חליפין דולרי - רווח/(הפסד)

ירידה ב-10%	ירידה ב-5%	שווי הוגן	עליה ב-5%	עליה ב-10%	
3.4218	3.6119	3.802	3.9921	4.1822	שער חליפין דולרי
1,374	687	(13,740)	(687)	(1,374)	אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
180	90	(1,800)	(90)	(180)	הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
(147)	(83)	1,470	83	147	חייבים וזכאים אחרים לזמן קצר, נטו
(7,964)	(3,666)	(8,432)	3,766	6,953	עסקאות אקדמה וכתיבת אופציות מכר- לא מוכר חשבונאית כהגנה
(6,557)	(2,972)	(22,502)	3,072	5,546	סה"כ

### רגישות לשינוי בריביות הפריים- רווח/(הפסד)

ירידה ב-10%	ירידה ב-5%	שווי הוגן	עליה ב-5%	עליה ב-10%	
3.60	3.80	4.00	4.20	4.40	ריבית
476	239	(119,736)	(239)	(476)	אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים

### רגישות לשינוי במדד המחירים לצרכן- רווח/(הפסד)

ירידה ב-3%	ירידה ב-1.5%	שווי הוגן	עליה ב-1.5%	עליה ב-3%	
222	111	(7,349)	(111)	(222)	הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
(48)	(24)	1,611	24	48	חייבים וזכאים אחרים לזמן קצר, נטו
174	87	(5,738)	(87)	(174)	סה"כ

\*מאחר וניתוח רגישות של  $\pm 5\%$  ו- $\pm 10\%$  במדד המחירים לצרכן אינו מוסיף מידע רלוונטי נערך ניתוח רגישות לשינויים של  $\pm 1.5\%$  ו- $\pm 3\%$

### רגישות לשערי חליפין יורו- רווח/(הפסד)

ירידה ב-10%	ירידה ב-5%	שווי הוגן	עליה ב-5%	עליה ב-10%	
4.7676	5.0324	5.2973	5.5622	5.8270	שער חליפין יורו
188	94	(1,888)	(94)	(188)	אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים
140	70	(1,402)	(70)	(140)	הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים
1,169	585	(11,690)	(585)	(1,169)	חייבים וזכאים אחרים לזמן קצר, נטו
(732)	(347)	(256)	314	600	כתיבת אופציות מכר - לא מוכר חשבונאית כהגנה
765	402	(15,236)	(435)	(897)	סה"כ

### ד. מאזנים על פי בסיס הצמדה

למאזנים על פי בסיס הצמדה ליום 31 בדצמבר 2009 ו- 2008 ראה נספח לדוח הדירקטוריון.

### 9. תרומות:

הקבוצה נוהגת לתרום כספים ומוצרים מתוצרתה לגורמים שונים, בהתאם להחלטות המתקבלות בקבוצה.

## **10. דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית:**

החברה קבעה כי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית יעמוד על שני דירקטורים וזאת בהתחשב במידת המורכבות של פעילותה של החברה, אופי פעילותה וגודלה. ליום 31 בדצמבר 2009 מכהנים בדירקטוריון החברה שני דירקטורים אשר לדעת החברה הנם בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית כנדרש:

- ז'ק בר - בעל תואר שני במינהל עסקים - אוניברסיטת קולומביה. מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון טמפו תעשיות בירה בע"מ, וקבוצת כרמל השקעות.
- משה עמית - אקדמאי בתחום מדעי החברה ובנקאות, עד שנת 2004 כיהן כממלא מקום מנכ"ל בנק הפועלים ואחראי על החטיבה לניהול סיכונים בבנק.

## **11. גילוי בדבר המבקר הפנימי:**

### **א. פרטי המבקר הפנימי:**

1. שם המבקר: פנחס לבקוביץ
2. תאריך תחילת כהונתו: מרץ 2001
3. המבקר עומד בכל התנאים שפורטו לגבי סעיף זה למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עומד בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות, התשנ"ט-1999 ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992.
4. למיטב ידיעת החברה, המבקר אינו מחזיק בניירות ערך של החברה.
5. אין למבקר קשרים עסקיים עם החברה או עם גוף קשור אליה.
6. המבקר מועסק כשכיר בחברה, אינו בעל עניין בחברה ואינו ממלא תפקיד נוסף בחברה.
7. למיטב ידיעת החברה, המבקר אינו משמש בתפקיד מחוץ לתאגיד היוצר או עלול ליצור ניגוד עניינים עם תפקידו כמבקר פנימי.

### **ב. דרך המינוי**

המבקר מונה לתפקידו באישור ישיבת דירקטוריון החברה מיום 29 במרס 2001, ובשים לב להשכלתו כרואה חשבון, ונסיונו רב השנים בתחום.

### **ג. סיום כהונה - לא רלבנטי**

**ד. זהות הממונה על המבקר הפנימי - יו"ר הדירקטוריון.**

## ה. תוכנית העבודה

1. תוכנית העבודה היא רב שנתית וממנה נגזרת תוכנית שנתית.
2. קביעת תוכנית העבודה נעשתה לאחר שהמבקר הפנימי סקר את כלל פעילותה של החברה, סקירה זו הוצגה על ידו בפני יו"ר הדירקטוריון, וחברי ועדת הביקורת של הדירקטוריון.
3. הצעת תוכנית הביקורת מוגשת ליו"ר הדירקטוריון, מנכ"ל החברה וחברי ועדת הביקורת של הדירקטוריון.
4. תוכנית הביקורת לכל שנה מאושרת על ידי ועדת הביקורת של הדירקטוריון.
5. המבקר רשאי להעלות בפני היו"ר וחברי ועדת הביקורת נושאים מיוחדים ונוספים לביקורת.

## ו. ביקורת בחו"ל של תאגידים מוחזקים - לא רלבנטי.

## ז. היקף העסקה - משרה חלקית.

## ח. עריכת הביקורת:

1. עבודת הביקורת הפנימית, נערכת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים, על פי חוק הביקורת הפנימית, ופרסומים והנחיות של אגוד המבקרים הפנימיים.
2. לדעת הדירקטוריון, עבודת הביקורת הפנימית נערכת בהתאם לתקנים מקצועיים.

## ט. גישה למידע:

למבקר ניתנת גישה חופשית לכל מערכות המידע, והנו רשאי לדרוש ולקבל כל מסמך הקשור לעבודתו. המבקר דווח בדוחותיו על המצאת כל המידע והמסמכים שהיו דרושים לו.

## י. דין וחשבון המבקר הפנימי:

1. דוחות המבקר מוגשים בכתב.
2. בשנת הדווח הוגשו באופן שוטף 4 דוחות ביקורת. הדוחות הוגשו לגופים המבוקרים, למנכ"ל, ליו"ר הדירקטוריון, ולחברי ועדת הביקורת.
3. ועדת הביקורת של הדירקטוריון דנה בממצאי המבקר בימים: 24 במרס, 24 במאי, 23 באוגוסט ו- 22 בנובמבר 2009.

## י"א. הערכת הדירקטוריון את עבודת המבקר הפנימי:

לדעת הדירקטוריון, ובהסתמך על דוחות המבקר, עבודתו מיישמת ומגשימה את מטרות הביקורת הפנימית בתאגיד.

## י"ב. תגמול

1. המבקר הפנימי מתוגמל בהתאם להסכם העסקה שנערך עמו. הדירקטוריון בדעה, כי התגמול הנו סביר, ולא צפויה להיות לו השפעה על הפעלת שקול דעתו המקצועי של המבקר.
2. לא ניתנו למבקר הפנימי ניירות ערך של החברה כחלק מתנאי העסקתו.

## 12. גילוי בדבר שכר רואי החשבון:

לחברה שני רואי חשבון מבקרים משותפים - סומך חייקין רואי חשבון ומועלם גלזר ענבר חוננו ושות'. להלן פרוט שכר הטרחה ששולם לרואי החשבון המבקרים בשנים 2009 ו-2008 וכמות השעות שהושקעו בעבודתם:

שירותים אחרים		שירותי ביקורת		שנת 2009 סומך חייקין מועלם גלזר ענבר חוננו ושות'
שכר טרחה אלפי ש"ח	כמות השעות	שכר טרחה אלפי ש"ח	כמות השעות	
137	731	220	2,500	
129	489	220	1,626	
שירותים אחרים		שירותי ביקורת		שנת 2008 סומך חייקין מועלם גלזר ענבר חוננו ושות'
שכר טרחה אלפי ש"ח	כמות השעות	שכר טרחה אלפי ש"ח	כמות השעות	
-	-	226	2,500	
112	431	226	1,468	

### 13. נתונים בדבר הנדל"ן להשקעה

נתונים כלליים בנוגע לנכסי הנדל"ן להשקעה המהותיים:

שם הנכס ומיקומו	חלק בבעלות	שטח הנכס- במ"ר	יעוד הנכס	זכויות משפטיות	עלות אלפי ש"ח	שווי הוגן באלפי ש"ח
נתניה - אזה"ת	100%	10 דונם	תעשייה	חכירה	3,098	(1) 13,350
חולון - אזה"ת 2	100%	4.8 דונם	תעשייה	בעלות	1,445	(2) 10,965
חולון - אזה"ת 12	100%	9.6 דונם	תעשייה	חכירה	1,347	(3) 13,550

- (1) נכס פנוי. השווי כדלעיל הינו ליום 31 בדצמבר 2009. לימים 31 בדצמבר 2008, 31 במרס, 30 ביוני ו-30 בספטמבר 2009 עמד השווי ההוגן על 13,550 אלפי ש"ח.
- (2) לימים 30 ביוני, 30 בספטמבר ו- 31 בדצמבר 2009. בימים 31 בדצמבר 2008 ו- 31 במרס 2009 עמד השווי ההוגן על 10,593 אלפי ש"ח.
- (3) ליום 31 בדצמבר 2009. לימים 31 בדצמבר 2008, 31 במרס, 30 ביוני ו-30 בספטמבר 2009 עמד השווי ההוגן על 13,350 אלפי ש"ח.

#### NOI בפועל (אלפי ש"ח)

שם הנכס ומיקומו	שיעור תפוסה	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008	לשנה שהסתיימה ביום 31 במרס 2009	לשנה שהסתיימה ביום 30 ביוני 2009	לשנה שהסתיימה ביום 30 בספטמבר 2009	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2009
חולון - אזה"ת 2	100%	-	54	65	65	144
חולון - אזה"ת 12	91%	698	170	180	188	752

שם הנכס ומיקומו	שיטת הערכת השווי	מחיר למ"ר	מספר נכסים ברי השוואה	טווח מחירים
נתניה - אזה"ת	השוואה	1,000 למ"ר מבונה	6	827-1,037
חולון - אזה"ת 2	השוואה	2,100 למ"ר קרקע	4	1,750-2,360
חולון - אזה"ת 12	השוואה	2,000 למ"ר קרקע	4	1,750-2,360

### 14. גילוי בדבר דירקטורים בלתי תלויים

החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים כהגדרתה בסעיף 219(ה) לחוק החברות. בהתאם לסעיף זה, חברה ציבורית רשאית לקבוע בתקנונה הוראה הקובעת כי אם יש בחברה בעל שליטה - יהיו לפחות שליש מבין חברי הדירקטוריון דירקטורים בלתי תלויים - לרבות דירקטור חיצוני.

## **15. עסקאות זניחות שאינן חריגות**

בישיבתו ביום 17 במרס 2010, החליט דירקטוריון החברה לאמץ קווים מנחים וכללים לסיווגה של עסקה של החברה עם בעל עניין בה כעסקה זניחה כקבוע בתקנה 41 (א)(6)(א) לתקנות ניירות ערך (עריכת דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע – 2010. כללים אלו ישמשו גם לצורך בחינת היקף הגילוי בדוחות תקופתיים ובתשקיפים של החברה לגבי עסקה עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש באישורה עניין אישי כקבוע בתקנה 22 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים) התשי"ל-1970 (להלן: "תקנות דוחות תקופתיים") ובתקנה 54 לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף - מבנה וצורה), התשכ"ט-1969, וכן לצורך בחינת הגילוי בדיווח מידי בגין עסקה כאמור כקבוע בתקנה 37א(6) לתקנות דוחות תקופתיים.

במסגרת זו, עסקת בעל עניין, תחשב כעסקה זניחה אם יתקיימו בה כל התנאים הבאים: (1) היא איננה עסקה חריגה כמשמעות המונח בחוק החברות, תשנ"ט-1999. (2) השפעתה על הפרמטר הכספי הרלבנטי הינה בשיעור של פחות משני אחוזים (2%) או פחות מ-1 מיליון ש"ח, לפי הגבוה מביניהם. (3) העסקה אינה משמעותית לחברה, גם מבחינה איכותית.

בכל עסקת בעל עניין העומדת לבחינת רף הזניחות, יערך מבחן כמותי השוואתי בין הפרמטרים הכספיים הצפויים של העסקה לבין הנתונים הכספיים הרלוונטיים על פי הדוחות הכספיים השנתיים של החברה (על בסיס מאוחד) לשנה שקדמה למועד העסקה.

כלל, כל עסקת בעל עניין תבחן בנפרד לצורך - דוחות מיידים, דיווח בדוח התקופתי, דוחות כספיים ותשקיף. למרות האמור לעיל, עסקאות נפרדות המהוות חלק מאותה התקשרות או עסקאות מתמשכות, יבחנו כעסקה אחת על בסיס שנתי לצורך דיווח בדוח התקופתי, דוחות כספיים ותשקיף, על ידי צירוף כל העסקאות הקשורות (שאינן חריגות) עם אותו בעל עניין.

דירקטוריון החברה רשאי, מעת לעת ועל פי שקול דעתו, לשנות את הקווים המנחים והכללים המפורטים לעיל. שינוי כאמור ידווח כנדרש על פי דין.

## **16. היערכות החברה בנושא אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי**

בחודש דצמבר 2009 פורסמו תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים) (תיקון), התשי"ע-2009 בנושא אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי.

תחילתן של התקנות הינו מהדוח התקופתי ליום 31 בדצמבר 2010, תוך גילוי, במהלך שנת 2010, על פרטי היערכות והתקדמות החברה ביישום הוראות התקנות בדוח הדירקטוריון.

להלן תיאור של שלבי היערכות וההתקדמות וכן הפעולות שבוצעו עד למועד הדוח בהתאם לדרישות הוראת המעבר שבתקנות:



א. בחודשים האחרונים החברה נערכת ליישום הוראת התקנות האמורות ולשם כך נקבעה תכנית היערכות ליישום. במסגרת זו, הוקמה ועדת היגוי ברשות מר ז'ק בר - יו"ר הדירקטוריון.

ב. במסגרת פרויקט ההערכות ליישום התקנות בחברה, יבוצע מיפוי תהליכים, זיהוי בקרות, והערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית בהקשר לעריכה וגילוי בתחומים הבאים:

- עריכה וגילוי בדוחות הכספיים.
- מערכות מידע הקשורות לדיווח הכספי ולגילוי.
- תהליכים מהותיים מאוד לפעילות החברה.
- סביבת הבקרה של החברה.

בקביעת התהליכים המהותיים מאוד לדיווח הכספי והגילוי נלקחו בחשבון קריטריונים כמותיים ואיכותיים. הקריטריונים האיכותיים העיקריים ששימשו את החברה במיפוי התהליכים המהותיים מאוד היו, בין היתר:

- היקף הרישומים, עיבודי המידע ורמת הומוגניות.
- רמת מורכבות התהליך ביחס לגילוי ולדיווח.
- מידת שיקול הדעת בתהליך/קיום הערכות ואומדנים.
- קיום יכולת תשתית מערכות המידע לעיבוד מידע בהתאם לרמת המורכבות של התהליך ורמת המומחיות הנדרשת לצורך עיבוד המידע.
- פוטנציאל לטעויות בדיווח או להצגות מוטעות מהותיות אחרות.
- רמת סיכון/מורכבות בסעיף החשבונאי.
- ניסיון עבר.

לאור האמור לעיל החליטה החברה כי תהליך הנדל"ן להשקעה הינו תהליך מהותי מאוד לדיווח הכספי ולגילוי.

בישיבת ועדת הביקורת של החברה שהתקיימה ביום 16 במרץ 2010 תוארה היערכות החברה ליישום הוראות התקנות, תוכנית העבודה וקביעת התהליך המהותי.

החברה ממשיכה בפעולות להיערכות לקראת עמידה באבני הדרך בשנת 2010, כפי שצוין בתקנות.

## **17. גילוי בדבר אישור דוחות הכספיים**

דירקטוריון החברה קבע כי האורגן המופקד על בקרת העל בחברה (כמשמעותו של מונח זה בגילוי דעת 76 של לשכת רואי החשבון בישראל) היא ועדת הביקורת, בה מכהנים ה"ה משה עמית (דח"צ), עמיקם בן צבי (דח"צ) ורון גוטמן. ביום 16 במרץ 2010 התכנסה ועדת הביקורת בתפקידה כאורגן האחראי על בקרת העל ודנה בסוגיות החשבונאיות הנוגעות לדו"חות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2009.

ועדת הביקורת מקבלת לידיה את טיוטת הדוחות הכספיים ודנה אודות הדוחות הכספיים בישיבתה הנערכת טרם ישיבת הדירקטוריון בה אמורים לאשר את הדוחות הכספיים. במהלך ישיבת ועדת הביקורת מוצגים באופן מפורט עיקרי הדוחות הכספיים והסוגיות המהותיות שבדיווח הכספי, לרבות עסקאות שאינן במהלך העסקים הרגיל, אם ישנן כאלה, ההערכות המהותיות והאומדנים הקריטיים שיושמו בדוחות הכספיים, סבירות הנתונים, המדיניות החשבונאית שיושמה ושינויים שחלו בה, אם בכלל, ואת ישום עיקרון הגילוי הנאות בדוחות הכספיים ובמידע הנלווה. לישיבה זו מוזמנים ונוכחים גם רואי החשבון המבקרים של החברה אשר נוהגים להוסיף את הערותיהם והארותיהם באשר לדוחות הכספיים, ובנוסף עומדים לרשות ועדת הביקורת בכל שאלה והבהרה. ועדת הביקורת מחליטה בהצבעה על פי רוב באם להמליץ בפני הדירקטוריון לאשר את הדוחות הכספיים.

במהלך ישיבת דירקטוריון החברה מיום 17 במרץ 2010, בה נכחו ה"ה ז'ק בר, אמיר בורנשטיין, לאה בורנשטיין, רון גוטמן נסקרו המצב הכספי והתוצאות הכספיות של החברה, והוצגו נתונים על פעילות החברה והשינויים העיקריים שחלו בתקופת הדוח בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד. במסגרת הדיון בדירקטוריון החברה ניתנו תשובות לשאלות הדירקטורים. בישיבה נכחו גם נציגים של רואי החשבון המבקרים של החברה אשר ענו לשאלות ביחס לסוגיות חשבונאיות הקשורות לדו"חות הכספיים, ככל שהתבקשו. לאחר דיון, כאמור, התקיימה הצבעה לאישור הדו"חות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2009.

לאחר אישור הדו"חות הכספיים על ידי חברי הדירקטוריון, הוסמכו ה"ה ז'ק בר המכהן כיו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה, ואמיר בורנשטיין המכהן כדירקטור בחברה לחתום על הדו"חות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2009.

בשמנו ובשם חברנו במועצת המנהלים, הרינו להביע תודתנו לעובדי החברה ומנהליה על תרומתם לקידום החברה והתפתחותה.

---

**אמיר בורנשטיין**  
דירקטור

---

**ז'ק בר**  
יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל

תאריך: 17 במרס 2010.

להלן מובאים מאזני ההצמדה לימים 31 בדצמבר 2009 ו-2008 :

סה"כ	אחרים	מטבע חוץ		מטבע ישראלי		מאזן ליום 31/12/2009	באלפי שקלים
		דולר		צמוד	לא צמוד		
644	-	11		-	633		מזומנים ושווי מזומנים
1,010	-	-		-	1,010		לקוחות
3,549	-	3,398		-	151		חייבים ויתרות חובה
858	-	-		858	-		נכסי מיסים שוטפים
408	408	-		-	-		מלאי
1,517	1,517	-		-	-		רכוש קבוע
106,088	102,691	3,397		-	-		השקעות בחברה מוחזקות
115	115	-		-	-		הוצאות נדחות
38,575	38,575	-		-	-		נדל"ן להשקעה
<u>152,764</u>	<u>143,306</u>	<u>6,806</u>		<u>858</u>	<u>1,794</u>		סה"כ נכסים
16,127	-	7,451		-	8,676		אשראי מתאגידים בנקאים
3,413	-	-		-	3,413		ספקים ונותני שרותים
1,880	-	17		39	1,824		זכאים ויתרות זכות
243	243	-		-	-		הטבות עובדים
5,470	5,470	-		-	-		מיסים נדחים
<u>27,133</u>	<u>5,713</u>	<u>7,468</u>		<u>39</u>	<u>13,913</u>		סה"כ התחייבויות
<u>125,631</u>	<u>137,593</u>	<u>(662)</u>		<u>819</u>	<u>(12,119)</u>		הפרש

סה"כ	אחרים	מטבע חוץ		מטבע ישראלי		מאזן ליום 31/12/2008	באלפי שקלים
		אחר	דולר	צמוד	לא צמוד		
6	-	6	-	-	-	מזומנים ושווי מזומנים	
286	-	-	-	-	286	לקוחות	
3,525	-	-	3,422	-	103	חייבים ויתרות חובה	
355	355	-	-	-	-	מלאי	
89,979	83,136	-	6,843	-	-	השקעות בחברות מוחזקות	
2,122	2,122	-	-	-	-	רכוש קבוע	
42,298	42,298	-	-	-	-	נדל"ן להשקעה	
120	120	-	-	-	-	הוצאות נדחות	
<u>138,691</u>	<u>128,031</u>	<u>6</u>	<u>10,265</u>	<u>-</u>	<u>389</u>	סה"כ נכסים	
18,846	-	-	12,742	-	6,104	אשראי מתאגידים בנקאים	
476	-	74	-	-	402	ספקים ונותני שרותים	
6,453	-	-	288	1,716	4,449	זכאים ויתרות זכות	
1,800	-	-	1,800	-	-	הלוואות לזמן ארוך מבנקים	
339	339	-	-	-	-	הטבות עובדים	
6,253	6,253	-	-	-	-	מיסים נדחים	
<u>34,167</u>	<u>6,592</u>	<u>74</u>	<u>14,830</u>	<u>1,716</u>	<u>10,955</u>	סה"כ התחייבויות	
<u>104,524</u>	<u>121,439</u>	<u>(68)</u>	<u>(4,565)</u>	<u>(1,716)</u>	<u>(10,566)</u>	הפרש	

חלק ג'

דוחות כספיים

## **טמפו תעשיות בירה בע"מ**

**דוחות כספיים מאוחדים  
ליום 31 בדצמבר 2009**

**תוכן העניינים**

עמוד

2	דוח של רואי החשבון המבקרים
3	דוחות על המצב הכספי מאוחדים
4	דוחות רווח והפסד מאוחדים
5	דוחות על הרווח הכולל מאוחדים
6	דוחות על תזרימי המזומנים המאוחדים
7	באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

## מועלים גלזר ענבר חוניו ושות'

בית עורק, רחוב אבא הילל 16  
רמתן גן 52506  
פקסימיליה: 03 7554810  
טלפון 03 7554800

מגדל המילניום KPMG  
רחוב הארבעה 17, תא דואר 609  
תל אביב 61006  
טלפון 03 684 8000  
פקסימיליה 03 684 8444

## סומך חייקין

### דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של טמפו תעשיות בירה בערבון מוגבל

ביקרנו את הדוחות על המצב הכספי המאוחדים המצורפים של טמפו תעשיות בירה בערבון מוגבל (להלן- "החברה") לימים 31 בדצמבר 2009 ו- 2008 ואת הדוחות המאוחדים על רווח והפסד, דוחות על הרווח הכולל, על השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2009. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג - 1973. על פי תקנים אלה, נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מידגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, הדוחות הכספיים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות הבנות שלה לימים 31 בדצמבר 2009 ו- 2008 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2009 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (עריכת דוחות כספיים שנתיים) התש"ע- 2010.

