



טמפו משקאות בע"מ

דוח תקופתי

לשנת 2013

חלק א' תאור עסקי התאגיד

חלק ב' דוח הדירקטוריון

חלק ג' דוחות כספיים

חלק ד' פרטים נוספים על

התאגיד

חלק ה' דוח בדבר

אפקטיביות הבקרה

הפנימית על הדיווח הכספי

ועל הגילוי

חלק א'



תאור עסקי התאגיד

תוכן עניינים

חלק א' תיאור עסקי החברה ופעילותה

- 1 פרק 1 - מבוא עמ' 1
- 3 פרק 2 - פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו עמ' 3
- 4 פרק 3 - שנת התאגדות התאגיד וצורת התאגדות עמ' 4
- 5 פרק 4 - שינויים בעסקי התאגיד עמ' 5
- 6 פרק 5 - תרשים החזקות עמ' 6
- 7 פרק 6 - תחומי פעילות עמ' 7
- 8 פרק 7 - השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו עמ' 8
- 9 פרק 8 - חלוקת דיבידנדים עמ' 9
- 9 פרק 9 - מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד עמ' 9
- 11 פרק 10 - סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים ביחס לחברה עמ' 11
- 12 פרק 11 - תחום המשקאות האלכוהוליים עמ' 12
- 26 פרק 12 - תחום פעילות ברקן עמ' 26
- 37 פרק 13 - תחום המשקאות הקלים עמ' 37
- 44 פרק 14 - לקוחות עמ' 44
- 46 פרק 15 - שיווק, קידום מכירות ופרסום עמ' 46
- 48 פרק 16 - צבר הזמנות עמ' 48
- 48 פרק 17 - מכירות והפצה עמ' 48
- 51 פרק 18 - עונתיות עמ' 51
- 51 פרק 19 - כושר ייצור עמ' 51

52	פרק 20 - רכוש קבוע ומתקנים..... עמ'
54	פרק 21 - הון אנושי..... עמ'
59	פרק 22 - הון חוזר..... עמ'
60	פרק 23 - מדיניות אשראי..... עמ'
61	פרק 24 - השקעה ברכוש קבוע..... עמ'
62	פרק 25 - מימון..... עמ'
66	פרק 26 - מיסוי..... עמ'
67	פרק 27 - איכות הסביבה..... עמ'
72	פרק 28 - מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד..... עמ'
77	פרק 29 - הסכמים מהותיים..... עמ'
78	פרק 30 - ביטוח..... עמ'
79	פרק 31 - הליכים משפטיים..... עמ'
79	פרק 32 - יעדים ואסטרטגיה עסקית..... עמ'
81	פרק 33 - דיון בגורמי סיכון..... עמ'

1. מבוא

1.1. דירקטוריון טמפו משקאות בע"מ מתכבד להגיש בזאת את תיאור עסקי התאגיד ליום 31 בדצמבר 2013, הסוקר את תיאור התאגיד והתפתחות עסקיו, כפי שחלו בשנת 2013 ("תקופת הדו"ח"). הדוח נערך בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970.

בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים) (תיקון), התשע"ד – 2014 (להלן בס"ק זה: "התקנות" ו-"התיקון", בהתאמה) שפורסמו ברשומות ביום 10 במרץ 2014 ובהתאם להודעה לתאגידים שפורסמה על ידי הרשות ביום 27 בינואר 2014, החליט דירקטוריון החברה ביום 13.3.2014, לקבוע, כי החברה עומדת בקריטריונים של המונח "תאגיד קטן" כהגדרתו בתיקון. כמו-כן, במועד האמור החליט דירקטוריון החברה לאמץ את ההקלות הבאות, הנכללות בתיקון: (א) ביטול הפרסום של דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; (ב) הפסקת יישום הוראות התוספת השנייה לתקנות (פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם, "דוח גלאי"). בדוח תקופתי זה, יושם התיקון לתקנות, כמפורט לעיל.

לפרטים נוספים ראו דיווח מידי שפרסמה החברה ביום 13.3.2014 (אסמכתא מספר 2014-01-013842).

המידע הניתן בדו"ח תקופתי זה הינו נכון ליום 31 בדצמבר 2013, 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 2013, 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.

את פרק זה - תיאור עסקי התאגיד של דוח זה, יש לקרוא יחד עם החלקים האחרים של הדוח התקופתי, לרבות הביאורים לדוחות הכספיים.

תאור עסקי התאגיד הכלול בחלק זה נערך, בין היתר, בשים לב לעמדת רשות ניירות ערך בנושא קיצור הדוחות כפי שפורסמה על ידה בחודש ינואר 2013.

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

טמפו משקאות בע"מ וחברות בנות שלה, אלא אם צוין אחרת;	התאגיד/החברה/ טמפו/ טמפו משקאות
טמפו תעשיות בירה בע"מ;	טמפו תעשיות/
	החברה האם
Heineken International B.V - חלק מקבוצת השליטה בטמפו משקאות;	היינקן-
היינקן והחברות שבשליטתה;	קבוצת היינקן -
החברה האם וחברות בשליטתה;	הקבוצה-
טמפו שיווק (1981) בע"מ;	טמפו שיווק-
Acqua Minerale San Benedetto S.p.a;	סן בנדטו-
יקבי ברקן בע"מ וחברות בשליטתה;	ברקן-
יקבי ברקן שיווק והפצה בע"מ;	ברקן שיווק-
ב.ח. נדל"ן בע"מ;	חולדה-נדל"ן-
החברות הבנות של ברקן, אשר נכון למועד דוח זה הן חולדה נדל"ן, ברקן שיווק ויינות סגל, וכן החברות הנכדות ישראל ויין ויינות אשקלון; כהגדרתן להלן;	החברות הבנות של ברקן-
יינות אשקלון כרמי ציון בע"מ;	יינות אשקלון-
כרמי צבי אחים סגל בע"מ;	יינות סגל-
ישראל ויין סרוויסס מרקטינג 2001 בע"מ;	ישראל ויין-
Stock International S.R.O;	שטוק-
PepsiCo Inc.;	פפסיקו-
Pernod Ricard Europe S.A.;	פרנו ריקארד-
פריפורם משקאות בע"מ;	פריפורם -
XL Energy International;	חברת אקסל-
רשות מקרקעי ישראל;	המינהל-
חוק החברות, התשנ"ט-1999;	חוק החברות-
חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968;	חוק ניירות ערך-

פקודת מס הכנסה- תקנות דוחות כספיים-	פקודת מס הכנסה (נוסח חדש), תשכ"א-1961 ; תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע- 2010 ;
תקנות ההקלות-	תקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תש"ס- 2000 ;
חוק ההגבלים העסקיים-	חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח – 1988 ;
הרשות-	רשות ניירות ערך ;
הבורסה-	הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ;
ש"ח-	שקל חדש ;
דולר-	דולר ארה"ב ;

2. פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו

טמפו תעשיות, שהינה החברה האם של החברה, היתה חברת המשקאות הותיקה בישראל (עד לפיצול בפעילותה ולהעברת כל הפעילות בתחום המשקאות לחברה כמפורט להלן), אשר החלה בפעילות יצור משקאות במפעלה בחולון עוד בראשית שנות החמישים. במשך השנים הרחיבה החברה האם את מגוון מוצרי המשקאות המיוצרים, מיובאים ומשווקים על ידה, הן בדרך של רכישת מבשלת בירה בנתניה, המקום בו נמצא כיום מפעל החברה, הן בדרך של פיתוח עצמי והן באמצעות התקשרות עם יצרני משקאות בינלאומיים אשר את מותגי המשקאות מתוצרתם משווקת, מוכרת ומפיצה החברה. עם השלמת הפיצול בעסקי טמפו תעשיות, כפי שיתואר להלן, מבוצעת כל הפעילות בתחום המשקאות על ידי החברה.

החברה הוקמה בשנת 2005 במסגרת שינוי מבני שביצעה טמפו תעשיות, ואשר עיקרו פיצול של פעילות טמפו תעשיות בתחום המשקאות לחברה, והקצאה להינאן של 40% מהונה המונפק של החברה (להלן: "הפיצול").

החברה מייצרת, מייבאת, משווקת ומפיצה משקאות שונים ללקוחותיה תוך התמקדות בשלושה תחומי פעילות:

1. **תחום המשקאות האלכוהוליים** - הכולל מוצרי בירה ומשקאות אלכוהוליים קלים מוכנים לשתיה (Ready To Drink) ואת מגוון מוצרי פרנו ריקארד.

2. **תחום פעילות ברקן** - באמצעות חברת ברקן, חברה בבעלות מלאה של החברה, העוסקת בעיקר בענפי היין ומשקאות חריפים המיוצרים על ידי ברקן בישראל.

3. **תחום המשקאות הקלים** - הכולל משקאות מוגזים, מיצים ומשקאות קלים, מים מבוקבקים, משקאות אנרגיה ומשקאות מאלט.

פעילות המכירה וההפצה של החברה מבוצעת באמצעות, סמפו שיווק - חברה בבעלותה המלאה של החברה.

3. שנת התאגדות התאגיד וצורת התאגדות

החברה התאגדה ונרשמה בישראל כחברה פרטית בשנת 2005, במסגרת הפיצול המתואר להלן.

4. שינויים בעסקי התאגיד

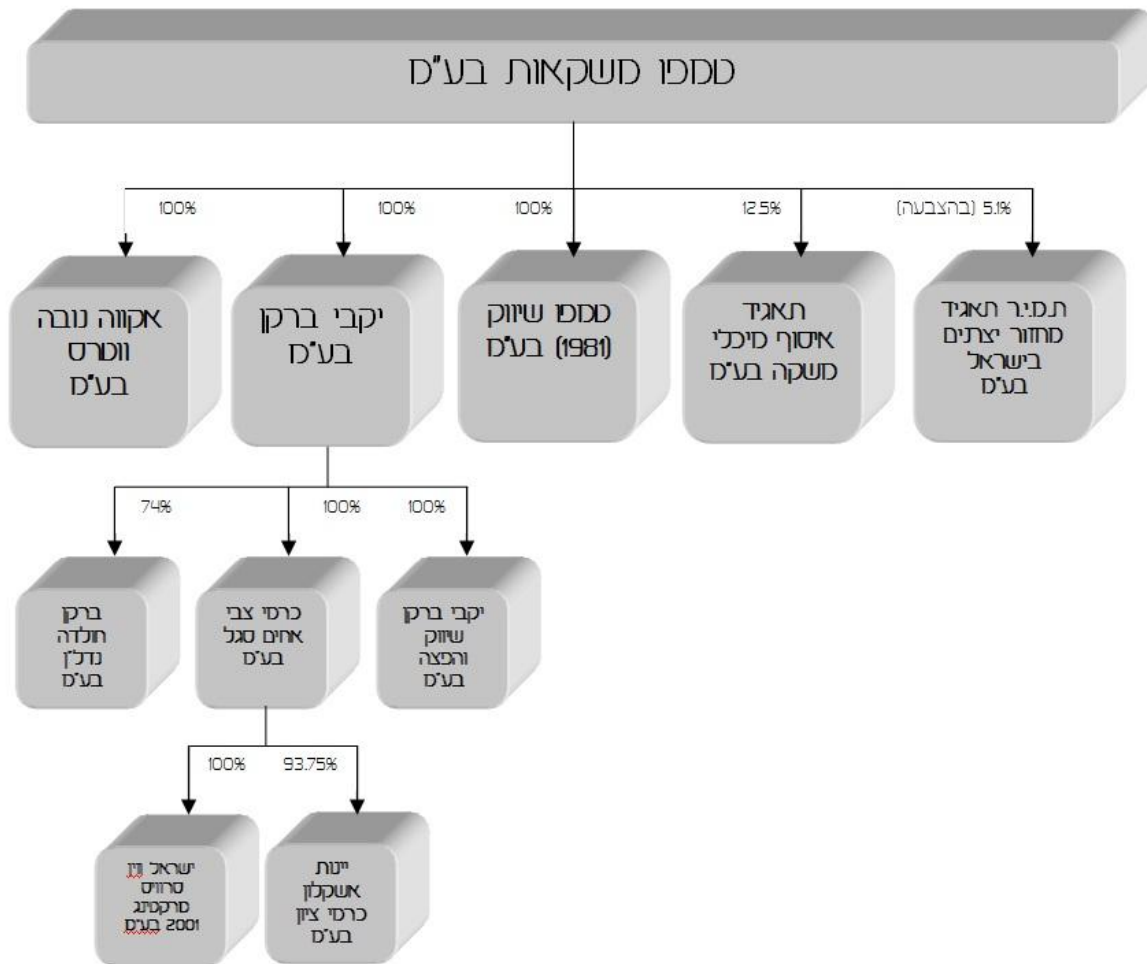
4.1. במסגרת הפיצול, הועברו כל הנכסים והתחייבויות, הקשורים בפעילותה של החברה האם בתחום המשקאות לחברה. בד בבד עם הפיצול בוצעה השקעה של היינקן בחברה בסך כולל של כ-27.7 מליון דולר, כנגד הקצאת מניות להיינקן בחברה בשיעור של 40% מהונה המונפק של החברה. יתרת הון המניות המונפק של החברה – 60%, מוחזק בידי החברה האם. במסגרת אותו מהלך התקשרה החברה עם חברה מקבוצת היינקן בהסכם, שעניינו זיכיון ל-20 שנה לייצור במפעל החברה בנתניה, של בירה הנמכרת תחת שם המותג "היינקן", לפרטים ראו סעיף 11.13.3 להלן.

4.2. רכישת מניות ברקן

בשנת 2004 חתמה החברה האם על הסכם שעניינו רכישת השליטה בברקן. מאז ביצעה החברה רכישות נוספות של מניות ברקן וביום 21 באוקטובר 2013 השלימה החברה את רכישת מלוא מניות ברקן באמצעות הצעת רכש מלאה. עם השלמת הצעת הרכש נמחקו מניות ברקן מהמסחר בבורסה וברקן הפכה לחברה בת בבעלות מלאה של החברה. לפרטים נוספים אודות ההצעה ראו דיווח מידי שפרסמה החברה ביום 21.10.2013 אסמכתא מספר 2013-01-171516.

5. תרשים החזקות

להלן תרשים מבנה ההחזקות של החברה נכון למועד הדוח¹:



1 לחברה החזקות במספר חברות ושותפויות לא פעילות או בעלות לא מהותית.

6. תחומי פעילות

6.1. כללי

החברה פועלת בשוק המשקאות, שהינו חלק מענף המזון, אחד הענפים המפותחים והתחרותיים בכלכלה הישראלית. שוק המשקאות נחלק לשלוש קטגוריות עיקריות: משקאות קלים, משקאות חמים ומשקאות אלכוהוליים. החברה עוסקת בייצור, ייבוא, שיווק והפצה של משקאות שונים ללקוחותיה, תוך התמקדות בשתיים משלוש קטגוריות אלו – קטגוריית המשקאות האלכוהוליים, הכוללת מוצרי בירה, יין, משקאות חריפים ומשקאות אלכוהוליים מוכנים לשתיה; וקטגוריית המשקאות הקלים, הכוללת משקאות מוגזים, מיצים ומשקאות קלים, מים מבוקבקים, משקאות אנרגיה ומשקאות מאלט.

לחברה שלושה תחומי פעילות עיקריים, אשר מדווחים כמגזרים בדוחותיה הכספיים:

- (1) תחום המשקאות האלכוהוליים.
- (2) תחום פעילות ברקן (הכולל בעיקר יין ומשקאות חריפים המיוצרים ע"י ברקן).
- (3) תחום המשקאות הקלים.

6.2. תחום המשקאות האלכוהוליים

החברה מייצרת, מייבאת, משווקת, מוכרת ומפיצה מוצרי בירה ומשקאות אלכוהוליים מוכנים לשתיה (*Ready To Drink*) תחת המותגים המרכזיים – גולדסטאר, מכבי, היינקן, פאולנר, מרפיס, סמואל אדמס, איגל, ניוקאסל, בקרדי בריזר וסטארופרמן.

מוצרי הבירה הנמכרים תחת שמות המותג – גולדסטאר, מכבי ומותגי בירה נוספים מיוצרים במפעל החברה בנתניה. בנוסף מייבאת החברה בירה היינקן במיכלים, אותה היא מסננת ומבקבקת במפעלה בנתניה. לפרטים בדבר הקמת המבשלה ומעבר מתוכנן לייצור מלא של בירה היינקן על ידי החברה, ראו להלן בסעיף 20.4. מיעוט מוצרי בירה היינקן, בירות נוספות מקבוצת היינקן, בירות מספקים אחרים ומוצרי בקרדי בריזר מיובאים אף הם על ידי החברה.

בנוסף, החברה מפיצה משקאות אלכוהוליים חריפים ובכללם את מוצרי פרנו ריקארד ובהם מותג הוודקה "Absolut" מותגי הוויסקי "Jameson" "Chivas" "The Glenlivet" ו-"Ballantines", מותג הרום "Havana Club", מותג הג'ין "Beefeater" ועוד.

לפרטים בדבר הסכם ההתקשרות עם פרנו ריקארד, ראו להלן בסעיף 11.13.7.

6.3. תחום פעילות ברקן

ברקן פועלת במישרין ובאמצעות החברות הבנות שלה, בייצור ובשיווק של מוצרי יין, משקאות חריפים, מים מינרליים מתוצרת סן פלגרנו וחבילות שי, כאשר ההפצה של המוצרים נעשית בעיקרה על ידי החברה. מותגי היין המרכזיים של ברקן הם יינות "ברקן", ו"של סגל" (תחת כל אחד מהנ"ל כלולות מספר סדרות ברמות שונות). כמו כן מייצרת ברקן ומשווקת יינות מתוקים לקידוש; מיץ ענבים; ברנדי, וודקה וליקרים בטעמים שונים.

6.4. תחום המשקאות הקלים

החברה מייצרת, מייבאת, משווקת, מוכרת ומפיצה משקאות קלים שונים, ביניהם משקאות קלים מוגזים, משקאות מאלט, מים מבוקבקים, מיצים ומשקאות אנרגיה. המותגים המרכזיים של החברה בתחום המשקאות הקלים הם – פפסי מקס, פפסי קולה, סבן אפ, מירינדה, נשר מאלט, מאלט סטאר, ג'אמפ, טמפרי, טמפו, אקווה נובה, סן בנדטו, סיידר הגליל ו-XL. במפעל החברה בנתניה מיוצרים מרבית המשקאות הקלים, לרבות משקאות האנרגיה תחת המותג XL, למעט המים המינרליים מתוצרת סן בנדטו, המיובאים מאירופה.

לפירוט בדבר ההתקשרות של טמפו משקאות עם חברת אקסל ראו בסעיף 13.13.2.3 להלן.

7. השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו

במהלך השנתיים האחרונות לא בוצעו עסקאות מהותיות במניות החברה על ידי בעלי עניין בחברה ועל ידי החברה בעצמה.

8. חלוקת דיבידנדים

במהלך השנתיים האחרונות חילקה החברה דיבידנד כמפורט להלן:

אסמכתא	מועד החלוקה	מועד אישור הדירקטוריון	סכום הדיבידנד (במיליוני ש"ח)
דיווח מידי מיום 19 בדצמבר 2013 (אסמכתא מספר 102373-01-2013)	26 בדצמבר 2013	19 בדצמבר 2013	20
דיווח מידי מיום 21 במרס 2013 (אסמכתא מספר 014320-01-2013)	18 באפריל 2013	21 במרס 2013	12
דיווח מידי מיום 30 במאי 2012 (אסמכתא מספר 140967-01-2012)	27 ביוני 2012	30 במאי 2012	12

ליום 31 בדצמבר 2013, יתרת רווחי החברה הניתנים לחלוקה כדיבידנד עמדו על סך של כ- 112 מיליוני ש"ח.

בתקנון החברה נקבע כי, דירקטוריון החברה יהיה רשאי להחליט על חלוקת דיבידנד לבעלי המניות בהתאם למדיניות חלוקת הדיבידנד ובכפוף לעמידת החברה בכללי החלוקה שנקבעו בחוק החברות. בכפוף לכך, מדיניות חלוקת הדיבידנד בחברה הינה חלוקת 50% מסך הרווחים של החברה יחולקו כדיבידנד.

9. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד

להלן פירוט מידע כספי ביחס לכל אחד מתחומי הפעילות של החברה, לכל אחת משלוש השנים, שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2013, 2012 ו-2011 (באלפי ש"ח):

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

סה"כ			לא מיוחס			משקאות קלים			ברקן			משקאות אלכוהוליים			
2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	
1,035,676	1,066,672	1,091,586	-	-	-	489,418	502,093	505,340	154,384	146,301	157,822	391,874	418,278	428,424	הכנסות מחיצוניים
						202,426	203,093	183,931	10,246	10,388	11,092	176,891	188,516	181,340	עלויות קבועות מיוחסות
						279,541	280,462	289,999	103,603	105,032	112,153	144,730	152,421	148,369	עלויות משתנות מיוחסות
975,745	995,097	995,108	58,308	53,365	68,224	481,967	483,555	473,930	113,849	115,420	123,245	321,621	342,757	329,709	סך הכל עלויות
59,931	71,575	96,478	(58,308)	(53,365)	(68,224)	7,451	18,538	31,410	40,535	30,881	34,577	70,253	75,521	98,715	רווח מפעולות רגילות
						7,451	18,538	31,410	35,588	27,613	31,108	70,253	75,521	98,715	רווח מפעולות רגילות המיוחס לבעלי המניות בחברה האם
						-	-	-	4,947	3,718	3,469	-	-	-	רווח מפעולות רגילות המיוחס למיעוט
1,074,278	1,124,620	1,117,681	269,779	303,373	242,489	195,665	184,094	187,917	320,940	349,718	393,540	287,894	287,435	293,735	סך הנכסים
840,332	867,134	857,733	502,785	524,280	470,466	43,842	35,563	52,703	227,270	248,538	262,727	66,435	58,753	71,837	סך התחייבויות

10. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים ביחס לטמפו משקאות

החברה פועלת בשוק המשקאות. על-פי נתוני סטורנקסט², קטן שוק המשקאות בישראל בשנת 2013 בכ-0.1% במונחים כמותיים וגדל בכ-4.1% במונחים כספיים.