מועלים גלזר ענבר חוניו ושות'  
רואי חשבון

סומך חייקין  
רואי חשבון

17 במרס 2010



2008	2009	באור	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
6	644		<b>נכסים</b>
286	1,010	16	מזומנים ושווי מזומנים לקוחות
3,525	3,549	16	חייבים ויתרות חובה
--	858		נכסי מיסים שוטפים
355	408	15	מלאי
4,172	6,469		<b>סה"כ נכסים שוטפים</b>
2,122	1,517	12	רכוש קבוע, נטו
42,298	38,575	14	נדל"ן להשקעה
83,136	102,691	13	השקעות בחברות מוחזקות המטופלת לפי שיטת השווי המאזני
6,843	3,397	13	הלוואה לחברה מוחזקת
120	115		הוצאות נדחות
134,519	146,295		<b>סה"כ נכסים שאינם שוטפים</b>
138,691	152,764		<b>סה"כ נכסים</b>
18,846	16,127	18	<b>התחייבויות</b>
476	3,413		אשראי מתאגידים בנקאיים
4,449	1,880	19	ספקים
288	--		זכאים אחרים
1,716	--	11	מכשירים נגזרים
25,775	21,420		התחייבויות מסים שוטפים
			<b>סה"כ התחייבויות שוטפות</b>
1,800	--	18	<b>התחייבויות לזמן ארוך</b>
339	243		התחייבויות לתאגידים בנקאיים
6,253	5,470	11	הטבות לעובדים
8,392	5,713		התחייבויות מסים נדחים
34,167	27,133		<b>סה"כ התחייבויות שאינן שוטפות</b>
		17	<b>הון</b>
71,735	71,735		הון מניות
97,130	97,130		פרמיה על מניות
89,135	89,135		קרנות הון
60,020	81,127		יתרת עודפים
(213,496)	(213,496)		בניכוי - מניות המוחזקות על ידי החברה וחברה מאוחדת
104,524	125,631		<b>סה"כ הון</b>
138,691	152,764		<b>סה"כ התחייבויות והון</b>

אמיר בורנשטיין  
דירקטור

ז'ק בר  
יו"ר הדירקטוריון  
נושא משרה בכיר בענייני כספים  
ומנהל כללי

תאריך אישור הדוחות כספיים: 17 במרס 2010

הבאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

**דוח רווח והפסד מאוחדים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר**

2007	2008	2009		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	ביאור	
12,597	10,047	11,185		הכנסות ממכירות
10,085	8,642	8,416	7	עלות המכירות
2,512	1,405	2,769		<b>רווח גולמי</b>
941	1,295	1,339	8	הוצאות הנהלה וכלליות
1,870	2,988	1,530	9	הכנסות אחרות
640	486	3,477	9	הוצאות אחרות
2,801	2,612	(517)		<b>רווח (הפסד) מפעולות רגילות</b>
(3,731)	(3,109)	(1,721)	10	הוצאות מימון
1,785	683	1,731	10	הכנסות מימון
(1,946)	(2,426)	10		<b>הכנסות (הוצאות) מימון, נטו</b>
3,615	14,729	18,710		חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני
4,470	14,915	18,203		<b>רווח לפני מסים על הכנסה</b>
(142)	(320)	1,745	11	הטבת מס (מסים על הכנסה)
4,328	14,595	19,948		<b>רווח לתקופה</b>
0.573	1.932	2.641		<b>רווח למניה</b>
				רווח בסיסי ומדולל למניה (בש"ח)

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

2007	2008	2009	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
422	(831)	1,159	רווחים (הפסדים) אקטואריים מתכנית הטבה מוגדרת
422	(831)	1,159	
4,328	14,595	19,948	רווח לתקופה מדוח רווח והפסד
4,750	13,764	21,107	סה"כ רווח כולל לתקופה

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

התאמות לתנועות בהון

סך כל אלפי ש"ח	מניות המוחזקות ע"י החברה וחברה מאוחדת אלפי ש"ח	יתרת רווח אלפי ש"ח	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה אלפי ש"ח	קרן הון בגין היוון רווחים אלפי ש"ח	קרן הון אלפי ש"ח	פרמיה על מניות אלפי ש"ח	הון מניות אלפי ש"ח	
104,524	(213,496)	60,020	76,748	7,739	4,648	97,130	71,735	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2009</b>
21,107	--	21,107	--	--	--	--	--	הכנסה כוללת לתקופה
<u>125,631</u>	<u>(213,496)</u>	<u>81,127</u>	<u>76,748</u>	<u>7,739</u>	<u>4,648</u>	<u>97,130</u>	<u>71,735</u>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2009</b>
90,760	(213,496)	46,256	76,748	7,739	4,648	97,130	71,735	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2008</b>
13,764	--	13,764	--	--	--	--	--	הכנסה כוללת לתקופה
<u>104,524</u>	<u>(213,496)</u>	<u>60,020</u>	<u>76,748</u>	<u>7,739</u>	<u>4,648</u>	<u>97,130</u>	<u>71,735</u>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2008</b>
66,203	(213,496)	21,699	76,748	7,739	4,648	97,130	71,735	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2007</b>
19,807	--	19,807	--	--	--	--	--	שערוך נדל"ן להשקעה
4,750	--	4,750	--	--	--	--	--	הכנסה כוללת לתקופה
<u>90,760</u>	<u>(213,496)</u>	<u>46,256</u>	<u>76,748</u>	<u>7,739</u>	<u>4,648</u>	<u>97,130</u>	<u>71,735</u>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2007</b>

\* בשל יישום לראשונה של IAS1 המתוקן בדוחות כספיים אלה שונתה מתכונת ההצגה של הדוח על השינויים בהון. ראה גם באור 2(ה) בדבר שינויים במדיניות החשבונאית.

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

**דוח תזרים מזומנים מאוחד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר**

2007	2008	2009	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
4,328	14,595	19,948	<b>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת</b>
			רווח לשנה
			התאמות:
(3,615)	(14,729)	(18,710)	חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות המטופלות לפי שיטת השווי המאזני פחת והפחתות
1,701	738	610	הפסד (רווח) משיערוך נדלין להשקעה
--	(1,691)	198	רווח ממימוש רכוש קבוע
(473)	--	--	הוצאות (הכנסות) מיסים שהוכרו בדוח רווח והפסד
142	320	(1,745)	עלויות מימון שהוכרו בדוח רווח והפסד, נטו
4,291	810	847	
6,374	43	1,148	
326	192	(724)	שינוי בלקוחות
97	291	(906)	שינוי בחייבים ויתרות חובה
11	(15)	(53)	שינוי במלאי
338	(194)	2,937	שינוי בספקים ונותני שירותים
4,458	(2,956)	(12)	שינוי בזכאים ויתרות זכות
-	198	8	שינוי בהתחייבויות בגין הטבות עובדים
5,230	(2,484)	1,250	
11,604	(2,441)	2,398	
(28)	(564)	(1,517)	מס הכנסה ששולם
11,576	(3,005)	881	<b>מזומנים נטו (ששימשו לפעילות) שנבעו מפעילות שוטפת</b>
--	6,480	3,721	<b>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</b>
(82)	(2)	--	פרעון הלוואה שניתנה לחברה מוחזקת
--	2,082	1,443	רכישת רכוש קבוע
488	--	--	תמורה ממכירת נדלין להשקעה
--	380	210	תמורה ממימוש רכוש קבוע
406	8,940	5,374	דיבינדנד שהתקבל
(3,880)	(1,125)	(558)	<b>מזומנים נטו שנבעו מפעילות השקעה</b>
(4,259)	(3,345)	(3,701)	<b>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</b>
(3,744)	(1,558)	(1,358)	ריבית ששולמה
(11,883)	(6,028)	(5,617)	פרעון הלוואות לזמן ארוך
99	(93)	638	אשראי מתאגידים בנקאיים לזמן קצר
--	99	6	<b>מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון</b>
99	6	644	<b>גידול (קיטון) נטו במזומנים ושווי מזומנים</b>
			<b>מזומנים ושווי מזומנים לתחילת תקופה</b>
			<b>מזומנים ושווי מזומנים לסוף תקופה</b>

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

## באור 1 - כללי

### א. הישות המדווחת

טמפו תעשיות בירה בע"מ (להלן - "החברה") הינה חברה תושבת ישראל, אשר התאגדה בישראל וכתובה הרשמית היא גיבורי ישראל 2 א.ת. קרית ספיר נתניה. הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2009, כוללים את אלה של החברה ושל החברות הבנות שלה (להלן יחד - "הקבוצה"), וכן את זכויות הקבוצה בחברות כלולות. החברה הכלולה העיקרית של החברה הינה טמפו משקאות בע"מ (להלן - טמפו משקאות), והיא מוחזקת בבעלות ובשליטה משותפים של 60%. יתר ההחזקות הן בידי Heineken International B.V. טמפו משקאות עוסקת בייצור, יבוא ושיווק של משקאות אלכוהוליים קלים, משקאות קלים, יינות ואלכוהול. לחברה מפעל לייצור גלמי פלסטיק ופקקים פלסטיים לבקבוקים המשמשים לייצור בקבוקי משקה. טמפו משקאות הינה הלקוח העיקרי של החברה.

בנוסף, מחזיקה החברה זכויות במספר נכסי מקרקעין, אשר מהווים נדל"ן להשקעה.

ניירות הערך של החברה רשומים למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

הקבוצה הינה מונופול בשוק הבירה וחלים עליה הוראות הממונה על ההגבלים העסקיים ביחס לבעל מונופולין כגון: איסור התקשרות עם לקוחות בהסדר בלעדיות, איסור לגבי התניית אספקה של איזה ממוצרי החברה וכללים נוספים.

### ב. הנפקת אג"ח

ביום 10 במרץ 2010, הנפיקה טמפו משקאות אגרות חוב בסכום כולל של 120 מיליוני ש"ח (117.2 מיליוני ש"ח לאחר הוצאות הנפקה). אגרות החוב אינן צמודות ונושאות ריבית שנתית קבועה בשיעור של 5.55% המשולמת בימים 28 בפברואר ו-31 באוגוסט, בין השנים 2010 ועד 2020 אגרות החוב עומדות לפרעון בעשרה תשלומים שווים, ביום 28 בפברואר של כל שנה בין השנים 2011 - 2020.

סדרת אגרות החוב דורגה על ידי חברת מידרוג בע"מ בדירוג A2. עד לניצול תמורת הנפקה בהתאם ליעוד התמורה כפי שנקבע בתשקיף טמפו משקאות מיום 26 בפברואר 2010, משמשת תמורת הנפקה להקטנת התחייבויות טמפו משקאות לבנקים.

### ג. הגדרות

#### בדוחות כספיים אלה -

- (1) **תקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן: "IFRS")** - תקנים ופרשנויות שאומצו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB) והם כוללים תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) ותקני חשבונאות בינלאומיים (IAS) לרבות פרשנויות לתקנים אלה שנקבעו על ידי הוועדה לפרשנויות של דיווח כספי בינלאומי (IFRIC) או פרשנויות שנקבעו על ידי הוועדה המתמדת לפרשנויות (SIC), בהתאמה.
- (2) **החברה** - טמפו תעשיות בירה בע"מ בערבון מוגבל.
- (3) **הקבוצה** - טמפו תעשיות בירה בערבון מוגבל והחברות המאוחדות שלה.
- (4) **חברות מאוחדות/חברות בנות** - חברות, שדוחותיהן מאוחדים באופן מלא, במישרין או בעקיפין, עם דוחות החברה.
- (5) **חברות מוחזקות** - חברות מאוחדות וחברות, שהשקעת החברה בהן כלולה, במישרין או בעקיפין, בדוחות הכספיים על בסיס השווי מאזני.
- (6) **צד קשור** - כמשמעותו בתקן חשבונאות בינלאומי 24 בדבר צדדים קשורים.
- (7) **בעלי עניין** - כמשמעותם בפסקה (1) להגדרת "בעל עניין" בתאגיד בסעיף 1 לחוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968.
- (8) **מדד** - מדד המחירים לצרכן בישראל כפי שמפרסמת הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.

## באור 2 - בסיס עריכת הדוחות הכספיים

### א. הצהרה על עמידה בתקני דיווח כספי בינלאומיים

הדוחות הכספיים המאוחדים הוכנו על ידי הקבוצה בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - "IFRS"). הקבוצה אימצה לראשונה את כללי ה- IFRS בשנת 2008, כאשר מועד המעבר ל- IFRS הינו 1 בינואר 2007 (להלן - "מועד המעבר").

כמו כן, דוחות כספיים אלו נערכו בהתאם לתקנות ניירות ערך (עריכת דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

הדוחות הכספיים המאוחדים אושרו על ידי דירקטוריון החברה ביום 17 במרס 2010.

הדוחות הכספיים המאוחדים אושרו לפרסום על ידי דירקטוריון החברה ביום 17 במרס 2010.

### ב. מטבע פעילות ומטבע הצגה

הדוחות הכספיים המאוחדים מוצגים בש"ח, שהינו מטבע הפעילות של החברה, ומעוגלים לאלף הקרוב. השקל הינו המטבע שמייצג את הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת החברה.

### ג. בסיס המדידה

הדוחות הוכנו על בסיס העלות ההיסטורית למעט מכשירים פיננסיים נגזרים ונדל"ן להשקעה הנמדדים על פי שווי הוגן.

נכסי והתחייבויות מסים נדחים מוכרים בהתייחס להפרשים זמניים בין הערך בספרים של נכסים והתחייבויות לצורך דיווח כספי לבין ערכם לצרכי מסים. המסים הנדחים נמדדים לפי שיעורי המס הצפויים לחול על הפרשים הזמניים במועד בו ימומשו, בהתבסס על החוקים שנחקקו או נחקקו למעשה למועד הדיווח. הפרשות מוכרות לפי האומדן הטוב ביותר של היציאה הנדרשת לסילוק המחויבות בהווה בסוף תקופת הדיווח.

הסכום שמוכר כהתחייבות בגין הטבה מוגדרת הינו הערך הנוכחי של מחויבות בגין הטבה מוגדרת בסוף תקופת הדיווח בניכוי עלות שירות עבר כלשהי שעדיין לא הוכרה ובניכוי השווי ההוגן בסוף תקופת הדיווח של נכסי תוכנית שמהם המחויבות צריכה להיות מסולקת במישרין.

ערכם של נכסים לא כספיים ופריטי הון שנמדדו על בסיס העלות ההיסטורית, הותאם לשינויים במדד המחירים לצרכן עד ליום 31 בדצמבר 2003, היות ועד למועד זה נחשבה כלכלת ישראל ככלכלה היפראינפלציונית.

### ד. שימוש באומדנים ושיקול דעת

בעריכת הדוחות הכספיים בהתאם ל- IFRS, נדרשת הנהלת החברה להשתמש בשיקול דעת בהערכות, אומדנים והנחות אשר משפיעים על יישום המדיניות ועל הסכומים של נכסים והתחייבויות, הכנסות והוצאות. יובהר שהתוצאות בפועל עלולות להיות שונות מאומדנים אלה.

בעת גיבושם של אומדנים חשבונאיים המשמשים בהכנת הדוחות הכספיים של החברה, נדרשה הנהלת החברה להניח הנחות באשר לסיבות ואירועים הכרוכים באי וודאות משמעותית. בשיקול דעתה בקביעת האומדנים, מתבססת הנהלת החברה על נסיון העבר, עובדות שונות, גורמים חיזוניים ועל הנחות סבירות בהתאם לנסיבות המתאימות לכל אומדן.

האומדנים וההנחות שבבסיסם נסקרים באופן שוטף. שינויים באומדנים חשבונאיים מוכרים בתקופה שבה תוקנו האומדנים ובכל תקופה עתידית מושפעת.

## באור 2 - בסיס עריכת הדוחות הכספיים (המשך)

### ה. שינויים במדיניות החשבונאית

#### (1) הצגת דוחות כספיים

החל מיום 1 בינואר 2009, הקבוצה מיישמת את IAS 1, הצגת דוחות כספיים, מתוקן (להלן - "התקן"). התקן מאפשר להציג דוח יחיד על הרווח הכולל (דוח משולב של רווח והפסד ורווח כולל אחר) או הצגה בשני דוחות - דוח רווח והפסד ודוח נפרד על הרווח הכולל.

הקבוצה בחרה להציג פריטי הכנסות והוצאות ופריטי רווח כולל אחר במסגרת שני דוחות נפרדים - דוח רווח והפסד ולאחריו דוח על הרווח הכולל. כמו כן, הקבוצה מציגה דוח על השינויים בהון, מיד לאחר הדוח על הרווח הכולל. התקן מיושם בדרך של יישום למפרע. מאחר והשינוי השפיע על אופן הצגת הדוחות בלבד, לא קיימת השפעה על תוצאות הפעילות של החברה.

#### (2) נדל"ן להשקעה

החל מיום 1 בינואר 2009, הקבוצה מיישמת את התיקון ל-IAS 40, נדל"ן להשקעה (להלן - "התיקון"), שבוצע במסגרת פרויקט השיפורים לשנת 2008, אשר קובע כי נדל"ן להשקעה בתקופת הקמה ו/או בפיתוח יימדד בהתאם להוראות IAS 40 ולא בהתאם להוראות IAS 16 בדבר רכוש קבוע. אימוץ התיקון נעשה בדרך של מכאן ולהבא. הקבוצה מכירה בהפרש בין השווי ההוגן לבין הערך בספרים ליום 1 בינואר 2009 של נדל"ן להשקעה בהקמה ברווח והפסד.

(3) החל מיום 1 בינואר 2009, בחרה הקבוצה ליישם באימוץ מוקדם את IFRS 3 (2008), צירופי עסקים.

בהתאם להוראות IFRS 3 (2008) (להלן - "התקן"), הקבוצה מיישמת לגבי כל צירופי העסקים שאירעו לאחר 1 בינואר 2009 את שיטת הרכישה (Acquisition method). השינוי במדיניות החשבונאית הוא מכאן ואילך ועל כן אין לו השפעה מהותית על תוצאות הפעילות ומצבה הכספי של החברה עד למועד יישום התקנים.

שליטה היא הכוח לקבוע את המדיניות הפיננסית והתפעולית של חברה כדי להשיג הטבות מפעילויותיה. בבחינת שליטה נלקחות בחשבון זכויות הצבעה פוטנציאליות שניתן לממשן באופן מיידי. מועד הרכישה הינו המועד בו הרכשת משיגה שליטה על הנרכשת. הקבוצה מפעילה שיקול דעת בקביעת מועד הרכישה ובאם השליטה התקבלה.

הקבוצה מכירה במוניטין למועד הרכישה לפי השווי ההוגן של התמורה שהועברה לרבות סכומים שהוכרו בגין זכויות כלשהן שאינן מקנות שליטה בנרכשת וכן השווי ההוגן למועד הרכישה של זכות הונית בנרכשת שהוחזקה קודם לכן על ידי מותנית. לניכוי הסכום נטו של הנכסים הניתנים לזיהוי שנרכשו ושל ההתחייבויות שניטלו. במידה והקבוצה מבצעת רכישה במחיר הזדמנותי (כזאת הכוללת מוניטין שלילי), היא מכירה ברווח שנוצר כתוצאה מכך בדוח רווח והפסד במועד הרכישה.

התמורה שהועברה כוללת את השווי ההוגן של הנכסים שהועברו לבעלים הקודמים של הנרכשת, התחייבויות שהתהוו לרוכש מול הבעלים הקודמים של הנרכשת וזכויות הונית שהונפקו על ידי הקבוצה. בצירוף עסקים שהושג בשלבים, ההפרש בין השווי ההוגן למועד הרכישה של הזכויות ההוניות בנרכשת שהוחזקו קודם לכן על ידי הקבוצה לבין הערך הפנקסני לאותו מועד נזקף לדוח רווח והפסד. כמו כן, התמורה שהועברה כוללת את השווי ההוגן של תמורה מותנית. לאחר מועד הרכישה, הקבוצה מכירה בשינויים בשווי ההוגן של התמורה המותנית המסווגת כהתחייבות פיננסית בדוח רווח והפסד.

אם צירוף העסקים מסלק יחסים קודמים בין הרוכשת לבין הנרכשת, אזי הקבוצה מנכה/מוסיפה לתמורה שהועברה בצירוף העסקים את הנמוך מבין הסכום של הוראות סילוק כלשהן הנקובות בחוזה, לבין הסכום שבו החוזה עדיף או נחות מנקודת המבט של הרוכשת, בהשוואה לתנאים של עסקאות שוטפות בשוק בפריטים זהים או דומים ומכירה בסכום זה ברווח או הפסד במסגרת סעיף הכנסות או הוצאות אחרות.

הרוכשת מכירה במועד הרכישה בהתחייבות תלויה שניטלה בצירוף עסקים אם קיימת מחויבות בהווה שנובעת מאירועי העבר ושוויה ההוגן ניתן למדידה באופן מהימן.

הקבוצה בחרה למדוד בכל צירוף עסקים את הזכויות שאינן מקנות שליטה לפי החלק היחסי שלהן בשווי הוגן של נכסים מזהים נטו של הנרכשת.

עלויות הקשורות לרכישה שהתהוו לרוכשת בגין צירוף עסקים כגון: עמלות למתווכים, עמלות ייעוץ, עמלות משפטיות, הערכת שווי ועמלות אחרות בגין שירותים מקצועיים או שירותי ייעוץ, מטופלות כהוצאות בתקופה שבה הן מתהוות והשירותים מתקבלים.

#### (4) הטבות לעובדים

החל מיום 1 בינואר 2009, הקבוצה מיישמת את התיקון ל-IAS 19, הטבות לעובדים (להלן - "התיקון"), שבוצע במסגרת פרויקט השיפורים לשנת 2008, לפיו סיווג הטבות לעובדים כהטבות לטווח קצר או כהטבות אחרות לטווח ארוך, יתבצע בהתאם למועד בו ההתחייבות עומדת לתשלום. אימוץ התיקון נעשה בדרך של יישום למפרע. לתיקון האמור לא היתה השפעה על הדוחות הכספיים.

### 1. ניהול הון - מטרות, נהלים ותהליכים.

מדיניות הנהלה היא להחזיק בסיס הון איתן במטרה לשמר את יכולת החברה להמשיך את פעילותה כדי שתוכל להניב תשואה לבעלי מניותיה, הטבות למחזיקי עניין אחרים בחברה כגון נותני אשראי ועובדי החברה, וכן על מנת לתמוך בהתפתחות עסקית עתידית. הדירקטוריון מפקח על התשואה להון אותה הקבוצה מגדירה כהכנסה תפעולית נטו מחולקת בהון המניות הכולל, למעט זכויות מיעוט. החברה וחברות הבנות שלה אינן כפופות לדרישות הון חיצוניות.



### באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית

כללי המדיניות החשבונאית המפורטת להלן יושמה בעקביות לכל התקופות המוצגות בדוחות מאוחדים אלה על ידי ישויות הקבוצה.

#### א. תקופת המחזור התפעולי

תקופת המחזור התפעולי הרגיל של החברה הינו שנה. הרכוש השוטף וההתחייבויות השוטפות הינם פריטים המיועדים והצפויים להתממש בתוך תקופת המחזור התפעולי הרגיל של החברה.

#### ב. בסיס האיחוד

##### (1) חברות בנות

חברות בנות הינן ישויות הנשלטות בידי הקבוצה. שליטה מתקיימת כאשר לקבוצה היכולת לשלוט במדיניות הכספית והתפעולית של ישות בכדי להשיג הטבות מפעילותה. בבחינת השליטה נלקחו בחשבון זכויות הצבעה פוטנציאליות שניתן לממשן באופן מיידי. הדוחות הכספיים של חברות בנות נכללים בדוחות הכספיים המאוחדים מיום השגת השליטה ועד ליום הפסקת השליטה.

##### (2) חברות כלולות (מטופלות בהתאם לשיטת השווי המאזני)

חברות כלולות הינן ישויות בהן יש לקבוצה השפעה מהותית על המדיניות הכספית והתפעולית, אך לא הושגה שליטה. חברות כלולות מטופלות בהתאם לשיטת השווי המאזני, ההשקעה כוללת מוניטין שחושב במועד הרכישה. הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את חלקה של הקבוצה בהכנסות ובהוצאות של ישויות מוחזקות, המטופלות לפי שיטת שווי המאזני, לאחר תיאומים הנדרשים כדי להתאים את המדיניות החשבונאית לזו של הקבוצה מהיום בו מתקיימת ההשפעה המהותית ועד ליום שבו לא מתקיימת עוד ההשפעה המהותית.

##### (3) עסקאות שבוטלו באיחוד

יתרות הדדיות בקבוצה והכנסות והוצאות שטרם מומשו, הנובעות מעסקאות הדדיות, בוטלו במסגרת הכנת הדוחות הכספיים המאוחדים. רווחים והפסדים שטרם מומשו הנובעים מעסקאות עם חברות כלולות בוטלו כנגד ההשקעה לפי זכויות הקבוצה בהשקעות אלו.

### באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

#### ג. עסקאות במטבע חוץ

עסקאות במטבע חוץ מתורגמות למטבע הפעילות של הקבוצה לפי שער החליפין שבתוקף בתאריכי העסקאות. נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ בתאריך הדיווח, מתורגמים למטבע הפעילות לפי שער החליפין שבתוקף לאותו יום. הפרשי שער בגין הסעיפים הכספיים הינו ההפרש שבין העלות המופחתת במטבע הפעילות בתחילת התקופה, כשהוא מתואם לריבית האפקטיבית ולתשלומים במשך התקופה לבין העלות המופחתת במטבע חוץ מתורגמת לפי שער החליפין לסוף התקופה. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבעות חוץ והנמדדים לפי שווי הוגן, מתורגמים למטבע הפעילות לפי שער החליפין שבתוקף ביום בו נקבע השווי הוגן. הפרשי שער הנובעים מתרגום מחדש מוכרים ברווח והפסד.

#### ד. מכשירים פיננסיים

##### (1) נכסים פיננסיים שאינם נגזרים

##### הכרה לראשונה בנכסים פיננסיים

הקבוצה מכירה לראשונה בהלוואות וחייבים ובפקדונות במועד היווצרותם. יתר הנכסים הפיננסיים הנרכשים בדרך הרגילה (regular way purchase), לרבות נכסים אשר יועדו לשווי הוגן דרך רווח והפסד, מוכרים לראשונה במועד קשירת העסקה (trade date) בו הקבוצה הופכת לצד לתנאים החוזיים של המכשיר, משמע המועד בו התחייבה הקבוצה לקנות או למכור את הנכס. נכסים פיננסיים שאינם נגזרים כוללים, לקוחות וחייבים אחרים ומזומנים ושווי מזומנים.

##### גריעת נכסים פיננסיים

נכסים פיננסיים נגרעים כאשר הזכויות החוזיות של הקבוצה לתזרימי המזומנים הנובעים מהנכס הפיננסי פוקעות, או כאשר הקבוצה מעבירה את הזכויות לקבל את תזרימי המזומנים הנובעים מהנכס הפיננסי בעסקה בה כל הסיכונים וההטבות מהבעלות על הנכס הפיננסי עוברים למעשה. כל זכות בנכסים פיננסיים שהועברו אשר נוצרה או נשמרה על ידי הקבוצה מוכרת בנפרד כנכס או התחייבות. מכירות נכסים פיננסיים הנעשות בדרך הרגילה (regular way sale), מוכרות במועד קשירת העסקה (trade date), משמע, במועד בו התחייבה הקבוצה למכור את הנכס.

הקבוצה מסווגת נכסים פיננסיים בקבוצות כלהלן:

##### נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח והפסד

נכס פיננסי מסווג כנמדד לפי שווי הוגן דרך רווח והפסד, אם הוא מסווג כמוחזק למסחר או אם יועד ככזה בעת ההכרה לראשונה. נכסים פיננסיים מיועדים לשווי הוגן דרך רווח והפסד, אם הקבוצה מנהלת השקעות מסוג זה ומקבלת החלטות קניה ומכירה בגינם בהתבסס על שווי הוגן, וזאת בהתאם לאופן שבו תיעדה הקבוצה את ניהול הסיכונים או אסטרטגיית ההשקעה, או אם הייעוד נועד למנוע חוסר עקביות חשבונאית (an accounting mismatch). בעת ההכרה לראשונה, עלויות העסקה הניתנות לייחוס נזקפות לרווח והפסד עם התהוותן. נכסים פיננסיים אלה נמדדים בשווי הוגן והשינויים בהם נזקפים לרווח והפסד.

##### הלוואות וחייבים

הלוואות וחייבים הינם נכסים פיננסיים שאינם נגזרים בעלי תשלומים קבועים או הניתנים לקביעה שאינם נסחרים בשוק פעיל. נכסים אלו מוכרים לראשונה בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקה הניתנות לייחוס. לאחר ההכרה לראשונה, הלוואות וחייבים נמדדים בעלות מופחתת בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית, בניכוי הפסדים לירידת ערך.

הלוואות וחייבים כוללים לקוחות וחייבים אחרים.

##### מזומנים ושווי מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים כוללים יתרות מזומנים הניתנים לשימוש מיידי ופקדונות לפי דרישה. שווי מזומנים כוללים השקעות לזמן קצר (כאשר משך הזמן ממועד ההפקדה המקורי ועד למועד הפדיון הינו עד 3 חודשים) ברמת נזילות גבוהה אשר ניתנות להמרה בנקל לסכומים ידועים של מזומנים ואשר חשופות לסיכון בלתי משמעותי של שינויים בשווי.

##### גידור כלכלי

חשבונאות גידור אינה מיושמת לגבי מכשירים נגזרים המשמשים לגידור כלכלי של נכסים והתחייבויות פיננסיים הנקובים במטבע חוץ. השינויים בשווי הוגן של נגזרים אלה נזקפים לרווח והפסד, כחלק מרווחים או הפסדים ממטבע חוץ.

##### נגזרים שאינם משמשים לגידור

שינויים בשווי הוגן של נגזרים שאינם משמשים לגידור נזקפים מיידית לרווח והפסד.

### באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

#### ד. מכשירים פיננסיים (המשך)

##### (2) התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים

התחייבויות פיננסיות (לרבות התחייבויות פיננסיות אשר יועדו לשווי הוגן דרך רווח והפסד) מוכרות לראשונה במועד קשירת העסקה (trade date) בו הקבוצה הופכת לצד לתנאים החוזיים של המכשיר. התחייבויות פיננסיות נגרעות כאשר מחויבות הקבוצה, כמפורט בהסכם, פוקעת או כאשר היא סולקה או בוטלה.

התחייבויות פיננסיות (למעט התחייבויות פיננסיות אשר יועדו לשווי הוגן דרך רווח והפסד) מוכרות לראשונה בשווי הוגן בתוספת כל עלויות העסקה הניתנות לייחוס. לאחר ההכרה לראשונה, התחייבויות פיננסיות נמדדות בעלות מופחתת בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית. לקבוצה התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים כדלקמן: הלוואות ואשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים, ספקים וזכאים אחרים.

נכס פיננסי והתחייבות פיננסית מקוזזים והסכומים מוצגים בנטו בדוח על המצב הכספי כאשר לקבוצה קיימת באופן מיידי (currently) זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקזז את הסכומים שהוכרו וכן כוונה לסלק את הנכס וההתחייבות על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות בו-זמנית.

##### (3) נכסים והתחייבויות צמודי מדד שאינם נמדדים לפי שווי הוגן

ערכם של נכסים והתחייבויות פיננסיים צמודי מדד, שאינם נמדדים לפי שווי הוגן, משוערך בכל תקופה בהתאם לשיעור עליית או ירידת המדד בפועל.

#### ה. רכוש קבוע

##### (1) הכרה ומדידה

פריטי רכוש קבוע נמדדים לפי העלות בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך. העלות כוללת יציאות הניתנות לייחוס ישיר לרכישת הנכס.

כאשר לחלקי רכוש קבוע משמעותיים (לרבות עלויות של בדיקות תקופתיות משמעותיות) יש אורך חיים שונה, הם מטופלים כפריטים נפרדים (רכיבים משמעותיים) של הרכוש הקבוע.

רווח או הפסד מגריעת פריט רכוש קבוע נקבעים לפי השוואת התמורה מגריעת הנכס לערך בספרים, ומוכרים נטו בסעיף הכנסות אחרות בדוח רווח והפסד.

##### (2) עלויות עוקבות

עלות החלפת חלק מפריט רכוש קבוע מוכרת כחלק מהערך בספרים של אותו פריט אם צפוי כי התועלת הכלכלית העתידית הגלומה בפריט תזרום אל הקבוצה וכי עלותו ניתנת למדידה באופן מהימן. הערך בספרים של החלק שהוחלף נגרע. עלויות תחזוקה שוטפות נזקפות לרווח והפסד עם התהוותן.

##### (3) פחת

פחת נזקף לדוח רווח והפסד לפי שיטת הקו הישר על פני אומדן אורך החיים השימושי של כל חלק מפריטי הרכוש הקבוע. נכסים חכורים מופחתים על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה ותקופת השימוש בנכסים.

אומדן אורך החיים השימושי לתקופה השוטפת ולתקופות השוואתיות הינו כדלקמן:

- בניינים ומשרדים 20-50 שנים
- מכונות וציוד 10 שנים
- רהוט וציוד משרדי 6-17 שנים
- כלי רכב 5-7 שנים
- מחשבים 3-4 שנים
- ציוד מכירה 3-10 שנים

האומדנים בדבר שיטת הפחת, אורך החיים השימושי וערך השייר נבחנים מחדש לפחות בכל סוף שנת דיווח.

### באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

#### ו. נדל"ן להשקעה

נדל"ן להשקעה הוא נדל"ן (קרקע או מבנה - או חלק ממבנה - או שניהם) המוחזק (על ידי החברה כבעלים או על ידי חוכר בחכירה מימונית) לצורך הפקת הכנסות שכירות או לשם עליית ערך הונית או שניהם, ושלא לצורך:

1. שימוש בייצור או הספקת סחורות או שירותים למטרות מנהליות; או
2. מכירה במהלך העסקים הרגיל.

כמו כן, נכסי נדל"ן מושכרים, החכורים על ידי החברה בחכירה תפעולית מסווגים ומטופלים כנדל"ן להשקעה.

נדל"ן להשקעה נמדד לראשונה לפי עלות בתוספת עלויות עסקה. בתקופות עוקבות הנדל"ן להשקעה נמדד לפי שווי הוגן, כשהשינויים בשווי ההוגן נזקפים לדוח רווח והפסד.

במעבר מנדל"ן להשקעה, הנמדד לפי שווי הוגן, לרכוש קבוע (נדל"ן בשימוש הבעלים) או למלאי, מתקבע השווי ההוגן למועד זה כעלות הרכוש הקבוע או המלאי, לצורך הטיפול החשבונאי העוקב.

#### ז. נכסים חכורים

חכירות של קרקעות ממינהל מקרקעי ישראל ("המינהל"), הינן חכירות תפעוליות. דמי חכירה ששולמו מראש למינהל מוצגים בדוח על המצב הכספי, ונזקפים לדוח רווח והפסד לאורך תקופת החכירה.

#### ח. מלאי

מלאי נמדד כנמוך מבין העלות וערך המימוש נטו. עלות המלאי נקבעת לפי שיטת "ממוצע נע", והיא כוללת את העלויות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הקיימים.

מלאי חומרי גלם - לפי שיטת ממוצע נע.

מלאי בתהליך ייצור ומלאי מוצרים גמורים, כוללת העלות את החלק המיוחס של תקורות הייצור, המבוסס על קיבולת נורמאלית. ערך המימוש נטו הוא אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל, בניכוי אומדן העלות להשלמה ואומדן העלויות הדרושות לביצוע המכירה.

#### ט. ירידת ערך

##### (1) נכסים פיננסיים

ירידת ערך של נכס פיננסי נבחנת כאשר קיימת ראייה אובייקטיבית לכך שאירוע אחד או יותר השפיעו באופן שלילי על אומדן תזרימי המזומנים העתידיים של הנכס.

הפסד מירידת ערך של נכס פיננסי, הנמדד לפי עלות מופחתת, מחושב כהפרש בין ערך הנכס בספרים לבין הערך הנוכחי של אומדן תזרימי המזומנים העתידיים, מהוון בשיעור הריבית האפקטיבית המקורית. עבור נכסים פיננסיים מהותיים, נבחן הצורך בירידת ערך על בסיס כל נכס בנפרד. עבור יתר הנכסים הפיננסיים נבחן הצורך בירידת ערך באופן קולקטיבי, לפי קבוצות בעלות מאפייני סיכוני אשראי דומים. כל ההפסדים מירידת ערך נזקפו לרווח והפסד.

הפסד מירידת ערך מבוטל כאשר ניתן לייחסו באופן אובייקטיבי לאירוע שהתרחש לאחר ההכרה בהפסד מירידת הערך. ביטול הפסד מירידת ערך בגין נכסים פיננסיים הנמדדים לפי עלות מופחתת נזקף לרווח והפסד.

##### הפרשה לחובות מסופקים

הדוחות הכספיים כוללים הפרשות ספציפיות לחובות מסופקים המשקפות בצורה נאותה, לפי הערכת ההנהלה, את ההפסד הגלום בחובות, שגבייתם מוטלת בספק. בקביעת נאותות ההפרשות התבססה ההנהלה, בין היתר, על הערכת הסיכון על סמך המידע שבידה בדבר מצבם הכספי של החייבים, היקף פעילותם והערכת הבטחונות שנתקבלו מהם. חובות מסופקים, אשר לדעת הנהלת החברה אין סיכוי לגבותם, נמחקים מספרי החברה. כמו כן נכללה בדוחות הכספיים הפרשה כללית לחובות מסופקים בגין קבוצות לקוחות מסויימות בהתאם לאופיין ולסיכון שלהערכת הנהלת החברה גלום בהן.

### באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

#### ט. ירידת ערך (המשך)

#### (2) נכסים שאינם פיננסיים

הערך בספרים של הנכסים הלא פיננסיים של הקבוצה, שאינם מלאי ונכסי מס נדחים, נבדק בכל מועד דיווח כדי לקבוע האם קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. באם קיימים סימנים, כאמור, מחושב אומדן סכום בר ההשבה של הנכס. ביום 1 בינואר 2007, מועד המעבר ל-IFRS, ערכה הקבוצה בחינה להשקעות בחברות כלולות שהוכר בגינם מוניטין בחשבון ההשקעה. בתקופות עוקבות, מבצעת הקבוצה, אחת לשנה בתאריך קבוע עבור כל נכס, הערכה של הסכום בר ההשבה של מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים בלתי מוגדר או שאינם זמינים לשימוש או באופן תכוף יותר, אם קיימים סימנים לירידת ערך.

הסכום בר ההשבה של נכס או של יחידה מניבת מזומנים הינו הגבוה מבין שווי השימוש ומחיר המכירה נטו (שווי הוגן, בניכוי הוצאות מכירה). בקביעת שווי השימוש, מהונת הקבוצה את תזרימי המזומנים העתידיים החזויים לפי שיעור היוון לפני מסים, המשקף את הערכות השוק לגבי ערך הזמן של הכסף והסיכונים הספציפיים המתייחסים לנכס. למטרת בחינת ירידת ערך, הנכסים מקובצים יחד לקבוצת הנכסים הקטנה ביותר אשר מניבה תזרימי מזומנים משימוש מתמשך, אשר הינם בלתי תלויים בעיקרם בנכסים ובקבוצות אחרות ("יחידה מניבת מזומנים"). מוניטין שנרכש במסגרת צירוף עסקים מוקצה למטרת בחינת ירידת ערך ליחידות מניבות מזומנים אשר צפויות להניב הטבות מהסינרגיה של הצירוף.

הפסדים מירידת ערך מוכרים כאשר הערך בספרים של הנכס או של יחידה מניבת מזומנים אליה הנכס משתייך עולה על הסכום בר ההשבה, ונזקפים לרווח והפסד. הפסדים מירידת ערך שהוכרו לגבי יחידות מניבות מזומנים, מוקצים תחילה להפחתת הערך בספרים של מוניטין שיוחס ליחידות אלה ולאחר מכן להפחתת הערך בספרים של הנכסים האחרים ביחידה מניבת המזומנים, באופן יחסי.

#### י. הטבות לעובדים

#### (1) הטבות לאחר סיום העסקה

בקבוצה קיימות מספר תכניות הטבה לאחר העסקה. התכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח או לקרנות המנוהלות בידי נאמן, והן מסווגות כתכניות הפקדה מוגדרת וכן כתכניות הטבה מוגדרת.

#### (א) תכניות להפקדה מוגדרת

מחויבויות הקבוצה להפקיד בתכנית הפקדה מוגדרת, נזקפות כהוצאה לרווח והפסד במועד בו נוצרת המחויבות להפקיד.

#### (ב) תכניות להטבה מוגדרת

מחויבות נטו של הקבוצה, המתייחסת לתכנית הטבה מוגדרת בגין הטבות לאחר סיום העסקה, מחושבת לגבי כל תכנית בנפרד על ידי אומדן הסכום העתידי של ההטבה שיגיע לעובד בתמורה לשירותיו, בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות. הטבה זו מוצגת לפי ערך נוכחי בניכוי השווי ההוגן של נכסי התכנית. שיעור ההיוון נקבע בהתאם לתשואה במועד הדיווח על אגרות חוב ממשלתיות, שהמטבע שלהן ומועד פירעון דומים לתנאי המחויבות של הקבוצה. החישובים נערכים על ידי אקטואר מוסמך לפי שיטת יחידת הזכאות החזויה.

כאשר לפי תוצאות החישובים נוצר נכס לקבוצה, מוכר נכס עד לסכום נטו של הערך הנוכחי של הטבות כלכליות הזמינות בצורה של החזר מהתוכנית או הקטנה בהפקדות עתידיות לתוכנית. הטבה כלכלית בצורת החזרים או הקטנת הפקדות עתידיות תחשב זמינה כאשר ניתן לממשה במהלך חיי התוכנית או לאחר סילוק המחויבות.

כאשר קיימת חובה, במסגרת דרישת הפקדה מזערית, לתשלום סכומים נוספים ביחס לשירותים שניתנו בעבר, מכירה החברה במחויבות נוספת (הגדלת התחייבות נטו או הקטנת נכס נטו), במידה בה סכומים כאמור לא יהיו זמינים כהטבה כלכלית בצורה של החזר מהתוכנית או הקטנה בהפקדות עתידיות.

### באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

#### י. הטבות לעובדים (המשך)

##### (ב) תכניות להטבה מוגדרת (המשך)

כאשר חל שיפור בהטבות שמעניקה התכנית לעובדים, אותו חלק מההטבות המוגדרות המתייחס לשירותי עבר של העובדים, נזקף לרווח והפסד לפי שיטת הקו הישר על פני התקופה הממוצעת עד להבשלת ההטבות. במידה שההטבות מבשילות מיידי, ההוצאה נזקפת מיידי לרווח והפסד.

הקבוצה זוקפת מיידי דרך רווח כולל אחר, ישירות לעודפים את כל הרווחים וההפסדים האקטואריים הנובעים מתכנית הטבה מוגדרת.

##### (2) הטבות אחרות לעובדים לטווח ארוך

המחויבות נטו של הקבוצה בגין הטבות לעובדים לטווח ארוך, שאינן מתייחסות לתכניות הטבה לאחר סיום העסקה, היא בגין סכום ההטבה העתידית המגיעה לעובדים בגין שירותים שהוענקו בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות. סכום הטבות אלו מהווה לערכו הנוכחי ומנוכה ממנו השווי ההוגן של נכסים המתייחסים למחויבות זו. שיעור ההיוון נקבע בהתאם לתשואה במועד הדיווח על אגרות חוב ממשלתיות שהמטבע שלהן ומועד הפירעון שלהן דומים לתנאי המחויבויות של הקבוצה. החישוב נעשה לפי שיטת יחידת הזכאות החזויה. רווחים והפסדים אקטואריים נזקפים לעודפים בתקופה בה הם נוצרו.

##### (3) הטבות בגין פיטורין

הטבות בגין פיטורין מוכרות כהוצאה כאשר הקבוצה התחייבה באופן מובהק, ללא אפשרות ממשיית לביטול, לפיטורי עובדים לפני הגיעם למועד הפרישה המקובל על פי תכנית פורמאלית מפורטת. הטבות הניתנות לעובדים בפרישה מרצון נזקפות כאשר הקבוצה הציעה לעובדים תכנית המעודדת פרישה מרצון, צפוי שההצעה תתקבל וניתן לאמוד באופן מהימן את מספר הנענים להצעה.

##### (4) הטבות עובד לטווח קצר

מחויבויות בגין הטבות לעובדים לזמן קצר נמדדות על בסיס לא מהוון, וההוצאה נזקפת בעת שניתן השירות המתייחס.

הפרשה בגין הטבות לעובדים לזמן קצר בגין בונוס במזומן או תכנית השתתפות ברווחים, מוכרת כאשר לקבוצה יש מחויבות נוכחית משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום.

#### יא. הפרשות

הפרשה מוכרת כאשר לקבוצה יש מחויבות נוכחית, משפטית או משתמעת, כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, הניתנת לאמידה בצורה מהימנה, וכאשר צפוי כי תידרש זרימת הטבות כלכליות לסילוק המחויבות.

##### תביעות משפטיות

הפרשה בגין תביעות מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית בהווה או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, יותר סביר מאשר לא (more likely than not) כי הקבוצה תידרש למשאביה הכלכליים לסילוק המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן. כאשר השפעת ערך הזמן מהותית, נמדדת הפרשה בהתאם לערכה הנוכחי.

#### יב. הכנסות

ההכנסה ממכירת סחורות נמדדת על פי השווי ההוגן של התמורה שנתקבלה או העומדת להתקבל, בניכוי החזרות והנחות, הנחות מסחריות והנחות כמות. במקרים בהם תקופת האשראי היא קצרה ומהווה את האשראי המקובל בענף התמורה העתידית אינה מהוונת. הקבוצה מכירה בהכנסה כאשר קיימת ראיה משכנעת שהסיכונים המשמעותיים וההנאות מהבעלות על הסחורה עוברים לקונה, קבלת התמורה צפויה, קיימת אפשרות להעריך באופן מהימן את אפשרות החזרת הסחורה והעלויות שהתהוו או שיתהוו בגין העסקה ניתנות לאמידה באופן מהימן, כאשר אין להנהלה מעורבות נמשכת עם הסחורה וכן כאשר ההכנסה ניתנת למדידה באופן מהימן. אם צפוי כי תוענק הנחה ואת סכומה ניתן למדוד באופן מהימן, ההנחה תנוכה מההכנסה ממכירת סחורות.

העברת הסיכונים והתשואות משתנה בהתאם לתנאים הספציפיים של חוזה המכירה. לגבי מכירת מוצרים בישראל, העברת הסיכונים והתשואות מתקיימת, בדרך כלל, כאשר המוצרים מגיעים למחסניו של הלקוח, ואולם לגבי משלוחים בינלאומיים מסוימים מתקיימת ההעברה כאשר הסחורה מועמסת על כלי התחבורה של המוביל.

כאשר הקבוצה פועלת, במסגרת עסקה כבעלים ולא כמפיץ, עמלת ההפצה מוצגת בברוטו, דהיינו החברה מכירה במכירות והעלויות הקשורות למכירה מוצגות בסעיף עלות המכר. עסקאות בהן הקבוצה פועלת כמפיץ אינן מהותיות.

#### יג. הכנסה מדמי שכירות

דמי שכירות מנדל"ן להשקעה מוכרים ברווח והפסד לפי שיטת הקו הישר, על פני תקופת השכירות. הכנסות מהשכרת נכסים מוכרות בסעיף הכנסות אחרות.

### באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

#### יד. הכנסות והוצאות מימון

הכנסות מימון כוללות הכנסות ריבית בגין סכומים שהושקעו, שינויים בשווי ההוגן של נכסים פיננסיים המוצגים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, רווחים מהפרשי שער המוכרים ברווח והפסד. הכנסות ריבית מוכרות עם צבירתן, באמצעות שיטת הריבית האפקטיבית.

הוצאות מימון כוללות הוצאות ריבית על הלוואות שנתקבלו, שינויים בגין ערך הזמן בגין הפרשות, שינויים בשווי ההוגן של נכסים פיננסיים המוצגים בשווי הוגן דרך רווח והפסד והפסדים מירידת ערך של נכסים פיננסיים.

#### טו. הוצאת מסים על ההכנסה

הוצאת מסים על ההכנסה כוללת מסים שוטפים ונדחים. הוצאת מסים על ההכנסה נזקפת לדוח רווח והפסד אלא אם המס נובע מפריטים אשר מוכרים ישירות בהון או ברווח כולל אחר. במקרים אלו, הוצאת המסים על ההכנסה נזקפת להון. המס השוטף הינו סכום המס הצפוי להשתלם על ההכנסה החייבת במס לשנה, כשהוא מחושב לפי שיעורי המס החלים לפי החוק שנחקק או נחקק למעשה לתאריך המאזן והכולל שינויים בתשלומי המס המתחייבים לשנים קודמות. ההכרה במסים נדחים הינה בהתאם לשיטה המאזנית, בהתייחס להפרשים זמניים בין הערך בספרים של נכסים והתחייבויות לצורך דיווח כספי לבין ערכם לצרכי מסים. הקבוצה לא מכירה במסים נדחים לגבי ההפרשים הזמניים הבאים: ההכרה לראשונה במוניטין, ההכרה לראשונה בנכסים ובהתחייבויות בעסקה שאינה מהווה צירוף עסקים ושאינה משפיעה על הרווח החשבונאי ועל הרווח לצרכי מס, וכן הפרשים הנובעים מהשקעה בחברות בנות ובחברות כלולות, במידה ואין זה צפוי שהם יתהפכו בעתיד הנראה לעין. המסים הנדחים נמדדים לפי שיעורי המס הצפויים לחול על ההפרשים הזמניים במועד בו ימומשו, בהתבסס על החוקים שנחקקו או שנחקקו למעשה לתאריך המאזן. החברה מקזזת נכסי והתחייבויות מסים נדחים במידה וקיימת זכות חוקית הניתנת לאכיפה לקיזוז נכסי והתחייבויות מסים שוטפים, והם מיוחסים לאותה הכנסה חייבת במס הממוסה על ידי אותה רשות מס באותה חברה נישומה, או בחברות שונות, אשר בכוונתן לסלק נכסי והתחייבויות מסים שוטפים על בסיס נטו או שנכסי והתחייבויות המסים מיושבים בו זמנית. נכס מס נדחה מוכר בספרים כאשר צפוי שבעתיד תהיה הכנסה חייבת, שכנגדה ניתן יהיה לנצל את ההפרשים הזמניים. נכסי המסים הנדחים נבדקים בכל תאריך מאזן, ובמידה ולא צפוי כי הטבות המס המתחייבות יתממשו, הם מופחתים.