מגמות השוק ביחס להקפי המכירות במונחים כמותיים וכספיים אינן אחידות לגבי קטגוריות שונות של משקאות. בין הקטגוריות שצמחו השנה, כמותית, ניתן למנות את קטגוריית התה הקר (20.7%), קטגוריית המים המוגזים (10%), קטגוריית משקאות האנרגיה (6.5%), קטגוריית הוויסקי (5.8%) וקטגוריית משקאות הקולה הדיאטטיים (5.2%). מנגד, מבחינה כמותית, קטגוריית המים בטעמים קטנה בשיעור משמעותי של כ-17.9%, קטגוריית הוודקה קטנה בכ-17.8%, קטגוריית הערק קטנה בכ-16.7%, קטגוריית המיץ הטבעי מרכז קטנה בכ-12.8% וכל אחת מקטגוריות המשקאות הקלים, הבירה והמוגזים בטעם קולה לא דיאטטי, קטנה בכ-4.5%.

ביום 24 ביוני 2013 דיווחה החברה כי היקפי המכירות במונחים כספיים של מוצרי האלכוהול הנמכרים ומופצים על ידה, מייצור מקומי ומיבוא, גדלו בחודשים מאי ויוני בכ-110% וכ-340% בהתאמה, ביחס לחודשים המקבילים אשתקד. האמור אינו חל על מוצרי הבירה והיין, כפי שיובהר להלן.

להערכת החברה, הגידול במכירות מוצרי האלכוהול נבע בעיקרו מהודעת רשות המסים מיום 5 ביוני 2013 ושמועות אשר קדמו להודעה זו, לפיה שר האוצר חתם על צו המקדים את השלב הסופי ברפורמה במשקאות המשכרים ל-1.7.2013 במקום 1.1.2014, וקובע, כי שיעור מס הקניה על מוצרי אלכוהול יעמוד על 105 ש"ח לליטר במקום 84 ש"ח לליטר כוהל (כפי שנקבע מלכתחילה לגבי השלב הסופי ברפורמה). לפירוט נוסף בדבר משטר המס שחל על מוצרי אלכוהול ראו ביאור 27 בפרק ג' לדוח תקופתי זה.

הרפורמה המתוארת לעיל גרמה להתייקרות של מרבית מוצרי האלכוהול. בפועל סיימה החברה את שנת 2013 עם גידול של כ-22% במכירות מוצרי אלכוהול המיובאים. החל ממועד כניסת הרפורמה לתוקפה, חלה ירידה משמעותית בהיקף מכירת מוצרי האלכוהול המיוצרים על ידי ברקן. לפרטים נוספים ראו בסעיף 11.1 להלן.

² סטורנקסט הינה חברה העוסקת במידע עסקי ושיווקי, המתבסס על נתוני מכר כפי שנרשמו בקופות מבתי עסק מהשוק המבורקד.

11. תחום המשקאות האלכוהוליים

11.1. מבנה תחום המשקאות האלכוהוליים ושינויים החלים בו

שוק המשקאות האלכוהוליים התאפיין בשנים האחרונות בהשקעה 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.

על-פי נתוני סטורנקסט, הערכת היקף מכירות מוצרי בירה בישראל בשוק המבורקד לשנת 2013 נכון למועד אישור הדוח עומדת על כ-512 מיליוני שקלים – נתון המשקף גידול של כ-11.9% במונחים כספיים וקיטון של כ-4.5% במונחים כמותיים. הסיבה העיקרית למגמה ההפוכה בין המונחים הכמותיים לכספיים נעוצה בהעלאת המס על הבירה החל מסוף חודש יולי 2012, במסגרתה כמעט הוכפל שיעור המיסוי על הבירה מ-2.18 ש"ח ל-4.19 ש"ח לליטר. העלאה זו גרמה להתייקרות מחירו הממוצע של ליטר בירה לצרכן בכ-17% בשנת 2013 לעומת שנת 2012, וגרמה לקיטון של כ-4.5% בצריכת הבירה הרלבנטית באותה התקופה כאמור. יודגש כי, נתוני סטורנקסט משקפים את שוק האלכוהול באופן חלקי בלבד.

תחום המשקאות החריפים הושפע במהלך 2013 בצורה חריפה מהרפורמה במיסוי משקאות אלו, שנכנסה לתוקף בחודש יולי בשנה זו. הרפורמה גרמה להתייקרות של רוב המשקאות החריפים, כאשר במשקאות הזולים יחסית, כדוגמת הערק, נגרמה ההתייקרות הגדולה ביותר, באופן יחסי ביחס למחירם.

בעקבות הרפורמה הורגשה טלטלה בתחום המשקאות החריפים, אשר באה לידי ביטוי בשינויים משמעותיים בהיקפי המכר של הקטגוריות השונות שבו. על-פי נתוני סטורנקסט, המתאייחסים לשוק המבורקד, שוק המשקאות החריפים בכללותו רשם ירידה כמותית של כ-11.7% בשנת 2013, וזאת בעוד שקטגוריות כגון ערק, וודקה וברנדי קטנו בכ-16.6%, ו-17.8% ו-23.8%, בהתאמה. מאז נכנסה הרפורמה לתוקף בחודש יולי, הירידות חדות הרבה יותר (ערק - ירידה של כ-55%, וודקה – ירידה של כ-34%, ברנדי – ירידה של כ-38%). לירידה של הוודקה הייתה אף השפעה שלילית עקיפה על שוק האנרגיה, אשר משמש כמוצר משלים למוצרי הוודקה בחלק מסיטואציות הצריכה.

הקטגוריות היקרות יותר, במונחי מחיר לצרכן, נפגעו פחות מהרפורמה, בראשן קטגוריית הוויסקי, שהמשיכה את מגמת הצמיחה הרב שנתית שלה, והצליחה לגדול בכ-14.1% בשנת 2013 (בשוק המבורקד). זאת בין היתר, בגין שיטת חישוב וגביית המס על מוצרי האלכוהול, על פיה נמוך המס המשולם בפועל בגין ליטר משקה, ככל ששיעור האלכוהול במשקה נמוך יותר.

המצב הביטחוני והכלכלי משפיע על הביקוש למשקאות אלכוהוליים, מסוגיהם השונים. בתקופות בהן חלה הידרדרות במצב הביטחוני ו/או הכלכלי, ניכרת ירידה בצריכת משקאות אלכוהוליים, הן כתוצאה מצמצום בתיירות הנכנסת לישראל, שהינה צרכנית משמעותית של מוצרי אלכוהול, הן כתוצאה מצמצום בתיירות הפנים והן כתוצאה מירידה בצריכת מוצרי תרבות הפנאי, כולל בירה, יין ומשקאות חריפים, על ידי ישראלים.

החברה, אשר הינה מזה שנים שחקנית מרכזית בתחום המשקאות האלכוהוליים מכוח מעמדה בתחום המשקאות האלכוהוליים (לרבות השנים בהן פעלה החברה האם בתחום המשקאות עד למועד הפיצול), חיזקה במהלך השנים את מגוון המוצרים המוצעים על ידה וביססה מעמדה בתחום. המוצרים האלכוהוליים שמציעה החברה כוללים מספר סוגי בירות ומשקאות RTD, לרבות בירות לאגר בהירות: "היינקן" ו"מכבי"; בירת לאגר כהה: "גולדסטאר"; "גולדסטאר UNFILTERED"; בירת סטאוט: "מרפיס"; בירות "מיוחדות": "פאולנר", "סמואל אדמיס"; ו"ניוקאסל" "סטאראופרמן"; בירות זולות: "איגל" ו"נשר"; משקאות אלכוהוליים מוכנים לשתיה (RTD): "בקרדי בריזר" בטעמים שונים וכן מוצרי "שנדי" המבוססים על בירה מכבי.

בנוסף מציעה החברה סל רחב של משקאות חריפים בכל תתי הקטגוריות, לרבות וודקה "אבסולוט" ו-"וויברובה", וויסקי "גיימסון", "בלנטיינס", "שיבס ריגלי", "גלנליווט" ועוד, גין "ביפאיטר" ו-"פלימות", משקאות מבוססי אניס "ריקארד", "פרנו" ו-"פסטיס 51", רום "הוואנה קלאב", ליקר "קלואה", "מליבו" ו-"וודרנה", טקילה "אולמקה", ועוד מספר מותגים, הנמכרים בהיקף קטן.

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

החברה מחויבת בתשלום מס קניה על משקאות אלכוהוליים המיוצרים ומיובאים על ידה. בהתאם לרפורמה שהוחלה על המשקאות האלכוהוליים החריפים, המס המוטל על המשקאות החריפים היקרים ירד, ואילו המס המוטל על המשקאות החריפים הזולים ומוצרי הביניים עלה. לפירוט בדבר משטר מס הקנייה החל על מוצריה השונים של החברה ובדבר הרפורמה במיסוי משקאות חריפים ראו סעיפים 10 לעיל ו-26 להלן.

בנוסף, קיים איסור 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 קטינים למוצרים אלו.

ביום 24 במרס 2010 פורסם ברשומות חוק המאבק בתופעת השכרות (הוראת שעה ותיקוני חקיקה) התש"ע-2010 (להלן: "החוק למאבק בשכרות") שעיקרו איסור מכירה של מוצרי אלכוהול החל מהשעה 23:00 והקניית סמכויות אכיפה שונות לשוטרים ופקחים, שמטרתן שמירה על הסדר הציבורי. ביום 1 במאי 2013 נחקק חוק בעניין תופעת השכרות (תיקוני חקיקה), התשע"ג-2013 אשר מטרתו להפוך את הוראות השעה הקבועות בחוק למאבק בשכרות לחוק קבע. להערכת החברה, החוק למאבק בשכרות אינו צפוי להשפיע באופן מהותי על תוצאות החברה.

ביום 30 בינואר 2012, פורסם ברשומות חוק הגבלת הפרסומות והשיווק של משקאות אלכוהוליים, התשע"ב-2012 (להלן: "חוק הגבלת הפרסום"). חוק הגבלת הפרסום כולל הגבלות על שיווק ופרסום של מותגים אלכוהוליים ובכלל זאת הוראות בדבר הגבלת הפרטים שניתן לכלול בפרסומת למשקה משכר וחובת הכללת אזהרה הן בפרסומת למשקאות משכרים והן על גבי מיכל המשקה עצמו, בנוסח שנקבע בתקנות שפרסמה שרת הבריאות, באישור ועדת הכלכלה של הכנסת. חוק הגבלת הפרסום ייכנס לתוקף ביום 21.5.2014.

בשלב זה אין ביכולתה של החברה להעריך מה תהיה השפעתו של חוק הגבלת הפרסום על תוצאות פעילותה.

במסגרת ענף הבירה בהתאחדות התעשיינים, שותפה החברה לתהליך רגולציה עצמית שמהותו הינה הגבלה עצמית בקשר עם שיווק ופרסום של מוצרי אלכוהול. בכלל זה, הימנעות משיווק של משקאות אלכוהוליים לקטינים, הימנעות מחיבור שיווקי ופרסומי של משקאות אלכוהוליים ונהיגה וכיוצ"ב.

בנוסף, ייצור משקאות אלכוהוליים כפוף לקיומו של רישיון ייצור.

11.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום המשקאות האלכוהוליים וברווחיותו

לפרטים בדבר שינויים בהיקף שוק המשקאות האלכוהוליים, ראו סעיף 10 לעיל.

לרפורמת המיסוי על מוצרי אלכוהול, ולהשפעתה האפשרית על תוצאות הפעילות של תחום המשקאות האלכוהוליים ראו סעיפים 10 לעיל ו-26 להלן.

11.4. התפתחויות בשווקים של תחום המשקאות האלכוהוליים

להערכת החברה, בשנים האחרונות עובר השוק תהליך איטי של התחזקות מותגי הפרימיום, על חשבון המותגים הזולים יותר, תהליך שהואץ בעקבות הרפורמה במיסוי. לפרטים בדבר הרפורמה במיסוי, ראו סעיף 10 לעיל. בהקשר זה ראוי לציין בפרט את ההתחזקות המשמעותית של מוצרי הוויסקי, על אף מחירם הגבוה יחסית לצרכן, בין היתר כתוצאה מהרפורמה במיסוי, אם כי לא רק בגין כך. רפורמת המס הביאה לצמצום טווח המחירים בין מותגים/קטגוריות זולות ליקרות ובכך האיצה את מגמת התחזקות מותגי וקטגוריות הפרימיום. בנוסף, ניתן לראות גידול במספרן של מבשלות בוטיק ישראליות קטנות ליצור בירה, בעלות כושר ייצור מוגבל, המספקות את תוצרתן למספר מוגבל של לקוחות.

11.5. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום המשקאות האלכוהוליים 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 ללקוחות שוק זה ושמירה על מחירים תחרותיים.

11.6. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום המשקאות האלכוהוליים

במסגרת מדיניות רכש חומרי הגלם של החברה, מגוונת החברה את מקורות חומרי הגלם והאריזה שלה במטרה לצמצם את עלויות הרכש ואת מידת התלות בספקים כאמור.

בנוסף, במסגרת המדיניות האמורה נרכשו על ידי החברה, מפעם לפעם, חלק מחומרי הגלם והאריזה האמורים בחוזים ארוכי טווח, אשר נחתמים כאשר מחירי חומרי הגלם והאריזה נמצאים ברמות נוחות.

11.7. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום המשקאות האלכוהוליים 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. לשם בניית מותגים כאמור דרושים זמן והשקעות ניכרות בשיווק ובקידום מכירות. עלות ההקמה של מתקן לייצור משקאות אלכוהוליים לצרכים מסחריים וכן השירות והתחזוקה הנדרשים לבריזי המזיגה של מוצרי הבירה 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 (ככל שמדובר על ייבוא או ייצור על פי הסכם זיכיון של מותגים בינלאומיים), וכן דרישת הכשרות על ידי חלק מהותי מן הלקוחות בשוק הישראלי.

עם זאת, בשנים האחרונות נתקלים מותגים בינלאומיים חזקים ומוכרים בתופעה של ייבוא מקביל בהקפים לא מבוטלים. החברה חווה התמודדות עם תופעת היבוא המקביל של מותגי אלכוהול בינלאומיים שמשווקת החברה, בפרט בירה היינקן ומותגי הוויסקי השונים.

בנוסף, פורטפוליו משקאות רחב ומגוון מהווה אף הוא גורם משמעותי להצלחה בתחום.

להערכת החברה לא קיימים חסמי יציאה משמעותיים מתחום פעילות זה.

11.8. תחליפים למוצרי תחום המשקאות האלכוהוליים

להערכת החברה לא קיימת תחליפיות משמעותית למוצרים בתחום המשקאות האלכוהוליים. התחלוף, במידה וקיים, הנו בין קטגוריות בתוך תחום המשקאות האלכוהוליים, כדוגמת תחלוף בין וודקה לוויסקי, או בין בירה לוודקה או למשקה RTD. בנוסף, העלאת מס הקנייה על מוצרי הבירה באוגוסט 2012, בשילוב עם רפורמת המס במשקאות החריפים שבוצעה במהלך שנת 2013, תרמו לצמצום פערי המחירים בין הקטגוריות השונות, ולהגדלת מידת התחליפיות ביניהם. כיוון התחליפיות הוא רובו ככולו באסטרטגיית TRADE UP, כלומר שצרכן לא שותה יותר אלכוהול אלא משדרג למותגים או קטגוריות איכותיות יותר.

11.9. מבנה התחרות בתחום המשקאות האלכוהוליים ושינויים החלים בו

החברה היא בעלת נתח השוק הגדול ביותר במוצרי המשקאות האלכוהוליים בישראל, הכוללים בירה, משקאות בעלי שיעור אלכוהול גבוה, לרבות ויסקי, וודקה, ג'ין, רום ואחרים, משקאות RTD ומוצרי יין, והיא שמרה על מעמד זה גם בשנת 2013. החברה הינה היצרנית המובילה של מוצרי בירה במדינת ישראל. כמו כן מייבאת החברה בירות מקבוצת היינקן ומוצרי אלכוהול נוספים. בתחום המשקאות החריפים, כולל מגוון המוצרים המוצע על ידי טמפו הן את פעילותה בתחום המשקאות החריפים המיובאים, והן את הפעילות בתחום המשקאות החריפים מייצור מקומי, בו פועלת החברה באמצעות ברקן.

המתחרה העיקרית של החברה בתחום המשקאות האלכוהוליים הינה מבשלות בירה ישראל בע"מ, (שבשליטת החברה המרכזית), יצרנית ומשווקת הבירות "קרלסברג", "טוברג" ו-"סטלה ארטואה" ויבואנית ומשווקת הבירות "גינס", "לף", "ווינשטפן" והמשקה המוכן לשתייה – "סמירנוף אייס". בנוסף מוכרת חברה בת של מבשלות בירה ישראל בע"מ את מותג הויסקי ג'וני ווקר ואת מותג הוודקה סמירנוף, כמו גם מוצרים אלכוהוליים מסוגים נוספים. כמו כן, קיימים מספר גורמים נוספים בתחום זה, לרבות מ. אקרמן, חברת הכרם, י.ד. עסקים ונוספים.

על פי נתוני סטורנקסט, עמד נתח השוק הכמותי של החברה בשנת 2013 במכירות מוצרים אלכוהוליים, הכוללים את הבירה, היין, המשקאות החריפים ומשקאות RTD על כ-38.8%. בקטגוריית הבירה, עמד נתחיה של החברה בשוק המבורקד בשנת 2013 על כ-50.6%, לעומת כ-34% של החברה המרכזית; נתח השוק שבו החזיקה החברה במכירות מוצרי וודקה בשנת 2013 היה כ-17.4% ואילו נתח השוק של מותגי הויסקי שמציעה החברה עמד על כ-6.5%, בהתבסס על נתוני סטורנקסט, כמותי.

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

מגוון מוצרי האלכוהול מתוצרת תאגיד האלכוהול הבינלאומי פרנו ריקארד, מאפשר לחברה להציע לפחות מוצר אחד בכל אחת מהקטגוריות העיקריות של שוק המשקאות החריפים הממותגים.

בשנים האחרונות חלו מספר שינויים מרכזיים בענף כתוצאה ממיזוגים ורכישות שביצעו השחקנים הבינלאומיים המרכזיים. 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.

11.10. המוצרים

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

בנוסף, מייצרת החברה, בירה בפחיות ובבקבוקים שלא תחת המותגים המפורטים לעיל. החברה משווקת, מוכרת ומפיצה בירות נוספות על פי הסכמי זיכיון עם חברות מקבוצת היינקן תחת שמות מותג שונים בהיקפים לא מהותיים, וכמו כן את מותג הבירה האמריקאי סמואל אדאמס של חברת Boston Beer ומותג סטארופראמן מצ'יכה.

החברה מייבאת מוצרים אלכוהוליים מוכנים לשתייה (המכונים משקאות RTD – Ready To Drink), תחת המותג בקרדי בריזר, הנמכרים בבקבוקי זכוכית.

כמו כן מוכרת החברה משקאות חריפים מסוגים שונים: מוצר האלכוהול (הכבד) המוביל בישראל הינו וודקה, ולאחריה הערק, כאשר הוויסקי הוא השלישי. אחריהם ניתן למנות את הברנדי, הליקרים, ג'ין, רום, טקילה, וורמוט.

מותג הוודקה העיקרי שמוכרת טמפו הוא "אבסולוט", ומותגי הוויסקי העיקריים הם "ג'יימסון", "בלנטיין" ו-"שיבס ריגל". מבין מותגי המשקאות החריפים הנוספים, ניתן לציין את מותג הג'ין "ביפטר", את מותג המשקה מבוסס האניס "ריקארד" ואת מותג הרום "הוואנה קלאב". כאמור, נוסף לכל אלה, טמפו משקאות מוכרת מותגים גם ביתר תתי הקטגוריות של קטגוריית המשקאות החריפים, וכן מותגים נוספים בתתי הקטגוריות שצוינו.

11.11. תחרות בתחום המשקאות האלכוהוליים

לפירוט בדבר תחרות בתחום המשקאות האלכוהוליים ראו סעיף 11.9 לעיל.

11.12. נכסים לא מוחשיים בתחום המשקאות האלכוהוליים

סימני המסחר המרכזיים בתחום המשקאות האלכוהוליים, המצויים בבעלות החברה הם: "גולדסטאר" ו-"מכבי".

סימני המסחר המרכזיים בתחום המשקאות האלכוהוליים, המצויים בבעלות צדדים שלישיים ואשר לחברה זכויות שימוש בלעדיות בהם, בהתאם להסכמי הפצה בלעדיים הינם: "היינקן", "בקרדי בריזר", "פאולנר", "מרפ'ס", "ניוקאסל", "סטארופראמן" ו-"סמואל אדמס" "אבסולוט", "ג'יימסון", "שיבאס", "בלנטיין" ו-"ביפטר". המותגים השונים בתחום המשקאות האלכוהוליים הם בעלי חשיבות גדולה ביותר לשיווק ולמכירת מוצרי החברה.

11.13. חומרי גלם וספקים בתחום המשקאות האלכוהוליים

11.13.1. 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: חביות, תוויות, פחיות ובקבוקי זכוכית, הנרכשים ממספר ספקים בארץ ובחו"ל.

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

11.13.2. תלות בספקי חומרי הגלם

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

11.13.3. הסכם זיכיון היינקן

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

בהתאם להסכם הזכיון לייצור מקומי של בירה "היינקן" אשר נחתם ביום 15 ביוני 2005 בין החברה ובין חברה מקבוצת היינקן (להלן בסעיף זה: "היינקן" ו-"הסכם הזיכיון", בהתאמה), לחברה זכויות שימוש במותג "היינקן" וכן זכיון לייצר במפעל החברה 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 החברה להיינקן תמלוגים שנתיים בגין מכירות של בירה היינקן, בשיעורים שבין 6%-9% ממחיר המכירה של המוצר ללקוחות, בהתאם לסוג המיכל בו נמכרת הבירה.

על פי הוראות הסכם הזיכיון, תספק היינקן לחברה 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 מדי שנה בין היינקן לחברה. בנוסף החברה 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 החברה, בין היתר בהתחשב במפת התחרות בשוק ובמיצובו של המותג, כפי שמאושר על ידי היינקן. מחיר הרכישה של בירה היינקן על ידי החברה נקבע על ידי היינקן, על בסיס מחירי העברה פנימיים של היינקן.

על פי הסכם הזיכיון, תעשה החברה בייצור של בירה היינקן שימוש בשמרים שתרכוש מהיינקן בלבד, במחירים ובתנאים זהים לאלו של חברות אחרות השייכות לחברות הקשורות של היינקן, לרבות חברות בנות בבעלות מלאה.

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

בהסכם הזיכיון נקבע, כי בקרות אילו מעילות הביטול הקבועות בהסכם ובכללן הפרה יסודית שלא תוקנה במועד שנקבע, העברת שליטה שנעשתה ללא הסכמה מראש של היינקן, חדלות פרעון של טמפו משקאות וכיו"ב, תהא להיינקן זכות לביטול הסכם הזיכיון.