מס נדחה בגין עסקאות בינחברתיות בדוח המאוחד נרשם לפי שיעור המס החל על החברה הרוכשת.

#### טז. הנחות מספקים

הנחות המתקבלות מספקים אשר לגביהן לא מחויבת החברה לעמוד ביעדים מסוימים נכללות בדוחות הכספיים עם ביצוע הרכישות היחסיות המזכות את החברה בהנחות האמורות.

הנחות מספקים שהזכות לקבלתן מותנית בעמידת החברה ביעדים מסוימים, כגון: עמידה בהיקף רכישות שנתי (כמותי או כספי) מינימלי, גידול בהיקף הרכישות לעומת תקופות קודמות ועוד, נכללות בדוחות הכספיים, באופן יחסי, בהתאם להיקף הרכישות שבצעה החברה מהספקים בתקופה המדווחת המקדמות את החברה לקראת העמידה ביעדים, וזאת רק כאשר צפוי שהיעדים יושגו וניתן לאמוד את סכומי ההנחות באופן סביר. אומדן העמידה ביעדים מבוסס, בין היתר, על ניסיון העבר ומערכות היחסים של החברה עם הספקים ועל היקף הרכישות החוזי מהספקים ביתרת התקופה.

#### יז. תשלום דמי חכירה

תשלומים במסגרת חכירה תפעולית נוקפים לרווח והפסד לפי שיטת הקו הישר, לאורך תקופת החכירה.

#### יח. רווח למניה

הקבוצה מציגה נתוני רווח למניה בסיסי לגבי הון המניות הרגילות שלה. הרווח הבסיסי למניה מחושב על ידי חלוקת הרווח המיוחס לבעלי המניות הרגילות של הקבוצה במספר הממוצע המשוקלל של המניות הרגילות שהיו במחזור במשך התקופה.

### באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

#### י.ט. דיווח מגזרי

מגזר פעילות הינו רכיב של הקבוצה העונה על שלושת התנאים הבאים:

1. עוסק בפעילויות עסקיות שמהן הוא עשוי להניב הכנסות ובגינן עשויות להתהוות לו הוצאות, לרבות הכנסות והוצאות המתייחסות לעסקאות בין חברות הקבוצה;
2. תוצאותיו התפעוליות נסקרות באופן סדיר על ידי מקבל החלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה, על מנת לקבל החלטות לגבי משאבים שיוקצו לו ועל מנת להעריך את ביצועיו; וכן
3. קיים לגביו מידע כספי נפרד זמין.

#### כ. עסקאות עם בעל שליטה

נכסים והתחייבויות שלגביהם בוצעה עסקה עם בעל שליטה נמדדים לפי שווי הוגן במועד העסקה. בשל העובדה כי מדובר בעסקה במישור ההוני, זוקפת החברה את ההפרש בין השווי ההוגן לבין התמורה מהעסקה להון.

#### כא. תקנים חדשים ופרשנויות שטרם אומצו

- תיקון ל-IFRS 5, נכסים שאינם שוטפים המוחזקים למכירה ופעילויות שהופסקו, (להלן - "התיקון"), שתוקן במסגרת פרויקט השיפורים לתקני דיווח כספי בינלאומיים (Improvements to IFRSs) לשנת 2008. בהתאם לתיקון, כאשר החברה האם מחליטה לממש חלק מהחזקתה בחברה בת כך שלאחר המימוש תישאר לחברה האם החזקה שאינה מקנה שליטה, לדוגמה זכויות המקנות השפעה מהותית, כל הנכסים וההתחייבויות המיוחסים לחברה הבת יסווגו כמוחזקים למכירה ויחולו הוראות IFRS 5 הרלבנטיות, לרבות הוראות ההצגה של פעילות שהופסקה. התיקון לתקן ייושם מכאן ולהבא החל מהדוחות הכספיים לתקופות שנתיות של הקבוצה המתחילות ביום 1 בינואר 2010.
- IFRIC 17, חלוקת נכסים שאינם מזומן לבעלים (להלן - "הפרשנות"). הפרשנות קובעת כי מחויבות של חברה לחלוקת נכס שאינו מזומן לבעלים תטופל כהתחייבות לתשלום דיבידנד ותימדד בשווי הוגן של הנכס שיחולק כאשר שינויים בשווי ההוגן עד למועד החלוקה ייזקפו להון. בעת החלוקה ההפרש בין הערך בספרים של הנכס לבין ערך ההתחייבות ייזקף לדוח רווח והפסד, בשורה נפרדת. הפרשנות תחול על תקופות שנתיות של הקבוצה שיחלו החל מיום 1 בינואר 2010 בדרך של מכאן ולהבא.



### באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

#### כא. תקנים חדשים ופרשנויות שטרם אומצו (המשך)

• במסגרת פרויקט השיפורים לתקינה הבינלאומית, משנת 2009 (Improvements to IFRSs), פרסם ואישר ה-IASB, באפריל 2009, 15 תקינות לתקני דיווח כספי בינלאומיים במגוון רחב של סוגיות חשבונאיות. התקינות יחולו לתקופות שמתחילות ביום 1 בינואר 2010 ולאחריה, עם אפשרות לאימוץ מוקדם, בכפוף לתנאים המפורטים עבור כל תיקון.

להלן פירוט לתקינות אשר עשויים להיות רלוונטיים לקבוצה ואשר עשויה להיות להם השפעה על הדוחות הכספיים:

\* תיקון ל- IAS 17, חכירות, סיווג חכירות של קרקע ומבנים (להלן התיקון) - בהתאם לתיקון לא קיימת עוד הדרישה לסווג חכירת קרקע כחכירה תפעולית בכל מקרה בו הבעלות אינה צפויה לעבור לחוכר בתום תקופת החכירה. בהתאם לתקן המתוקן, הדרישה היא לבחון את חכירת הקרקע בהתאם לקריטריונים הרגילים לסיווג חכירות כמימוניות או כתפעוליות. כמו כן נקבע כי מרכיבי הקרקע ומבנים בחכירה של קרקע ומבנים נבחנים בנפרד לצרכי סיווג החכירות, בהתבסס על הקריטריונים לתקן כאשר שיקול משמעותי בסיווג מרכיב הקרקע הינו העובדה כי קרקע בדרך כלל בעלת אורך חיים בלתי מוגדר.

התיקון חל על דוחות כספיים לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2010 או לאחריו. התיקון ייושם למפרע, כלומר יש לבחון את אופן הסיווג של חכירות קרקע על בסיס המידע שהיה קיים בעת ההתקשרות בחכירות ואם חל שינוי בסיווג החכירה, יש ליישם למפרע את הוראות IAS 17 ממועד ההתקשרות בחכירה. אולם, אם לישות אין את המידע הדרוש ליישום למפרע של התיקון, עליה להשתמש במידע הקיים במועד אימוץ התיקון ולהכיר בנכס ובהתחייבות המתייחסים לחכירת קרקע שסווגה בעקבות התיקון כחכירה מימונית לפי שווים ההוגן באותו מועד. הפרש כלשהו בין השווי ההוגן של הנכס לבין השווי ההוגן של ההתחייבות ייזקף לעודפים.

\* תיקון ל- IAS 36, ירידת ערך נכסים, הקצאת מוניטין ליחידות מניבות מזומנים (להלן - "התיקון") - בהתאם לתיקון לצורך בחינה לירידת ערך, היחידה מניבת המזומנים, אליה יוקצה המוניטין, לא תהיה גדולה ממגזר פעילות כהגדרתו ב- IFRS 8 לפני יישום קריטריון הקיבוץ בסעיף 12 ל- IFRS 8. התיקון יחול בדרך של מכאן ולהבא על תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2010 או לאחר מכן.

• תיקון ל- IAS 39, מכשירים פיננסיים: הכרה ומדידה, הוצאה מתחולה של חוזים לצירוף עסקים (להלן - "התיקון") - התיקון מבהיר כי רק חוזי אקדמה (forward) בין הרוכש למוכר לגבי מכירה או רכישה של גוף נשלט, במסגרת צירוף עסקים במועד רכישה עתידי, אינם בתחולת IAS 39 וזאת כאשר תקופת חוזה האקדמה לא עולה על תקופה נורמאלית הנדרשת להשגת אישורים הדרושים לעסקה. התיקון יחול בדרך של מכאן ולהבא על כל החוזים שטרם פג תוקפם לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2010.

• פריטים הכשירים לגידור, תיקון ל- IAS 39, מכשירים פיננסיים: הכרה ומדידה (להלן - "התיקון"). התיקון מבהיר כי ניתן לייעד כפריט מגודר שינויים בתזרימי מזומנים או שינויים בשווי הוגן של סיכון חד צדדי (a one-sided risk), כלומר, סיכון שיוגדר כסיכון החשיפה לתנודות של מעל אן מתחת למחיר מסוים או משתנה מוגדר. עוד מבהיר התיקון כי ניתן לייעד מרכיב אינפלציוני כסיכון נפרד בתנאי שהוא מוגדר חוזית (contractually specified) בתזרימי המזומנים של אגרת חוב צמודה למדד, כך שניתן לזהות אותו בנפרד ולמדוד אותו באופן מהימן ובמידה ויתר תזרימי המזומנים של המכשיר אינם מושפעים מהרכיב האינפלציוני. יש ליישם את התיקון בדרך של יישום למפרע לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2010, או לאחריו.

### באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

#### כא. תקנים חדשים ופרשנויות שטרם אומצו (המשך)

- תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 9, מכשירים פיננסיים (להלן – "התקן"). תקן זה הינו שלב ראשון בפרויקט ההחלפה הכוללת של תקן חשבונאות בינלאומי IAS 39 מכשירים פיננסיים: הכרה ומדידה (להלן – "IAS 39") כאשר הוא מחליף את הדרישות המופיעות ב- IAS 39 ביחס לסיווג ומדידה של נכסים פיננסיים. בהתאם לתקן, ישנן שתי קטגוריות עיקריות של מדידת נכסים פיננסיים: עלות מופחתת ושווי הוגן כאשר הבסיס לסיווג לגבי מכשירי חוב מתבסס על המודל העסקי של הישות לניהול נכסים פיננסיים ועל מאפייני תזרימי המזומנים החוזיים של הנכס הפיננסי. בהתאם לתקן, השקעה במכשיר חוב תימדד לפי עלות מופחתת אם המטרה של המודל העסקי של הישות היא להחזיק נכסים על מנת לגבות את תזרימי המזומנים החוזיים שלהם וכן תנאיו החוזיים יוצרים זכאות לתזרימי מזומנים במועדים ספציפיים אשר מהווים תשלומים של קרן וריבית בלבד. כל נכסי החוב האחרים ימדדו לפי שווי הוגן דרך רווח והפסד. בנוסף, נגזרים משובצים לא מופרדים יותר מחוזים מעורבים הכוללים חוזה מארח שהוא נכס פיננסי. במקום זאת, החוזה המעורב כולו יבחן לצורך סיווג בהתאם לקריטריונים דלעיל. כמו כן, השקעה במכשירים הוניים תימדד לפי שווי הוגן כאשר השינויים בשווי ההוגן יזקפו לרווח והפסד. יחד עם זאת, התקן מאפשר בעת ההכרה הראשונית במכשיר הוני שאינו מוחזק למסחר, לבחור להציג שינויים בשווי ההוגן של המכשיר ההוני במסגרת הרווח הכולל האחר כאשר הסכומים שיזקפו לרווח הכולל האחר לא יסווגו לעולם לרווח והפסד. דיבידנדים על מכשירים הוניים שהשערוכים שלהם נזקפים לרווח הכולל האחר, יוכרו ברווח והפסד אלא אם הם מהווים באופן מובהק החזר השקעה ראשונית. התקן מוציא מתחולתו התחייבויות פיננסיות.
- התקן יישם לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2013 או לאחר מכן. יישום מוקדם מותר, בכפוף למתן גילוי וכן בכפוף לאימוץ במקביל של התיקונים לתקני IFRS אחרים, המפורטים בנספח לתקן. יישום התקן ייעשה באופן של יישום למפרע, למעט הקלות מסוימות, בהתאם להוראות המעבר המפורטות בתקן. בפרט, אם ישות בוחרת ליישם את התקן לפני יום 1 בינואר 2012 היא איננה נדרשת להציג מחדש מספרי השוואה.
- IFRIC 19, סילוק של התחייבויות פיננסיות באמצעות מכשירים הוניים (להלן – "הפרשנות"). הפרשנות קובעת את הטיפול החשבונאי של החלפת מכשירי חוב בהון. מכשירים הוניים המונפקים בעת סילוק וגריעה של ההתחייבות, כולה או חלקה, ייחשבו כ- "תמורה ששולמה" לצורך חישוב רווח או הפסד מגריעת ההתחייבות הפיננסית. המכשירים הוניים יימדדו לראשונה בשווי הוגן, אלא אם לא ניתן למדוד את השווי באופן מהימן - במקרה דנן, המכשירים המונפקים יימדדו בהתאם לשווי הוגן של ההתחייבות הנגרעת. כל הפרש בין העלות המופחתת של ההתחייבות הפיננסית והמדידה לראשונה של המכשירים הוניים יוכר בדוח רווח והפסד. הפרשנות תחול על תקופות שנתיות שיחלו אחרי ה- 1 ביולי 2010 או לאחר מכן ותיושם בדרך של יישום למפרע. יישום מוקדם אפשרי.
- בחודש אוגוסט 2009, פרסם סגל הרשות את 18 FAQ בנושא. לפיכך, יש ליישם את העקרונות הקבועים בפרשנות ביחס לכל הסדרי סילוק התחייבויות פיננסיות באמצעות הנפקת מכשירים הוניים המקבלים לראשונה ביטוי בדוחות כספיים אשר מועד פרסומם מאוחר ממועד פרסום הפרשנות.

### באור 4 - קביעת שווי הוגן

כחלק מכללי המדיניות החשבונאית ודרישות הגילוי, נדרשת הקבוצה לקבוע את השווי הוגן של נכסים והתחייבויות פיננסיים ושאנים פיננסיים. ערכי השווי הוגן נקבעו לצרכי מדידה ו/או גילוי על בסיס השיטות המתוארות להלן. מידע נוסף לגבי ההנחות ששימשו בקביעת ערכי השווי הוגן ניתן בביאורים המתאימים לאותו נכס או התחייבות.

#### א. רכוש קבוע

השווי הוגן של רכוש קבוע, שהוכר במסגרת צירוף עסקים בחברה הכלולה, מבוסס על ערכי שוק. שווי השוק של רכוש קבוע הינו אומדן הסכום שבו ניתן היה להחליף את הרכוש הקבוע ביום ביצוע ההערכה, בעסקה בין קונה מרצון למוכר מרצון, הפועלים בצורה מושכלת.

#### ב. נכסים בלתי מוחשיים

השווי הוגן של מותגים אשר נרכשו בצירוף עסקים בחברה הכלולה, מבוסס על הערך המהוון של תזרימי המזומנים הנובעים מתמלוגים הנחשבים.

#### באור 4 - קביעת שווי הוגן (המשך)

##### ג. נדל"ן להשקעה

הקבוצה אומדת את השווי של תיק הנדל"ן להשקעה של הקבוצה באמצעות שמאי חיצוני ובלתי תלוי, אשר הינו בעל כישורים מקצועיים מוכרים מתאימים וניסיון עדכני באשר למיקום ולסוג הנדל"ן לגביו נעשית ההערכה. ערכי השווי ההוגן מבוססים על ערכי שוק. שווי השוק של נדל"ן להשקעה הינו אומדן הסכום שבו ניתן היה למכור את הנדל"ן להשקעה ביום ביצוע ההערכה, בעסקה בין קונה מרצון למוכר מרצון, הפועלים בצורה מושכלת. הערכות השווי צורפו לדוחות הכספיים.

##### ד. מלאי

השווי ההוגן של מלאי אשר נרכש בצירוף עסקים, נקבע על בסיס אומדן מחיר המכירה של המלאי במהלך העסקים הרגיל, בניכוי אומדן העלויות להשלמתו ולמכירתו, וכן מרווח סביר המבוסס על המאמצים הנדרשים להשלמת ולמכירת המלאי.

##### ה. הלוואות וחייבים, לרבות לקוחות וחייבים אחרים

השווי ההוגן של לקוחות וחייבים אחרים, נקבע על בסיס הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים העתידיים, המהוונים על פי שיעור ריבית השוק למועד הדיווח. בתקופות עוקבות למועד ההכרה הראשוני, מחושב השווי ההוגן של לקוחות וחייבים אחרים לצורך מתן גילוי בלבד.

##### ו. נגזרים

השווי ההוגן של חוזי אקדמה (Forward) על מטבע חוץ מבוסס על מחירי השוק הרשומים שלהם, ( Listed market price) באם זמינים. בהעדר מחירי שוק כאמור, נאמד השווי ההוגן על בסיס היוון ההפרש בין מחיר ה- Forward הנקוב בחוזה לבין מחיר ה- Forward הנוכחי בגין יתרת התקופה של החוזה עד לפדיון, תוך שימוש בשיעור ריבית מתאים. למידע נוסף לגבי הרכיות שווי הוגן ראה באור 21(ז).

##### ז. התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים

השווי ההוגן, אשר נקבע לצורך מתן גילוי, מחושב על בסיס הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים העתידיים בגין מרכיב הקרן והריבית, המהוונים על פי שיעור ריבית השוק למועד הדיווח.

#### באור 5 - עונתיות

הקבוצה עוסקת בייצור ובשיווק משקאות קלים, משקאות אלכוהולים קלים, יינות ואלכוהול. בענף המשקאות קיימת עונתיות הנובעת בעיקר מצמצום רכישת משקאות בחודשי החורף, וגידול בצריכת משקאות בימי החגים. העונתיות משפיעה על צריכת מוצרי החברה באופן בו קיימת תנודתיות בהיקף ההכנסות ממכירת המוצרים על פני השנה. עיקר מכירות החברה מתבצעות בעונה החמה, הכוללת את שני הרבעונים אפריל-יוני ויולי-ספטמבר.

**באור 6 - דיווח מגזרי**

חברה כלולה של הקבוצה פועלת במגזר המשקאות האלכוהוליים הקלים, במגזר ברקן ובמגזר המשקאות הקלים.

כללי החשבונאות שיושמו בדיווח המגזרי תואמים את כללי החשבונאות המקובלים שאומצו לצורך העריכה וההצגה של החברה הכלולה.

**מגזרים עסקיים**

החברה הכלולה פועלת בשלושה מגזרים:

- משקאות אלכוהוליים קלים - ייצור, יבוא ושיווק והפצה של משקאות אלכוהוליים קלים.
- משקאות קלים - ייצור, ייבוא ושיווק והפצה של משקאות קלים שונים.
- מגזר ברקן - ייצור יבוא ושיווק של יין ואלכוהול.

החברה הכלולה מתמחרת את עסקאותיה הבין חברתיות לפי מחירי שוק מקובלים ללקוחות חיצוניים בגין מוצרים דומים. תוצאות עסקאות אלה מבוטלות, כאמור לצורך עריכת דוחות כספיים מאוחדים.

החל משנת 2009 כולל מגזר ברקן את תוצאות פעולותיה של יקבי ברקן אשר אוחדו לראשונה מאז השגת השליטה בשנת 2009. בשנים 2008 ו- 2007 כוללים תוצאות המגזר את מכירות מוצרי יקבי ברקן אשר בוצעו באמצעות החברה הכלולה כמפיצה של חברה זו.

**לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2009**

מאחד	משקאות קלים	ברקן	משקאות אלכוהוליים קלים	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
813,951	383,638	146,413	283,900	הכנסות המגזר
101,276	11,189	34,378	55,709	תוצאות המגזר
(65,314)				הוצאות שלא הוקצו
35,962				רווח תפעולי
(7,626)				הוצאות מימון, נטו
2,346				חלק ברווחים של הטבת מס
30,682				רווח לתקופה
	10,787	9,929	11,059	פחת והפחתות

**באור 6 - דיווח מגזרי - (המשך)**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2008				
מאחד	משקאות קלים	ברקן	משקאות אלכוהוליים קלים	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
807,800	394,565	137,040	276,195	הכנסות המגזר
89,709	26,434	10,196	53,079	תוצאות המגזר
44,705				הוצאות שלא הוקצו
45,004				רווח תפעולי
(23,799)				הוצאות מימון, נטו
2,924	-	2,924	-	השווי המאזני
250				הטבת מס
24,379				רווח לתקופה
	18,500	-	15,700	פחות והפחותות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2007				
מאחד	משקאות קלים	ברקן	משקאות אלכוהוליים קלים	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
770,620	374,717	121,641	274,262	הכנסות המגזר
71,652	17,352	10,975	43,325	תוצאות המגזר
39,481				הוצאות שלא הוקצו
32,171				רווח תפעולי
(29,644)				הוצאות מימון, נטו
3,343	-	3,343	-	חלק ברווחים של
-				חברה מוחזקת המטופלת לפי שיטת
				השווי המאזני
5,870				מסים על הכנסה
				רווח לתקופה
	21,575	-	14,627	פחות והפחותות

**באור 7 - עלות המכר**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2007	2008	2009
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,610	469	892
3,437	3,777	3,389
1,212	689	561
3,826	3,707	3,574
<b>10,085</b>	<b>8,642</b>	<b>8,416</b>

שימוש בחומרים  
שכר, משכורות והוצאות נלוות  
פחת  
הוצאות ייצור אחרות

**באור 8 - הוצאות הנהלה וכלליות**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2007	2008	2009
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
134	229	278
607	866	861
200	200	200
<b>941</b>	<b>1,295</b>	<b>1,339</b>

שכר דירקטורים  
הוצאות הנהלה וכלליות אחרות  
השתתפות בהוצאות הנהלה וכלליות של חברה מוחזקת

**באור 9 - הכנסות והוצאות אחרות**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2007	2008	2009	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
--	1,691	--	<b>הכנסות</b>
473	--	--	שערוך נדל"ן להשקעה
1,397	1,297	1,530	רווח ממימוש רכוש קבוע
			דמי שכירות
<u>1,870</u>	<u>2,988</u>	<u>1,530</u>	
			<b>הוצאות</b>
--	--	(198)	הפסד משערוך נדל"ן להשקעה
--	--	(3,000)	הפסד מביטול עסקה (**)
(640)	(486)	(279)	הוצאות אחזקת מקרקעין (*)
<u>(640)</u>	<u>(486)</u>	<u>(3,477)</u>	
<u>489</u>	<u>49</u>	<u>49</u>	

\* כולל הוצאות פחת  
\*\* ראה באור 23 (ח')

**באור 10 - הכנסות והוצאות מימון**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2007	2008	2009	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
--	--	1,222	<b>הכנסות</b>
887	269	222	נגזרים פיננסיים
898	380	211	הפרשי שער
--	34	76	צדדים קשורים
<u>1,785</u>	<u>683</u>	<u>1,731</u>	אחר
			<b>הוצאות</b>
(1,372)	(1,998)	(595)	נגזרים פיננסיים
--	--	(559)	הפרשי שער
--	--	(127)	צדדים קשורים
(2,227)	(1,111)	(419)	הלוואות מבנקים
(132)	--	(21)	אחר
<u>(3,731)</u>	<u>(3,109)</u>	<u>(1,721)</u>	
<u>(1,946)</u>	<u>(2,426)</u>	<u>10</u>	

הכנסות (הוצאות) מימון נטו שזקפו לרווח והפסד

**באור 11 - מסים על הכנסה**

**א. פרטים בדבר סביבת המס בה פועלת הקבוצה**

**(1) תיקונים לפקודת מס הכנסה**

ביום 25 ביולי 2005, עבר בכנסת חוק לתיקון פקודת מס הכנסה (מס' 147), התשס"ה-2005, אשר קבע, בין היתר, הפחתה הדרגתית של שיעור מס החברות עד ל-25% בשנת המס 2010 ואילך. ביום 14 ביולי 2009, עבר בכנסת חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום התכנית הכלכלית לשנים 2009 ו-2010), התשס"ט-2009, אשר קבע, בין היתר, הפחתה הדרגתית נוספת של שיעור מס החברות עד ל-18% בשנת המס 2016 ואילך. בהתאם לתיקונים האמורים, שיעורי מס החברות החלים בשנת המס 2009 ואילך הינם כדלקמן: בשנת המס 2009 - 26%, בשנת המס 2010 - 25%, בשנת המס 2011 - 24%, בשנת המס 2012 - 23%, בשנת המס 2013 - 22%, בשנת המס 2014 - 21%, בשנת המס 2015 - 20% ובשנת המס 2016 ואילך, יחול שיעור מס חברות של 18%.

המסים השוטפים ויתרות המסים הנדחים לתקופות המדווחות בדוחות כספיים אלה מחושבים בהתאם לשיעורי המס החדשים כפי שנקבעו בחוק ההתייעלות הכלכלית.

**(2)** ביום 17 בספטמבר 2009 פורסמו תקנות מס הכנסה (קביעת שיעור ריבית לעניין סעיף 3(י)) (תיקון), התשס"ט-2009, במסגרתן שונו באופן מקיף הוראות תקנות מס הכנסה (קביעת שיעור ריבית לעניין סעיף 3(י)), התשס"ט-1986.

התיקון חל על הלוואה שניתנה החל מיום 1 באוקטובר 2009, ובמסגרתו נקבעו גם הוראות מעבר ביחס להלוואות שניתנו לפני יום תחילתו של התיקון.

**(3) מיסוי בתנאי אינפלציה**

חוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה), התשס"ה - 1985 (להלן: "החוק") בתוקף החל משנת המס 1985. החוק הנהיג מדידה של התוצאות לצורכי מס על בסיס ריאלי. ההתאמות השונות הנדרשות על פי החוק הני"ל אמורות להביא למיסוי הכנסות על בסיס ריאלי. לאור כך שהדוחות הכספיים אינם מותאמים למדד המחירים לצרכן מהמועד בו הפסיקה כלכלת ישראל להיחשב ככלכלה היפראינפלציונית נוצרו הפרשים בין הרווח על פי הדוחות הכספיים לבין הרווח המתואם לצורכי מס הכנסה, ולפיכך גם הפרשים זמניים בין ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים לבסיס המס שלהם.

ביום 26 בפברואר 2008 התקבל בכנסת חוק מס הכנסה (תיאומים בשל אינפלציה) (תיקון מס' 20) (הגבלת תקופת התחולה), התשס"ח-2008 (להלן - "התיקון"). בהתאם לתיקון, תחולתו של חוק התיאומים תסתיים בשנת המס 2007, ומשנת המס 2008 לא יחולו עוד הוראות החוק, למעט הוראות המעבר שמטרתן למנוע עיוותים בחישובי המס.

בהתאם לתיקון, משנת המס 2008 ואילך לא מחושבת התאמה של ההכנסות לצרכי מס לבסיס מדידה ריאלי. כמו כן, הופסקה ההצמדה למדד של סכומי הפחת על נכסים קבועים ושל סכומי הפסדים מועברים לצרכי מס, באופן שסכומים אלה מתואמים עד למדד של סוף שנת המס 2007, והצמדתם למדד הופסקה ממועד זה ואילך. השפעת התיקון לחוק התיאומים קיבלה ביטוי בחישוב המסים השוטפים והמסים הנדחים החל משנת 2008.

**(4)** לחברה כתב אישור כ"מפעל מאושר" במסלול מענקים, בהתאם לכתב האישור הכנסתה החייבת של החברה מהמפעל המאושר פטורה ממש במשך שנתיים החל משנת המס בה היתה לחברה הכנסה חייבת מהמפעל המאושר וחייבת במס בשיעור של 25% בחמש שנות המס שלאחריהן. תקופת ההטבות תסתיים בשנת 2010. דיבידנד שיחולק מהמפעל המאושר יחוייב בידי בעל המניות במס בשיעור 15%. באם יחולק דיבידנד בגין השנים בהן החברה פטורה ממש, תחוייב החברה במס בשיעור של 25% בגין סכום הדיבידנד המחולק.

**ב. מרכיבי הוצאות (הכנסות) מסים על הכנסה**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2007	2008	2009
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
639	1,141	29
(331)	(821)	631
(166)	--	(1,692)
(497)	(821)	(1,061)
--	--	(991)
--	--	278
--	--	(713)
142	320	(1,745)

הוצאות (הכנסות) מסים  
מיסים שוטפים

**מסים נדחים**  
יצירה והיפוך הפרשים זמניים  
שינוי בשיעורי המס

**מסים בגין שנים קודמות**  
מיסים שוטפים  
מיסים נדחים



**באור 11 - מסים על הכנסה (המשך)**

**ג. התאמה בין המס התיאורטי על הרווח לפני מסים על הכנסה לבין הוצאות המסים**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2007	2008	2009
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
4,470	14,915	18,203
29%	27%	26%
1,296	4,027	4,733
(1,048)	(3,977)	(4,865)
--	--	780
57	62	28
--	188	--
--	--	(713)
(166)	--	(1,692)
3	20	(16)
142	320	(1,745)

**ד. נכסי והתחייבויות מסים נדחים**

**נכסי והתחייבויות מסים נדחים שהוכרו**

המסים הנדחים מחושבים לפי שיעור מס הצפוי לחול במועד ההיפוך כמפורט לעיל.

נכסי והתחייבויות מסים נדחים מיוחסים לפריטים הבאים:

סך הכל	הפרשה לחובות מסופקים	הפסדים להעברה לצרכי מס	הטבות לעובדים	רכוש קבוע ונדל"ן להשקעה
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
7,074	(46)	(376)	(109)	7,605
(821)	46	(331)	(125)	(411)
6,253	--	(707)	(234)	7,194
(783)	(21)	707	53	(1,522)
5,470	(21)	--	(181)	5,672

יתרת התחייבות (נכס) מס נדחה ליום 1 בינואר 2008

שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד

יתרת התחייבות (נכס) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2008

שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד

יתרת התחייבות (נכס) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2009

**באור 11 - מסים על הכנסה (המשך)**

**ה. שומות מס**

שומות מס של החברה נחשבות כסופיות עד וכולל שנת המס 2005.

**באור 12 - רכוש קבוע**

סך הכל אלפי ש"ח	צידוד מכירה אלפי ש"ח	ריהוט משרדי, צידוד ומחשבים אלפי ש"ח	מכונות, צידוד ומתקנים אלפי ש"ח	בניים ומשרדים קרקע אלפי ש"ח	
51,072	238	85	41,872	8,877	עלות ליום 1 בינואר 2008
2	--	2	--	--	תוספות
<u>51,074</u>	<u>238</u>	<u>87</u>	<u>41,872</u>	<u>8,877</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2008
51,074	238	87	41,872	8,877	יתרה ליום 1 בינואר 2009
--	--	--	--	--	תוספות
<u>51,074</u>	<u>238</u>	<u>87</u>	<u>41,872</u>	<u>8,877</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2009
48,221	238	78	39,648	8,257	<b>פחת</b> יתרה ליום 1 בינואר 2008
731	--	2	688	41	פחת לשנה
<u>48,952</u>	<u>238</u>	<u>80</u>	<u>40,336</u>	<u>8,298</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2008
48,952	238	80	40,336	8,298	יתרה ליום 1 בינואר 2009
605	--	2	559	44	פחת לשנה
<u>49,557</u>	<u>238</u>	<u>82</u>	<u>40,895</u>	<u>8,342</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2009
2,851	--	7	2,224	620	<b>הערך בספרים</b> ליום 1 בינואר 2008
2,122	--	7	1,536	579	ליום 31 בדצמבר 2008
<u>1,517</u>	<u>--</u>	<u>5</u>	<u>977</u>	<u>535</u>	ליום 31 בדצמבר 2009

**מידע נוסף**

בחברה קיימים נכסים שהופחתו במלואם ועדיין מופעלים. עלותם המקורית של נכסים כאמור ליום 31 בדצמבר 2009 הינה בסך של 43,650 אלפי ש"ח (31 בדצמבר 2008 : כ- 43,200 אלפי ש"ח).

**באור 13 - חברות מוחזקות המטופלת לפי שיטת השווי המאזני**

א. תמצית נתונים כספיים לגבי חברה מוחזקת המטופלת לפי שיטת השווי המאזני

להלן תמצית נתונים כספיים לגבי חברה מוחזקת המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, ללא התאמה לשיעורי הבעלות המוחזקים בידי הקבוצה:

	התחייבויות שאינן שוטפות	התחייבויות שוטפות	סך נכסים אלפי ש"ח	נכסים שאינם שוטפים אלפי ש"ח	נכסים שוטפים אלפי ש"ח	שיעור בעלות אלפי ש"ח	
סך התחייבויות אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
							<b>2009</b>
568,679	35,081	533,598	754,042	385,639	368,403	60%	טמפו משקאות
							<b>2008</b>
807,800	24,154	414,418	573,387	278,711	294,676	60%	טמפו משקאות
							<b>2009</b>
			רווח לתקופה אלפי ש"ח	רווח תפעולי אלפי ש"ח	רווח גולמי אלפי ש"ח	הכנסות אלפי ש"ח	טמפו משקאות
			30,682	35,962	328,542	813,951	
							<b>2008</b>
			24,379	45,004	332,532	783,421	טמפו משקאות

**באור 13 - חברות מוחזקות המטופלת לפי שיטת השווי המאזני (המשך)**

**ב. הרכב ההשקעות וחלק הקבוצה ברווחים (בהפסדים):**

ליום 31 בדצמבר	
2009	2008
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
78,172	78,172
24,519	4,964
102,691	83,136
6,795	10,265
(3,398)	(3,422)
3,397	6,843
106,088	89,979

**השקעה במניות:**  
עלות מקורית  
חלק הקבוצה ברווחים  
ממועד הרכישה

הלוואה לחברה מוחזקת (\*)  
בניכוי חלויות שוטפות

\* ההלוואה צמודה לדולר של ארה"ב ונושאת ריבית שנתית בשיעור הליבור בתוספת + 1.15%.

ג. החברה הכלולה העיקרית, טמפו משקאות המוחזקת בבעלות ובשליטה משותפת של 60%, מחזיקה בחברת יקבי ברקן בע"מ (להלן - יקבי ברקן).

**ד. השקעה ביקבי ברקן**

ביום 2 בספטמבר 2004 אישר הדירקטוריון הסכם לרכישת מניות בחברת יקבי ברקן והסכם לקניה והפצה בלעדית של מוצרי יקבי ברקן. ביום 4 בינואר 2005 השלימה טמפו משקאות את רכישת המניות. על פי ההסכם רכשה טמפו משקאות 38.94% מהונה המונפק של יקבי ברקן. במהלך השנים 8-2007 רכשה טמפו משקאות 1.18% נוספים מיקבי ברקן.

במסגרת ההסכם ניתנה למוכרים אופציית PUT למכור לטמפו משקאות את יתרת מניותיהם. האופציה ניתנת למימוש במהלך תקופה של 12 חודשים, שתחילתם בתום שלוש שנים ממועד הסגירה של ההסכם, דהיינו במהלך שנת 2008. שווי המניות הנרכשות במסגרת מימוש אופציית ה-PUT יחושב בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם.

אופציית ה-PUT הוצגה בדוחות הכספיים של טמפו משקאות לפי שווי הוגן דרך רווח והפסד. שווי האופציה, אשר הוערכה על ידי מעריך שווי חיצוני, נקבע באמצעות מודל בלק אנד שולדס בהתבסס על מחיר המניה המצוטט של יקבי ברקן. מחיר המימוש שנלקח בחישוב ערך האופציה הינו הגבוה מבין השניים: מחיר מצוטט של מניות ברקן או ממוצע ההון העצמי של יקבי ברקן ליום החישוב וההון העצמי של יקבי ברקן ליום 31 במרס 2004, בתוספת 15%. תגודתיות צפויה נקבעה על בסיס תגודתיות הסטורית של מחירי המניה.

בחודש דצמבר 2008 הודיעו בעלי המניות האחרים ביקבי ברקן, על מימוש אופציית ה-PUT שניתנה להם, ולפיכך רכשה טמפו משקאות בחודש ינואר 2009 כל מניות יקבי ברקן שהוחזקו על ידי בעלי המניות האחרים קודם מימוש האופציה. כתוצאה מרכישה זו מחזיקה טמפו משקאות בכ- 83% ממניות יקבי ברקן. ביום 10 בינואר 2010 הגיעו טמפו משקאות וקבוצת בעלי מניות בחברת יקבי ברקן בע"מ (להלן - "המוכרים") להסכמה לגבי שווי יתרת מניותיהם של המוכרים בברקן, אשר היו, עובר לביצוע רכישתן על ידי טמפו משקאות 37.41% מהון המניות בברקן (להלן: "עסקת הרכישה"). על פי ההסכמות האמורות נקבע שווייה של ברקן לצורך הרכישה על סך של 80 מליון ש"ח, לפיכך תשלם טמפו משקאות למוכרים סך של 29,928 אלפי ש"ח בגין המניות שנרכשו על ידה במסגרת עסקת הרכישה. טמפו משקאות התקשרה עם מעריך שווי בלתי תלוי לצורך קביעת שווי הנכסים של ברקן לצורך הקצאת עלות הרכישה. טמפו משקאות בחרה לאמץ את IFRS3 (2008) באימוץ מוקדם בדוחות השנתיים של 2009.

על פי הסכם הקניה וההפצה תקנה ותפיץ חברה מאוחדת באופן בלעדי את המוצרים המיוצרים והמיובאים על ידי קבוצת ברקן בשטחי מדינת ישראל והרשות הפלשתינאית וזאת למשך 5 שנים אשר מנין ממועד כניסת הסכם הקניה והפצה לתוקף. בתום תקופת ההתקשרות יתחדש ההסכם מאליו לתקופות נוספות בנות חמש שנים כל אחת.

בנוסף להשקעה זו המציאה טמפו משקאות לבנק המממן את פעילותה של יקבי ברקן מכתב נוחות ובו התחייבויות שונות בקשר ליקבי ברקן לרבות התחייבויות לתמיכה ביקבי ברקן בסך של עד 2.5 מליון ש"ח.

להבטחת התחייבויותיה של ברקן לשני בנקים, התחייבה טמפו משקאות להעמיד ערבויות בסך 80 מיליון ש"ח, לכל אחד מהבנקים הנ"ל. באם התחייבות ברקן למי מהבנקים הנ"ל תפחת מ-40 מיליון ש"ח, תהיה טמפו משקאות זכאית לבטל את הערבות שהועמדה לאותו בנק. עד למועד אישור הדוחות הכספיים, הועמדה הערבות רק לטובת אחד מהבנקים הנ"ל. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, התחייבויות ברקן לבנקים אלה, הסתכמה ב- 41 מיליון ש"ח ו- 68 מיליון ש"ח, בהתאמה.

**באור 14 - נדל"ן להשקעה**

קרעות		
2008	2009	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
40,607	42,298	יתרה ליום 1 בינואר מכירת נדל"ן להשקעה שינויים בשווי הוגן
--	(3,525)	
1,691	(198)	
<u>42,298</u>	<u>38,575</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר

**א. קביעת שווי הוגן**

השיטות לפיהן נקבע השווי ההוגן של נדל"ן להשקעה בקבוצה מפורטות בבאור 4א' בדבר קביעת שווי הוגן.

**ב. הסכומים שהוכרו בדוח רווח והפסד**

לפרטים אודות סכומים שהוכרו בדוח רווח והפסד. ראה באור 9.

**ג. פרטים בדבר זכויות במקרקעין המשמשות את הקבוצה כנדל"ן להשקעה**

ליום 31 בדצמבר		מועדי סיום תקופת החכירה (בשנים)	בבעלות בחכירה מהוונת
2008	2009		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
14,118	10,965	2043-2069	
28,180	27,610		
<u>42,298</u>	<u>38,575</u>		

**באור 15 - מלאי**

ליום 31 בדצמבר		
2008	2009	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
7	17	חומרי גלם חומרי אריזה ואחרים
348	391	
<u>355</u>	<u>408</u>	

**באור 16 - לקוחות וחייבים אחרים**

ליום 31 בדצמבר		
2008	2009	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
286	426	לקוחות חובות פתוחים המחאות לגביה בניכוי הפרשה לחובות מסופקים
--	667	
--	(83)	
<u>286</u>	<u>1,010</u>	
39	35	חייבים אחרים עובדים הוצאות מראש בעלי עניין חייבים אחרים
41	73	
22	42	
1	1	
<u>3,422</u>	<u>3,398</u>	
<u>3,525</u>	<u>3,549</u>	חלות שוטפת בגין הלואה שניתנה לחברה מוחזקת המטופלת לפי שיטת השווי המאזני

**באור 17 - הון וקרנות**

**הון מניות ופרמיה על מניות**

מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת		
2008	2009	
20,414,533	20,414,533	הון מניות מונפק ונפרע(*)
40,000,000	40,000,000	הון רשום
12,860,749	12,860,749	(*) בזה מניות המוחזקות על ידי החברה וחברה מאוחדת

**באור 18 - הלוואות ואשראי מתאגידים בנקאיים ומנותני אשראי אחרים**

באור זה מספק מידע בדבר התנאים החוזיים של הלוואות ואשראי נושאי ריבית של הקבוצה, הנמדדים לפי העלות המופחתת. מידע נוסף בדבר החשיפה של הקבוצה לסיכוני ריבית, מטבע חוץ ונזילות, ניתן בבאור 22, בדבר מכשירים פיננסיים.

**א. התחייבויות שוטפות**

ליום 31 בדצמבר		שיעור הריבית השנתית	
2008	2009		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	%	
447	--		אשראי מתאגידים בנקאיים משיכות יתר
5,673	8,676	(1) 2.75	הלוואות לזמן קצר בשקלים
9,125	5,663	(2) 1.9	הלוואות לזמן קצר בדולר של ארה"ב
3,601	1,788		חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך
18,846	16,127		סך התחייבויות שוטפות
ליום 31 בדצמבר			
2008	2009		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		

**ב. התחייבויות לזמן ארוך**

5,401	1,788	(2)1.9	הלוואות מבנקים צמודות לדולר של ארה"ב בניכוי חלויות שוטפות
(3,601)	(1,788)		
1,800	--		סך התחייבויות שאינן שוטפות

(1) ההלוואה נושאת ריבית משתנה בשיעור פריים בתוספת 0.25% לשנה.

(2) ההלוואות נושאות ריבית משתנה בשיעור הליבור בתוספת 1.5% לשנה.

**באור 19 - זכאים אחרים**

ליום 31 בדצמבר	
2008	2009
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
--	41
2,275	--
932	818
1,230	906
12	115
<b>4,449</b>	<b>1,880</b>

מוסדות ממשלתיים  
מקדמות מלקוחות  
התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בשל שכר ומשכורת  
בעלי עניין  
זכאים אחרים והוצאות לשלם

למידע נוסף בדבר זכאים המהווים צדדים קשורים ובעלי עניין, ראה באור 25 בדבר צדדים קשורים ובעלי עניין.  
לחשיפת הקבוצה לסיכונים מטבע ונזילות בגין חלק מיתרות הזכאים, ראה באור 21, בדבר מכשירים פיננסיים.

**באור 20 - ניהול סיכונים פיננסיים**

**א. כללי**

הקבוצה חשופה לסיכונים הבאים הנובעים משימוש במכשירים פיננסיים:

- סיכון אשראי
  - סיכון נזילות
  - סיכון שוק (הכולל סיכון מטבע, סיכון ריבית וסיכון מחיר אחר)
- בביאור זה ניתן מידע בדבר החשיפה של הקבוצה לכל אחד מהסיכונים שלעיל, מטרות הקבוצה, מדיניות ותהליכים לגבי מדידה וניהול של הסיכון. גילוי כמותי נוסף נכלל לאורך כל דוחות כספיים מאוחדים אלה.

**ב. סיכון אשראי**

סיכון אשראי הוא סיכון להפסד כספי שיגרם לקבוצה באם לקוח או צד שכנגד למכשיר פיננסי לא יעמוד בהתחייבויותיו החוזיות, והוא נובע בעיקר מחובות של לקוחות וחייבים אחרים.

לקוחות וחייבים אחרים החשיפה של הקבוצה לסיכונים אשראי מושפעת בעיקר מהאפיון האישי של כל לקוח. הנהלת החברה קבעה מדיניות אשראי לפיה כל לקוח חדש נבחן פרטנית בדבר איכות האשראי שלו לפני שמוצעים לו תנאי המשלוח והתשלום המקובלים בקבוצה. הבדיקה שנעשית על ידי הקבוצה כוללת דירוג אשראי חיצוני, באם קיים, ובמקרים מסוימים, קבלת סימוכין מבנק. לכל לקוח נקבעת מגבלת רכישות, המשקפת את סכום האשראי המירבי שלו. לקוחות שאינם עומדים באמות המידה של הקבוצה לגבי איכות האשראי יכולים להתקשר עם הקבוצה על בסיס תשלום מראש בלבד.

**ג. סיכון נזילות**

סיכון נזילות הוא הסיכון שהקבוצה לא תוכל לעמוד במחויבויותיה הפיננסיות בהגיע מועד תשלומן. גישת הקבוצה לניהול סיכונים הנזילות שלה היא להבטיח, ככל הניתן, את מידת הנזילות המספקת לעמידה בהתחייבויותיה במועד, בתנאים רגילים ובתנאי לחץ מבלי שיגרמו לה הפסדים בלתי רצויים או פגיעה במוניטין.

**ד. סיכונים שוק**

סיכון שוק הוא הסיכון ששינויים במחירי שוק, כגון שערי חליפין של מטבע חוץ, מדד המחירים לצרכן, שיעורי ריבית ומחירים של מכשירים הוניים, ישפיעו על הכנסות הקבוצה או על ערך החזקותיה במכשירים פיננסיים. מטרת ניהול סיכונים השוק הינה לנהל ולפקח על החשיפה לסיכונים שוק במסגרת פרמטרים מקובלים, תוך כדי מיקסום התשואה.

במהלך העסקים הרגיל קונה ומוכרת הקבוצה נגזרים לצורך ניהול סיכונים שוק. העסקאות האמורות מתבצעות בהתאם לקווים המנחים שנקבעו על ידי הנהלת החברה.

**סיכון מטבע**

הקבוצה חשופה לסיכון מטבע בגין קניות, חומר גלם ותוצרת קנויה והלוואות הנקובות במטבעות השונים ממטבעות הפעילות המתאימים של חברות הקבוצה, בעיקר הדולר והאירו.

בכל נקודת זמן, הקבוצה מגדרת חלק מהחשיפה המשוערת במטבע חוץ לגבי מכירות וקניות חוזיות במהלך ששת החודשים העוקבים. באמצעות חוזי אקדמה (פורוורד) ואופציות על שערי חליפין לצורך גידור סיכון המטבע שלה.

**סיכון ריבית**

לחברה הלוואות שקליות הצמודות לריבית הפריים, הלוואות במטבע חוץ הצמודות לריבית הליבור הדולרי והליבור על האירו. החברה אינה מבצעת הגנה על אפשרות של שינוי הריבית ופועלת על בסיס תנאי שוק להקטנת חשיפתה ולהקטנת עלויות המימון.