כל עוד תהא ההתקשרות בין הצדדים בתוקף, החברה 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 בהסכמת היינקן או במקרה בו היינקן לא תהיה מעוניינת לייצר או למכור מוצרים תחליפיים כאמור בישראל, בתנאים המקובלים על החברה. 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 לא תהיה מעוניינת להפיץ מוצרים כאמור בתנאים המקובלים על היינקן. ההסכם קובע מנגנון לשיתוף פעולה בין הצדדים במקרים בהם לא תוכל החברה, מסיבות שונות, לספק את הביקוש לבירה היינקן בישראל. לפירוט היקף הרכישות שביצעה החברה מהיינקן ראה סעיף 11.13.8 להלן.

לחברה תלות בהיינקן כספקית בירה היינקן וכבעלת הזכויות במותג "היינקן", ופעילותה, עשויה להיות מושפעת לרעה באופן מהותי, אם תופסק ההתקשרות עם היינקן.

לפרטים בדבר הקמת המבשלה החדשה במפעל טמפו משקאות בנתניה בה תבושל, בין היתר, בירה היינקן ראו סעיף 20.4 להלן.

11.13.4. הסכם זיכיון עם היינקן בקשר למותג ניו קאסל

ביום 2 בנובמבר 2009 התקשרה החברה עם חברה מקבוצת היינקן (להלן בסעיף זה: "היינקן"), בהסכם הפצה בלעדי של מוצרי הבירה המשווקים תחת המותג "New castle Brown" בישראל. בהתאם להסכם, החברה הינה המפיצה הבלעדית של New castle Brown בישראל למעט מכירה בשווקים פטורים ממס.

ההסכם הינו לתקופה של 3 שנים החל מיום 1 באוקטובר 2009. ההסכם יתחדש באופן אוטומאטי 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.

כמו כן, היינקן רשאית על פי תנאי הסכם זה, לבטל את ההסכם באופן מיידי, בקרות אילו מעילות הביטול הקבועות בהסכם ובכללן הפרה יסודית שלא תוקנה במועד שנקבע, העברת שליטה שנעשו ללא הסכמה מראש של היינקן, חדלות פרעון של טמפו משקאות וכיו"ב.

בנוסף, במסגרת ההסכם התחייבה החברה כי לא תייבא, תמכור, תקדם מכירות בישראל, במישרין או בעקיפין, של סיידר אלכוהולי או בירת Ale המיוצרים בחו"ל ללא אישור מראש ובכתב מהיינקן ולא תשווק בשוק הישראלי כל סיידר או בירת Ale, שלפי דעת היינקן מתחרים במוצרים באופן ישיר.

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

11.13.5. הסכם זיכיון עם היינקן (נדרלנד) בקשר למותג מרפי'ס

החברה משמשת מפיצה בלעדית בישראל של בירה המשווקת תחת שם המותג מרפי'ס, וזאת מכוח הסכמות בעל פה, אשר הושגו בין החברה ובין חברת היינקן נדרלנד שהינה חברה קשורה של היינקן.

להלן תיאור עיקרי ההסכמות האמורות:

1. ניתנה להחברה הזכות לעשות שימוש במוצרים, בלוגו ובפרסום בכל הנוגע למותג האמור. החברה נעזרת באמצעי הפרסום וקידום המכירות של המותג מרפי'ס הנמצאים בידי היינקן נדרלנד.

2. היינקן נדרלנד נמנעת להימנע ממכירה ישירה של מוצרי בירה מרפי'ס לגופים אחרים בישראל למעט לחברה.

3. החברה נמנעת מלהפיץ מוצר אחר הדומה בתכונותיו למוצר כל עוד מתקיימות ההסכמות האמורות.

4. החברה תרכוש את המוצרים האמורים במחיר אשר יקבע על ידי היינקן נדרלנד מעת לעת ותמכור את המוצרים במחיר אשר יקבע על ידה בהתאם לתנאי השוק והאסטרטגיה השיווקית של החברה.

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.

11.13.6. בקרדי בריזר

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

ביום 15 בדצמבר 2010, התקשרה החברה בהסכם הפצה עם חברת טרדל (להלן: "טרדל") חברה מקבוצת בקרדי שהינה בעלת הרישיון לשימוש בסימני המסחר של בקרדי-בהסכם חדש להפצת מוצרי בקרדי בריזר בישראל, חלף הסכם הפצה קודם בין הצדדים (להלן: "הסכם ההפצה החדש"). תוקף הסכם ההפצה החדש הינו עד ליום 31 במרס 2014. במסגרת הסכם ההפצה החדש, התחייב כל אחד מהצדדים להשקעה מינימאלית בשיווק וקידום מכירות המוצרים, נקבעו יעדי מכר מינימאליים לכל שנה, ונקבע מחיר הרכישה של המוצרים על ידי החברה.

החברה התחייבה לפעול על פי תוכניות הפרסום וקידום המכירות של בקרדי על פי תקציב שיווק שיוסכם בין הצדדים. בהתאם להסכם ההפצה החדש חל איסור על החברה להפיץ מוצר אחר הדומה בתכונותיו למוצר. הצדדים רשאים לבטל את הסכם ההפצה החדש בהתקיים מקרים קבועים בהסכם לרבות שינוי שליטה בחברה ו/או חדלות פירעון של מי מהצדדים.

למועד פרסום הדוח שוקדת החברה על הארכת הסכם ההתקשרות ולהערכתה ההתקשרות תוארך. האמור לעיל הינו מידע צופה פני עתיד, אינו וודאי ומבוסס על האינפורמציה הקיימת בידי החברה נכון למועד פרסום הדוח ועל הערכות החברה בלבד.

11.13.7. הסכם שיווק מכירה והפצה של מוצרי פרנו ריקארד

ביום 8 ביולי 2010 הודיעה החברה, כי חתמה על הסכם עם חברת פרנו ריקארד, שעניינו שיווק, מכירה והפצה בלעדיים במדינת ישראל, על ידי החברה, של המשקאות האלכוהוליים המיוצרים ומשווקים על ידי חברת פרנו ריקארד ובהם מותג הוודקה "Absolut" ומותגי הוויסקי "Chivas", "Jameson", "Ballantines", "The Glenlivet" ועוד. תקופת ההסכם הינה שש שנים החל מיום 1 בינואר 2011 (להלן: **"תקופת ההסכם הראשונה"**). בתום תקופת ההסכם הראשונה, יוארך ההסכם מאילו לתקופות עוקבות בנות ארבע שנים כל אחת, אלא אם יודיע אחד הצדדים לצד האחר על רצונו להביא את ההסכם לידי סיום, בהתאם לתקופות ההודעה המוקדמת הקבועות בהסכם.

ביום 5 ביולי 2012, נחתמה בין החברה ובין פרנו ריקארד, תוספת להסכם הפצה מחודש יולי 2010, ומכוחה הוארכה תקופת ההסכם הראשונה לשבע שנים.

ההסכם כולל התחייבויות הדדיות של הצדדים לתשלומים שונים, בין היתר בקשר עם תוכניות השיווק והמכירות ובקשר לתשתית ארגונית לפעילות דגן. ההתחייבויות הייחודיות של החברה, הנובעות מן ההסכם, מוערכות על ידי החברה בסך של עד 8.6 מיליוני ש"ח לשנה (להלן: **"ההתחייבויות הייחודיות"**) במשך תקופת ההסכם הראשונה.

מעבר להתחייבויות הייחודיות, הוצאותיה של החברה עשויות להיות גבוהות יותר כתוצאה מעלויות אשר עשויות להיגרם בקשר עם ההעברה של פעילות המכירה וההפצה של המוצרים לחברה. על פי ייעוץ משפטי שקיבלה החברה, הסיכון להוצאות נוספות כאמור לחברה, הינו נמוך ביותר. לחברה תלות בפרנו ריקארד כספקית המוצרים וכבעלת הזכויות במוצרי פרנו ריקארד, ופעילותה, עשויה להיות מושפעת לרעה באופן מהותי, אם תופסק ההתקשרות עם פרנו ריקארד.

האמור לעיל הינו מידע צופה פני עתיד, אינו וודאי ומבוסס על האינפורמציה הקיימת בידי החברה נכון למועד חתימת ההסכם ועל הערכות החברה בלבד ויתכן ויהיה שונה בשל סיבות שאינן בשליטת החברה כגון: שינוי בתנאי התחרות בענף, שינויים במחירי המוצרים הנמכרים לחברה על ידי פרנו ריקארד ו/או שינויים ברגולציה או במיסוי המוצרים.

11.13.8. רכישות מספקים עיקריים בתחום המשקאות האלכוהוליים

להלן פירוט שיעורי הרכישות מכל אחד מהספקים העיקריים של החברה בתחום המשקאות האלכוהוליים, ביחס לכלל רכישות החברה בתקופות המפורטות:

2011	2012	2013	ספק
3.2%	3.2%	3.4%	היינקן
5.0%	2.7%	4.8%	פרנו

לחברה תלות בהיינקן ובפרנו. לפרטים נוספים ראו סעיף 11.13.3 ו-11.13.7 לעיל.

12. תחום פעילות ברקן

12.1. מבנה תחום פעילות ברקן והשינויים שחלו בו

הסביבה הכללית, בה פועלת ברקן והגורמים החיצוניים המשפיעים עליה זומים במהותם לסביבה הכלכלית ולגורמים המשפיעים על פעילות החברה, המתוארים בסעיף 10 לעיל. תחום פעילות ברקן מתאפיין בחדשנות והתחדשות מתמדת, דבר אשר מחייב את ברקן בהצגת מוצרים חדשים בהתאם למגמות בענף. כמו כן, בתקופות של מיתון כלכלי ניכרת ירידה בצריכת מוצרים, שאינם מוצרים בסיסיים כדוגמת יין.

ברקן פועלת, במישרין ובאמצעות חברות בנות בשלושה ענפים – ייצור, יבוא ושיווק של יינות, משקאות חריפים, מים מינרליים מתוצרת סן פלגרינו וחבילות שי, כדלקמן:

א. **ענף היין** - ייצור, יבוא, שיווק ויצוא של יינות מסוגים שונים; יינות שולחניים הכוללים יינות יוקרתיים (פרימיום) ויינות סטנדרטיים, יינות מתוקים מסוגים שונים ומיץ ענבים.

ב. **ענף המשקאות החריפים** - ייצור ושיווק של משקאות אלכוהוליים מסוגים שונים כגון: ברנדי, ערק, וודקה וליקרים. המשקאות החריפים, הנמכרים על ידי ברקן הנם בעיקר מייצור מקומי. מרבית המשקאות החריפים מיוצרים על ידי ברקן, על פי ידע שנתקבל משטוק. לפרטים בדבר ההתקשרות עם שטוק ראו סעיף 12.11.2 להלן.

ג. **ענף פעילות אחרת** – יבוא, שיווק, מכירה והפצה של מים מינרלים וחבילות שי. ברקן עוסקת באמצעות ישראל ווין, ביבוא ובשיווק מים מינרלים מתוצרתה של חברת Sanpellegrino S.p.A (להלן: "סן-פלגרינו"). המים המינרלים של סן פלגרינו נחשבים כמוצר פרימיום בשוק המים המינרליים, שנצרך בעיקר במסעדות, בתי קפה ופאבים. לפרטים בדבר הסכם השיווק עם סן פלגרינו ראו סעיף 12.11.3 להלן.

12.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום פעילות ברקן

לפירוט בדבר משטר מס הקנייה החל על מוצריה השונים של החברה ובדבר הרפורמה במיסוי משקאות חריפים ראו סעיף 26 להלן.

למגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים נוספים החלים אף על תחום פעילות ברקן, ראו פירוט בסעיף 11.2 לעיל.

12.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום פעילות ברקן

קטגוריית היין רשמה בשנת 2013 גידול כמותי של כ-3.6% ועלייה מתונה יותר של כ-1.3% כספית, על פי נתוני סטורנקסט.

על בסיס נתוני סטורנקסט, מעריכה החברה כי הצריכה לנפש של יין בישראל שומרת על יציבות בשנים האחרונות, והיא עומדת על כ-5.5 ליטרים לנפש.

יצוא היין מישראל גדל בשנת 2013 בכ-15.4% והסתכם בכ-33.7 מיליוני דולרים. נתון זה משקף שיפור בגידול היקף היצוא, שצמח בכ-14.1% בשנת 2012 ובכ-10.8% בשנת 2010.

12.4. התפתחויות בשווקים של תחום פעילות ברקן

החל מסוף שנת 1990 עוסקת ברקן בייצור יינות ומשקאות חריפים ביקב שבבעלותה.

היינות המיוצרים על ידי ברקן מיועדים למכירה הן בשוק המקומי והן לייצוא ואילו המשקאות החריפים מתוצרתה מיועדים למכירה בעיקר בישראל.

להערכת החברה, בשנים האחרונות, פונה הצרכן הישראלי לרכישת יין איכותי מקומי, המתחרה במוצרי הייבוא הן במחיר והן באיכות, וזאת כחלק ממגמה של מודעות והתעניינות גבוהות יותר ביין בכלל וביין ישראלי בפרט.

רפורמת המיסוי באלכוהול גרמה להתייקרות של האלכוהול הזול דוגמת מותגי הוודקה המקומיים הזולים ולהוזלה של האלכוהול היקר כדוגמת מותגי וודקה סופר פרימיום ומותגי הוויסקי הבינלאומיים. לפרטים נוספים על רפורמת המיסוי האמורה והשפעתה הצפויה על החברה ראו סעיף 26 להלן. נוכח העובדה שברקן עוסקת בייצור ובשיווק של מותגי אלכוהול זולים, גרמה רפורמת המיסוי להתייקרות מוצרי הערק, הוודקה והברנדי מתוצרתה. לקראת הרפורמה חל גידול משמעותי ברכישות מוצרי האלכוהול על ידי לקוחות החברה אשר הגדילו מאוד את מלאי המוצרים. כתוצאה מהרפורמה, החל ממועד כניסתה לתוקף, חלה ירידה משמעותית בהיקף מכירת מוצרי האלכוהול המיוצרים על ידי ברקן. החברה מעריכה כי בשנת 2014 עלולה מגמת קיטון המכירות שנרשמה החל מחודש יולי 2013, להמשיך.

12.5. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום פעילות ברקן והשינויים החלים בהם

להערכת החברה, גורמי ההצלחה 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: האחד, איכות חומר הגלם הנגזרת מאיכות הענבים התלויה, בין היתר, במיקום גיאוגרפי של הכרם; והאחר, יכולתו המקצועית של היין והציוד בו נעשה שימוש לצורך ייצור היין.

גורמי ההצלחה הקריטיים וחסמי הכניסה בתחום האלכוהול מייצור מקומי הנם, להערכת החברה, בניית מותגים חזקים ומקובלים, אופרציה לזיקוק המשקאות וכן מערך הפצה בפריסה רחבה.

12.6. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום פעילות ברקן

לפרטים בדבר מערך הספקים וחומרי הגלם, ראו להלן בסעיף 12.13.

12.7. מחסומי כניסה ויציאה עיקריים של תחום פעילות ברקן ושינויים החלים בהם

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, מצריך השקעות בהון החוזר, דבר המהווה 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.

להערכת החברה, חסם כניסה עיקרי בענף המשקאות החריפים מייצור מקומי הנו חוזקם של המותגים מייצור מקומי ומיבוא. צריכת המשקאות החריפים מושפעת באופן מובהק מרמת המיתוג והתדמית של מוצר זה או אחר. בנוסף, צריכת משקאות חריפים מושפעת מהאופנתיות המשתנה של קטגוריות המשקאות החריפים השונים. עלות ההקמה של מזקקה לייצור משקאות חריפים לצרכים מסחריים הנה גבוהה ומהווה אף היא, חסם כניסה משמעותי לתחום הפעילות במוצר זה. חסם נוסף הוא הצורך בקיום מערך הפצה יעיל בפריסה ארצית.

12.8. תחליפים למוצרי תחום פעילות ברקן

הערכת החברה, למוצרי היין המיוצרים על ידי ברקן קיימת תחלופה חלקית, וזאת בדמות מוצרי יין המיוצרים על ידי המתחרים. התחלופה העיקרית, הינה בקטגוריות רמות המחירים המקבילות. למוצרי היין המיוצרים על ידי ברקן קיימת תחלופה נמוכה למשקאות אחרים, נוכח נטיית הצרכנים שלא להחליף, דרך כלל, מוצרי יין במשקאות אחרים. לפרטים בדבר התחרות בתחום פעילות ברקן, ובכלל זאת בענף היין, ראו סעיף 12.10 להלן. למוצרי האלכוהול המיוצרים על ידי ברקן קיימים מוצרים תחליפיים, בדמות מוצרי אלכוהול מיובאים ובפרט כאלה הנמכרים ברמות מחיר גבוהות יותר, כגון וודקה פרמיום או קטגוריות אחרות של משקאות חריפים.

12.9. המוצרים

ביקב ברקן בחולדה מיוצרים יינות תחת שני מותגי על - "ברקן" ו"של סגל". תחת כל אחד מהמותגים מיוצרים יינות מסדרות שונות, אשר נבדלות ביניהן, בין היתר, בזניהם, בתהליך גידול הענבים ובתהליך ייצור ויישון היין.

לברקן יינות מסוגים שונים, הכוללים יינות שולחניים הנחלקים ליינות יוקרתיים (פרימיום) וליינות סטנדרטיים, יינות מתוקים, ווורמוט מסוגים שונים. כמו כן מייצרת ברקן ומשווקת יינות מתוקים לקידוש, ברנדי, וודקה וליקרים בטעמים שונים.

המשקאות החריפים, אותם משווקת ברקן הינם משקאות בהם אחוז האלכוהול שווה או גבוה מ-16.9%. בקבוצה זו נכללים ברנדי, תחת המותג "שטוק 84", ערק, תחת המותג "ערק אשקלון", וודקה לסוגיה, תחת המותג "קגלביץ" וליקרים. מותגי הברנדי והוודקה מיוצרים על ידי ברקן על פי ידע של שטוק (לפרטים ראו סעיף 12.11.2 להלן).

12.10. מבנה התחרות בתחום פעילות ברקן ושינויים שחלו בו

ברקן הנה אחת מיצרניות היין המובילות במדינת ישראל ובבעלותה היקב השני בגודלו בישראל.

בהתאם לנתוני סטורנקסט³, שבעת ספקי היין הגדולים בישראל לשנת 2013 (במונחים כמותיים) היו: יקבי כרמל, אשר חלקה בשוק עמד על כ-27.1%, ברקן ויינות סגל, אשר חלקן המצרפי בשוק עמד על כ-17.6%, יקבי רמת הגולן, אשר חלקה בשוק עמד על כ-15.6%, חברת הכרם, אשר חלקה בשוק עמד על כ-6.7%, יקבי טפרברג אשר חלקה בשוק עמד על כ-6.4%, חברת שקד, אשר חלקה בשוק עמד על 3.4%, והחברה המרכזית, הפועלת באמצעות המותג "תבור", אשר אחזה בכ-3.5% 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 הסטנדרטי המתחרה העיקרית של ברקן היא יקבי כרמל מזרחי. בתחום ייצור היין האיכותי (הפרימיום) ניתן למנות בין מתחרותיה העיקריות של ברקן את יקבי רמת הגולן, כרמל מזרחי, תבור, דלתון רקנאטי ויקבי בוטיק.

בענף המשקאות החריפים הזולים בישראל קיימים מתחרים רבים. המותגים הבולטים שבהם הנם: וודקה פרפקט, וודקה אימפריאל ויקבי הגליל.

נתחי השוק של מותגי ברקן העיקריים בענף המשקאות החריפים הנם כדלקמן: וודקה קגלביץ אוחזת בנתח כמותי של 3.4% מקטגוריית הוודקה, לשטוק נתח של 35.4% מקטגוריית הברנדי ולערק אשקלון נתח כמותי של 18.4% מקטגוריית הערק, כל אלה על-פי נתוני סטורנקסט, כולל מוצרים מיובאים ומוצרים מיצור מקומי, במונחים כמותיים. עם זאת, שוק האלכוהול המקומי נמצא בירידה משמעותית בשנה האחרונה בעיקר עקב רפורמת המס שצמצמה את פערי המחיר בין האלכוהול המקומי לייבוא.

לשם התמודדות עם התחרות, מבצעת ברקן פעולות לחיזוק מותגיה באמצעות פרסום, השתתפות בתערוכות וכו', ייצור מוצרים איכותיים וחדשניים, מבצעי מכירות, ויצירת קשרים עם רשתות בתי מלון, מסעדות מובילות וכו'. בנוסף, התקשרות ברקן בהסכם ההפצה עם טמפו שיווק, מקנה לברקן גישה לנקודות מכירה רבות.

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

12.11. נכסים לא מוחשיים בתחום פעילות ברקן

12.11.1. סימני המסחר המרכזיים הרשומים על שם ברקן או חברות בבעלותה או שלברקן זכות שימוש בהם מכח הסכמים עם בעלי המותג, הינם: *BARKAN, VILLAGE*, *BARKAN CLASSIC*, *la tavola*, *ALTITUDE BARKAN*, פיוזין רכסים, *SUPERIEUR, DOMAINE, ASSEMBLAGE*, של סגל, בן עמי, צפית, ריחן, איתן, שטוק וסן פלגרינו.

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

12.11.2. הסכם שטוק

ביום 24 במרס 2011 נחתמו הסכמים בין ברקן לבין חברת Stock International s.r.o (להלן: "שטוק"), בעלת הזכויות הנוכחית בשמות המותג של מוצרי שטוק האמורים, שעניינם ייצור, שיווק, מכירה והפצה של מוצרי שטוק, תחת שמות מותג, שבבעלותה של חברה זו, ואשר פורטו בהסכם (להלן: "ההסכם" ו-"שמות המותג", בהתאמה). ההסכם יעמוד בתוקפו עד ליום 15 בספטמבר 2015. בהסכם התחייבה שטוק שלא לייצר מוצרים בישראל תחת שמות המותג, ושלא למנות בישראל כל מפיץ נוסף, פרט לחברה. מנגד ברקן התחייבה שלא לייצר לשווק, למכור ו/או להפיץ בישראל מוצרים המתחרים ישירות במוצרי שטוק, וזאת למעט מוצרים הנמכרים ו/או משווקים במועד החתימה על ההסכם על ידי ברקן, טמפו משקאות ו/או טמפו שיווק. במסגרת ההסכם, התחייבה ברקן למכור את מוצרי שטוק בהיקפים אשר לא יפחתו מהיקפי מינימום המפורטים בהסכם.