**באור 21 - מכשירים פיננסיים**

**א. סיכון אשראי**

**גיול חובות והפסדים מירידת ערך**

להלן גיול חובות של לקוחות, חייבים, הלוואות והשקעות אחרות:  
 ליום 31 בדצמבר

2008		2009	
ירידת ערך	ברוטו	ירידת ערך	ברוטו
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
--	190	--	767
--	-	--	--
--	-	11	254
--	96	72	72
--	286	83	1,093

אינם בפיגור  
 פיגור של 0-30 יום  
 פיגור של 31-120 יום  
 פיגור מעל 120 יום

התנועה בהפרשה לירידת ערך בגין יתרות לקוחות, חייבים והלוואות שניתנו במשך השנה היתה כדלקמן:

2008	2009
	באלפי ש"ח
170	--
(170)	83
--	83

יתרה ליום 1 בינואר  
 הפסד שהוכר מירידת ערך  
 יתרה ליום 31 בדצמבר

**ב. סיכון נזילות**

להלן מועדי הפירעון החוזיים של התחייבויות פיננסיות, כולל אומדן תשלומי ריבית. גילוי זה אינו כולל סכומים אשר לגביהם קיימים הסכמי קיזוז:

ליום 31 בדצמבר 2009		
הערך	תזרים	עד 6
בספרים	מזומנים	חודשים
אלפי ש"ח	חוזי	אלפי ש"ח
16,127	16,331	16,331
3,413	3,413	3,413
1,880	1,880	1,880
21,420	21,624	21,624

**התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים**

משיכות יתר והלוואות לזמן קצר מבנקים  
 ספקים  
 זכאים אחרים

סך הכל

**התחייבויות פיננסיות - מכשירים נגזרים**

ליום 31 בדצמבר 2008				
הערך	תזרים	עד 6	6-12	1-3
בספרים	מזומנים	חודשים	חודשים	שנים
אלפי ש"ח	חוזי	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
18,846	18,846	17,024	1,822	--
476	476	476	--	--
4,449	4,449	4,449	--	--
1,800	1,800	--	--	1,800
349	349	349	--	--
(61)	(61)	(61)	--	--
25,859	25,859	22,237	1,822	1,800

**התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים**

משיכות יתר והלוואות לזמן קצר מבנקים  
 ספקים  
 זכאים אחרים  
 התחייבות לזמן ארוך לבנקים

**התחייבויות פיננסיות - מכשירים נגזרים**  
 חוזי אקדמה ואופציות על שערי חליפין:  
 תשלומים

סך הכל



**באור 21 - מכשירים פיננסיים (המשך)**

ג. סיכוני מדד ומטבע חוץ

(1) החשיפה לסיכון מדד ומטבע חוץ

חשיפת הקבוצה לסיכון מדד ומטבע חוץ, המבוסס על ערכים נקובים, הינה כדלקמן:

31 בדצמבר 2009			
מטבע חוץ		ש"ח	
סה"כ	דולר	צמוד למודד המחירים לצרכן	לא צמוד
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
644	11	--	633
1,010	--	--	1,010
4,407	3,398	858	151
3,397	3,397	--	--
9,458	6,806	858	1,794
16,127	7,451	--	8,676
3,413	--	--	3,413
1,880	17	39	1,824
21,420	7,468	39	13,913
(11,962)	(662)	819	(12,119)

**נכסים שוטפים:**

מזומנים ושווי מזומנים לקוחות חייבים ויתרות חובה הלוואה לחברות מוחזקות

**התחייבויות שוטפות:**

אשראי מתאגידים בנקאיים ספקים זכאים אחרים

סה"כ חשיפה, נטו

31 בדצמבר 2008					
מטבע חוץ			ש"ח		
סה"כ	אחר	אירו	דולר	צמוד למודד המחירים לצרכן	לא צמוד
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
6	6	--	--	--	--
286	--	--	--	--	286
3,525	--	--	3,422	--	103
6,843	--	--	6,843	--	-
10,660	6	--	10,265	--	389
18,846	--	--	12,742	--	6,104
476	30	44	--	--	402
4,449	--	--	--	--	4,449
288	--	--	288	--	--
1,716	--	--	-	1,716	--
1,800	--	--	1,800	--	--
27,575	30	44	14,830	1,716	10,955
(16,915)	(24)	(44)	(4,565)	(1,716)	(10,566)

**נכסים שוטפים:**

מזומנים ושווי מזומנים לקוחות חייבים ויתרות חובה הלוואה לחברות מוחזקות

**התחייבויות שוטפות:**

משיכת יתר מתאגידים בנקאיים ספקים זכאים אחרים מכשירים נזרים התחייבויות מיסים שוטפים

**התחייבויות שאינן שוטפות:**

התחייבויות לתאגידים בנקאיים

סה"כ חשיפה, נטו

**באור 21 - מכשירים פיננסיים (המשך)**

**ג. סיכוני מדד ומטבע חוץ (המשך)**

**(1) החשיפה לסיכון מדד ומטבע חוץ (המשך)**

להלן נתונים בדבר מדדי המחירים לצרכן ושערי החליפין המשמעותיים:

לשנה שהסתיימה ביום		לשנה שהסתיימה ביום		
2008	2009	2008	2009	
שער הספוט במועד הדיווח		% השינוי		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
3.802	3.775	(1.14)	(0.71)	1 דולר ארה"ב
5.548	6.111	(28.04)	10.15	1 לירה שטרלינג
5.297	5.441	(6.39)	2.73	1 אירו
106.4	110.6	3.80	3.91	מדד המחירים לצרכן בנקודות

**(2) ניתוח רגישות**

התחזקות הש"ח כנגד המטבעות הבאים לתאריך 31 בדצמבר ועליה במדד המחירים לצרכן, הייתה מגדילה (מקטינה) את ההון העצמי ואת הרווח או ההפסד בסכומים המוצגים להלן. ניתוח זה נעשה בהנחה שכל שאר המשתנים, ובמיוחד שערי הריבית, נשארו קבועים. הניתוח לגבי שנת 2007 נעשה בהתאם לאותו בסיס.

31 בדצמבר 2008	31 בדצמבר 2009	
רווח (הפסד)	רווח (הפסד)	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
(25)	13	עליה במדד המחירים לצרכן ב- 1.5%
(228)	(33)	עליה בשער החליפין של:
(2)	--	דולר ארה"ב ב- 5%
		אירו ב- 5%

להחלשות הש"ח בשיעורים דומים כנגד המטבעות האמורים ולירידה במדד המחירים לצרכן בשיעור דומה לתאריך 31 בדצמבר הייתה השפעה זהה, אם כי בכיוון הפוך, ובאותם סכומים, בהנחה שכל שאר המשתנים נשארו קבועים.

**באור 21 - מכשירים פיננסיים (המשך)**

**ד. סיכון שיעורי ריבית**

**סוג ריבית**

**ניתוח רגישות תזרים מזומנים לגבי מכשירים בשיעורי ריבית משתנים**

שינוי של 1 נקודת אחוז בשיעורי הריבית במועד הדיווח, היה מגדיל או מקטין את ההון העצמי ואת הרווח או ההפסד בסכומים המוצגים להלן. ניתוח זה נעשה בהנחה שיתר המשתנים, ובמיוחד שערי מטבע חוץ, נשארו קבועים. הניתוח לגבי שנת 2007 נעשה בהתאם לאותו בסיס.

ליום 31 בדצמבר 2008	ליום 31 בדצמבר 2009
רווח או הפסד	רווח או הפסד
גידול בריבית אלפי ש"ח	גידול בריבית אלפי ש"ח

206

161

מכשירים בריבית משתנה

**ה. שווי הוגן**

**(1) שווי הוגן בהשוואה לערך בספרים**

הערך בספרים של נכסים והתחייבויות פיננסיים מסוימים לרבות מזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, חייבים אחרים, נגזרים, משיכת יתר מתאגידים בנקאיים, הלוואות ואשראי לזמן קצר, ספקים, זכאים אחרים, הלוואות לזמן ארוך מבנקים והלוואות מבעלי עניין תואם או קרוב לשווי ההוגן שלהם.

**(2) היררכיית שווי הוגן**

הטבלה להלן מציגה ניתוח של המכשירים הפיננסיים הנמדדים בשווי הוגן, תוך שימוש בשיטת הערכה. הרמות השונות הוגדרו כדלקמן:

- רמה 1: מחירים מצוטטים (לא מתואמים) בשוק פעיל למכשירים זהים.
- רמה 2: נתונים נצפים, במישרין או בעקיפין, שאינם כלולים ברמה 1 לעיל.
- רמה 3: נתונים שאינם מבוססים על נתוני שוק נצפים.

ליום 31 בדצמבר 2009
אלפי ש"ח
רמה 2

38,575

נדליין להשקעה

**באור 22 - חכירות תפעוליות**

**חכירות בהן הקבוצה היא החוכרת**

להלן פרטים בדבר יתרות דמי חכירה ששולמו מראש המתייחסים לזכויות במקרקעין אותם חוכרת החברה:

מועדי סיום		תקופת החכירה (בשנים)	בחכירה מהוות (נדל"ן להשקעה)
ליום 31 בדצמבר	2009		
2008	2009	2043-2069	בחכירה מהוות
באלפי ש"ח		2060	
28,180	27,610		
120	115		

**באור 23 - התקשרויות**

**א. התקשרות עם PepsiCo Inc. (להלן "פפסי") לייצור ושיווק משקאות פפסי**

- (1) טמפו משקאות חתמה על הסכם זיכיון עם פפסי, המעניק זכות לשווק את כל המשקאות המוגזים של פפסי לרבות פפסי קולה SEVEN UP ו-MIRINDA וכן משקאות הדיאט של פפסי (להלן "מוצרי פפסי"). ההסכם מתחדש מידי שנה באופן אוטומטי, וניתן לבטלו בהודעה מוקדמת בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם.
- (2) בכל שנה נחתמת תוספת להסכם המקורי המסדירה את הסכמות הצדדים לגבי שיווק ופרסום של מוצרי פפסי לשנה הנדונה.
- (3) בשנת 2004 טמפו משקאות ופפסי הגיעו להבנות חדשות שאמורות להחליף את ההסכם הנזכר לעיל. על פי ההבנות הללו, טמפו משקאות תרכוש מפפסי תמציות של משקאות פפסי ותשתמש בהן לייצור המשקאות השונים. שני הצדדים ישקיעו בפרסום ובשיווק, קידום מכירות והשקעות בציוד לפי יחס שייקבע על ידם. עוד הוסכם כי ההסכם, לכשיחתם, יהיה בתוקף ל-5 שנים, והוא יוארך באופן אוטומטי ב-5 שנים נוספות מדי תקופה, אלא אם אחד מן הצדדים יודיע שנה מראש על רצונו לבטל את ההסכם.
- (4) עד ליום 31 בדצמבר 2009 עמדה טמפו משקאות בכל התחייבויותיה על פי ההסכם הנ"ל.

**ב. התקשרות עם Tradall S.A.**

טמפו משקאות חתמה על הסכם עם Tradall S.A. לפיו תפיץ טמפו משקאות מוצרים אלכוהלים מסוג Bacardi Breezer ו-Eristoff Ice ההסכם הינו בתוקף עד 31 במרס 2010 והוא ניתן להארכה בשנה נוספת בכל פעם. ההסכם ניתן לביטול על ידי כל אחד מהצדדים בהודעה מוקדמת של 6 חודשים, בתנאים המפורטים בהסכם.

**ג. התקשרות עם Aqua Minerale San Benedetto**

טמפו משקאות חתמה על הסכם Aqua Minerale San Benedetto S.P.A. (להלן - סאן בנדטו) לפיו תפיץ טמפו משקאות באופן בלעדי מים מינרלים המיוצרים על ידי סאן בנדטו בשטחי ישראל והרשות הפלשתינאית. על פי הוראות ההסכם טמפו משקאות אינה רשאית להפיץ מים מינרליים המתחרים בסאן בנדטו, אולם היא רשאית להפיץ מים מינרליים המיוצרים בישראל בכפוף לתנאים שנקבעו בהסכם. תוקף ההסכם החל מ-1 במאי 2000 והוא ישאר בתוקף עד לסיומו על ידי מי מן הצדדים בהודעה מוקדמת של שנה אחת.

**ד. הממונה על ההגבלים העסקיים**

ביום 3 בנובמבר 2005 פרסם הממונה נוסח של צו מוסכם בעניין יחסיהם של רשתות השיווק הגדולות וספקים דומיננטים. בנוסח הצו המוסכם הוצגה עמדה מוסכמת אליהם הגיעו הממונה על ההגבלים העסקיים ונציגי הספקים בקשר לנוהגים שונים, לרבות ניהול קטגוריות, סדרנות ברשתות והתערבות במחירים. נכון למועד הדיווח טמפו משקאות פועלת על פי הוראותיה של טיוטת הצו המוסכם וביום 24 בנובמבר 2005 חתמה על הסכמתה להחלה עליה של הוראות הצו על כי אישור שהוציא הממונה ביום 26 באוקטובר 2005 - הצו המוסכם בא חלף הליכי אכיפה בגין פעולות אסורות שבוצעו עד לאותו מועד.

**באור 23 - התקשרויות (המשך)**

**ה. הפצת מוצרי החברה לשוק המאורגן**

ביום 21 באוקטובר 2007 נחתם בין טמפו משקאות, ביחד ולחוד עם טמפו שיווק, ובין חברת גורי, הסכם לפיו יקימו הצדדים שותפות מוגבלת אשר תעסוק במכירה הפצה וסדרנות בערוץ המאורגן (רשתות השיווק "שופרסל" ו"הריבוע הכחול"). השותפות תפיץ ותבצע את הפעולות הנזכרות לעיל בקשר עם המוצרים המיוצרים, משווקים, מופצים ונמכרים על ידי טמפו משקאות, טמפו שיווק וגורי, לרבות מוצרי ברקן, סגל, גניר וכל מוצר נוסף ככל שיהיה בעתיד, בתמורה לעמלת הפצה.

על פי ההסכם טמפו שיווק וגורי יחזיקו כל אחת ב- 49.5% מן הזכויות בשותפות והשותף הכללי בשותפות יחזיק את האחוז הנותר. השותף הכללי יהא טמפו משקאות פרטית בבעלות משותפת של טמפו שיווק וגורי בחלקים שווים, כאשר כל אחד מבעלי המניות יחזיק שיעור של 50% מהון המניות ומזכויות ההצבעה בשותף הכללי.

בחודש דצמבר 2008 החליטו הצדדים על הפסקת התקשרות זו, והחל משנת 2009 חזרה פעילות המכירה וההפצה לערוץ המאורגן לטמפו משקאות.

1. ביום 12 במאי 2009, הודיעה חברת גניר (1992) בע"מ (להלן: "גניר") לטמפו משקאות, כי החל מיום 1 ביוני 2009 תסתיים פעילות ההפצה של מוצרי גניר, אשר בוצעה באופן בלעדי על ידי טמפו משקאות החל מחודש ינואר 2006.

2. ביום 2 בספטמבר 2009 התקשרה טמפו משקאות בהסכם עם XL Energy Corp. (להלן - XL) לפיו הוענקה לטמפו משקאות הזכות הבלעדית לשווק, למכור ולהפיץ את מוצרי XL בישראל. תקופת ההסכם הינה ל-10 שנים, החל מיום 1 בינואר 2010, והוא יתחדש מאליו ל-5 שנים נוספות. בהתקיים תנאים מסויימים ובהסכמת הצדדים יכנס ההסכם לתוקפו לפני התאריך האמור.

בתמורה להסכם ההפצה תהיה XL זכאית לשיעורים מסויימים מהרווח, כפי שהוגדר בהסכם, של טמפו משקאות כתוצאה מהפצת המוצרים. עוד נקבע בהסכם כי בתחילת תקופת ההפצה תרכוש טמפו משקאות את המוצרים מ-XL ובשלב מאוחר יותר ייוצרו המוצרים על ידי טמפו משקאות במפעלים שבנתניה.

**ח. הסכם קומבינציה עם בר יהודה – מול פולג בע"מ**

ביום 3 בינואר 2008, חתמה החברה על הסכם עם חברת בר יהודה - מול פולג בע"מ (להלן: "בר יהודה") שעניינו פיתוח נכס נדל"ן בשטח של כ- 9 דונם המוחכר על ידי החברה באזור התעשייה קריית נורדאו, נתניה (להלן: "המקרקעין"). על פי ההסכם, תעביר החברה 50% מזכויותיה במקרקעין לידי בר יהודה בתמורה לבנייה של שטחי מסחר בהיקף של כ- 5,000 מ"ר (להלן: "הפרוייקט") תוך תשלום העלויות הכרוכות בבנייה ובהכשרת המקרקעין על ידי בר יהודה. כל צד יהא זכאי למחצית מההכנסות שיתקבלו מהשכרתם של שטחי הפרוייקט. על מנת ליצור איזון בין השקעות הצדדים בפרוייקט, תשלם החברה לבר יהודה סך השווה ל-16% מעלויות הבנייה הכוללות. ביום 2 בדצמבר 2009 נחתם הסכם בין החברה לבר יהודה לביטול הסכם האמור. בהתאם להסכם הביטול הואיל והתנאים המתלים לביצועו לא התקיימו יבוטל כאמור ההסכם. החברה תשלם לבר יהודה 3,000 אלפי ש"ח כשיפוי בגין ההוצאות אותן הוציאה בר יהודה בקשר עם הסכם זה.

**ט. הסכם ידע לייצור פקקים פלסטיים לבקבוק**

בתאריך 1 ביולי 1987, התקשרה החברה בהסכם ידע עם חברה בריטית - Crown Cork and Obrist LTD (להלן: "Crown") אשר עיקר עניינו, שימוש החברה בידע הטכנולוגי שבעלות Crown, לצורך ייצור של מכסי פלסטיק לבקבוקים אותם מייצרת החברה במפעלה. ההסכם הינו לתקופה בלתי מוגבלת, ועל פי הוראותיו, משלמת טמפו משקאות ל-Crown באופן קבוע ובלתי מוגבל בזמן, תמלוגים בשיעורים של כ- 2.5% - 4% בהתאם להיקף הייצור. בנוסף, לחברת Crown סימן מסחרי רשום בישראל אשר החברה רשומה כבעלת רשות שימוש בו.

**באור 24 - התחייבויות תלויות**

**א. תביעות משפטיות**

1. כנגד טמפו משקאות הוגשו תביעות בסך כולל של כ- 6,600 אלפי ש"ח. לדעת הנהלת טמפו משקאות, המתבססת על חוות דעת יועציה המשפטיים, לא תישא טמפו משקאות בהוצאות בגין תוצאות התביעות מעבר להפרשה הכלולה בדוחותיה הכספיים, בסכום של 600 אלפי ש"ח.

2. בשנת 2005 הוצאה טמפו משקאות הודעת חיוב מרוכזת משלטונות מס קניה לפיה, טמפו משקאות חייבת בתשלום של כ- 2.4 מיליון ש"ח בגין מס קניה ששולם לכאורה על ידי טמפו משקאות בחסר בעת יבוא בירה היינקן. שומה זו מתייחסת להנחות שקיבלה טמפו משקאות והביאו להפחתת מס הקניה ששולם, ולטענת שלטונות מס הקניה טמפו משקאות לא הייתה זכאית לקזזם. להערכת טמפו משקאות בהתבסס על חוות דעת יועציה המשפטיים הסיכויים לביטול חיובים אלה עולים על 50%. ולפיכך, לא נכללה הפרשה בגינם בדוחות הכספיים.

3. ביום 3 ביולי 2007, הוצאה טמפו משקאות שומת מס קניה לפיה נדרשת טמפו משקאות לשלם כ- 10.7 מיליון ש"ח, לרבות הפרשי הצמדה, ריבית וקנסות. בהתאם לשומה כאמור לא צייתה טמפו משקאות להוראות חוק מס קניה (טובין ושירותים), התשי"ב – 1952 בהתייחס להנחות שניתנו על ידה ללקוחותיה. טמפו משקאות הגישה השגה על שומת מס הקניה, אשר נדחתה על ידי רשויות המס. ביום 10 באוגוסט 2008 הגישה טמפו משקאות ערעור לבית המשפט המחוזי בתל אביב על דחיית ההשגה. להערכת יועציה המשפטיים של החברה בשלב זה, סיכויי טמפו משקאות שלא לשלם את המס עולים על 50%, לפיכך לא נכללה הפרשה בדוחות הכספיים.

4. ביום 23 ביולי 2007, קיבלה טמפו משקאות משלטונות המכס והמע"מ דרישת תשלום בסך של כ- 6.2 מיליון ש"ח בגין תשלום חסר לכאורה של מיסי יבוא בקשר למשקה בקרדי בריזר (להלן - מוצר).

דרישה זו מצטרפת לדרישות קודמות שקיבלה טמפו משקאות בסך מצטבר של כ- 3 מיליון ש"ח, בגין דרישות אלו הגישה טמפו משקאות תביעה נגד שלטונות המכס והמע"מ במסגרתה נתבקש בית המשפט להצהיר כי טמפו משקאות אינה חבה בתשלום הודעות החיוב. לטענת טמפו משקאות היא פעלה כדין בעת שחרור המוצר מן המכס, שכן הציגה אישורים כפי הנדרש על פי דין, אשר הומצאו לה על ידי יצרן המוצר, וזאת לאחר שקיבל, לטענתו, אישור מטעם שלטונות המכס במדינתו על עמידת המוצר בתנאי הפטור הבינלאומי ממיסי יבוא ביבוא המוצר לישראל.

בתקופת הדוח, דחה בית המשפט המחוזי בבאר שבע את תביעתה של טמפו משקאות לביטול הודעות חיוב הני"ל, טמפו משקאות עירערה על פסק הדין לבית המשפט העליון, יחד עם זאת, בהתאם לדרישת שלטונות המכס הגיעה טמפו משקאות להסדר, לפיו בשלב זה ועד להכרעת פסק הדין בבית המשפט העליון, יופקד הסך האמור ב- 16 תשלומים חודשיים שווים ורצופים. להערכת יועציה המשפטיים של החברה, סיכויי הערעור להתקבל, באופן אשר יפטור את טמפו משקאות מתשלום הודעות החיוב האמורות, עולים על 50%.

לפיכך כללה טמפו משקאות הכלולה הפרשה בגין תביעה זו בסך 9,600 אלפי ש"ח.

לאור האמור, סך ההשפעה על תוצאות טמפו משקאות לאחר השפעת המס, הסתכמה לכ- 7,200 אלפי ש"ח.

5. לטמפו משקאות הוצאו שתי שומות מס קניה בגין השנים 5-2001 לפיהן היא נדרשה לשלם כ- 800 אלפי ש"ח מס קניה שקוּזז על ידה בעבר בגין חובות אבודים שלא נפרעו. בגין שומות אלו הגישה טמפו משקאות השגות, אשר נדחו על ידי רשויות המס. ביום 13 בדצמבר 2007 הגישה טמפו משקאות ערעור לבית המשפט המחוזי בתל אביב על אחת השגות זו. במסגרת קדם דיון שנערך בחודש ינואר 2009 בקשה המדינה ארכה לצורך הגשת חוות דעת בנושא.

בחודש פברואר 2010 הגישה טמפו משקאות ערעור לבית המשפט המחוזי בתל אביב על ההשגה השניה. להערכת טמפו משקאות, בהתבסס על חוות דעת יועציה המשפטיים הסיכויים הערעורים להתקבל טובים, וטמפו משקאות לא תצטרך לשלם את סכומי השומות, ולפיכך לא נכללה הפרשה בגין בדוחות הכספיים.

## באור 24 - התחייבויות תלויות (המשך)

### א. תביעות משפטיות (המשך)

6. ביום 2 ביוני 2008 הוצאה טמפו משקאות על ידי בית המכס מרכז הודעת חיוב מרוכזת, מכוחה נדרשה טמפו משקאות לשלם סך של כ-920 אלפי ש"ח, וזאת בגין גרעון במיסי יבוא, אשר לטענת בית המכס שילמה טמפו משקאות בחסר ביבוא משקאות בקרדי בריזר. הודעת חיוב זו נבעה מהפחתה בסך \$2.5 לתיבת מוצרי בקרדי בריזר, שביצעה טמפו משקאות לצרכי מס במהלך שנת 2007, וזאת לאור זיכויים בסך כאמור, שקיבלה טמפו משקאות מספק המוצרים האמורים. יצויין, כי ההפחתה לצורכי מכס בוצעה על ידי טמפו משקאות לאחר שהגיע להסדר מתאים עם רשות המסים בעניין. הודעת החיוב הוצאה משום שבית המכס הגיע למסקנה, כי ההסכם שבין טמפו משקאות לבין ספק המוצרים פקע ביום 31 במרס 2007 וכי בפועל טמפו משקאות לא זוכתה על ידו במהלך שנת 2007 כאמור. להערכת יועציה המשפטיים של טמפו משקאות, סיכויי טמפו משקאות להביא לביטול הודעת החיוב גבוהים ועולים על 70%, ולפיכך לא נכללה הפרשה בגינה בדוחות הכספיים.

7. ביום 24 בדצמבר 2009 שלחה עיריית נתניה (להלן: "העירייה") הודעה לטמפו משקאות לפיה בבדיקה שביצעה העירייה נמצא כי נתוני הנכס המוחזק על ידי טמפו משקאות בנתניה אינם משקפים נכונה את מצבו של הנכס וכי על פי מדידה שביצעה העירייה קיימים בנכס האמור שטחים בנויים בשטח מצטבר של כ-4,000 מ"ר ובנוסף קיימת "קרקע תפוסה" בשטח מצטבר של כ-14, אשר לא משולמת ארנונה בגינם. לאור האמור לעיל דרשה העירייה תוספת חיוב בגין תשלומי ארנונה בגין השנים 2007 - 2009 בסך מצטבר של 1.8 מליון ש"ח. להערכת הנהלת טמפו משקאות, בהתבסס על חוות דעת יועציה המשפטיים, סיכויי טמפו משקאות להפחית כ-50% מגובה דרישת החוב עולים על 50%.

### ב. חוק הפיקדון על מכלי משקה, התשנ"ט - 1999

בהתאם להוראות חוק פיקדון על מכלי משקה, התשנ"ט - 1999 (להלן: "חוק הפיקדון"), מוטל על כל מכירה של מיכל משקה פיקדון בסך 25 אגורות, המוחזר ללקוח עם החזרת מיכלי המשקה לנקודת המכירה, ליצרן או ליבואן. בהגדרת מיכלי משקה בחוק מועטו מיכלים שקיבולתם מתחת ל - 0.1 ליטר או שקיבולתם 1.5 ליטר ויותר וכן שקיות ואריזות נייר או קרטון. בהתאם להוראות חוק הפיקדון, ייסדה טמפו תעשיות בשנת 2001 יחד עם שלושה יצרני משקאות נוספים ושלוש רשתות שיווק, תאגיד מחזור שתפקידו איסוף מכלי משקה ומחזורם, החזר פיקדונות וביצוע פעולות אחרות לשם קידום האיסוף והמחזור של מיכלי המשקה (להלן: "תאגיד האיסוף"). לחברה 12.5% מהון מניותיו של תאגיד האיסוף - תאגיד איסוף מיכלי משקה בע"מ (אלי"ה). בהתאם להוראות הסכם המייסדים של תאגיד האיסוף, העמידה החברה כמו יתר בעלי המניות, ערבות בעלים, וכן התחייבה החברה להעמיד מימון נוסף בסכומים לא מהותיים.

בחודש דצמבר 2004 הודיע הממונה על ההגבלים העסקיים, כי אין לדעתו הצדקה להסדר מכוחו פועל תאגיד האיסוף משום שהוכח בפועל כי ההסדר אינו משרת את טובת הציבור ומונע קיומה של תחרות בתחום האיסוף והמחזור של בקבוקי משקה. על אף האמור, האריך בית הדין להגבלים עסקיים את תוקפו של ההיתר הזמני לתאגיד האיסוף להמשיך ולפעול עד ליום 6 בספטמבר 2010.

בחודש פברואר 2010 עבר בכנסת תיקון לחוק הפיקדון ביוזמת המשרד להגנת הסביבה. התיקון האמור מגדיל את סכום הפיקדון בגין מכלי משקה מ-25 אגורות ל-30 אגורות, מטיל על יצרני המשקאות אחריות לאיסוף ולמחזור הבקבוקים שנמכרו על ידיהם בהתאם לשיעורים שנקבעו בתיקון לחוק. בנוסף קובע התיקון לחוק שיעורי איסוף ומחזור מינימליים לגבי מיכלי משקה גדולים, שנמכרים על ידי יצרני המשקאות, קרי מכלי משקה בנפח של 1.5 ליטר או יותר. בגין מיכלי משקה גדולים כאמור לא מוטל פיקדון, אולם התיקון לחוק קובע, כי: (i) יצרן או יבואן שלא עמד ביעד האיסוף שנקבע בחוק לגבי מיכלי משקה גדולים כאמור, ישלם קנס בגין כל מיכל משקה גדול שלא אסף בהתאם לאותו יעד; ו-(ii) היה ויצרני המשקאות לא יעמדו בשיעורי האיסוף הקבועים בתיקון לחוק בקשר עם מיכלי המשקה הגדולים כאמור, אזי יוחלו כל הוראות החוק גם לגבי כלל המיכלים האמורים. להערכת הנהלת החברה יישום התיקון האמור עלול לגרום לתוספת הוצאה מהותית לחברה אשר טרם ניתן לצפות את היקפה המדוייק.

ביום 4 במרס 2010 קיבלה החברה הודעה מתאגיד האיסוף, לפיה על מנת לעמוד ביעדי האיסוף אשר נקבעו בתיקון לחוק הפיקדון, הן בנוגע למיכלים הקטנים (עד ליטר וחצי) והן בנוגע למיכלים הגדולים (ליטר וחצי עד חמישה ליטר), יהא על תאגיד האיסוף לגבות באופן שוויוני, ובחישוב מינואר 2010 ולמשך ארבע שנים, דמי טיפול בסך 2.35 אגורות בתוספת מע"מ לכל מיכל. דמי הטיפול האמורים יגבו מכל לקוחות תאגיד האיסוף (כולל בעלי מניותיו) באופן שוויוני, בהתאם לכמות המיכלים אשר ימכרו על ידי כל לקוח כאמור. על פי לשון ההודעה האמורה, בשלב זה, לא יחל תאגיד האיסוף באיסוף ומחזור מיכלי המשקה הגדולים, שכן טרם ניתן לתאגיד האיסוף היתר זמני מבית הדין להגבלים עסקיים לעסוק גם באיסוף של מיכלי משקה אלו, ולפיכך, לא יחל תאגיד האיסוף בגביית דמי טיפול בגין מיכלי המשקה הגדולים.

**באור 24 - התחייבויות תלויות (המשך)**

- ג. **ערבויות**
- בנקים מסחריים והחברה העמידו ערבויות לצדדים שלישיים עבור הקבוצה בסכום של כ- 9 מליון ש"ח. בגין ערבויות אלו קיימים שעבודים על נכסי הקבוצה.
- ד. **שעבודים**
- על הקבוצה מוטלים השעבודים הבאים:
- (1) שעבודים קבועים ושוטפים לטובת בנקים ללא הגבלת סכום - על נכסי החברה לרבות מוניטין וכן על הון מניות שטרם נדרש או נפרע.
  - (2) שעבוד קבוע על ציוד, בגין אשראי שנתקבל מספק הציוד עבורו.
  - (3) ליום המאזן הסכומים המבוטחים בשעבודים לתאגידים בנקאיים מסתכמים בכ- 307 מליון ש"ח.

**באור 25 - צדדים קשורים ובעלי עניין**

א. **הטבות לבעלי עניין**

הטבות בגין בעלי עניין שאינם מועסקים בחברה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2008		2009	
באלפי ש"ח			
סכום	מס' אנשים	סכום	מס' אנשים
229	4	277	4

סך הטבות בגין דירקטור שאינו מועסק

ב. **עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2008		2009	
אלפי ש"ח			
9,375	9,788		
478	525		
380	167		
200	200		
88	96		

הכנסות  
הכנסות שכר דירה  
מימון  
השתתפות בהוצאות הנהלה וכלליות  
ייעוץ





**באור 25 - צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)**

ה. התקשרות עם צדדים קשורים (המשך)

**ייצור מקומי של בירה היינקן בישראל (המשך)**

תוכניות השיווק של בירה היינקן יסוכמו מדי שנה בין הצדדים. במסגרת זו תיקבע מדיניות המחירים על ידי טמפו משקאות ותאושר על ידי היינקן.

כל עוד תהא ההתקשרות בין הצדדים בתוקף, טמפו משקאות לא תייצר או תייבא בירה לאגר, תחת מותג שאינו ישראלי למעט היינקן ולא תייצר ו/או תפיץ בישראל מוצרי בירה תחת מותגים בינלאומיים, המתחרים במוצרים המוצעים במסגרת המגוון המוצע על ידי איזו מן החברות של קבוצת היינקן, אלא במקרה בו היינקן לא היתה מעוניינת לייצר או למכור מוצרים תחליפיים כאמור בישראל בתנאים המקובלים על טמפו משקאות. מנגד היינקן לא תעניק זכויות הפצה של מוצריה לצדדים שלישיים, אלא במקרים בהם טמפו משקאות לא תהיה מעוניינת להפיץ מוצרים כאמור בתנאים המקובלים על היינקן.

**הסכם האספקה**

החברה התקשרה עם טמפו משקאות בעניין אספקה של מוצרי הפוליאטילן, הדרושים לטמפו משקאות לצורך ייצור של בקבוקי משקה מתוצרתה (להלן: "הסכם האספקה").

הסכם האספקה יהיה בתוקף במשך תקופה של 48 חודשים, ויהא ניתן להארכה לתקופה נוספת של 12 חודשים, על בסיס תנאי הצעת התקשרות שתקבל טמפו משקאות מטעם צד שלישי.

טמפו משקאות תשלם לחברה את עלות חומר הגלם המשמש לייצור מוצרי הפוליאטילן, וזאת במועד התשלום בגין חומר הגלם לספקי חומרי הגלם על ידי החברה. בנוסף תשלם טמפו משקאות לחברה תמורה בגין ייצור של מוצרי הפוליאטילן בסכום קבוע, כמפורט בהסכם האספקה.

**באור 26 - ישויות הקבוצה**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		מדינת ההתאגדות	
2008	2009		
שעור הצבעה	שעור הבעלות		
60%	60%	ישראל	טמפו משקאות בע"מ
100%	100%	ישראל	טמפו השקעות (1981) בע"מ
25%	25%	ישראל	טמפו מפעלי קירור חולון בע"מ
93.5%	93.5%	ישראל	תעשיות בירה ארץ ישראל בע"מ

**באור 27 - נתונים בערכים נומינליים היסטוריים לצורכי מס**

**א. כללי חשבונאות ששמשו להצגת נתונים בערכים נומינליים היסטוריים לצורכי מס:**

1. דוחות כספיים אלה נערכו על בסיס העלות ההיסטורית.
2. דוחות כספיים אלה כוללים את נתוני החברה בלבד.

**ב. תמצית מאזן**

31 בדצמבר 2008	31 בדצמבר 2009
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
3,840	6,086
355	408
91,462	106,464
1,875	1,331
39,448	38,575
<b>136,980</b>	<b>152,864</b>

**נכסים**

רכוש שוטף אחר  
מלאי  
השקעות בחברות מוחזקות  
רכוש קבוע  
נדליין להשקעה

**התחייבויות והון**

התחייבויות שוטפות  
התחייבויות לזמן ארוך  
הון

41,104	39,653
2,139	243
93,737	112,968
<b>136,980</b>	<b>152,864</b>

**ג. תמצית דוח רווח והפסד לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר**

2008	2009
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
10,047	11,185
8,731	8,265
1,316	2,920
1,236	1,327
80	1,593
(2,467)	(78)
830	(1,937)
(1,557)	(422)
(406)	991
(1,963)	569
13,923	18,662
<b>11,960</b>	<b>19,231</b>

הכנסות ממכירות, נטו  
עלות המכירות  
**רווח גולמי**  
הוצאות הנהלה וכלליות  
**רווח מפעולות רגילות**  
הוצאות מימון, נטו  
הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו  
**רווח (הפסד) לפני מסים על הכנסה**  
הטבת מס (מסים על הכנסה)  
**רווח (הפסד) לאחר מסים על הכנסה**  
חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות, נטו  
**רווח לשנה**

באור 27 - נתונים בערכים נומינליים היסטוריים לצורכי מס (המשך)

								ד. הון
								(2) דוח על השינויים בהון
סך הכל	מניות המוחזקות על ידי חברה וחברה מאוחדת	עודפים	קרן הון מפעולות עם בעל שליטה	קרן הון בגין הון רווחים	קרנות הון(*)	פרמיות על מניות	הון מניות	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
81,777	(211,845)	129,903	88,111	1,900	1,063	52,230	20,415	יתרה ליום 31 בדצמבר 2007
11,960	--	11,960	--	--	--	--	--	שינויים בשנת 2008 : רווח לשנה
93,737	(211,845)	141,863	88,111	1,900	1,063	52,230	20,415	יתרה ליום 31 בדצמבר 2008
								שינויים בשנת 2009 :
19,231	--	19,231	--	--	--	--	--	רווח לשנה
112,968	(211,845)	161,094	88,111	1,900	1,063	52,230	20,415	יתרה ליום 31 בדצמבר 2009

\* קרנות הון שנוצרו לפני 1 בינואר 1992.

# חלק ד'

## פרטים נוספים על מצב ענייני התאגיד

**חלק ד' לדוח התקופתי**  
**פרטים נוספים על החברה**

שם החברה : טמפו תעשיות בירה בע"מ מס' חברה ברשם: 520032848  
 כתובת : ת.ד. 127, אזוה"ת ק. נורדאו, נתניה 42101  
 טלפון : 09 - 8630630 פקס : 09 - 8653679  
 תאריך המאזן : 31/12/2009 תאריך אישור הדוחות : 17/3/2010

**תקנה 9 - דוחות כספיים**

ראה חלק ג' לדוח התקופתי.

**תקנה 10 – דוח הדירקטוריון**

ראה חלק ב' לדוח התקופתי.

**תקנות 10א' - תמצית דוחות רווח והפסד רבעונים (באלפי ש"ח)**

ינואר - דצמבר 2009	אוקטובר - דצמבר 2009	יולי - ספטמבר 2009	אפריל - יוני 2009	ינואר - מרס 2009	
11,185	2,973	3,644	2,090	2,478	הכנסות ממכירות, נטו
8,416	2,223	2,274	2,071	1,848	עלות המכירות
<b>2,769</b>	<b>750</b>	<b>1,370</b>	<b>19</b>	<b>630</b>	<b>רווח גולמי</b>
1,339	359	246	344	390	הוצאות הנהלה וכלליות
(1,947)	(2,654)	286	77	344	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
<b>(517)</b>	<b>(2,263)</b>	<b>1,410</b>	<b>(248)</b>	<b>584</b>	<b>רווח (הפסד) מפעולות רגילות</b>
10	(75)	67	(594)	612	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
18,710	46	8,877	10	9,777	חלק החברה ברווחי חברות כלולות
<b>18,203</b>	<b>(2,292)</b>	<b>10,354</b>	<b>(832)</b>	<b>10,973</b>	<b>רווח (הפסד) לפני מסים על הכנסה</b>
1,745	437	1,359	270	(321)	הטבת מס (מסים על הכנסה), נטו
<b>19,948</b>	<b>(1,855)</b>	<b>11,713</b>	<b>(562)</b>	<b>10,652</b>	<b>רווח (הפסד) נקי לתקופה</b>

ינואר - מרס 2009	אפריל - יוני 2009	יולי - ספטמבר 2009	אוקטובר - דצמבר 2009	ינואר - דצמבר 2009	
10,652	(562)	11,713	(1,855)	19,948	רווח (הפסד) נקי לתקופה
624	180	628	(273)	1,159	רווחים אקטואריים מתוכנית הטבה
<u>11,276</u>	<u>(382)</u>	<u>12,341</u>	<u>(2,128)</u>	<u>21,107</u>	רווח (הפסד) כולל

(\*) נתוני הרווח והפסד הרבעוניים של שנת 2009 נערכו למפרע בהתאם להקצאת עודף עלות ביקבי ברקן בהתאם ל-IFRS3R.

### תקנה 10 ג – שימוש בתמורת ניירות ערך בהתייחס ליעדי התמורה עפ"י התשקיף

אין

### תקנה 11 – רשימת השקעות בחברות בת ובחברות קשורות לתאריך המאזן

#### השקעות של החברה

שם החברה	מס' מניה בבורסה	סוג המניות	מס' מניות	סה"כ ע.ג. בש"ח	ערך המניות לתאריך המאזן באלפי ש"ח
טמפו השקעות (1981) בע"מ	-	רגיל	100	10	15,179
טמפו משקאות בע"מ	-	רגיל	600	1	100,268
תעשיות בירה ארץ ישראלית בע"מ	-	בכורה	14,700	1	-
תעשיות בירה ארץ ישראלית בע"מ	-	רגיל	610,026	-	3,033
טמפו מפעלי קרור חולון בע"מ	-	הנהלה	2	-	-
טמפו מפעלי קרור חולון בע"מ	-	רגיל	49,997	50	2,423
בירה שיווק ט. ט. בע"מ	-	רגיל	100	10	(4)
טמפו הגרלות (1997) בע"מ	-	רגיל	100	100	-

## השקעות של טמפו משקאות

ערך המניות לתאריך המאזן באלפי ש"ח	סה"כ ע.ג. בש"ח	מס' מניות	סוג המניות	מס' מניה בבורסה	שם החברה
87,326	1	5,159,157	רגיל	1080548	יקבי ברקן בע"מ
68,869	10	100	רגיל	-	טמפו שיווק (1981) בע"מ
873	1	10,000	רגיל	-	אקווה נובה ווטर्स בע"מ

## שיעור ההחזקה של החברה ב- %

שער בבורסה ליום המאזן	בסמכות למנות דירקטורים	בהצבעה	בהון	שם החברה
א ין	100%	100%	100%	טמפו השקעות (1981) בע"מ
א ין	60%	60%	60%	טמפו משקאות בע"מ
א ין	93.5%	93.5%	93.5%	תעשיות בירה ארץ ישראלית בע"מ
א ין	25%	25%	25%	טמפו מפעלי קרור בע"מ
א ין	100%	100%	100%	בירה שיווק ט-ט בע"מ
א ין	100%	100%	100%	טמפו הגרלות (1997) בע"מ

## שיעור ההחזקה באמצעות טמפו משקאות ב- %

שער בבורסה ליום המאזן	בסמכות למנות דירקטורים	בהצבעה	בהון	שם החברה
12.51	83.16%	83.16%	83.16%	יקבי ברקן בע"מ
א ין	100%	100%	100%	טמפו שיווק (1981) בע"מ
א ין	100%	100%	100%	אקווה נובה ווטर्स בע"מ
א ין	12.5%	12.5%	12.5%	תאגיד איסוף מיכלי משקה בע"מ



### תקנה 12 – שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות קשורות בתקופת הדו"ח

לפירוט בדבר רכישת מניות נוספות ביקבי ברקן בתקופת הדוח ראו פירוט בסעיף 4.2 בפרק א' לדו"ח התקופתי.

### תקנה 13 – הכנסות חברות בנות וקשורות והכנסות התאגיד מהן בתקופת הדו"ח (באלפי

ש"ח):

הכנסות ריבית	דמי ניהול	דיבידנד שנתקבל	רווח כולל אחר	רווח (הפסד)	רווח (הפסד) כולל	שם החברה
-	-	-	-	(2)	(2)	טמפו השקעות (1981) בע"מ
211	-	-	1,759	30,682	32,441	טמפו משקאות בע"מ
-	-	-	-	54	54	תעשיות בירה ארץ ישראלית בע"מ
-	-	210	-	512	512	טמפו מפעלי קרור חולון בע"מ
-	-	-	-	-	-	בירה שיווק ט-טבע"מ
-	-	-	-	-	-	טמפו הגרלות (1997) בע"מ

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

א י ן

### תקנה 20 – מסחר בבורסה – ני"ע שנרשמו למסחר – מועדי וסיבות הפסקת מסחר

בתקופת הדו"ח לא נרשמו ני"ע למסחר ולא חלה הפסקת מסחר בבורסה.

## תקנה 21

להלן פירוט התשלומים ששילמה החברה או כל אחת מהחברות שבשליטתה וההתחייבויות לתשלומים שקבלה על עצמה לכל אחד מחמשת מקבלי ההטבות הכספיות הגבוהות ביותר מבין נושאי המשרה או מעניקי השרות שניהנו בה או בכל אחת מהחברות בשליטתה בשנת 2009 (בש"ח):

שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור החזקה	שכר	דמי ניהול	מענק	אחר	סה"כ
ז'ק בר	יו"ר הדירקטוריון	70%	31.5%	-	1,379,000	1,623,000	62,463	3,064,463
אמיר בורנשטיין	דירקטור	100%	10.2%	-	1,188,000	-	96,122	1,284,122
גיל סגל	סמנכ"ל משאבי אנוש ומחלקה משפטית – טמפו משקאות	100%	-	789,744	-	324,600	70,320	1,184,664
אייל טרגרמן	סמנכ"ל כספים – טמפו משקאות	100%	-	762,680	-	324,600	69,802	1,157,082
שי אביטוב	סמנכ"ל מכירות – טמפו משקאות	100%	-	719,948	-	324,600	93,985	1,138,533

## תקנה 22 – עסקאות עם בעלי שליטה

לענין אימוץ קווים מנחים וכללים לסיווגה של עסקה של החברה עם בעל עניין בה כעסקה זניחה, ראה סעיף 15 לדוח הדירקטוריון.

## תקנה 24 – מניות וני"ע המירים המוחזקים ע"י בעלי ענין בתאגיד, בחברה – בת או בחברה

### קשורה סמוך ככל האפשר לתאריך הדו"ח

מס' נייר	שם בעל העניין	שם הנייר	בבורסה
00805010	לאה בורנשטיין	טמפו בירה 1 ש"ח ע.ג.	00805010
00805010	לאה בורנשטיין בע"מ	טמפו בירה 1 ש"ח ע.ג.	00805010
00805010	לאה בורנשטיין	טמפו בירה 1 ש"ח ע.ג.	00805010
00805010	אחזקות (1996) בע"מ	טמפו בירה 1 ש"ח ע.ג.	00805010
00805010	ז'ק בר (דרכון בלגי)	טמפו בירה 1 ש"ח ע.ג.	00805010
00805010	משפחת בר השקעות בע"מ	טמפו בירה 1 ש"ח ע.ג.	00805010
00805010	ר.ז.ק. השקעות בע"מ	טמפו בירה 1 ש"ח ע.ג.	00805010
00805010	טמפו השקעות (1981) בע"מ	טמפו בירה 1 ש"ח ע.ג.	00805010
00805010	אמיר בורנשטיין בע"מ	טמפו בירה 1 ש"ח ע.ג.	00805010
00805010	אמיר בורנשטיין	טמפו בירה 1 ש"ח ע.ג.	00805010
00805010	אחזקות (1996) בע"מ	טמפו בירה 1 ש"ח ע.ג.	00805010

שיעור ההחזקה				שם בעל העניין
בסמכות למנות דירקטורים	בהצבעה	בהון	ע.ג ליום 1/3/10	
17.06%	17.06%	17.06%	1,326,632	לאה בורנשטיין-אחזקה ישירה ובאמצעות תאגידים בשליטתה
52.52%	52.52%	52.52%	4,082,974	רינה בר-ז'ק בר באמצעות תאגידים בשליטתם
17.06%	17.06%	17.06%	1,326,635	אמיר בורנשטיין- באמצעות תאגידים בשליטתו
2.83%	2.83%	2.83%	220,229	טמפו השקעות (1981) בע"מ (*)
-	-	-	12,640,520	טמפו תעשיות בע"מ (החברה) (*)

אין התחייבות של התאגיד למכור ואין התחייבות של הנ"ל לרכוש מניות כלשהן.  
(\*) מניות רדומות.

#### **תקנה 24א' – הון רשום ומונפק**

הונה הרשום של החברה מורכב מ- 40,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת.  
ההון המונפק - 20,414,533.  
מניות רדומות המוחזקות על ידי החברה וחברה בת שלה - 12,860,749.

## תקנה 26 – הדירקטורים של התאגיד

### **ז'ק בר**

- (א1) מספר זיהוי: EB579385 (דרכון בלגי)
  - (2) תאריך לידה: 12.2.1951
  - (3) כתובתו: גיבורי ישראל 2, נתניה.
  - (4) נתינות: בלגית
  - (5) דירקטור משנת 1981 בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית.
  - (6) השכלתו והתעסקותו בחמש השנים האחרונות: בעל תואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת קולומביה, מנהל חברות, יו"ר מועצת המנהלים ומנכ"ל החברה ויו"ר מועצת המנהלים של החברות הבנות טמפו משקאות בע"מ וטמפו שיווק (1981) בע"מ, בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית מכהן כיו"ר הדירקטוריון משנת 1995 וכמנכ"ל משנת 2006.
- דירקטור גם בקבוצת כרמל השקעות בע"מ ובחברות מחוזקות שלה, וכן בחברות: יקבי ברקן בע"מ, פלאנט טיים בע"מ, טמפו השקעות (1981) בע"מ, בירה שיווק ט-ט בע"מ, תעשיות בירה א"י בע"מ, טמפו מפעלי קירור בע"מ, אופל הולדינג (ישראל) בע"מ, שירדן שיווק (1981) בע"מ, מפעלי קרור ואחסנה אשדוד בע"מ, בתי קרור ואחסנה חולון בע"מ, ג'י.אר.בי הולדינגס בע"מ, אחזקות משפחת בר בע"מ, משפחת בר השקעות בע"מ, ר.ז.ק. השקעות בע"מ.
- בעלה של רינה בר, גיסה של לאה בורנשטיין ודודו של אמיר בורנשטיין.
- חברה בשליטתו מעניקה שרותי ניהול ע"י העמדתו של מר ז'ק בר לטובת פעילות חברת טמפו משקאות בע"מ.

### **אמיר בורנשטיין**

- (א1) מספר זיהוי: 24153611
- (2) תאריך לידה: 11.5.1969
- (3) כתובתו: גיבורי ישראל 2 נתניה
- (4) נתינות: ישראלית
- (5) דירקטור משנת 1994
- (6) השכלתו והתעסקותו בחמש השנים האחרונות: לימודי תואר ראשון במכללה למנהל. חברה בשליטתו מעניקה שרותי ניהול ע"י העמדתו של מר אמיר בורנשטיין לטובת פעילות חברת טמפו משקאות בע"מ. בנה של לאה בורנשטיין, אחיינם של ז'ק ורינה בר.

## **רינה בר**

- (א1) מספר זיהוי: 51717742
- (2) תאריך לידה: 2/12/1952
- (3) כתובתה: רח' הגבעה 34 סביון
- (4) נתינות: ישראלית
- (5) דירקטורית משנת 1994
- (6) השכלתה והתעסקותה בחמש השנים האחרונות: אקדמאית, מנהלת חברות. אשתו של ז'ק בר, גיסתה של לאה בורנשטיין, דודתו של אמיר בורנשטיין.

## **לאה בורנשטיין**

- (א1) מספר זיהוי: 7791072
- (2) תאריך לידה: 9.10.1941
- (3) כתובתה: רח' עקיבא אריה 15, ת"א
- (4) נתינות: ישראלית
- (5) דירקטורית משנת 1981
- (6) השכלתה והתעסקותה בחמש השנים האחרונות: מכהנת כדירקטורית גם בתעשיית בירה א"י בע"מ, בטמפו מפעלי קרור בע"מ. גיסתם של ז'ק ורינה בר, אמו של אמיר בורנשטיין. החל משנת 2007, מעניקה חברה בשליטתה שירותי ניהול לחברה בקשר עם נכסי הנדל"ן של החברה.