12.11.3. הסכם שיווק והפצה סן פלגרינו

בחודש ספטמבר 2012, נחתם הסכם בין סן פלגרינו ובין ישראל ווין, לפיו מונתה ישראל ווין כמפיצה בלעדית בשטח ישראל של מים מינרליים (מוגזים ולא מוגזים) מתוצרתה של סן-פלגרינו. סן פלגרינו התחייבה שלא להתקשר עם מפיץ אחר ו/או שלא לשווק בעצמה בשטח ישראל. תוקפו של ההסכם הינו מיום 1.1.2013 לתקופה של שנתיים ולכל צד ניתנה האפשרות לסיימו בהודעה מוקדמת בת 3 חדשים מראש.

הכנסות ברקן ממכירת מים מינרליים בשנים 2013, 2012 ו-2011 לא עלו על 10% מסך הכנסות החברה.

12.12. כושר ייצור תחום פעילות ברקן

מגבלות הייצור של ברקן בענף היין הן כמות חומר הגלם (ענבים) העומדת לרשותה וכושר האיגום של חומרי הגלם, העומד על כ-12 מיליון ליטר במיכלי נירוסטה ועץ.

להלן פרטים בדבר ניצול כושר האיגום של חומרי הגלם המיועדים לייצור בענף היין וכושר מילוי משקאות חריפים המיוצרים על ידי ברקן:

2011	2012	2013	
75%	86%	86%	שיעור ניצול כושר האיגום על ידי ברקן
11	11	13.3	קיבולת האיגום (במיליוני ליטרים)
70%	70%	95%	כושר מילוי ביחס למשקאות חריפים המיוצרים על ידי ברקן

מגבלת כושר הייצור של ברקן הינה כ-11,000 טון ענבים בשנה. במהלך תקופת הבציר ומספר חודשים לאחריה משתמשת החברה בכל מיכלי האיגום המצויים ברשותה, בחלקם בתפוסה חלקית, בשל העובדה, שתהליך יצור היין אינו מאפשר מילוי המיכל ומחייב הפרדה בין זני הענבים ומקורם. שיעור ניצול כושר האיגום בטבלה דלעיל אינו מתייחס לתקופה זו, כי אם לתקופה התחילה לאחר מכן. ביקב ברקן קיימות תשתיות אחסנה, צנרת וקווי מילוי, המאפשרות הגדלת כושר הייצור שלה לכ-14,000 טון ענבים בשנה ולשם כך בכוונת החברה להשקיע בשנים 2014 עד 2016 סך כולל של כ-18.5 מיליון ש"ח בהגדלת כושר האיגום, במיכלי תסיסה, מכלי איגום וחביות עץ.

הערכת ברקן לגבי הגדלת כושר הייצור והסכומים הנדרשים לשם כך, הינה מידע צופה פני עתיד, ומבוססת על תכניות ותקציבים עתידיים ועשויה להשתנות מהותית ככל שיחולו שינויים מהותיים במחיר התשומות הרלבנטיות.

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 12.13 להלן.

12.13. חומרי גלם וספקים

12.13.1. חומר הגלם העיקרי של ברקן בענף היין הוא ענבים. החברה רוכשת זנים שונים של ענבי יין בהתאם לנדרש לשם ייצור היינות. להלן פרטים בדבר שיעור עלויות בגין ענבים מסך עלויות חומרי הגלם והאריזה אותם רכשה ברקן:

2011	2012	2013	
53%	57%	60%	שיעור עלויות בגין ענבים מסך עלויות חומרי גלם ואריזה

אספקת ענבי היין לחברה מתבצעת בהתאם להתקשרות החברה עם כורמים שונים. נכון למועד דוח זה, לקבוצה הסכמים בתוקף עם מספר רב של כורמים בשטחים בהיקף כולל של כ- 7,035 דונם.

12.13.2. התקשרויות עם כורמים

ככלל, ברקן מתקשרת בשלושה סוגי הסכמים ארוכי טווח (10 שנים ומעלה) לרכישת תנובת הענבים של הכרם. סוגי ההתקשרויות כוללים, (1) הסכם רגיל - לרכישת כל תנובת הענבים של הכרם בתקופת ההסכם. במרבית הסכמים אלו נקבע כי, המחיר, טבלאות יחס הזנים ותנאי התשלום בגין בציר הענבים יקבעו מדי שנה בהתאם להמלצות מועצת גפן היין בישראל (להלן: "המועצה"). ברקן קשורה בהסכמים בתוקף מסוג זה ביחס לכ- 2,921 דונם; (2) הסכם פעילות משותפת - במסגרתו נקבע מנגנון חלוקת הוצאות והכנסות בין ברקן ובין הכורם, ברקן קשורה בהסכמים מסוג זה ביחס לכ- 2,015 דונם; (3) הסכם עבוד הכרם - במסגרתו ברקן מספקת שירותי עיבוד בתמורה לתנובת הכרם. ברקן קשורה בהסכמים מסוג זה ביחס לכ- 2,099 דונם. הנתונים בס"ק 12.3.1 ו-12.13.2 זה, ביחס לכמות הדונמים, כוללים רק כרמים מניבים לרבות כרמים שהניבו בשנת 2013. החל ממועד נטיעת כרם ועד הבציר הראשון שבו ניתן לעשות שימוש חולפות בממוצע בין 3 ל- 4 שנים.

להלן מפורטים הכורמים, אשר סיפקו לחברה ענבים בשיעור של למעלה מ- 10% מכמות הענבים (בטונות) בשנים 2011, 2012, ו-2013:

שם הכורם ^(*)	2013	2012	2011
קיבוץ חולדה	23%	24%	24%

(*) הסכם רגיל ופעילות משותפת.

להערכת ברקן, מאחר שהכורמים 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. ברקן מעריכה, כי יש לה תלות בקיבוץ חולדה, אשר הינו ספק הענבים העיקרי של ברקן.

12.13.3. חומרי הגלם העיקריים בהם עושה ברקן שימוש בתחום המשקאות החריפים, הנם:

ענבים וכהל יין מיבוא - לצורך ייצור ברנדי רכשה ברקן בשנת 2011, כהל מזיקוק יין כשר (להלן: "כהל ענבים") משני ספקים שונים בחו"ל. רכישות כהל הענבים בשנת 2011 היוו כ-13% מסך עלויות חומרי הגלם והאריזה אותם רכשה החברה באותה שנה.

כוהל לייצור משקאות חריפים - בנוסף לכוהל הענבים, רוכשת ברקן כוהל לייצור משקאות חריפים מספק יחיד בחו"ל. מחיר הכוהל הנרכש על ידי ברקן נגזר ממחירי הכוהל בשווקי העולם. ברקן שומרת על מלאי כוהל המספיק לחודשיים עד שלושה חודשי ייצור בהתאם לתכנית הייצור השנתית.

להלן פרטים בדבר שיעור רכישות הכוהל מסך רכישות חומרי הגלם של ברקן:

2013	2012	2011	
2%	2.7%	3%	שיעור רכישות הכוהל מסך עלויות חומרי הגלם

12.13.4. **הסכם הפצה עם טמפו שיווק**

החל מתחילת 2005 טמפו שיווק הינה המפיצה הבלעדית של המוצרים המשווקים על ידי ברקן.

12.13.5. **חבילות שי**

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

12.13.6. היקב והמפעל בחולדה

יקב ברקן ומשרדיה הראשיים מצויים בקיבוץ גורדוניה-חולדה, על שטח של כ- 45 דונם. ביום 10 בינואר 1999 נחתם בין ברקן לבין קיבוץ גורדוניה-חולדה הסכם (להלן: "קיבוץ חולדה" ו-"הסכם המייסדים", 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. כן, ניתנה לברקן אופציה, בכפוף להוראות המינהל, לרכוש את אחזקות קיבוץ חולדה בחולדה נדל"ן, הניתנת למימוש מן המועד בו יתאפשר הדבר מבחינת הוראות המינהל, במחיר בש"ח השווה ל-450 אלפי דולר. 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"ן⁴, וזאת בתמורה לסך שנתי של כ-360 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן⁵. 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 חולדה⁶. 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 ברקן פועלת במטרה לקדם את ההליכים האמורים מול המינהל. על פי הסכם מיום 9 באפריל 2003 רכשה חולדה נדל"ן מקיבוץ חולדה זכויות חכירה בשטח של כ-15 דונם נוספים בקיבוץ חולדה, בסמיכות לשטח נושא הסכם המייסדים (להלן: "העסקה השנייה"). בהתאם לתנאי העסקה השנייה, יחולו תנאי הסכם השכירות, כמפורט בסעיף זה לעיל גם על שטח זה, באופן בו, בגין שטחים אלו משלמת ברקן תמורה שנתית של כ-

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

5 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).

6 הבניה 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 הועדה 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 בועדות התכנון כמקובל.

180 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן⁷. נכון למועד דוח זה, טרם נרשמו לטובת חולדה נדל"ן זכויות אלו וחולדה נדל"ן טרם שילמה את תמורת הרכישה שנקבעה בהסכם לקיבוץ חולדה, שכן, לטענת חולדה נדל"ן טרם נתקיימו התנאים לכך על פי ההסכם. שטח זה משמש חלק מהשטח הכולל עליו הוקם היקב והמפעל של ברקן.

13. תחום המשקאות הקלים

13.1. מידע כללי על תחום הפעילות

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

13.2. מבנה תחום המשקאות הקלים ושינויים החלים בו

על-פי נתוני סטורנקסט, המתייחסים לשוק המבורקד, תחום המשקאות הלא אלכוהוליים צמח בשנת 2013 בכ-0.1% במונחים כמותיים ובכ-3.5% במונחים כספיים. מנועי הצמיחה העיקריים של התחום הלא אלכוהולי היו התה הקר, המים המוגזים, משקאות האנרגיה והמשקאות המוגזים הדיאטטיים בטעמי קולה. זאת, בניגוד למים בטעמים, למיץ סחוט מרכז ולסודה בטעמים, שקטנו בכ-10% ומעלה, כל אחד.

למעט התה הקר ומשקאות האנרגיה, כל קטגוריות המשקאות הלא אלכוהוליים רשמו עלייה במחיר לצרכן, על-פי נתוני השוק המבורקד.

מגוון המותגים המוצע על ידי החברה כולל מוצרים תחת שמות המותג: "פפסי", "פפסי מקס", "7UP", "מירינדה", "XL", "ג'אמפ", "טמפרי", "סיידר הגליל", "סן בנדטו", "אקווה נובה", "נשר מאלט", "מאלט סטאר" ו"סודה טמפו".

על פי הסכם אשר נחתם בין החברה ובין חברת אקסל, מייצרת ומשווקת החברה את משקה האנרגיה הנושא את שם המותג XL. לפרטים נוספים ראו סעיף 13.13.2.3 להלן.

13.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו;

לפרטים ראו סעיף 13.4 להלן.

13.4. התפתחויות בשווקים של תחום המשקאות הקלים

לפרטים ראו סעיף 10 לעיל.

13.5. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום המשקאות הקלים

גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום המשקאות הקלים הם: מוצרים איכותיים, בניית מותגים חזקים, חדשנות במותגי המשקאות הקלים ובאריזותיהם (למעט המשקאות הקלים המוגזים המאופיינים בשמרנות יחסית) שמושפעת רבות גם מיכולת טכנולוגית/ייצורית, זמינות בנקודות המכירה, מענה איכותי ומהיר ומחירים תחרותיים.

13.6. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם בתחום המשקאות הקלים

לפרטים ראו סעיף 13.13 להלן.

13.7. 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; קיים קושי בבניית מותג חדש, כאשר קיימת העדפה של הצרכנים למותגים ותיקים ומוכרים. חסם נוסף הוא הצורך במערך מכירות והפצה יעיל בפריסה ארצית, הנשען על פורטפוליו עשיר של מוצרים. הצורך בקיומו של מערך ייצור מהווה אף הוא חסם. הטכנולוגיה הופכת אף היא להיות גורם משמעותי בתחום. חברות בעלות טכנולוגיה ייצורית מתקדמת מסוגלות להציג חדשנות רבה יותר ונהנות מיתרון שיווקי.

13.8. 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, ואילו המשקאות המוגזים הצבעוניים, מהווים משקאות גיוון, וכמוהם משקאות המאלט. מוצרי המים הפכו להיות גם הם מותגי עוגן עם נוכחות בולטת.

13.9. מבנה התחרות בתחום המשקאות הקלים ושינויים החלים בו

בתחום המשקאות הקלים קיימת תחרות עזה בין מספר גורמים ובהם החברה. המתחרים העיקריים של החברה בתחום המשקאות הקלים הם: החברה המרכזית, יצרנית ומפיצה מותגי "קוקה קולה", "דיאט קוקה קולה", "קוקה קולה זירו", "פנטה" ו"ספרייט" במוגזים, "פריגת" במשקאות קלים לא מוגזים, בנקטרים ובמיצים הסחוטים, "נביעות" במים המינרלים, "פיוז טי" בתה הקר ו"מאלטי" במשקאות המאלט. מתחרה נוספת היא יפאורה תבורי בע"מ יצרנית ומפיצה 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. המתחרה העקרית של החברה בתחום משקאות האנרגיה הינה חברת בני פאוזי שמשמום בע"מ, המייבאת, משווקת מוכרת ומפיצה את משקה האנרגיה BLU.

13.10. המוצרים

החברה מייצרת ומשווקת משקאות קלים מוגזים תחת משפחת מותגי פפסיקו העיקריים – "פפסי", "סבן-אפ", "מירינדה" ו"פפסי מקס". לפירוט בדבר ההתקשרות עם פפסיקו, ראו סעיף 13.13.2.1 להלן; משקאות קלים תחת שמות המותג העיקריים – "ג'אמפ", "סיידר הגליל", ו"טמפרי"; משקאות מאלט תחת שמות המותג העיקריים – "נשר מאלט" ו"מאלט סטאר". משקאות אלו מיוצרים במפעל החברה בנתניה ונארזים באריזות שונות - בקבוקי זכוכית, בקבוקי פלסטיק, ופחיות. המשקאות הקלים השונים מוצעים ברובם כשהם במארז של ששה בקבוקים בנפח של 1.5 ליטר כל אחד או בבקבוקים בודדים. בנוסף, מוכרת החברה, מוצרי מים מזוככים מתוצרתה, תחת שם המותג "אקווה נובה" וכן את מותג המים המיובאים "סן בנדטו" ו-"סן פלגרינו". בתחום משקאות האנרגיה, מייצרת ומשווקת החברה את משקה האנרגיה "XL".

13.11. 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, בשנת 2013 לחברה היה נתח שוק כמותי של כ-14.2% משוק המשקאות הקלים, כולל משקאות האנרגיה. מתחרותיה העיקריות של החברה בתחום זה הינן: (i) החברה המרכזית, בעלת נתח שוק של כ-39.2% משוק המשקאות הקלים; (ii) יפאורה תבורי בע"מ, בעלת נתח שוק של כ-41.4% משוק המשקאות הקלים. החברה ושתי המתחרות העיקריות האמורות מהוות כ-95% משוק המשקאות הקלים בישראל. לפירוט לגבי המוצרים הנמכרים על ידי כל אחד מן המתחרים ראו סעיף 13.9 לעיל.

13.12. נכסים לא מוחשיים בתחום המשקאות הקלים

סימני המסחר המרכזיים בתחום המשקאות הקלים, אשר מצויים בבעלות החברה או חברות בשליטתה הינם: "ג'אמפ", "סיידר הגליל", "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 אפ", "דיאט סבן אפ" "פפסי מקס", "סן בנדטו" ו-"XL". זכות השימוש של החברה במוותגי צד ג' אלו תלויה בתוקפו של ההסכם הרלבנטי לגבי כל אחד מהמותגים. לפרטים נוספים ראו סעיף 13.13.2 להלן.

13.13. חומרי גלם וספקים מהותיים בתחום המשקאות הקלים

13.13.1. חומרי גלם לייצור המשקאות הקלים

חומרי הגלם העיקריים המשמשים בתהליך ייצור המשקאות הקלים השונים הינם: תמציות לייצור משקאות פפסי הנרכשות מפפסיקו; תמציות לייצור משקאות XL הנרכשות מ-XL; רכזים לייצור משקאות קלים הנרכשים מצד שלישי; לתת, כישות ושמרים לייצור משקאות המאלט, אשר נרכשים מספקים בארץ ובחו"ל, ו-CO₂ למשקאות הקלים המוגזים הנרכש מספקים ישראלים. חומרי האריזה למשקאות השונים הם: גלמים (preforms) לייצור בקבוקי פלסטיק המיוצרים על ידי פריפורם (חברה המוחזקת בבעלות ובשליטה של 50% על ידי החברה האם) מחומרי גלם המיובאים מחו"ל ופחיות הנרכשות על ידי החברה מספקים שונים בארץ ובחו"ל. החברה רוכשת את חומרי הגלם והאריזה העיקריים בהתאם לתוכנית העבודה השנתית אשר מתעדכנת בהתאם לביצועים בפועל.

13.13.2. תלות בספקי חומרי הגלם

החברה רוכשת את מרבית חומרי גלם וחומרי האריזה הדרושים לה לשם ייצור המשקאות הקלים ממספר ספקים בכל תחום. החברה מתקשרת עם חלק מספקים אלו בהסכמים ארוכי טווח. להערכת החברה, יכולה החברה לבטל התקשרויות עם ספקי חומרי הגלם האמורים ולהתקשר עם ספקים חלופיים מבלי שלמעבר יהיו השפעות מהותיות על פעילותה. עם זאת, לחברה תלות במספר ספקים המספקים לה את חומרי הגלם המשמשים אותה בייצור מוצרי המשקאות הקלים שלה - תמציות פפסי ו-XL הנרכשות על ידה מפפסיקו ומ-XL כאמור. לפרטים ראו סעיפים 13.13.2.1 ו-13.13.2.3 בהתאמה.

13.13.2.1. הסכם ביקבוק עם פפסיקו

החברה משווקת, מוכרת ומפיצה בישראל באופן בלעדי משקאות קלים מוגזים תחת המותגים "פפסי", "פפסי מקס", "סבן אפי" ו"מירנדה" (לעיל ולהלן: "מותגי פפסי" או "משקאות פפסי"), בהתאם להסכם זיכיון בין החברה לבין פפסיקו משנת 1992 (להלן: "הסכם הזיכיון"). בנוסף, על פי הסכם הזיכיון, רוכשת החברה מפפסיקו תמציות, המשמשות אותה לצורך יצורם של משקאות פפסי, במחיר הנקבע על ידי פפסיקו מעת לעת. בפועל, נקבעים מחירי התמציות האמורות במשא ומתן המתנהל מדי שנה בין הצדדים, ואשר במסגרתו נקבעים גם שיעורי ההשתתפות של כל אחד מהצדדים בהשקעות בפרסום, שיווק וקידום מכירות המוצרים. מחירי המכירה של משקאות פפסי נקבעים על ידי החברה מעת לעת בהתחשב, בין היתר, בתנאי השוק, מפת התחרות ומיצובם של מותגי פפסי, ובהתאם למדיניות תמחור הנדונה מעת לעת בין החברה ופפסיקו. 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.

בנוסף מקנה הסכם הזיכיון לפפסי אופציה, שלהערכת החברה אין כיום כל וודאות, כי עודנה בתוקף, לרכוש עד 50% מעסקי המשקאות הקלים של החברה, שיועברו לחברה חדשה שיקימו הצדדים ואת השליטה בעסקים אלו, וזאת בתמורה לשווי ההוגן של עסקים אלו.

להערכת החברה, ככל שאופציית הרכישה עדיין תקפה, סיכויי מימושה על ידי פפסיקו נמוכים ביותר, וזאת, בין היתר, לנוכח העובדה שפפסי אישרה את הסכם הפיצול (לפרטים ראו סעיף 4.1 לעיל). הערכות החברה המפורטות לעיל הינן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו של מונח זה בחוק ניירות ערך, ומבוססות על הערכותיה של הנהלת החברה.

על פי ההסכם עם פפסיקו, תשלם החברה 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. לחברה תלות בפפסיקו כספקית התמציות למשקאות פפסי ובעלת הזכויות במותגי פפסי. במקרה של ביטול ההתקשרות על ידי פפסיקו תיגרם לחברה פגיעה מהותית בהכנסות. לפרטים בדבר רכישות מפפסיקו ראה סעיף 13.13.2.4 להלן.

13.13.2.2. מים מינרליים מתוצרת סן בנדטו

החברה משמשת מפיצה בלעדית בשטחי מדינת ישראל והרשות הפלשתינאית של מים מינרלים באריזות שונות, תחת המותג סן בנדטו, על פי הסכם מחודש מאי 2000 עם סן בנדטו. זכויות הקניין הרוחני הקשורות למותג סן בנדטו הן בבעלות סן בנדטו. על פי הוראות ההסכם החברה אינה רשאית להפיץ מים מינרליים המתחרים בסן בנדטו, אולם היא רשאית להפיץ מים מינרליים המיוצרים בישראל, בכפוף לתנאים הקבועים בהסכם⁸. ההסכם אינו מוגבל בזמן ואולם כל צד רשאי להביאו לידי סיום בהודעה מראש של שנה.

13.13.2.3. הסכם XL

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" (להלן בסעיף זה: "המוצרים"), על ידי החברה והענקת זכות שימוש בלעדית במדינת ישראל לחברה בסימני המסחר של חברת אקס-אל. כמו כן הוסכם על ייצור המוצרים על ידי החברה במפעלה בנתניה. תקופת ההסכם הינה עשר שנים החל מיום 1.1.2010 והוא יתחדש מדי חמש שנים באופן אוטומטי אלא אם הודיע צד להסכם למשנהו על החלטתו שלא לחדש את ההסכם. ההסכם יהיה ניתן לביטול, במקרים המפורטים בהסכם. בפועל, החלה החברה במכירה והפצה של מוצרי XL במהלך חודש נובמבר 2009.

במסגרת ההסכם התחייבה חברת אקס אל שלא תבצע ייבוא במישרין/עקיפין של המוצר או כל משקה אנרגיה אחר לתוך ישראל. בנוסף, בהסכם נקבעו הוראות בדבר רכישת כמויות שנתיות מינימאליות ממוצרי XL ונקבע המחיר בו תרכוש החברה את מוצרי XL ומנגנון בו יקבע המחיר.

לחברה תלות ב-XL כספקית התמציות למשקאות XL וכבעלת הזכויות במותג XL. במקרה של ביטול ההתקשרות על ידי XL, עלולה להיגרם לחברה פגיעה מהותית בהכנסות.

⁸ בפועל החל משנת 2005 החברה באמצעות ברקן עוסקת בהפצת מים מינרליים מתוצרת סן פלגרין, וחברת סן בנדטו מודעת לפעילות זו של החברה.

13.13.2.4. רכישות מספקים עיקריים בתחום המשקאות הקלים

להלן פירוט שיעור הרכישות מכל אחד מהספקים העיקריים של החברה בתחום המשקאות הקלים ביחס לכלל רכישות החברה בתקופות המפורטות:

2011	2012	2013	
5.3%	5.7%	5.2%	פפסיקו
10.9%	4.5%	4.9%	אקס-אל

לחברה תלות באקס-אל ובפפסיקו כספקית התמציות למשקאות פפסי ובעלת הזכויות במותגי פפסי.

מידע נוסף ברמת התאגיד

14. לקוחות

14.1. כללי

החברה מוכרת ללקוחותיה את מגוון מוצריה בתחומי המשקאות האלכוהוליים, היין והמשקאות הקלים, ומספקת להם שירותים בקשר למוצרים אלו. לחברה כ-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 סעיף 17.4 להלן.

14.2. לקוחות השוק החם

לקוחות השוק החם הם בעלי נקודות מכירה, בהן נמכרים מוצרי החברה 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 בהסכמים שנתיים עם רשתות המזון הגדולות וחלק מרשתות המזון הפרטיות (הידועות גם בשם "הרשת הרביעית"). עם לקוחות השוק החם האחרים החברה אינה נוהגת בדרך כלל להתקשר בהסכמים, אלא מקיימת עימם קשרי מסחר שוטפים.

לחברה תלות ברשתות שיווק המזון הארציות הגדולות בעיקר בשל פריסתן הארצית ובשל היקף רכישותיהן מכלל מכירותיה של החברה. אובדן איזה מלקוחות אלו עשוי להשפיע באופן מהותי על הכנסות החברה.

להלן פרטים בדבר רכישותיהן של רשתות השיווק הגדולות מהחברה (כולל כל תתי הרשתות שבבעלות כל אחת מן הרשתות):

2011	2012	2013	
113	115	129	היקף רכישות רשתות השיווק הגדולות מהחברה (במיליוני ש"ח)
11%	11%	12%	שיעור רכישות רשתות השיווק הגדולות מסך רכישות לקוחות החברה

לפרטים בקשר לחוק קידום התחרות בענף המזון, התשע"ד-2014 ראו סעיף 28.4.

14.3. לקוחות השוק הקר

לקוחות השוק הקר אלו בעלי נקודות מכירה, בהן נמכרים מוצרי החברה, בדרך כלל כשהם מקוררים, לצריכה במקום. בקבוצת לקוחות השוק הקר נכללים בתי מלון ובתי הארחה, מועדונים ודיסקוטקים, מסעדות מזון מהיר, מזנונים, קיוסקים, קונדיטוריות, תחנות דלק (חנויות נוחות), שרותי הסעדה, אולמות שמחה ואירועים, פאבים, מסעדות ובתי קפה.

לחלק מלקוחות השוק הקר של החברה ישנה משמעות שיווקית מבחינתה של החברה, שכן בנקודות המכירה בשוק זה מציבה החברה, במידת הצורך ובמידת האפשר, אמצעי מכירה המשמשים גם כאביזרי נראות, לרבות מקררים ממותגים, אביזרי מיתוג ואמצעי מזיגה, מתקנים למפיות, פותחנים ועוד. אביזרים אלה, כמו גם שיוך מבחינת הצרכן של מותגי החברה לנקודות המכירה התדמיתיות והאופנתיות, תורמים לחיזוק מותגיה של החברה. לפיכך מתאימה החברה את אופן התקשרותה עם לקוחות השוק הקר על מנת למקסם את תועלתם של הצדדים מן ההתקשרות האמורה.

14.4. ייצוא

נכון למועד דוח זה נמכרים מוצרי החברה (בפרט מוצרי ברקן) בכ-38 מדינות, בעיקר מדינות שונות במערב אירופה, צפון אמריקה וקנדה.

14.5. התפלגות המכירות לפי סוגי לקוחות

להלן פירוט התפלגות מכירות החברה לפי קבוצות הלקוחות בשנת 2013 ובשנים 2012 ו-2011:

סך מכירות במיליוני ש"ח			שיעור רכישות מסך הכנסות החברה			
2011	2012	2013	2011	2012	2013	
652	682	720	63%	64%	66%	השוק החם
339	323	315	33%	30%	29%	השוק הקר
45	62	56	4%	6%	5%	חול
1,036	1,067	1,091	100%	100%	100%	סך הכל

15. שיווק, קידום מכירות ופרסום

15.1. מערך השיווק

מערך השיווק של החברה מותאם למגמות הצרכניות בשוק, ועוסק בפיתוח אסטרטגיה שיווקית לכל אחד מתחומי הפעילות של החברה 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 מתכנית קידום מכירות, תוכנית פרסום, אסטרטגיית פיתוח מוצרים, אסטרטגיית מחיר ואסטרטגיית נקודת המכירה. מדי שנה נערכת תכנית שיווקית מקיפה בהתאם לחלוקה האמורה. התכנית היא תלת שנתית ומתעדכנת מדי שנה.

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

התמהיל השיווקי מושפע, בין היתר, מהמאפיינים השונים של כל תחום פעילות: צריכת המשקאות האלכוהוליים 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 פעילות שיווקית המתאימה לקהל המטרה המתואר. כך למשל קיימה החברה שיתופי פעולה עם גורמים שונים כגון 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, בכל הקטגוריות מבצע מערך השיווק של החברה מאמצים להרחיב את היקף קהל הצרכנים אליהם מבוצעות פניותיה השיווקיות של החברה, הן באמצעות פרסום בטלוויזיה ובאמצעי מדיה המוניים אחרים והן באמצעות מבצעי מכירה המיועדים לכלל הצרכנים.

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

15.2. פרסום ושיווק

החברה מפרסמת את מוצריה בכל ערוצי המדיה הפונים לקהל הרחב, כגון – פרסום באינטרנט, ברשתות החברתיות, בטלוויזיה בערוצים המסחריים, שילוט חוצות, עיתונים ופרסום ברדיו, זאת מעצם היות מוצרי החברה מוצרי צריכה.

להלן פירוט בדבר סך הוצאות החברה בגין פרסום ושיווק מותגיה :

2011	2012	2013	
68	68	68	סך הוצאות החברה בגין פרסום ושיווק מותגיה (במיליוני ש"ח)
13	10	15	סך ההוצאות ששולם על ידי ספקי החברה (מתוך סך ההוצאות הכולל לעיל) (במיליוני ש"ח)

חלקם של ספקיה של החברה בעלויות הפרסום והשיווק נקבעים במסגרת מו"מ המתנהל מעת לעת בין החברה ובין אותם ספקים, בהתחשב בין היתר, במפת התחרות בשוק וביעדי המכר הקבועים ביחס למותגים.

15.3. שירות לקוחות

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

16. צבר הזמנות

המכירות בתחומי הפעילות בהם עוסקת טמפו משקאות מתבצעות על בסיס מיידי. ככלל, ממועד ביצוע הזמנה על ידי הלקוחות ועד למועד אספקת המוצרים חולף פרק זמן של עד 48 שעות. כמו-כן, מפעם לפעם נוטלת החברה חלק במכרזים שונים ובמסגרתם נערכת החברה לשם אספקת כמות מוצרים מסוימת בתקופת זמן מוגדרת.

17. מכירות והפצה**17.1. כללי**

פעילות המכירות וההפצה של מוצריה השונים של החברה מתבצעת בעיקרה על ידי מערך המכירות וההפצה הפנימי של החברה. חלק קטן של הפעילות האמורה מבוצע באמצעות מפיצים עצמאיים.

17.2. מערך המכירות וההפצה הפנימי

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

מוצרי החברה משונעים באמצעות מערך הובלות, חלקו פנימי וחלקו על ידי מובילים עצמאיים, מן האתר הלוגיסטי של החברה בנתניה למחסני ההפצה של החברה במגדל העמק, באילת, בירושלים ובבאר שבע. מערך זה משנע גם את התוצרת המיובאת של החברה ממחסני היבוא בנמל אשדוד ובנמל חיפה וכן את גלמי הפלסטיק המשמשים לייצור בקבוקי הפלסטיק ממפעל פריפורם (שהועבר מירוחם לשדרות) למפעלה של החברה בנתניה. מערך ההובלות כולל מספר קבלני הובלה, אשר לחברה אין תלות במי מהם.

נכון למועד דוח זה, מפעילה החברה ארבעה סניפי הפצה: סניף נתניה הממוקם בשטח מפעל החברה, משרת את לקוחותיה של החברה באיזור המרכז והשרון; סניף מגדל העמק, משרת את לקוחותיה של החברה באיזור הצפון; סניף באר שבע, משרת את לקוחותיה של טמפו משקאות באזור הדרום וים המלח; סניף אילת, משרת את לקוחותיה של החברה באיזור אילת. בנוסף מפעילה החברה יחידת משנה בירושלים, ממנה מופצים מוצרי החברה ללקוחותיה באזור ירושלים.

מערך המכירות עובד בעיקרו בשלוש שיטות עיקריות:

- **pre sale** - על פי שיטה זו נציג המכירות מבקר בנקודת המכירה ומבצע את כל פעילויות המכירה וקידום המכירות מול הלקוח.
- **Tele Sale** - עבור לקוחות קטנים ולקוחות נוספים על פי מאפיינים ייחודיים, מבוצעת שיטת המכירה באמצעות מערך טלפוני.
- **שיטה משולבת** - שיטה זו כוללת מכירה באמצעות המערך הטלפוני, לצד שילוב מקדם מכירות אשר מגיע לנקודה בכדי לבצע: גבייה, קידום מכירות, נראות, שימור וגיוס לקוחות חדשים.

עבור לקוחות גדולים, לעיתים מבוצעת הובלת המוצרים על ידי החברה בשיטת ההפצה הישירה מהמפעל בנתניה, דבר אשר חוסך לחברה את הצורך להפעיל לצורך כך פונקציות שונות בסניף ההפצה.

17.3. הקמת מרכז לוגיסטי בשטח מפעלה של החברה בנתניה

בשטח הצמוד למפעלה של טמפו משקאות בנתניה, מצוי המרכז הלוגיסטי ("מרלו"ג"). נכון למועד הדוח, המרלו"ג נמצא בשלב הטמעה. פעילות הליקוט וההפצה שהתבצעה בעבר בסניף החברה בפתח תקווה, אשר נסגר בחודש נובמבר 2012, הועברה למרלו"ג. בנוסף, במהלך המחצית השנייה של שנת הדוח, הועברה פעילות הליקוט וההפצה עבור לקוחות החברה המצויים בין נתניה לזכרון יעקב, מסניף החברה במגדל העמק למרלו"ג. עלותו של הפרוייקט הסתכמה בכ-120,000 אלפי ש"ח. סיום בהצלחה של הליך ההטמעה של המרכז הלוגיסטי צפוי להוביל ליעול ולחסכון ניכר בעלויות הלוגיסטיקה של החברה, בין היתר, בשל צמצום במצבת כוח האדם המועסק על ידי החברה לשם הפצת מוצריה, צמצום השטחים המושכרים על ידי החברה, קיטון בעלויות ההובלות ועוד.

הערכות החברה המפורטות לעיל בדבר העלויות הכרוכות בכך ומידת הייעול וחסכון הצפויות לחברה, הינם מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, ומבוססות, בין היתר, על תוכניות החברה נכון למועד דוח זה. העלויות הכרוכות בפרוייקט זה, עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות החברה. כמו כן, הייעול וחסכון הצפויים כתוצאה מהקמת המרכז הלוגיסטי עשויים להיות פחותים מהאמור בשל הימשכות אפשרית של תהליכי הטמעה 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, תקלות טכניות ועלויות נוספות, שבשלב זה אין ביכולתה של החברה להעריך וגורמים נוספים.

17.4. מערך המפיצים

בשטחי הרשות הפלשתינית, ירושלים המזרחית ובאזורים מצומצמים בישראל מוכרת החברה את מוצריה למספר מפיצים עצמאיים הרוכשים ממנה את מוצריה השונים, לשם מכירתם לקמעונאים. באותם אזורים לא מפעילה החברה את מערכיה העצמיים, למעט תגבור מקצועי בנושא מכירה באזורים ספציפיים. יחסיה של החברה 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 החברה מעת לעת ועוד.

להלן פירוט בדבר מכירות טמפו משקאות למפיצים:

2011	2012	2013	
12.4%	11.6%	9.3%	שיעור מכירות טמפו משקאות למפיצים מסך המכירות

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

להלן פירוט בדבר מכירות החברה באמצעות המפיצים האמורים:

2011	2012	2013	
3	3	2	כמות המפיצים העיקריים
103	101	74	היקף המכירות (במיליוני ש"ח)
9.9%	9.4%	6.8%	שיעור המכירות למפיצים האמורים מסך המכירות הכולל

18. עונתיות

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

2011		2012		2013		
שיעור מהמכירות	באלפי ש"ח	שיעור מהמכירות	באלפי ש"ח	שיעור מהמכירות	באלפי ש"ח	
24%	247,000	24%	254,305	24%	259,444	רבעון 1
25%	261,016	25%	267,765	29%	315,010	רבעון 2
29%	294,741	29%	313,045	26%	287,167	רבעון 3
22%	232,919	22%	231,557	21%	229,965	רבעון 4
100%	1,035,676	100%	1,066,672	100%	1,091,586	סה"כ

19. כושר ייצור

להלן פירוט בדבר כושר הייצור של מפעל החברה בנתניה:

2012	2013	
50%	41%	שיעור ניצול כושר הייצור של המפעל לייצור בירות ומשקאות מאלט ⁹
58%	55%	שיעור ניצול כושר הייצור של המפעל לייצור משקאות קלים

ככלל, בתקופות השיא (חודשים מאי עד ספטמבר וערבי החג) עולה שיעור הניצול של כושר הייצור של מפעל החברה בנתניה באופן משמעותי מעבר לממוצע השנתי. אשר על כן, נערכת החברה 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 2013 היו לחברה עשרה קווי מילוי פעילים במפעלה בנתניה, אשר הינם תחליפים זה לזה באופן חלקי בלבד ולברקן 3 קווי ייצור. תקלה מהותית נמשכת באחד מקווי המילוי עלולה לגרום להשבתתו למספר ימים ולפגיעה בכושר הייצור. לפיכך משתדלת החברה להחזיק מלאי של חלקי חילוף ומגייסת שירותי תמיכה טכנית של יצרניות קווים אלו, אשר מסוגלים לתת מענה למרבית התקלות בפרקי זמן קצרים. כמו כן נקבעה בחברה מדיניות של החזקת מלאי מוצרים לכ-10 ימים, מלאי אשר יכול לתת מענה במקרה של תקלה נמשכת כאמור לעיל ולאפשר אספקה סדירה של מוצרי החברה ללקוחותיה בפרק הזמן האמור. לפרטים נוספים ראו סעיפים 12.12 לעיל ו-20.3 להלן.

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

20. רכוש קבוע ומתקנים

20.1. כללי

במפעל החברה שבנתניה מיוצרים מוצרי הבירה והמשקאות הקלים השונים. במפעל ברקן בחולדה מיוצרים מוצרי היין והמשקאות החרויים מייצור עצמי.

20.2. מפעל טמפו משקאות ומשרדי ההנהלה בנתניה

מפעל החברה נמצא באזור תעשייה בנתניה, על קרקע בשטח כולל של כ- 57 דונם על פי שני הסכמי חכירה עם המינהל¹⁰. בשטח המפעל מצויים גם משרדי הנהלת החברה.

במפעל בנתניה מתבצעת כל פעילות הייצור של המשקאות המיוצרים על ידי החברה, למעט מוצרי ברקן. מערכות הייצור השונות מבצעות את כל שלבי הכנת הבירה והמשקאות הקלים המוגזים ושאינם מוגזים. בנוסף מייבאת החברה מוצרי בירה ומים מינרליים. לפרטים ראו סעיפים 11.13.3 ו-13.13.2.2.

20.3. כאמור, במפעל בנתניה עשרה קווי מילוי עיקריים - קו מילוי לבירה, בו מבוצע מילוי חוזר של בקבוקי הזכוכית בבירות השונות המיוצרות על ידי החברה; 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 ושני קוים למילוי פרהמיקסים (חביות ייעודיות לברזי מזיגה של משקאות קלים בבתי עסק).

20.4. הקמה של מבשלה חדשה

במהלך שנת 2013 הושלמה הקמת מבשלת הבירה החדשה בשטח מפעל החברה בנתניה (להלן: "המבשלה"). נכון למועד הדוח נמצאת המבשלה החדשה בשלבי הטמעה והרצה, אשר אם יושלמו בהצלחה יאפשרו לחברה לעבור לבישול בירה "היינקן" במבשלה החדשה. עד להשלמה מוצלחת כאמור, מייבאת החברה בירה "היינקן" במיכלים מקוררים מאירופה וממלאת את הבירה בקווי המילוי שלה בנתניה. השלמת פרויקט בניית המבשלה תאפשר לחברה לבצע את כל שלבי הייצור של בירה היינקן במפעלה בנתניה ובהמשך צפויה החברה לחדול מייבוא המיכלים לישראל. עלותו הכוללת של פרויקט הקמת המבשלה הסתכמה לסך של כ-56,000 אלפי ש"ח. הערכתה האמורה של החברה הינה בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו של מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח – 1968.

10 7.5 דונם מתוכם הינם חלק מנכס בן 17.5 דונם אשר פיצולו על פי תוכנית הפיצול טרם הושלם רישומית.

20.5. מרכזי הפצה**מרכז הפצה במגדל העמק**

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

מרכז הפצה בבאר שבע

מרכז ההפצה של החברה בבאר שבע נמצא במבנה של כ-1,700 מ"ר על פי הסכם שכירות אשר נחתם בין החברה ובין צד ג'. כמו כן לחברה "יחידת לוויין" בבאר שבע. מרכז ההפצה משרת את לקוחות החברה בדרום הארץ.

מרכז הפצה באילת

החברה מפעילה בעיר אילת סניף הפצה, אשר נבנה עבורה בהתאם להסכם שכירות מחודש דצמבר 2007. שטחו הכולל של הסניף האמור הינו כ-4,200 מ"ר.

יחידת לוויין - ירושלים

לחברה יחידת "לוויין" בירושלים המשרתת את לקוחות החברה בירושלים וסביבותיה. כמו כן עושה החברה שימוש במחסן נוסף אליו מועברת סחורה המיוצרת במפעל ומשמשת כמלאי בטרם העברתה לסניפי ההפצה.

יקב ברקן

לפרטים ראו סעיף 12 לעיל.

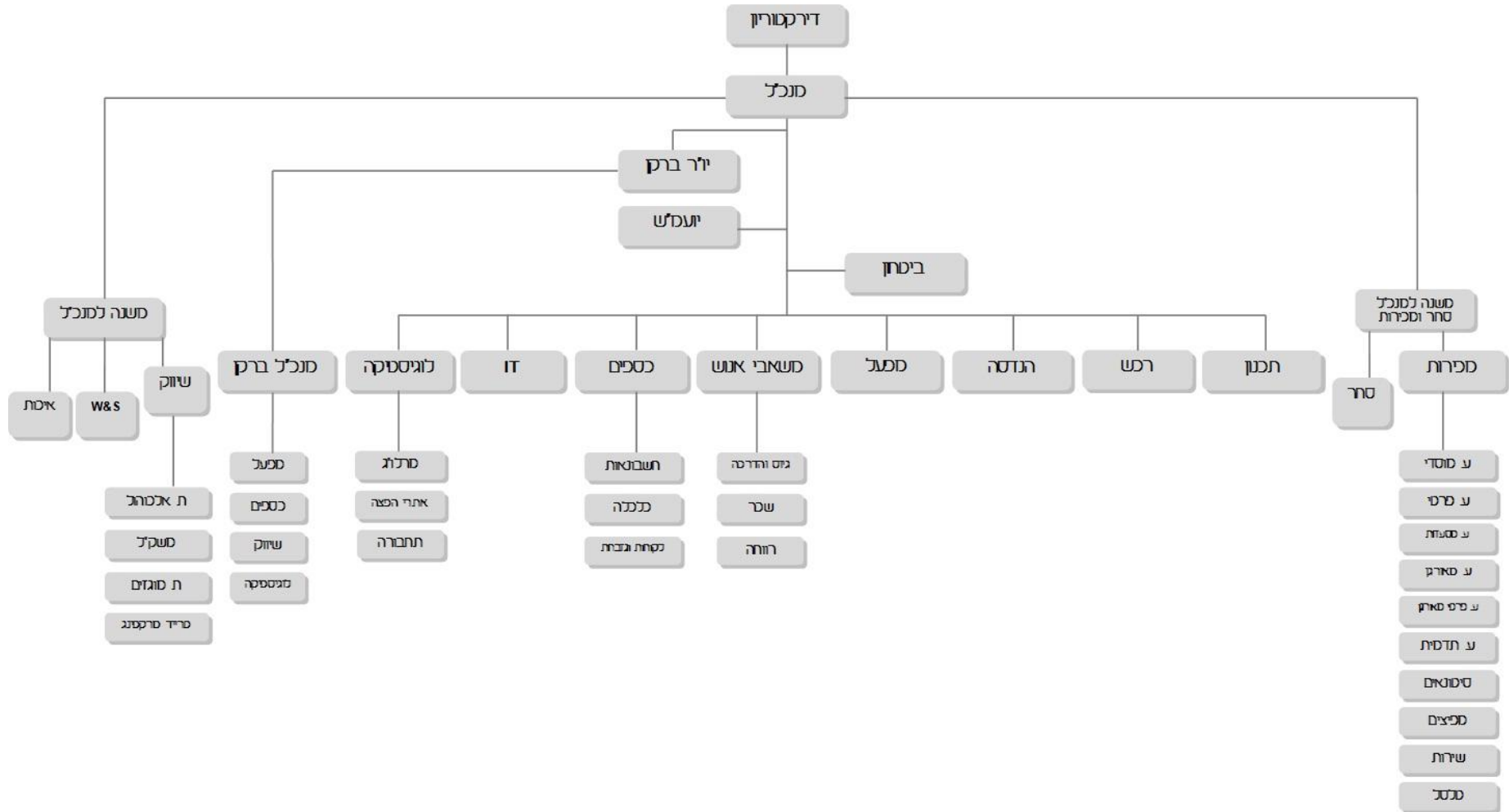
מרכז לוגיסטי

לפרטים ראו ס' 17.3 לעיל.