## **משה עמית**

- (א1) מספר זיהוי: 1127885
- (2) תאריך לידה: 4/4/1935
- (3) כתובתו: המעורר 17, גבעתיים
- (4) נתינות: ישראלית
- (5) דירקטור חיצוני משנת 2004, יו"ר ועדת הביקורת של החברה, בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית.
- (6) השכלתו והתעסקותו בחמש השנים האחרונות: אקדמאי בתחום מדעי החברה ובנקאות. עד 2004 מ"מ מנכ"ל בנה"פ ואחראי על החטיבה לניהול סיכונים. חבר דירקטוריון במספר חברות עסקיות.

### **רון גוטמן**

- (א1) מספר זיהוי: 05249412
- (2) תאריך לידה: 16/6/1945
- (3) כתובתו: שיבת ציון 8, כפר סבא
- (4) נתינות: ישראלית
- (5) דירקטור משנת 2006, חבר בוועדת הביקורת של החברה.
- (6) השכלתו והתעסקותו בחמש השנים האחרונות: מכהן כיו"ר מועצת המנהלים של תשלובת כיתן וכן חבר דירקטוריון במספר חברות עסקיות.

### **עמיקם בן צבי**

- (וא) מספר זיהוי: 50213362
- (2) תאריך לידה: 8/8/1950
- (3) כתובתו: פתח תקוה 38 נתניה
- (4) נתינות: ישראלית
- (5) דירקטור חיצוני משנת 2007, חבר ועדת הביקורת של החברה
- (6) השכלתו והתעסקותו בחמש השנים האחרונות: אקדמאי בתחומי הכלכלה והחשבונאות מכהן כיו"ר מכון התקנים ועוסק ביזום עסקיים פרטיים.

### **תקנה 26א' – נושאי משרה בכירה של התאגיד**

#### **פנחס לבקוביץ**

- (א1) מספר זיהוי: 001211192
- (2) תאריך לידה: 5/9/1945
- (3) מבקר פנים בחברה ובחברה הבת טמפו משקאות בע"מ
- (4) תאריך תחילת כהונה: 29/3/2001
- (5) השכלתו וניסיונו העסקי בחמש השנים האחרונות: חשב ומנהל כספים של קבוצת יהודה רשתות פלדה בע"מ, מזכיר החברה- יהודה רשתות פלדה בע"מ ומנהל בחברה הבת מונוליט בע"מ.

#### **תקנה 26ב' – מורשי חתימה עצמאיים**

חתימתם של כל שניים מבין ה"ה ז'ק בר, רינה בר, אמיר בורנשטיין ולאה בורנשטיין מחייבת את החברה. בהתאם להנחיית רשות ניירות ערך מיום 31 בדצמבר 2007, רואה החברה בכל אחד מהנ"ל כמורשה חתימה עצמאי.

**תקנה 27 – רואה החשבון של התאגיד**

KPMG סומך חייקין ושות' רו"ח, רח' הארבעה 17, ת"א  
מועלם גלזר ענבר חוניו ושות', רו"ח, רח' אבא הלל 16, ר"ג.

**תקנה 28 – שינויים בתזכיר ובתקנון ההתאגדות**

א'ן

**תקנה 29 – המלצות והחלטות הדירקטורים**

אין

תאריך: 17 במרס 2010  
טמפו תעשיות בירה בע"מ

---

אמיר בורנשטיין

דירקטור

---

ז'ק בר

יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל

חלק ה'

מידע כספי נפרד לפי תקנה 9ג'



# **טמפו תעשיות בירה בע"מ**

**מידע כספי נפרד  
ליום 31 בדצמבר 2009**



**מועלים גלזר ענבר חוניו ושות'**

בית עורק, רחוב אבא הילל 16  
52506 רמתן גן  
פקסימיליה: 03 7554810  
טלפון 03 7554800



**סומך חייקין**

מגדל המילניום KPMG  
רחוב הארבעה 17, תא דואר 609  
תל אביב 61006  
טלפון 03 684 8000  
פקסימיליה 03 684 8444

**לכבוד**

**בעלי המניות של טמפו תעשיות בירה בערבון מוגבל**

,א.נ.

**הנדון: דוח מיוחד של רואי החשבון המבקרים של מידע כספי נפרד לפי תקנה 9'  
לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970**

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים) התש"ל - 1970 של חברת טמפו תעשיות בירה בערבון מוגבל (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2009 ו- 2008 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2009 ואשר נכלל בדוח התקופתי של החברה. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התש"ל-ג - 1973. על פי תקנים אלה, נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מידגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שישמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, המידע הכספי הנפרד ערוך, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל - 1970.

בכבוד רב,

**מועלים גלזר ענבר חוניו ושות'**  
רואי חשבון

**סומך חייקין**  
רואי חשבון

17 במרס 2010

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף	
2008	2009		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
6	644	(2)	<b>נכסים</b> מזומנים ושווי מזומנים
286	1,010	(3)	לקוחות
3,548	4,432	(3)	חייבים אחרים
355	408		מלאי
<u>4,195</u>	<u>6,494</u>		<b>סה"כ נכסים שוטפים</b>
101,292	120,899	(3)	השקעות בחברות מוחזקות
6,843	3,397	(6)	הלוואות לחברות מוחזקות
2,122	1,517		רכוש קבוע
39,448	38,575		נדל"ן להשקעה
120	115		הוצאות נדחות
<u>149,825</u>	<u>164,503</u>		<b>סה"כ נכסים שאינם שוטפים</b>
<u>154,020</u>	<u>170,997</u>		<b>סה"כ נכסים</b>
18,846	16,127	(3)	<b>התחייבויות</b> משיכת יתר מתאגידים בנקאיים
476	3,413	(3)	ספקים
20,496	20,113	(3)	זכאים אחרים
288	--		מכשירים פיננסיים
998	--	(3)	התחייבויות מסים שוטפים
<u>41,104</u>	<u>39,653</u>		<b>סה"כ התחייבויות שוטפות</b>
1,800	--	(3)	התחייבויות לתאגידים בנקאיים
339	243		הטבות לעובדים
6,253	5,470	(5)	התחייבויות מסים נדחים
<u>8,392</u>	<u>5,713</u>		<b>סה"כ התחייבויות שאינן שוטפות</b>
<u>49,496</u>	<u>45,366</u>		<b>סה"כ התחייבויות</b>
71,735	71,735		<b>הון</b> הון מניות
97,130	97,130		פרמיה על מניות
89,135	89,135		קרנות
60,020	81,127		יתרת עודפים
(213,496)	(213,496)		בניכוי מניות המוחזקות על ידי החברה וחברה מוחזקת
<u>104,524</u>	<u>125,631</u>		<b>סה"כ הון</b>
<u>154,020</u>	<u>170,997</u>		<b>סה"כ התחייבויות והון</b>

אמיר בורנשטיין  
דירקטור

ז'ק בר  
יו"ר הדירקטוריון  
נושא משרה בכיר בענייני כספים  
ומנהל כללי

תאריך אישור הדוח המיוחד : 17 במרס 2010

המידע הנוסף המצורפים לדוח המיוחד מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

## נתוני רווח והפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2007	2008	2009	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
12,597	10,047	11,185	הכנסות
10,085	8,642	8,416	עלות המכר
2,512	1,405	2,769	רווח גולמי
907	1,236	1,327	הוצאות הנהלה וכלליות
640	486	3,477	הוצאות אחרות
1,854	1,301	1,525	הכנסות אחרות
2,819	984	(510)	רווח (הפסד) תפעולי
3,758	3,171	1,792	הוצאות מימון
1,785	683	1,714	הכנסות מימון
(1,973)	(2,488)	(78)	הוצאות מימון, נטו
846	(1,504)	(588)	רווח (הפסד) לאחר הוצאות מימון, נטו
3,615	15,728	18,762	רווח מחברות מוחזקות
4,461	14,224	18,174	רווח לפני מסים על הכנסה
(133)	371	1,774	הטבת מס (מסים על הכנסה)
4,328	14,595	19,948	רווח לשנה המיוחס לבעלים של החברה

נתונים על רווח הכולל

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2007	2008	2009
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
422	(831)	1,159
4,328	14,595	19,948
<b>4,750</b>	<b>13,764</b>	<b>21,107</b>

רווח כולל לתקופה

מרכיבים של רווח כולל אחר

רווחים (הפסדים) אקטואריים מתכנית הטבה מוגדרת רווח לשנה

סה"כ רווח כולל לשנה, נטו ממס

## נתונים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2007	2008	2009	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
4,328	14,595	19,948	<b>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת</b>
			רווח לשנה
			התאמות:
			פחת
1,656	738	610	רווחי חברות מוחזקות
(3,615)	(15,728)	(18,762)	הוצאות מימון נטו
1,984	810	818	הפסד (רווח) משערוך נדל"ן להשקעה
--	(81)	198	רווח ממכירת רכוש קבוע
(473)	--	--	הוצאות מסים על הכנסה (הטבת מס)
133	(371)	(1,774)	
4,013	(37)	1,038	
2,321	(15)	(53)	שינוי במלאי
410	473	(1,632)	שינוי בלקוחות וחייבים אחרים
5,056	(995)	3,034	שינוי בספקים וזכאים אחרים
-	198	8	שינוי בהפרשות ובהטבות לעובדים
7,787	(339)	1,357	
(224)	(547)	(775)	מס הכנסה ששולם
11,576	(923)	1,620	<b>מזומנים נטו (ששימשו לפעילות) שנבעו מפעילות שוטפת</b>
			<b>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</b>
--	6,480	3,721	פרעון הלוואה שהועמדה לחברה מוחזקת
488	--	--	תמורה ממכירת רכוש קבוע
--	--	675	תמורה ממכירת נדל"ן להשקעה
(82)	(2)	--	רכישת רכוש קבוע
--	380	210	דיבידנד מחברה מוחזקת
406	6,858	4,606	<b>מזומנים נטו שנבעו מפעילות השקעה</b>
			<b>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</b>
(4,259)	(3,345)	(3,701)	פרעון הלוואות לזמן ארוך
(3,744)	(1,558)	(1,358)	אשראי לזמן קצר
(3,880)	(1,125)	(529)	ריבית ששולמה
(11,883)	(6,028)	(5,588)	<b>מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון</b>
			<b>גידול/קיטון נטו במזומנים ושווי מזומנים</b>
99	(93)	638	מזומנים ושווי מזומנים לתחילת תקופה
--	99	6	
99	6	644	<b>מזומנים ושווי מזומנים לסוף תקופה</b>

## מידע נוסף

## (1) אופן עריכת המידע הכספי הנפרד

- א. הגדרות :  
 "החברה" - טמפו תעשיות בירה בע"מ  
 "חברה בת", "הקבוצה", "בעל עניין" - כהגדרתם של מונחים אלה במסגרת הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לשנת 2009 (להלן – הדוחות המאוחדים).  
 ב. המידע הכספי הנפרד מוצג בהתאם לתקנה 9'ג (להלן: "התקנה") והתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים) התש"ל - 1970 (להלן: "התוספת העשירית") בעניין מידע כספי נפרד של התאגיד.

במידע כספי נפרד זה - חברות מוחזקות כהגדרתן בביאור 1(ג) בדוחות המאוחדים.

התוספת העשירית קובעת, בין היתר, כי המידע הכספי הנפרד יפורט כדלקמן :

- (1) נתונים על המצב הכספי כוללים מידע בדבר סכומי הנכסים וההתחייבויות הכלולים בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה (למעט בגין חברות מוחזקות), תוך פירוט לפי סוגי הנכסים וההתחייבויות. כמו כן, מידע בדבר סכום נטו, בהתבסס על הדוחות המאוחדים, המיוחס לבעלי החברה עצמה, של סך הנכסים בניכוי סך ההתחייבויות, בגין חברות מוחזקות, לרבות מוניטין.
- (2) נתונים על הרווח והפסד כוללים מידע בדבר סכומי ההכנסות וההוצאות הכלולים בדוחות המאוחדים, בפילוח בין רווח או הפסד ורווח כולל אחר, המיוחסים לחברה עצמה (למעט בגין חברות מוחזקות), תוך פירוט לפי סוגי ההכנסות וההוצאות. כמו כן, מידע בדבר סכום נטו, בהתבסס על הדוחות המאוחדים המיוחס לבעלי החברה עצמה, של סך ההכנסות בניכוי סך ההוצאות בגין תוצאות פעילות של חברות מוחזקות, לרבות ירידת ערך מוניטין, ירידת ערך השקעה בחברה כלולה או ביטולה וכן ירידת ערך השקעה בחברה בשליטה משותפת המטופלת לפי שיטת השווי המאזני או ביטולה.
- (3) נתונים על תזרימי המזומנים כוללים פירוט סכומי תזרימי המזומנים הכלולים בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה (למעט בגין חברות מוחזקות), כשהם לקוחים מתוך הדוח על תזרימי המזומנים המאוחד, בפילוח לפי תזרים מפעילות שוטפת, פעילות השקעה ופעילות מימון ופירוט מרכיביהם. לצורך מידע כספי נפרד זה, יתרת המזומנים ושווי המזומנים המשויכים לחברה עצמה כוללת מזומנים ושווי מזומנים שעברו בינה לבין חברות מוחזקות שלה.
- (4) יתרות, הכנסות והוצאות בגין עסקאות עם חברות בנות, אשר בוטלו במסגרת הדוחות המאוחדים, נמדדות ומוצגות במסגרת הסעיפים הרלוונטיים בנתונים על המצב הכספי ועל הרווח הכולל, באותן אופן בו היו נמדדות ומוצגות עסקאות אלו, אילו היו מבוצעות מול צדדים שלישיים.

המדיניות החשבונאית שפורטה בביאור 3 בדוחות המאוחדים, בדבר עיקרי המדיניות החשבונאית, יושמה לצורך הצגת מידע כספי נפרד, לרבות האופן בו סווגו הנתונים הכספיים במסגרת הדוחות המאוחדים, בשינויים המתחייבים מהאמור לעיל.

**מידע נוסף**

**(2) מזומנים ושווי מזומנים**

יתרות המזומנים של החברה נקובות בשקלים חדשים.

**(3) מכשירים פיננסיים**

**א. לקוחות וחייבים אחרים**

ליום 31 בדצמבר 2009			
סך הכל אלפי ש"ח	צמוד		
	לדולר או נקוב בדולר אלפי ש"ח	שקל חדש צמוד מדד אלפי ש"ח	שקל חדש לא צמוד אלפי ש"ח
1,010	--	--	1,010
4,432	3,398	858	176
<u>5,442</u>	<u>3,398</u>	<u>858</u>	<u>1,186</u>

**נכסים שוטפים\***  
לקוחות בניכוי הפרשה לחובות מסופקים  
חייבים אחרים

ליום 31 בדצמבר 2009	
צמוד לדולר או נקוב בדולר אלפי ש"ח	
<u>3,397</u>	

**נכסים לא שוטפים**  
הלוואה לחברה מוחזקת

ליום 31 בדצמבר 2008			
סך הכל אלפי ש"ח	צמוד		
	לדולר או נקוב בדולר אלפי ש"ח	שקל חדש לא צמוד אלפי ש"ח	שקל חדש צמוד מדד אלפי ש"ח
286	--	--	286
3,548	3,422	126	126
<u>3,834</u>	<u>3,422</u>	<u>412</u>	<u>412</u>

**נכסים שוטפים\***  
לקוחות  
חייבים אחרים

ליום 31 בדצמבר 2008	
צמוד לדולר או נקוב בדולר אלפי ש"ח	
<u>6,843</u>	

**נכסים לא שוטפים**  
הלוואה לחברה מוחזקת

\* לקוחות וחייבים אחרים המסווגים כנכסים שוטפים ממומשים במסגרת המחזור התפעולי של החברה.

**ב. השקעה בחברה כלולה**

לחברה השקעות בחברות כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר	
2008	2009
באלפי ש"ח	באלפי ש"ח
101,292	120,899
6,843	3,397
<u>108,135</u>	<u>124,296</u>

במניות  
בהלוואות



מידע נוסף

(3) מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. הלוואות ואשראי

סעיף זה מספק מידע בדבר התנאים החוזיים של הלוואות ואשראי נושאי ריבית של החברה, הנמדדים בעלות מופחתת.

1. פרטים בדבר ריבית והצמדה

ליום 31 בדצמבר 2009

סך הכל	צמוד לדולר	שקל חדש לא צמוד	ערך בספרים	ערך נקוב
	1.9%	3%		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
14,339	5,663	8,676	14,339	14,339
1,788	1,788	--	1,788	1,788
16,127	7,451	8,676	16,127	16,127

שיעור ריבית אפקטיבית

התחייבויות שוטפות  
אשראי מתאגידים בנקאיים:  
הלוואות לזמן קצר  
חלויות שוטפות של התחייבויות לזמן ארוך:  
חלויות שוטפות של הלוואות מבנקים

סך התחייבויות שוטפות

ליום 31 בדצמבר 2008

סך הכל	צמוד לדולר	שקל חדש לא צמוד	ערך בספרים	ערך נקוב
	2.1%	4.5%		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
447	--	447	447	447
14,798	14,798	--	14,798	14,798
3,601	3,601	--	3,601	3,601
18,846	18,399	447	18,846	18,846

שיעור ריבית אפקטיבית

התחייבויות שוטפות  
אשראי מתאגידים בנקאיים:  
משיכות יתר  
הלוואות לזמן קצר  
חלויות שוטפות של התחייבויות לזמן ארוך:  
חלויות שוטפות של הלוואות מבנקים

סך התחייבויות שוטפות

ליום 31 בדצמבר 2008

צמוד לדולר	ערך בספרים	ערך נקוב
2.1%		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,800	1,800	1,800

שיעור ריבית אפקטיבית

הלוואות מבנקים

ד. ספקים וזכאים אחרים

ליום 31 בדצמבר 2009

סך הכל	צמוד לדולר או נקוב בדולר	שקל חדש צמוד מדד	שקל חדש לא צמוד
3,413	--	--	3,413
20,113	17	39	20,057
23,526	17	39	23,470

ספקים  
זכאים אחרים

ליום 31 בדצמבר 2008

סך הכל	צמוד או נקוב במטבעות אחרות	שקל חדש לא צמוד
476	74	402
20,496	--	20,496
20,972	74	20,898

ספקים  
זכאים אחרים

## מידע נוסף

## (3) מכשירים פיננסיים (המשך)

## ה. סיכון נזילות

להלן מועדי הפירעון החוזיים של התחייבויות פיננסיות, כולל אומדן תשלומי ריבית. גילוי זה אינו כולל סכומים אשר לגביהם קיימים הסכמי קיזוז:

ליום 31 בדצמבר 2009		
תזרים		
הערך בספרים	מזומנים חוזי	עד 6 חודשים אלפי ש"ח
16,127	16,331	16,331
3,413	3,413	3,413
20,113	20,113	20,113
<u>39,653</u>	<u>39,857</u>	<u>39,857</u>

## התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים

משיכות יתר מבנקים והלוואות לזמן קצר מבנקים  
ספקים  
זכאים אחרים

אין צפי לכך שתזרימי המזומנים הכלולים בניתוח מועדי הפירעון יתרחשו מוקדם יותר באופן מהותי, או בסכומים שונים באופן מהותי.

ליום 31 בדצמבר 2008				
תזרים				
הערך בספרים	מזומנים חוזי	עד 6 חודשים אלפי ש"ח	6-12 חודשים	1-2 שנים
18,846	18,846	17,024	1,822	--
476	476	476	--	--
20,496	20,496	20,496	--	--
1,800	1,800	--	--	1,800
<u>41,618</u>	<u>41,618</u>	<u>37,996</u>	<u>1,822</u>	<u>1,800</u>

## התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים

והלוואות לזמן קצר מבנקים  
ספקים  
זכאים אחרים  
הלוואות מבנקים לזמן ארוך

(2) ניתוח רגישות

התחזקות הש"ח, כאמור להלן, כנגד המטבעות הבאים לתאריך 31 בדצמבר ועליה במדד המחירים לצרכן, הייתה מגדילה (מקטינה) את ההון ואת הרווח וההפסד בסכומים המוצגים להלן. הניתוח שלהלן מבוסס על שינויים בשערי החליפין ובמדד המחירים לצרכן, שלדעת החברה הם אפשריים באופן סביר נכון לתום תקופת הדיווח. ניתוח זה נעשה בהנחה שכל שאר המשתנים, ובמיוחד שיעורי הריבית, נשארו קבועים. הניתוח לגבי שנת 2008 נעשה בהתאם לאותו בסיס.

ליום 31 בדצמבר 2008	ליום 31 בדצמבר 2009
רווח (הפסד)	רווח (הפסד)
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח

(25) 13

עליה במדד המחירים לצרכן ב- 5%

עליה בשער החליפין של:

דולר ארה"ב ב- 5%

אירו ב- 5%

(228) (33)

(2)

להחלשות הש"ח בשיעורים דומים כנגד המטבעות האמורים ולירידה במדד המחירים לצרכן בשיעור דומה לתאריך 31 בדצמבר הייתה השפעה זהה, אם כי בכיוון הפוך, ובאותם סכומים, בהנחה שכל שאר המשתנים נשארו קבועים.

מידע נוסף

- (4) הכנסות (הוצאות) מסים על ההכנסה  
 א. מרכיבי הכנסות (הוצאות) מסים על הכנסה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2007	2008	2009
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
(630)	(406)	--
--	--	991
(630)	(406)	991
331	777	(631)
166	--	1,692
--	--	(278)
497	777	783
(133)	371	1,774

הכנסות (הוצאות) מסים שוטפים  
 בגין התקופה השוטפת  
 התאמות בגין שנים קודמות, נטו

הוצאות מסים נדחים  
 יצירה והיפוך של הפרשים זמניים  
 שינוי בשיעור המס  
 מיסים בגין שנים קודמות

- ב. התאמה בין המס התיאורטי על הרווח לאחר הוצאות מימון נטו לבין הוצאות המסים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2007	2008	2009
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
4,461	14,224	18,174
29%	27%	26%
1,294	3,840	4,725
(1,048)	(4,246)	(4,878)
57	62	28
--	--	780
--	--	(713)
(166)	--	(1,692)
(4)	(27)	(24)
133	(371)	(1,774)

רווח לאחר הוצאות מימון, נטו  
 שיעור המס העיקרי של החברה  
 מס מחושב לפי שיעור המס העיקרי/של החברה  
 תוספת (חסכון) בחבות המס בגין:  
 רווחי חברות מוחזקות  
 הוצאות לא מוכרות  
 שינוי בהפרשים זמניים שלא מוכרים בגינם מסים נדחים  
 מסים בגין שנים קודמות  
 השפעת השינוי בשיעור המס  
 הפרשים אחרים  
 הוצאות (הכנסות) מיסים על ההכנסה

מידע נוסף

(5) נכסי והתחייבויות מסים נדחים

א. נכסי והתחייבויות מסים נדחים שהוכרו

נכסי והתחייבויות מסים נדחים מיוחסים לפריטים הבאים:

סך הכל	אחרים	ניכויים והפסדים להעברה לצרכי מס אלפי ש"ח	הטבות לעובדים	רכוש קבוע ונדל"ן להשקעה	
(7,030)	--	376	155	(7,561)	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 1 בינואר 2008
777	--	331	79	367	שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד
(6,253)	--	707	234	(7,194)	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2008
783	21	(707)	(53)	1,522	שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד
<u>(5,470)</u>	<u>21</u>	<u>--</u>	<u>181</u>	<u>(5,672)</u>	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2009

**מידע נוסף**

**(6) התקשרויות**

**א. הסכם ידע לייצור פקקים פלסטיים לבקבוק**

בתאריך 1 ביולי 1987, התקשרה החברה בהסכם ידע עם חברה בריטית - Crown Cork and Obrist LTD (להלן: "Crown") אשר עיקר עניינו, שימוש החברה בידע הטכנולוגי שבבעלות Crown, לצורך ייצור של מכסי פלסטיק לבקבוקים אותם מייצרת החברה במפעלה. ההסכם הינו לתקופה בלתי מוגבלת, ועל פי הוראותיו, משלמת טמפו משקאות ל- Crown באופן קבוע ובלתי מוגבל בזמן, תמלוגים בשיעורים של כ- 2.5% - 4% בהתאם להיקף הייצור. בנוסף, לחברת Crown סימן מסחרי רשום בישראל אשר החברה רשומה כבעלת רשות שימוש בו.

**ב. הלוואה לזמן ארוך שניתנה לחברה כלולה**

החברה העמידה הלוואה לחברה כלולה בסכום של 7,500 אלפי דולר של ארה"ב הנושאת ריבית שנתית בשיעור הליבור 1.15% לשנה.

הוצאות המימון שנוקפו בגין ההלוואה הינן 70 אלפי ש"ח לשנת 2009 (72 אלפי ש"ח לשנת 2008).

להלן נתונים נוספים באשר להלוואה:

ליום 31 בדצמבר		
2008	2009	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
10,265	6,795	יתרה לפני ניכוי חלויות שוטפות בניכוי חלויות שוטפות
3,422	3,398	
6,843	3,397	יתרת הלוואה, נטו
		לפי זמני פירעון
ליום 31 בדצמבר		
2009		
אלפי ש"ח		
3,398		2010
3,397		2011
6,795		