21. הון אנושי**21.1. מורשי חתימה עצמאיים**

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

21.2. להלן תיאור המבנה הארגוני של החברה, נכון למועד דוח זה:



21.3. העובדים המועסקים

להלן מספר עובדי החברה 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 החברה.

31.7.2011	31.12.2011	31.7.2012	31.12.2012	31.7.2013	31.12.2013	
219	198	221	207	158	143	עובדי ייצור
750	634	671	590	563	535	עובדי הפצה ומכירות
105	151	151	147	145	148	עובדי הנהלה ושיווק
97	97	96	95	94	94	עובדי ברקן*
1,171	1,083	1,139	1,039	960	920	סה"כ עובדים

* עובדי ברקן כוללים – עובדי מנהלה, שיווק ומכירה, מרכז מבקרים, ייצור ותפעול ולוגיסטיקה.

הקיטון במספר העובדים ליום 31.12.2013, ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, נובע ברובו, מהפסקת פעילות הסדרנות ברשתות השיווק ופיטורי הסדרנים בתחילת שנת 2013. לפרטים בדבר עמדת הממונה ביחס להסדרי סחר בין ספקים דומיננטיים לרשתות קמעונאיות, ראו סעיף 28.3 להלן.

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

21.4. עובדי חברות כח אדם

החברה מעסיקה עובדי חברות כח אדם במספר המהווה כ-6% במוצע ממצבת כח האדם שלה. בשל העונתיות, המאפיינת את עבודתה של החברה, מספר העובדים המועסקים באמצעות חברות כח אדם גבוה משמעותית בחודשי הקיץ לעומת חודשי החורף.

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.

21.5. אימונים והדרכה

החברה 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 החברה. 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. בנוסף מקפידה החברה על ביצוע הדרכות בטיחות בהתאם להוראות הדין ועל מנת לצמצם את החשיפה של עובדיה לסכנות ולהקטין את כמות תאונות העבודה.

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

21.6. תוכניות תגמול לעובדים

מספר קבוצות של עובדים בחברה 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.

21.7. הטבות וטיבם של הסכמי העסקה

כמחצית מעובדי החברה מועסקים על פי הוראות הסכמים קיבוציים מיוחדים, בהתאם לפירוט להלן: עובדי אתר נתניה – למעט עובדים בתפקידים ניהוליים ומרבית עובדי המטה והמכירות, המועסקים בהסכמים אישיים; עובדי אתר ההפצה במגדל העמק (כולל מערך ההפצה) למעט בעלי תפקידים 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. 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 בהתאחדות התעשייתיים 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.

21.8. הפרשות, הפקדות וביטוחי מנהלים

נכון ליום 31 בדצמבר 2013, ביצעה החברה את מלוא ההפרשות והעתודות הנדרשות לפיצויי פיטורים ולזכויות סוציאליות נוספות של עובדיה.

21.9. מתן הלוואות לעובדים

החברה מעניקה מעת לעת לעובדיה הלוואות שונות.

21.10. נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירה

נושאי המשרה ועובדי הנהלה הבכירה בטמפו משקאות מועסקים על פי הסכמי העסקה אישיים. לפירוט בדבר תגמול נושאי משרה ראו תקנה 21 בחלק ד' לדוח התקופתי.

21.10.1. מדיניות תגמול - בהתאם להוראות תיקון מס' 20 לחוק החברות תשנ"ט-1999, בהמשך להמלצת ועדת התגמול ולאישור הדירקטוריון, אישרה ביום 14 בינואר 2014, האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, את מדיניות התגמול לנושאי המשרה והדירקטורים בחברה (להלן: "מדיניות התגמול"). לפרטים בדבר מדיניות התגמול, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 14.1.2014 (אסמכתא מספר 2014-01-015238).

21.10.2. תכנית תגמול לנושאי משרה בכירים - בהתאם למדיניות התגמול, אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת אישור ועדת התגמול, את תכנית התגמול ליו"ר הדירקטוריון והמנכ"ל ולסגן יו"ר הדירקטוריון וכן למספר עובדי הנהלה בכירים (להלן: "תכנית התגמול לבכירים"). (לפירוט בדבר תנאי העסקתם ובכלל זאת, תכנית התגמול ליו"ר הדירקטוריון ולסגן יו"ר הדירקטוריון, ראו בסעיף 21.10.3 להלן ודיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 14.1.2014 (אסמכתא מספר 2014-01-015238)). סכום התגמול בגין תוכנית התגמול (באלפי ש"ח) בשנים 2012, 2011 ו-2011, עמד על כ-5,280, כ-2,560 וכ-1,360, בהתאמה.

21.10.3. בהתאם למדיניות התגמול של החברה, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה ביום 14.1.2014 את מינויו מחדש של יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה מר ז'ק בר ועדכון תנאי העסקתו, את מינויו של מר אמיר בורנשטיין לתפקיד סגן יושב ראש הדירקטוריון ועדכון תנאי העסקתו וכן את עדכון תנאי העסקתו של מר דניאל בר, משנה למנכ"ל סחר ומכירות.

לפירוט בדבר הסכמי ההתקשרות של נושאי המשרה האמורים, ראו תקנה 22 בחלק ד' לדוח תקופתי זה ודיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 14.1.2014 (אסמכתא מספר 2014-01-015238).

22. הון חוזר

22.1. מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם

החברה רוכשת את מלאי חומרי הגלם והאריזה המשמשים אותה בפעילות על פי צרכיה השוטפים ובהתאם לתוכניות הייצור. מלאי חומרי גלם ואריזה מחו"ל נשמר במחסני החברה והיקפו משתנה מעת לעת בהתאם לתנאי השוק לרכישת מלאי כאמור, לתוכניות העבודה של החברה ולמגבלות בהסכמים עם ספקי החברה (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 וברנדל), המאוחסן במחסני ברקן לתקופות שבין שנתיים לבין 10 שנים.

עיקר המלאי של ברקן הינו יין בתהליך. יין זה מיוצר מענבים המסופקים לברקן במרוכז אחת לשנה בעונת הבציר (חודשים יולי-אוקטובר), ומשמשים חומר גלם ליצור היין בשנה העוקבת ובחלקם משמשים חומר גלם ליצור יין איכותי המיושן בחביות עץ לתקופות ארוכות.

נכון ליום 31 בדצמבר 2013, לחברה גירעון בהון החוזר בסך של כ-176 מיליוני ש"ח מתוכו מיוחס סך של כ-85 מיליוני ש"ח לגירעון בהון חוזר של ברקן.

דירקטוריון החברה קבע, כי אין בעובדה זו כדי להעיד על בעיית נזילות בחברה. לפירוט ראו סעיף 4 לדוח הדירקטוריון.

22.2. מדיניות החזקת מלאי מוצרים גמורים

מדיניות ניהול מלאי המשקאות של החברה נבחנת מעת לעת בהתאם לצרכי החברה. במועד דוח זה מדיניות ניהול מלאי המשקאות הינה החזקת מלאי של כשלושה עד חמישה שבועות מכירה של מוצרי בירות ומשקאות RTD מיובאים; ביחס למוצרי פרנו תקופת זמן ארוכה יותר, המשתנה בהתאם למגוון המוצרים; ביחס למוצרי מים מינרליים מיובאים, כשלושה שבועות. מדיניות ניהול המלאי של החברה לגבי משקאות קלים ובירות מתוצרתה, היא החזקת מלאי לכעשרה ימי מכירה בממוצע.

22.3. מלאי בתקופות השיא

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

22.4. מדיניות החזרת סחורות ומתן אחריות למוצרים

כאשר יש הצדקה לכך, מאפשרת החברה ללקוחותיה להחזיר מוצרים ולקבל זיכוי כספי או זיכוי בסחורה תמורתם. ההכנסה ממכירת סחורות, בדוחותיה הכספיים של החברה, נמדדת על פי השווי ההוגן של התמורה שנתקבלה או העומדת להתקבל, בניכוי החזרות והנחות. לחברה ביטוח כנגד נזק שעלול להיגרם כתוצאה מצריכה של מוצריה, לפרטים ראו סעיף 30 להלן.

23. מדיניות אשראי

23.1. אשראי ספקים

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

23.2. אשראי לקוחות

החברה מעניקה ללקוחותיה תנאי אשראי בהתאם לסוג העסק של הלקוח, להיקפי פעילותו ולמידע שיש לחברה אודותיו. חלקו של האשראי ללקוחות מבוטח בביטוח אשראי וקיימים בטחונות לגבי חלקו. יחד עם זאת, קיים סיכון של אי פרעון חלק מהאשראי שיגרום לפגיעה בתזרים המזומנים של החברה ובתוצאותיה העסקיות.

להלן פרטים בדבר ההוצאה של טמפו משקאות בגין הפרשה לחובות מסופקים, בפועל:

2011	2012	2013	
300	--	300	הוצאה בגין הפרשה לחובות מסופקים (באלפי ש"ח)

להלן פרטים בדבר היקפי האשראי הממוצע, ללקוחות ומספקים, וממוצע ימי אשראי של החברה בכל אחת מהשנים 2011, 2012 ו-2013:

ממוצע ימי אשראי			היקף אשראי ממוצע במיליוני ש"ח			
2011	2012	2013	2011	2012	2013	
71	66	61	302	300	296	לקוחות
85	84	85	159	161	163	ספקים

24. השקעה ברכוש קבוע

24.1. להלן פרטים בדבר השקעת החברה ברכוש קבוע:

2011	2012	2013	
119	125	72	היקף ההשקעה ברכוש קבוע (במיליוני ש"ח)

מרבית ההשקעה ברכוש קבוע בשנים 2011 ו-2012, מתייחסת להקמת המרכז הלוגיסטי ומבשלת הבירה. לפרטים בדבר הקמת מרכז לוגיסטי בשטח מפעלה של החברה ומבשלת בירה בשטח מפעלה של החברה ראו סעיפים 17.3 ו-20.4 לעיל, בהתאמה.

24.2. מדיניות ההשקעות של החברה

החברה משקיעה מעת לעת בחידוש ושיפור 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.

החל משנת 2011 מיוצרים משקאות אנרגיה תחת המותג *XL* בקו ייצור אותו רכשה טמפו משקאות וזאת חלף ייבוא משקאות האנרגיה. לפרטים נוספים ראו סעיף 13.13.2.3 לעיל.

25. מימון

25.1. מקורות אשראי, שיעור הריבית הממוצעת ושיעור הריבית האפקטיבית

25.1.1. להלן פרוט מקורות האשראי, שיעור הריבית הממוצעת ושיעור הריבית האפקטיבית על הלוואות שהיו בתוקף ליום 31 בדצמבר 2013 :

ריבית ממוצעת	ריבית אפקטיבית	ברקן	טמפו ללא ברקן	סה"כ אשראי (במיליוני ש"ח)	
הלוואות ואשראי לזמן קצר מבנקים					
2.6%	2.3%	184	162	346	הלוואות ואשראי בשקלים לא צמודים(*)
הלוואות ואשראי לזמן ארוך					
5.3%	5.2%	14	108	122	הלוואות מבנקים בשקלים לא צמודים
5.55%	5.55%	-	84	84	אגרות חוב בשקלים לא צמודים

25.1.2. להלן פרוט מקורות האשראי, שיעור הריבית הממוצעת ושיעור הריבית האפקטיבית על הלוואות שהיו בתוקף ליום 31 בדצמבר 2012 :

ריבית ממוצעת	ריבית אפקטיבית	ברקן	טמפו ללא ברקן	סה"כ אשראי (במיליוני ש"ח)	
הלוואות ואשראי לזמן קצר					
3.5%	2.9%	162	223	385	הלוואות ואשראי מבנקים בשקלים לא צמודים(*)
2.9%	2.3%	-	13	13	הלוואה מבעל מניות(**)
הלוואות ואשראי לזמן ארוך					
5.7%	5.4%	18	61	79	הלוואות מבנקים בשקלים לא צמודים
5.55%	5.55%	-	96	96	אגרות חוב בשקלים לא צמודים

25.1.3. להלן פרוט מקורות האשראי, שיעור הריבית הממוצעת ושיעור הריבית האפקטיבית על הלוואות שהיו בתוקף ליום 31 בדצמבר 2011:

ריבית ממוצעת	ריבית אפקטיבית	ברקן	טמפו ללא ברקן	סה"כ אשראי (במיליוני ש"ח)	
הלוואות ואשראי לזמן קצר					
4.0%	3.9%	139	229	368	הלוואות ואשראי מבנקים בשקלים לא צמודים(*)
3.6%	3.3%	-	12	12	הלוואה מבעל מניות(**)
2.1%	2.37%	-	11	11	הלוואות מבנקים באירו
הלוואות ואשראי לזמן ארוך					
5.7%	5.7%	22	37	59	הלוואות מבנקים בשקלים לא צמודים
5.55%	5.55%	-	108	108	אגרות חוב בשקלים לא צמודים

(*) לחברות הקבוצה הלוואות לזמן קצר מבנקים, נושאות ריבית שנתית משתנה בשיעורים שבין הפריים בניכוי 0.5% לבין הפריים.

(**) לפרטים ראו ביאור 132 לדוחות הכספיים בחלק ג' לדוח תקופתי זה.

25.1.4. הסכם עם תאגיד בנקאי להעמדת הלוואה לזמן ארוך

ביום 25.6.2013 התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי בהסכם להעמדת הלוואה לזמן ארוך בסכום של 50 מיליון ש"ח, חלף אשראי לזמן קצר שהועמד לחברה בעבר וזאת לצורך הפעילות העסקית השוטפת של החברה. להבטחת פרעונה של הלוואה זו, התחייבה החברה לעמוד באמות מידה פיננסיות. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, עומדת החברה באמות המידה הפיננסיות. לפרטים נוספים ראו באור 17ב' לדוחות הכספיים בדוח תקופתי זה וכן דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 26.6.2013 (אסמכתא מספר 074670-01-2013).

25.2. מגבלות על התאגיד בקבלת אשראי

לפרטים בדבר התחייבויות שונות של החברה וברקן כלפי הבנקים ראו סעיפים 25.4 ו-25.5 להלן.

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

25.3.1. החברה (לרבות ברקן) מממנת את פעילותה באמצעות אשראים לזמן קצר ולזמן ארוך מהמערכת הבנקאית.

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 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 שלושה תאגידי בנקאיים, שהסתכמו בסמוך למועד אישור הדוחות הכספיים בסך של כ- 615 מליון ש"ח. מסגרת האשראי המנוצלת בפועל נכון ליום 19 במרס 2014 הינה כ-521 מיליוני ש"ח. במסגרת ההסכמות האמורות, ניתן שעבוד שוטף על כלל נכסי החברה לטובת התאגידי הבנקאיים, להבטחת האשראי לטווח קצר והאשראי לטווח ארוך שהועמד לחברה. למיטב ידיעת החברה, התאגידי הבנקאיים התקשרו ביניהם בהסכם לחלוקה יחסית כפי חלקם (פארי-פאסו) בשעבוד השוטף.

25.3.2. תנאי מסגרת האשראי

סה"כ (במיליוני ש"ח)	אשראי לזמן ארוך (במיליוני ש"ח)	אשראי לזמן קצר (במיליוני ש"ח)	
183	131 (**)	52 (*)	מסגרת אשראי בכתב
432	-	432	מסגרת אשראי שהועמדו בפועל ללא עיגון במסמכי מסגרת אשראי
615	131	484	סה"כ

(*) בתוקף עד סוף דצמבר 2014.

(**) מסגרות האשראי בכתב לזמן ארוך, כוללות הלוואות לזמן ארוך בשקלים שאינם צמודים ובריבית קבועה, שהועמדו מבנקים כלהלן:

יתרת הלוואה למועד אישור הדוחות הכספיים (קרן) (במיליוני ש"ח)	תדירות תשלום קרן	תאריך תשלום קרן אחרון	סכום הלוואה מקורי (במיליוני ש"ח)
23	שנתי	30/06/2019	30
9	חצי שנתי	5/12/2020	10
9	שנתי	12/02/2021	10
10	חצי שנתי	14/12/2023	10
17	חצי שנתי	27/12/2019	20
1	רבע שנתי	10/09/2014	14
48	חצי שנתי	26/06/2023	50
14	שנתי	24/08/2017	25(*)

(*) מתייחס לברקן.

25.4. התחייבויות החברה לבנקים בקשר עם התחייבויות ברקן

נכון למועד הדוח לברקן מסגרות אשראי כוללות אשר הינן בעיקרן מסגרות שהועמדו בפועל ללא עיגון במסמכי מסגרת אשראי, הכפופות לשיקול דעת הבנק, בסכום כולל של עד 210,000 אלפי ש"ח. למועד דו"ח זה, ברקן מנצלת את מלוא מסגרות האשראי שהועמדו לטובתה.

לענין ערבויות אותן העמידה החברה להבטחת התחייבויות ברקן לתאגידים בנקאיים, ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים של החברה בחלק ג' לדוח תקופתי זה.

בנוסף, לברקן אושרו מסגרות אשראי נוספות בבנק נוסף (להלן: "הבנק הנוסף") - מסגרת אשראי לזמן קצר בסך 20,000 אלפי ש"ח ומסגרת אשראי לזמן ארוך בסך 20,000 אלפי ש"ח (לפירעון עד לתקופה של 60 חדשים), וזאת בכפוף להעמדת בטחונות וערבות החברה, אשר למועד הדוח טרם הועמדו. למועד הדוח הגיעה החברה להבנות מול הבנק הנוסף, בקשר עם התנאים להעמדת הערבות, בין היתר ביחס לגובה הערבות ולסכום, שכאשר סכום התחייבות ברקן כלפי הבנק הנוסף תפחת ממנו, תהיה החברה זכאית לבטל את הערבות. התקשרות החברה עם הבנק הנוסף בהבנות שהושגו כאמור, תלויה בהסכמות הבנק הנוסף מול הבנקים האחרים המממנים את ברקן. עד להעמדת הבטחונות האמורים, אשר החברה וברקן פועלות להעמדתם ולאור צרכי ברקן, מעמידה החברה לברקן אשראי לטווח קצר, באמצעות הקדמת תשלומים, באותם תנאי ריבית בהם ניתן האשראי מהבנקים מהם החברה מגייסת אשראי. נכון ליום 31.12.2013 עומדת יתרת חובה של ברקן לחברה על סך של כ-0.5 מיליוני ש"ח.

25.5. שעבודים

לפרטים אודות השעבודים המהותיים הרובצים על נכסי החברה, נכון למועד דו"ח זה, ראו ביאור 31 ג' לדוחות הכספיים של החברה, חלק ג' לדוח זה.

25.6. דירוג

בחודש מאי 2013 אישרה מחדש חברת מידרוג, דירוג A2 באופק דירוג יציב לאג"ח (סדרה א') שהנפיקה החברה בחודש מרס 2010.

25.7. תשקיף מדף

ביום 29.5.2013 פרסמה החברה תשקיף מדף, לאחר שהתקבלו אישור עקרוני מהבורסה, היתר מרשות ניירות ערך ואישור דירקטוריון החברה. נכון למועד פרסום דוח זה, החברה לא פרסמה הצעה להנפקה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 29.5.2013 (אסמכתא מספר 2013-01-077941).

26. מיסוי

לתיאור משטר המס החל על החברה ראו ביאור 27 לחלק ג' לדוח זה (הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2013). לתיאור ההתדננויות בין החברה ושלטונות המכס ומס קנייה, ראו ביאור 31 א' לדוחות הכספיים, חלק ג' לדוח זה.

27. איכות הסביבה

תהליכי הייצור של החברה הינם בעלי השפעות על הסביבה. החברה כפופה לרגולציה הנוגעת לאיכות הסביבה, החלה, בעיקר על שפכים ופליטות לאוויר הכרוכים בתהליכי הייצור. ההשפעות העיקריות על הסביבה הנובעות מפעילות החברה נוגעות לתחומים הבאים: (1) שפכים תעשייתיים; (2) חומרים מסוכנים; (3) ריח; (4) פליטות לאוויר; (5) פסולת מוצקה. נכון למועד הדו"ח, החברה מחזיקה בהיתרים הנדרשים מרשויות איכות הסביבה, הדרושים לפעילותה. בעניין רישיון העסק למתקן הייצור בנתניה ראו סעיף 28.6 להלן. נכון למועד הדוח החברה אינה צד להליך משפטי או מינהלי מהותי הקשור עם איכות הסביבה, אשר החברה או נושא משרה בכירה בה צד לו ולמעט שימוע שהתקיים בנושא רישיון עסק, החברה לא היתה צד להליך כאמור במהלך שנת הדוח. לפירוט בנוגע לשימוע ראו סעיף 28.6 להלן. מדיניות החברה בניהול סיכונים סביבתיים מתנהלת במסגרת מדיניותה הכללית בניהול סיכונים ומתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על פעילותה של החברה. ניהול הסיכונים מבוצע בעיקרו על ידי הנהלת החברה באמצעות מעקב שוטף אחרי ההתפתחויות הרגולטוריות הנוגעות לפעילותה של החברה, ובכלל זה בתחום הסיכונים הסביבתיים.

27.1. רגולציה סביבתית

בשנים האחרונות ישנו גידול משמעותי בהיקף החקיקה הסביבתית החלה בישראל וכן בהיקף הפיקוח והאכיפה של חקיקה זו. להערכת החברה, מגמה זו צפויה להימשך ואף להחמיר בשנים הבאות. על כן, משקיעה החברה משאבים על מנת לוודא מידת ציות נאותה להוראות החוק השונות החלות עליה בתחום איכות הסביבה. החברה פועלת לשם צמצום ההשפעות הסביבתיות שמקורן בפעילותה, ותמשיך בכך בעתיד.

27.2. שפכים

במפעל החברה בנתניה מוזרמים השפכים מקווי הייצור למתקן שנועד לטיפול מקדים בשפכים הממוקם מחוץ למפעל ומופעל על ידי חברה חיצונית. אופן הטיפול והסילוק של שפכי המפעל כפוף בעיקר להסדר הקבוע בכללי תאגידי המים (שפכי מפעלים המוזרמים למערכת הביוב), תשע"א-2011 (להלן: "כללי שפכים תאגידי המים"). מטרת כללי השפכים תאגידי המים הינה הסדרת הזרמתם של שפכי מפעלים באופן, שלא יגרום נזק למערכת הביוב, תהליכי הטיפול בשפכים וניצול מי הקולחין. הואיל וקביעת הכללים ויישומם על ידי תאגידי המים החל אך לאחרונה, ישנו חוסר וודאות לגבי האופן המדויק בו יפורשו ויישמו כללים אלה על ידי תאגידי המים, להם ניתנה הסמכות ליישום הכללים.

חברת מי נתניה (2003) בע"מ שהינה תאגיד המים המוסמך על פי כללי תאגידי המים באזור בו ממוקם מפעל החברה ("מי נתניה"), כללה את מפעל החברה בתוכנית ניטור והחלה לבצע דיגומים לשפכי החברה בסמוך לאחר כניסת כללי תאגידי המים לתוקף.

במהלך שנת 2013, מי נתניה דגמה את שפכי החברה המוזרמים למערכת הביוב בעשרים מועדים שונים. בעקבות דיגומים אלו, התקבלו בחברה מכתבים ממי נתניה המציינים כי ממצאי הדיגומים הנ"ל מצביעים על כך שהשפכים המוזרמים למערכת הביוב חורגים מן הערכים המותרים להזרמה בפרמטרים שונים. עוד צוין, כי מדובר למעשה בהזרמת שפכים חריגים ו/או שפכים אסורים שהזרמתם אסורה על פי דין ושיש לחייבם בתעריפים מיוחדים. נכון למועד הדוח סך החיוב המבוקש על ידי מי נתניה בגין הזרמה כאמור מסתכם בכ-3.6 מיליון ש"ח.

לחברה טענות כנגד החיובים הנדרשים על ידי מי נתניה ובהתבסס על טענות אלה, שלחה מכתבי מענה להודעות החיוב הנ"ל. מי נתניה קיבלה חלק מטענות החברה ביחס לגובה החיובים, לאופן עריכת הדיגומים וביצוע חישוב התעריפים בגין הזרמת השפכים החריגים והאסורים. בשלב זה החברה אינה יכולה להעריך האם יתר טענותיה יתקבלו, במלואן או בחלקן, על ידי מי נתניה ומה תהיינה ההשלכות על סכום החיוב.

יצוין כי התאחדות התעשיינים הגישה עתירה לבג"צ כנגד סמכות תאגידי המים לשלוח הודעות חיוב כגון אלה שנשלחו לחברה, בטענה כי המדובר בקנסות שהוטלו שלא כדין. באם תתקבל עתירה זו, החברה מצפה כי יהא בכך כדי לאפשר את הפחתת סכומי החיובים שהוטלו עליה על ידי מי נתניה. החברה שוקדת על שיפור איכות השפכים המוזרמים על ידה למערכת הביוב האזורית באופן מתמיד ונמצאת בקשר שוטף בנושא זה עם מי נתניה ועם הגורמים האמונים על תחום זה במשרד להגנת הסביבה. החברה נעזרת באופן שוטף ביועצים סביבתיים מומחים בתחום זה לצורך המשך פעילותה לטובת שיפור איכות השפכים ולעמידה באיכויות הקבועות בדין.

27.3. חוק אוויר נקי והיתר פליטה לאוויר

חוק אוויר נקי תשס"ח-2008, נכנס לתוקף ביום 1 בינואר 2011. מטרת החוק היא להביא לשיפור איכות האוויר בישראל וכן למנוע ולצמצם את זיהום האוויר, בין השאר על ידי קביעת איסורים וחובות, והכל לשם הגנה על חיי אדם, בריאותם ואיכות חייהם של בני אדם ולשם הגנה על הסביבה.

החל משנה זו ועד שנת 2015 נדרשים מפעלים להגיש בקשות לקבל היתר פליטה. מדובר בהיתר הנוגע לפעילות הקשורה לפליטת זיהום לאוויר ממתקנים אשר עלולים לגרום לזיהום ובהתאם להגדרת חוק אוויר נקי למקור פליטה הטעון היתר.

למרות שמפעל החברה אינו מהווה מקור משמעותי של פליטות לאוויר, נדרשה החברה להגיש בקשה להיתר כאמור, על ידי המשרד להגנת הסביבה, כחלק מכלל סקטור מפעלי המזון, שמפעל החברה בנתניה משתייך אליו. החברה התקשרה עם חברה לייעוץ סביבתי לצורך הכנת בקשה לקבלת היתר פליטה, ובקשה כאמור הוגשה למשרד להגנת הסביבה. לא ידוע לחברה במועד הדו"ח על מניעה לקבלת היתר הפליטה כאמור. ביום 11.2.2014 פרסם המשרד להגנת הסביבה את טיוטת היתר הפליטה של מפעל החברה בנתניה להערות הציבור. החברה פועלת לגיבוש והגשת הערותיה לטיטת ההיתר.

27.4. רישוי אינטגרטיבי

המשרד להגנת הסביבה הצהיר על כוונתו להטמיע מדיניות לרישוי אינטגרטיבי בישראל הנסמכת על הדירקטיבה האירופית (IPPC (Integrated Pollution Prevention and Control). המתודולוגיה של ה-IPPC הינה בחינה כוללת של ההשפעות הסביבתיות של מפעל מסוים על הסביבה בכל ההיבטים (שפכים, זיהום אוויר, זיהום קרקע, זיהום מים וכו') והסדרה פרטנית של המפעל בהתאם.

המשרד להגנת הסביבה שלח מכתב לחברה בהסתמכו על חוק אוויר נקי וחוק רישוי עסקים, התשכ"ח – 1968 ("חוק רישוי עסקים") בו נקבעו לחברה, בין היתר, הוראות הנוגעות להגשת מידע משלים כחלק ממדיניות רישוי אינטגרטיבי זו.

החברה הגישה למשרד להגנת הסביבה את המידע המשלים הנדרש ממנה. נכון למועד הדו"ח, אין באפשרות החברה להעריך מה תהינה ההשפעות של מדיניות הרישוי האינטגרטיבי על החברה.

27.5. חוק הגנת הסביבה - PRTR

ביום 1.4.2012 פורסם ברשומות חוק הגנת הסביבה (פליטות והעברות לסביבה – חובות דיווח ומרשם), תשע"ב-2012, ("חוק דיווח פליטות"). חוק דיווח פליטות מטיל חובה על מפעלים בעלי פוטנציאל השפעה סביבתית לדווח למשרד להגנת הסביבה על הכמות השנתית של פליטות והעברות של חומרים מזהמים ופסולת מהמפעלים לסביבה, באמצעות הגשת דו"ח שנתי. מידע זה יועמד לעיונו של הציבור ופורסם באתר האינטרנט של המשרד להגנת הסביבה.

חוק דיווח פליטות מקים למעשה מסד נתונים סביבתי של כלל החומרים בעלי פוטנציאל זיהום הנפלטים לאוויר, למים ולקרקע, או מועברים לאתר אחר, בין היתר, על ידי מקורות תעשייתיים. המערכת מוקמת על ידי המשרד להגנת הסביבה בהתאם למודל אירופאי, וזאת כחלק מהצטרפותה של ישראל לארגון ה-OECD.

חוק דיווח פליטות מונה פעילויות מסוימות, אשר העוסק בהם מוגדר כמפעל הנדרש בהגשת הדוח השנתי. החברה הגישה דיווח שנתי לשנת 2012 לפי חוק העברת הפליטות ופועלת להגשת דוח שנתי כאמור לשנת 2013, באמצעות חברת ייעוץ סביבתי המתמחה בנושא, במועד כנדרש.

27.6. היתר רעלים

פעילות הייצור של החברה כרוכה בשימוש בחומרים המוגדרים ברעל או כימיקל מזיק לפי חוק חמרים מסוכנים התשנ"ו-1993 ("חוק חמרים מסוכנים") ותקנות מכוחו. עיסוק בחמרים כאמור מצריך קבלת היתר רעלים מאת הממונה על חמרים מסוכנים במשרד להגנת הסביבה. לברקן ולטמפו היתר רעלים מכוח חוק החומרים המסוכנים והן פועלות לעמידה בתנאי היתרי הרעלים ולחידושם במועדים המתחייבים.

27.7. קרינה

בהתאם לתקנות הרוקחים (יסודות רדיואקטיביים ומוצריהם), תש"ס-1980 (להלן: "תקנות הרוקחים"), עיסוק במיתקן קרינה ו/או במיתקן רדיואקטיבי נדרש בהיתר.

פעילות בקרת הייצור של החברה כרוכה בשימוש במתקני מד גבוה שהינם מיתקנים הנדרשים בהיתרים לפי תקנות הרוקחים. החברה מחזיקה בהיתרים הנדרשים לעיסוק במיתקני קרינה ובמיתקנים רדיואקטיביים, ופועלת לעמידה בתנאי היתרים אלו והכל בהתאם לתקנות הרוקחים.

27.8. חוק פיקדון על מיכלי משקה, התשנ"ט – 1999 (להלן: "חוק הפיקדון")

לפירוט אודות חוק הפיקדון ראה ביאור 30 לדוחות הכספיים בחלק ג' לדוח תקופתי זה.

27.9. חוק להסדרת הטיפול באריזות, התשע"א 2011 (להלן: "חוק האריזות")

לפירוט אודות חוק האריזות ראה ביאור 30 לדוחות הכספיים בחלק ג' לדוח תקופתי זה.

27.10. השקעות החברה באיכות הסביבה

להערכת החברה, היקף השקעות החברה באיכות הסביבה עומד על כ-0.1, כ-0.2 וכ-0.5 מליון ש"ח לשנים 2011, 2012 ו-2013, בהתאמה.

להערכת החברה, הסכום הכולל של עלויות סביבתיות שהחברה נשאה בהן בשנים הרלוונטיות הושקע רובו ככולו במניעה עתידית ובהפחתת ההשפעות של פעילות אתרי החברה על הסביבה. בנוסף החברה צופה כי בשנת 2014 יושקעו כחצי מליון ש"ח באיכות הסביבה. בנוסף, משקיעה החברה תשומות רבות בפרויקט בית הבישול אשר פעילותו תביא לשיפור איכות הסביבה. לפרטים בדבר פרויקט בית הבישול ראו סעיף 20.4 לעיל.

בכוונת החברה להמשיך ולהשקיע בנושא איכות הסביבה, כדי לממש את מדיניותה בדבר צמצום והפחתה של השפעות שליליות אפשריות על פעילותה של החברה תוך מציאה ויישום פתרונות כלכליים להתמודדות עם הרחבת הרגולציה הסביבתית החלה עליה.

הערכות וציפיות החברה בדבר השקעות צפויות באיכות הסביבה הינו בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, והינו תחזית והערכה בלבד של החברה שהתממשותן אינה ודאית והמבוססות על הערכות החברה נכון למועד הדו"ח ועל מידע הקיים בחברה נכון למועד הדו"ח. ייתכן שהתחזיות וההערכות של החברה כאמור לעיל לא תתממשנה, כולן או חלקן, או תתממשנה באופן שונה מההערכות והתחזיות הנוכחיות בשל גורמים שונים, לרבות בשל גורמי הסיכון להם חשופה החברה המתוארים בסעיף 33 להלן.

28. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

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

28.1. מונופול בשוק הבירה

החברה האם הוכרזה כמונופול בשוק הבירה. בעקבות הפיצול חלה הכרזה זו על החברה. ביום 10 במאי 1998 ניתנו לחברה האם על ידי הממונה על ההגבלים העסקיים הוראות לבעל מונופולין וביניהן: איסור התקשרות עם לקוחות החברה בהסדרי בלעדיות או בהסכמי קישור לקבלת הנחות על רכישת בירה אם ירכוש הלקוח מהחברה משקאות אחרים שלה, איסור התקשרות בהסכמים עם לקוחות לקבלת הנחות מטרה בהתייחס ליעדי קניה של בירה מהחברה לתקופות הקבועות בהנחיות הממונה, איסור קביעת מחיר מכירה לצרכן הסופי על ידי החברה וכן הוראה כללית האוסרת על החברה לנצל מעמדה בשוק לרעה.

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

28.2. חוק הגבלת הפרסומת והשיווק של משקאות אלכוהוליים, התשע"ב-2012

לפרטים בדבר חוק זה ראו סעיף 11.2 לעיל.

28.3. עמדת הממונה ביחס להסדרי סחר בין ספקים דומיננטיים לרשתות קמעונאיות

מתוך מטרה לעגן מגבלות על נהגים מסחריים שנהגו, לדברי הממונה על ההגבלים העסקיים (בס"ק זה ובס"ק 28.4 להלן: "הממונה"), בין ספקים ורשתות קמעונאיות, ואשר לדעתו אסורים על פי חוק ההגבלים העסקיים, הושג בין הממונה ובין ספקים דומיננטיים בענף המזון, צו מוסכם (להלן: "הצו המוסכם") אשר נחתם על ידי מספר חברות מרכזיות בתחום המזון, והחברה ביניהן, ובו נקבע, בין השאר, כי הצו המוסכם מחליף את הליכי האכיפה בגין פעולות אסורות, שבוצעו, לכאורה, על ידי מי מן הצדדים החתומים עליו עובר למועד הצו. הצו המוסכם אושר על ידי בית הדין להגבלים עסקיים. עקרי הצו המוסכם, הינם: 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 המוסכם מגבלות ותנאים בעת קיום פעילות מסחרית על ידי הספק ברשת שיווק כגון: הסדרי סדרנות, מתן הטבות וקביעת יעדים, קביעת נתח שוק של הספק במכירות הרשת, הכתבת מחירים ובלעדיות במבצעים.

28.4. חוק קידום התחרות בענף המזון, התשע"ד-2014

ביום 19.3.2014 אושר חוק קידום התחרות בענף המזון, התשע"ד-2014 (להלן: "חוק המזון"). בין הוראותיו של חוק המזון, נכללות: (1) איסור התערבות של ספק בעניין המחיר לצרכן שגובה הקמעונאי בעבור מצרך של ספק אחר; (2) איסור התערבות של קמעונאי בעניין המחיר לצרכן שקמעונאי אחר גובה בעבור מצרך; (3) איסורים על ספק, אשר מחזור המכירות שלו לקמעונאים (כהגדרתם בחוק המזון), עלה על 300 מיליון ש"ח ועל ספק שהוא בעל מונופולין (להלן: "ספק גדול"), ובכלל זאת – הגבלת ספק גדול בסידור מצרכים בחנות של קמעונאי, (אשר לו 3 חנויות לפחות ואשר מחזור המכירות הכולל של חנויותיו עולה על 250 מיליון ש"ח) (להלן: "קמעונאי גדול"); איסור על ספק גדול להתערב במחיר לצרכן שגובה קמעונאי; איסור על ספק גדול להתערב בהקצאת שטח מכירה על ידי קמעונאי; איסור על ספק גדול להתערב ברכישת מצרך שהספק הגדול מספק בהיקף כלשהו מסך רכישות הקמעונאי ולהתערב ברכישה או מכירה של מצרכים שספק אחר מספק לקמעונאי; (4) איסור על קמעונאי גדול להיות צד להסדר שתוצאתו "תמחור אסור" עם ספק גדול הנכלל ברשימה של ספקים וקמעונאים גדולים שהממונה מצא שהתקיימו בהם התנאים להגדרת "ספק גדול" ו"קמעונאי גדול" (כאמור בסעיף זה, בפסקה 3 לעיל). לענין זה "תמחור אסור" הוגדר כמכירת חלק מיחידות המצרך במחיר נמוך מהעלות השולית של אספקת המצרך לקמעונאי הגדול או מכירת מצרכים שסך כל מחירים נמוך או שווה לסך כל המחיר שהספק הגדול מציע לקמעונאי הגדול בעד רכישת מספר קטן יותר של יחידות מאותו מצרך; (5) איסור על ספק להעביר תשלומים לקמעונאי גדול, בכסף או בשווה כסף למעט מספר חריגים שפורטו (אין באמור לעיל כדי לאסור על ספק להוזיל מחיר יחידת מצרך שהוא מספק לקמעונאי הגדול); (6) מתן סמכות לממונה, לתת לקמעונאי גדול, המוכר מצרך של ספק גדול, הוראות בדבר הצעדים שעליו לנקוט בקשר לאותו מצרך או בקשר למצרכים תחליפיים לאותו מצרך ובכלל זאת בקשר לשטחי מדף; (7) הטלת חובת דיווח על ספק גדול לממונה, אחת לשנה, בדבר מחזור המכירות השנתי שלו לקמעונאים, למעט מקום בו הצהיר הספק הגדול כי מתקיימים בו התנאים בהגדרת "ספק גדול"; (8) איסור על ספק גדול להתנות מכירת מצרך ממצרכיו לקמעונאי ברכישה של מצרך אחר של אותו ספק גדול.

במועד זה אין ביכולתה של החברה להעריך מה תהיה השפעתו של חוק המזון על תוצאות פעילות החברה.

כמו-כן, נכון למועד הדוח קיימות מספר וועדות נוספות שהוקמו על ידי ממשלת ישראל אשר מטרתן להתמודד עם יוקר המחיה ואשר עוסקות, בין היתר, בהסרת חסמי ייבוא. במועד זה אין וודאות באשר למסקנות הוועדות האמורות והפיכתן להוראות דין מחייבות ומה תהיה מידת השפעתן על תוצאות פעילות החברה.

28.5. רישיון יצרן

לחברה רישיון יצרן ממשדד הבריאות מכח צו הפיקוח על מצרכים ושירותים (הסחר במזון, ייצורו והחסנתו), תשכ"א-1960.

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 28.6 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). ברקן מצויה בהליכים מול הרשויות להשלמה של קבלת 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 עלול הדבר להשפיע לרעה על תוצאות החברה.

28.6. רישיונות עסק

הפעלת מתקניה השונים של החברה (מפעלים ומרכזי הפצה) טעונה קבלת רישיון עסק בהתאם להוראות חוק רישוי עסקים. לחברה היה רישיון עסק לגבי מפעל הייצור בנתניה למפעל לבירה ולמשקאות קלים. מכוח הסכם הפיצול, כל הרישיונות וההיתרים בתחום המשקאות אמורים היו לעבור לחברה. על אף האמור, עיריית נתניה דרשה מהחברה הוצאת רישיון עסק חדש על שמה של טמפו משקאות ונכון למועד דוח זה שוקדת טמפו משקאות על השגתו. למועד הדוח זה טרם ניתן רישיון עסק למפעל הייצור בנתניה.

ביום 2.10.13 נתקיים לחברה שימוע במחוז מרכז של המשרד להגנת הסביבה בעקבות התראה שהוצאה ביום 23.7.2013 לפי סעיף 14 לחוק רישוי עסקים, התשכ"ח – 1968 בטענה כי מתקן הייצור בנתניה אינו מחזיק ברישיון עסק כדן. במהלך השימוע טענו נציגי החברה כי רישיון העסק של מפעל הייצור בנתניה, שניתן לו בעבר לצמיתות, ממשיך לעמוד בתוקפו גם כיום. בנוסף, תיארו נציגי המפעל את ההליכים והפעולות בהם נקטו על מנת לעמוד בדרישות עיריית נתניה לטובת הוצאתו של רישיון העסק החדש.

ביום 28.10.2013 ניתן לחברה סיכום השימוע לפיו על החברה לפעול במהירות לטובת חידוש רישיון העסק ולעדכן מדי רבעון את מרכז תעשיות ורישוי עסקים במחוז מרכז במשרד להגנת הסביבה בהתקדמות שחלה בהשגתו של הרישיון.

כמו-כן, לסניפי ההפצה של החברה באילת, מגדל העמק ובאר שבע ולסניף המשנה בירושלים אין, נכון למועד הדוח, רישיונות עסק.

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 המשרד להגנת הסביבה ואישור משרד הבריאות, וקבלת אישורים אלו מתעכבת בשל בעיה חיצונית לברקן, הנוצרת בהעדר מערכת לטיפול בשפכים מתאימה. לאור האמור לעיל להערכת החברה, עשוי התהליך להמשיך פרק זמן אותו אין ביכולתה של החברה להעריך. להערכת החברה, לא צפויות לברקן עלויות ישירות כתוצאה מהתאמת מערכת טיפול בשפכים 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.

28.7. תקני ייצור

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

כמו כן נדרשת החברה לעמוד בתקני ייצור של משרד המסחר והתעשייה ביחס לבקבוקים ריקים למילוי.

28.8. רישיון ייצור משקאות משכרים

לחברה רישיונות ייצור משקאות משכרים לפי פקודת המשקאות המשכרים (ייצור ומכירה) נוסח חדש (להלן: "פקודת המשקאות המשכרים"), למפעלה בנתניה. תוקף הרישיונות הניתנים הנו לשנה אחת.

לברקן רישיון לייצור משקאות משכרים, רישיון ליצור יין ורישיון לזיקוק ויצור כהל, רישיונות הנדרשים אף הם על פי פקודת המשקאות המשכרים.

28.9. מגבלות מכירה ופרסום של מוצרי אלכוהול

לפירוט בדבר מגבלות מכירה של משקאות אלכוהוליים החל משעה 23:00 והקניית סמכויות אכיפה ופיקוח לשוטרים ופקחים, וכן לפירוט בדבר מגבלות על פרסום משקאות אלכוהוליים ראו סעיף 11.2 לדוח זה.

28.10. כשרות

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

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 ניתן 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.

28.11. בקרת איכות

מערך הייצור של החברה במפעלה בנתניה עומד בתקן בקרת איכות (ISO 9001:2000).

28.12. רישיונות ייבוא

לחברה רישיונות יבוא שנתיים המתחדשים מעת לעת.

28.13. רישיונות ייצוא

החברה וברקן מקבלות רישיונות יצוא באופן פרטני בכפוף לתקנות הנהוגות במדינות היעד.

28.14. פיקדון על מיכלי משקה

לפרטים בדבר חובותיה של החברה בהתאם לחוק הפקדון, ראו באור 30"א לדוחות הכספיים של החברה בחלק ג' לדוח תקופתי זה.

28.15. חוק האריזות

לפרטים בדבר חובותיה של החברה בהתאם לחוק האריזות, ראו באור 30"א לדוחות הכספיים של החברה בחלק ג' לדוח תקופתי זה.

29. הסכמים מהותיים

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

29.1. הסכם זיכיון היינקה - לפרטים ראו סעיף 11.13.3 לעיל.

29.2. הסכם ביקבוק עם פפסיקו - לפרטים ראו סעיף 13.13.2.1 לעיל.

29.3. הסכם XL - לפרטים ראו סעיף 13.13.2.3 לעיל.

29.4. הסכם הפצת מותגי פרנו - לפרטים ראו סעיף 11.13.7 לעיל.

29.5. התקשרויות ברקן עם כורמים - לפרטים ראו סעיף 12.13.2 לעיל.

29.6. הסכם בין ברקן לבין שטוק - כמפורט בסעיף 12.11.2 לעיל.

29.7. הסכם שכירות מגדל העמק - לפרטים ראו סעיף 20.5 לעיל.

30. ביטוח

לחברה מערך ביטוחים רחב הכולל פוליסות שונות בחלקן משותפות עם ברקן ובחלקן נפרדות כדלקמן:

30.1. הפוליסות לביטוח רכוש ונזק תוצאתי-אש מורחב (פוליסות נפרדות)

30.1.1. סכומי ביטוח הרכוש (למעט מלאי) נקבעו על בסיס סקר שיערוך שבוצע ע"י סוקר ביטוח בעוד שסכומי ביטוח המלאי נקבעו על בסיס הנתונים הקיימים ותחזית המלאי לשנת הביטוח.

30.1.2. סכומי הביטוח בפני נזק תוצאתי (רווח גלמי) - נקבעו על בסיס התקציב והתחזית לתקופת השיפוי.

30.2. הפוליסות לביטוח חבות המעבידים (פוליסות נפרדות)

גבול האחריות המכוסה בכל אחת מהפוליסות עומד על סך 40 מיליוני ש"ח למקרה ובסה"כ לתקופת הביטוח (שנה וחצי) עומד על סך 60 מיליוני ש"ח.

30.3. הפוליסה לביטוח אחריות כלפי צד שלישי (משותפת לחברה ולברקן)

גבול האחריות המכוסה עומד על 40 מיליוני ש"ח לארוע ובסך הכל לתקופת הביטוח.

30.4. הפוליסה לביטוח חבות המוצר (משותפת לחברה ולברקן)

30.4.1. רובד כיסוי בסיסי בגובה של 16 מיליוני ש"ח ביחס לכל המשקאות בין אלה המיוצרים ע"י המבוטחים ובין המיובאים ו/או משווקים על ידם. הכיסוי חל בכל העולם וכולל הרחבה RECALL בסכום של מיליון ש"ח לארוע ובסה"כ לתקופת הביטוח.

30.4.2. רובד כיסוי נוסף ע"ס 4 מיליוני ש"ח הוצא ביחס למשקה המיובא ע"י החברה על בסיס ההתחייבות כלפי הייצרן בחו"ל.

לחברה 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, בהתבסס על יועצי הביטוח החיצוניים שלה, הכיסוי הביטוחי שלה ושל החברה האם הינו נאות ומכסה את הסיכונים להם חשופות החברות. בנוסף, הכיסוי הביטוחי של החברה והחברה האם כולל את כל תחומי הפעילות שלהן ונכסיהן השונים.

31. הליכים משפטיים

לפרטים בדבר הליכים משפטיים נוספים ראו ביאור 31א' לדוחותיה הכספיים של החברה חלק ג' לדוח זה.

32. יעדים ואסטרטגיה עסקית**32.1. כללי**

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

32.2. פורטפוליו עשיר של משקאות ממותגים

החברה קבעה לעצמה יעד אסטרטגי לקיים ולפתח פורטפוליו עשיר של מוצרי משקאות ממותגים, הנותן מענה לטווח נרחב של דרישות וצרכי לקוחות החברה. זאת, תוך כדי שמירה על מובילות בתחום המשקאות האלכוהוליים ומוצרים משלימים והישענות על הידע והניסיון של החברה בניהול מותגים ועל פורטפוליו החברה, העשיר במותגים מובילים ישראלים ובינלאומיים.

החברה 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 בשוק המשקאות האלכוהוליים, וכן לנוכח מאפייני המותגים העיקריים של החברה, שהינם בעלי מוניטין ומעמד משמעותי בענף המשקאות בישראל, על תחומיו השונים.

32.3. לשם יישום יעד אסטרטגי זה משקיעה החברה מאמצי שיווק ניכרים במותגי הבירה, המיוצרים והמיובאים על ידה. בנוסף יוצרת החברה התקשרויות אסטרטגיות עם לקוחות תדמיתיים בשוק הקר, אשר להם עשויה להיות תרומה מן הבחינה השיווקית למותגי הבירה והאלכוהול הנמכרים על ידי החברה ומוצעים למכירה על ידי אותם לקוחות. בנוסף, פועלת החברה להגדלת סל המוצרים המוצעים על ידה ללקוחותיה, בין באמצעות פיתוחם של מוצרים נוספים, ובין באמצעות התקשרויות עם יצרני משקאות שונים. לפרטים נוספים בדבר התקשרות של החברה עם חברת פרנו ריקארד, ראו סעיף 11.3.7 לדוח זה.

32.4. יעד אסטרטגי נוסף של החברה הינו שכלול מערך המכירות וההפצה באופן שייעל ויוזיל את עלויות המכירה וההפצה של החברה תוך שיפור מתמיד של רמת השירות שמספקת החברה ללקוחותיה בשווקי המכירה השונים ובהתאמה לצרכי השונים של כל אחד מהסגמנטים. לפרטים נוספים בדבר הקמת המרכז הלוגיסטי, ראה סעיף 17.3 לעיל.

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.

33. דיון בגורמי סיכון

גורמי הסיכון העיקריים הקשורים לפעילותה של החברה הם:

סיכוני מקרו:

33.1. מצב בטחוני

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

33.2. 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.

החל מתחילת המחצית השנייה של שנת 2008 הורגשה האטה בכלכלה הישראלית, כתוצאה מהמיתון העולמי. במהלך שנת 2010 החלה מורגשת התאוששות מסוימת בשוק לרבות בשיעורי הצריכה הפרטית ובמדדים נוספים, ובשנת 2011 נרשמה צמיחה מהירה במשק הישראלי, כולל גידול משמעותי של התוצר לנפש וירידה בשיעור האבטלה.

שנת 2012 התאפיינה בהרעה חריפה של המצב הכלכלי באירופה ובארצות הברית, ובעיקר במספר מדינות, עקב משבר חובות במדינות אלו. אף על פי שהתפתחויות אלו לא הביאו לזעזועים משמעותיים במשק הישראלי, הן תרמו להאטה מסוימת בפעילות הכלכלית ולהיחלשות קצב הגידול של הביקושים.

במהלך שנת 2013 נרשמה צמיחה מתונה במשק, ואף על פי כן שיעור האבטלה ירד, והצריכה הפרטית, הצריכה הציבורית וכן תחילת הפקתו של הגז ברבעון השני של השנה תמכו בשיעור הצמיחה. תחזית בנק ישראל לשנת 2014 צופה ירידה מתונה או יציבות באינדיקטורים כלכליים עיקריים לשנה זו, ובכלל זאת התמתנות בשיעור הצמיחה של הצריכה הפרטית (שיעור של כ-3.1%, לעומת 4% בשנת 2013), עלייה של כעשירית האחוז בשיעור האבטלה, ויציבות בשיעור הצמיחה של התוצר המקומי הגולמי (בשיעור של כ-3.3%).

במחצית השנייה של 2013 הפעילות הריאלית העולמית הייתה ממותנת, ותחזיות הצמיחה לשנת 2014 בעולם התעדכנו לרעה. בסוף 2013 ניכר שיפור מסוים בתחזיות, אך מוקדם עדיין לקבוע באופן חד משמעי האם יירשם שיפור בשיעור הצמיחה העולמי בשנת 2014. מגמות אלה עשויות להיות בעלת השפעה שלילית על המשק בעתיד הנראה לעין, ובפרט לאור תלותו של המשק הישראלי בשווקים זרים.

לאור התחזיות באשר למצבו של המשק הישראלי והעולמי בשנת 2014, יש לציין כי במידה שתפתח האטה נוספת במשק, עלול הדבר להוביל לירידה בצריכת מותגים בתחום המשקאות, מעבר לצריכה של מוצרים זולים תחת מוצרים ממותגים ופגיעה כתוצאה מכך בתוצאותיה העסקיות של החברה.

על כל אלה יש להוסיף, כי בזירה הכלכלית-חברתית קיימות התפתחויות אשר מקשות, וצפויות להמשיך להקשות, על פעילותה של החברה, כמו גם על פעילותם של ספקים נוספים בתחום מוצרי הצריכה. בראש ובראשונה, יש לציין את העלייה ברגישות למחיר של הצרכן הישראלי, בין היתר בעקבות המחאה החברתית ששיאה היה בשנת 2011. הרגישות הגבוהה למחיר של הצרכן הישראלי הובילה, ועלולה להמשיך להוביל, לקושי של החברה וספקים נוספים לתמחר את מוצריהם באופן שישקף בצורה הולמת את השינוי במחירי חומרי הגלם ותשומות נוספות ולצמצום בהיקף המוצרים שהצרכן הישראלי רוכש בקניה ספציפית ובתדירות הביקור של הצרכן בחנויות לצורך רכישת מוצרים בתחום מוצרי הצריכה. כמו כן, רגישות גבוהה זו הייתה ככל הנראה, אחת הסיבות לירידה במכירות הכמותיות בתחום מוצרי הצריכה, בשנת 2013.

התפתחות נוספת בזירה הכלכלית – חברתית, הנה גל של יוזמות חקיקה ורגולציה שהפך למשמעותי במהלך שנת הדוח, אשר מצר את צעדיהן של חברות העוסקות בתחומים שונים, ובפרט של ספקים מובילים בתחום המזון והמשקאות, כדוגמת החברה. בין היוזמות העיקריות בתחום זה ניתן למנות את חוק הגבלת הפרסום, אשר צפוי להיכנס לתוקף בחודש מאי 2014, ואשר מגביל מאוד את היכולת לפרסם באופן אפקטיבי משקאות אלכוהוליים, וכן יוזמות שמטרתן להוריד חסמי יבוא, כגון זו של ועדת לוקר, שהוקמה בינואר 2014, ואשר חלק ממטרותיה הוגדרו כבחינת דרכי פעולה להקלה על יבוא מקביל של מוצרי מזון.

להגברת היבוא המקביל צפויה להיות השפעה שלילית על פעילותה של החברה, אשר, כפי שיפורט בהמשך, מתמודדת עם השפעות שליליות של יבוא מקביל של חלק ממוצריה.

מעבר לכך, מספר שרים בממשלת ישראל הצהירו על כוונתם להביא להוזלה של מוצרי צריכה מרכזיים, כחלק מניסיון להביא להורדה של עלות המחיה.

נדבך נוסף של הפעילות בזירה הכלכלית חברתית הוא חוק המזון. לפרטים בדבר חוק המזון וכן ועדות נוספות שהוקמו על ידי ממשלת ישראל לצורך התמודדות עם יוקר המחיה, ראו סעיף 28.4 לעיל.

33.3. שינוי ריבית ושינויים בשערי מטבעות

לחברה הלוואות שקליות הצמודות לריבית הפריים והלוואות שיקליות נושאות ריבית קבועה. נכון למועד הדוח, החברה 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.

תנודות בשערי החליפין של המטבעות הזרים (דולר ואירו) לעומת שער החליפין של השקל עלולות להביא לשיפור או לשחיקת הרווחיות של החברה, שכן החברה 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 בקשר עם רכישת חומרי גלם, אריזות ותוצרת קנויה במטבע חוץ, מבצעת החברה מעת לעת, עסקאות הגנה כנגד שינויים בשערי המטבעות אירו ודולר.

33.4. שינויים במחירי חומרי הגלם

חלק משמעותי מהוצאות החברה 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.

33.5. אשראי ללקוחות

מכירות החברה 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.

33.6. גורמים חיצוניים

שביתות בנמלים עלולות לייצר הפרעה למהלך העסקים בנוגע לייבוא מותגים מחו"ל.

סיכונים ענפיים:33.7. תחרות

השוק בו פועלת החברה הינו שוק תחרותי ביותר ובו מתחרים חזקים, הן יצרנים מקומיים והן יבואנים. בתחום המשקאות האלכוהוליים לחברה מתחרה עיקרית בייצור בירות (מבשלות בירה לישראל, אשר בשליטת החברה המרכזית). בתחום המשקאות הקלים לחברה שתי מתחרות משמעותיות – החברה המרכזית ויפאורה. כמו כן מתחרה החברה בכל תחומי פעילותה ביבואנים וביצרנים קטנים יותר. לפרטים נוספים בדבר מאפייני התחרות של החברה, ראו סעיפים 11.9, 12.10 ו-13.9 לעיל. כניסת מתחרה משמעותי נוסף בכל אחד מתחומי הפעילות של החברה, עשויה להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה. בנוסף, מתמודדת החברה עם תחרות בייבוא מקביל לישראל של מוצרי היינקן, XL ופרנו ריקארד על ידי יבואנים שאינם קשורים במישרין ליצרני משקאות אלו.

במהלך חודש ינואר 2014 אישרה ממשלת ישראל את הקמתה של ועדת לוקר, שמטרתה קידום היבוא של מוצרי מזון על מנת להגביר את התחרות בתחום זה, ובין תחומי אחריותה לבחון דרכי פעולה להקלה על יבוא מקביל של מוצרי מזון לישראל. נכון למועד הדוח אין כל וודאות אילו מסקנות תפורסמנה על ידה, כיצד תיושמנה ומה תהיה השפעתן על היקפי הייבוא המקביל של מוצרים אותם מייבאת החברה כיבואן ראשי או מייצרת על פי זיכיון של בעלי המותגים הבינלאומיים.

33.8. התפתחויות רגולטוריות

בשנת 2013 ובמהלך שנת 2014 נחקקו מספר חוקים והוגשו מספר הצעות חוק והוקמו וועדות בכנסת ישראל, אשר עשויות להשפיע על תוצאות פעילותה העסקית של החברה. ביניהן ניתן למנות את כניסתו לתוקף של חוק הגבלת הפרסום של משקאות אלכוהוליים (לפרטים ראו 11.2 לעיל), חוק המזון (לפרטים ראו סעיף 28.4 לעיל) ופעילותה של ועדת לוקר בתחום הורדת החסמים על יבוא מזון ומשקאות (לפרטים ראו סעיף 33.7 לעיל).

שינויי חקיקה או תקינה אחרים, שינויים בדיני המס החלים על החברה, 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 26 לעיל. לפרטים אודות החוק למאבק בשיכרות ראו סעיף 11.2 לעיל.

33.9. פגם באיכות המוצרים

עסקי החברה 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 ולהשפיע לרעה על תוצאותיה העסקיות.

33.10. כשרות

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

סיכונים ייחודיים לטמפו משקאות:

33.11. תלות במפיצים עצמאיים

החברה 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 אין הסכמים חתומים עם מפיצים אלה וסיום ההתקשרות עימם עלול להשפיע לרעה על פעילות החברה. לפרטים נוספים ראו סעיף 0 לעיל.

33.12. תלות בספקים

לחברה מספר ספקים בלעדיים שהעניקו לה זכויות שימוש במותגים הבינלאומיים שלהם או מהם רוכשת החברה את המשקאות המיובאים על ידה. בין ספקים אלה כלולים אף הייניקו, פפסיקו, פרנו ריקארד ו-XL, בהם לחברה אף קיימת תלות, לפרטים ראו סעיפים 11.13.3, 13.13.2.1, 11.13.7 ו-13.13.2.3 לעיל. סיום של התקשרויות אלו, או פגיעה ביכולת לייבא מוצרים אלו עלול להשפיע באופן מהותי לרעה על תוצאותיה הכספיות של החברה. בנוסף, האמור יכול אף לגרום לצמצום סל המוצרים המוצע על ידי החברה, דבר אשר עלול לפגוע בכושרה התחרותי בשוק. כמו כן, במקרה כאמור עלולה החברה להיאלץ לבצע השקעות משמעותיות בבניה של מותגים חליפיים. בנוסף, לחברה תלות במספר ספקים אחרים המספקים לה את חומרי הגלם המשמשים אותה בייצור. לפרטים ראו 12.13.2.

33.13. הכרזה כמונופולין

מעמד החברה 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 28.1 לעיל.

33.14. תלות במיתוג ומוניטין

החברה נהנית ממוניטין רב שנים של חלק ממוצריה. פגיעה במוניטין זה כתוצאה מפרסומים שונים, פעילות באתרי האינטרנט החברתיים או כתוצאה מגורמים אחרים, עלולה להשפיע מהותית על תוצאות החברה, וזאת ללא קשר לנכונות פרסומים אלה. החברה 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.

33.15. תלות ברשתות השיווק

החברה מוכרת שיעור מהותי ממכירותיה למספר מצומצם של לקוחות בשוק החם - רשתות השיווק הגדולות (לפרטים ראו סעיף 14.2 לעיל). הפסקת ההתקשרות עם לקוח אחד או יותר מלקוחות אלה, עלול לפגוע בהכנסות החברה וברווחיותה. לפרטים בדבר חוק המזון ראו סעיף 28.4 לעיל.

33.16. התקשרויות עם כורמים

לצורך רכישת ענבים המשמשים את ברקן כחומרי גלם, בעיקר לתחום היין, התקשרה ברקן עם כורמים שונים, לפרטים ראו סעיף 12.13.2 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, לברקן תלות בקיבוץ חולדה, אשר הינו ספק הענבים העיקרי של ברקן.

33.17. 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.

33.18. פעולה ללא רשיון עסק ויצרן

למפעל החברה, לחלק מאתרי ההפצה של החברה ולאחד ממחסניה וכן ליקב ברקן אין, נכון למועד הדוח, רשיונות עסק. החברה וברקן פועלות לקבלתם. אי קבלת רשיונות העסק האמורים וניהול עסק ללא רשיון, עשויים לגרום לנקיטת סנקציות פליליות ואף לצוי סגירה. לפירוט בדבר רשיונות והיתרים, אשר נכון למועד הדוח טרם התקבלו בחברה וברקן, ראו סעיף 28.6 לעיל.

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

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה			
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
			סיכוני מקרו
	+		מצב בטחוני
		+	מצב כלכלי
	+		שינויי ריבית ושערי מטבעות
	+		שינויים במחירי חומרי הגלם
	+		אשראי ללקוחות
		+	גורמים חיצוניים
			סיכונים ענפיים
		+	תחרות
		+	התפתחויות רגולטוריות
		+	פגם באיכות המוצרים
	+		כשרות
			סיכונים יחודיים לחברה
+			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 משקאות בע"מ

דוח הדירקטוריון לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2013

דירקטוריון טמפו משקאות בע"מ מתכבד להגיש את סקירת הדירקטוריון לדוחות הכספיים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2013, כשהיא ערוכה על פי תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד, תוצאות פעולותיו, הונו העצמי ותזרימי המזומנים שלו

1. תיאור תמציתי של עסקי החברה

1.1 כללי

החברה הוקמה במסגרת שינוי מבני שביצעה טמפו תעשיות בירה בע"מ ואשר עיקרו פיצול של פעילות טמפו תעשיות בתחום המשקאות לחברה, והקצאה לתאגיד היינקן הבינלאומי של 40% מהונה המונפק של החברה.

החברה מייצרת, מייבאת, משווקת, ומפיצה משקאות שונים ללקוחותיה ברחבי ישראל תוך התמקדות בשלושה תחומי פעילות - האחד הינו תחום המשקאות האלכוהוליים, הכולל בירות, משקאות אלכוהוליים מוכנים לשתיה ומוצרי פרנו ריקארד, 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, העוסקת בעיקר בייצור, ייבוא, שיווק והפצה של יינות ומשקאות חריפים.

1.2 אופן עריכת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים המצ"ב, שהינם דוחות ליום 31 בדצמבר 2013, ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך ועל פי תקני הדיווח הכספי הבינלאומיים ("IFRS").

הדוחות הכספיים של כל אחת מחברות הקבוצה ערוכים בש"ח שהינו מטבע הפעילות של הקבוצה. לפרטים נוספים ראו ביאורים 2 ו-3 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2013 בדבר בסיס עריכת הדוחות הכספיים עיקרי המדיניות החשבונאית.

1.3 עסקאות ואירועים מהותיים בתקופת הדיווח

לפרטים בדבר אירועים מהותיים בתקופת הדוח ראו חלק א לדוח זה.

1.4 חלוקת דיבידנד

לפרטים בדבר חלוקת דיבידנד, ראו סעיף 8 בחלק א' לדוח תקופתי זה.

2. המצב הכספי

להלן תמצית נתוני המצב הכספי של החברה לימים 31 בדצמבר 2013 ו- 2012 (באלפי ש"ח):

אחוזים	גידול (קיטון)	31 בדצמבר 2012	31 בדצמבר 2013	
(0.62)	(6,939)	1,124,620	1,117,681	סה"כ מאזן
0.96	2,462	257,486	259,948	הון עצמי
25.75	779	3,025	3,804	מזומנים ושווי מזומנים
(13.75)	(34,598)	251,583	216,985	לקוחות
(28.85)	(7,988)	27,690	19,702	חייבים אחרים
11.91	24,633	206,798	231,431	מלאי (לרבות מלאי לזמן ארוך)
(2.53)	(805)	31,775	30,970	הלוואות וחייבים לזמן ארוך
1.00	4,727	474,642	479,369	רכוש קבוע
(18.68)	(5,865)	31,399	25,534	נכסים בלתי מוחשיים
12.53	10,093	80,541	90,634	נכסים ביולוגיים
(2.86)	(100)	3,500	3,400	נדל"ן להשקעה המיועד למימוש (2012- נדל"ן להשקעה)
(8.32)	(33,222)	399,293	366,071	אשראי לזמן קצר מבנקים
(100.00)	(13,293)	13,293	-	הלוואה מבעל מניות
3.53	5,750	163,051	168,801	ספקים
1.20	999	83,487	84,486	זכאים אחרים
(1.61)	(222)	13,776	13,554	חלויות שוטפות של אגרות חוב
58.28	37,868	64,979	102,847	התחייבויות לזמן ארוך לתאגידים
(39.70)	(3,481)	8,768	5,287	בנקאיים
(14.11)	(11,608)	82,288	70,680	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
18.76	4,689	24,992	29,681	אגרות חוב
				מיסים נדחים

ההון העצמי ליום 31 בדצמבר 2013 גדל לעומת ההון העצמי ליום 31 בדצמבר 2012 ב- 2,462 אלפי ש"ח. ההון המיוחס לבעלים של החברה גדל ב- 20,641 אלפי ש"ח, הגידול נובע בעיקרו מהרווח הכולל המיוחס לבעלים של החברה בסך 50,880 אלפי ש"ח ובניכוי דיבידנד שחולק לבעלי המניות בסך 32,000 אלפי ש"ח. הזכויות שאינן מקנות שליטה קטנו ב- 18,179 אלפי ש"ח, הקיטון נובע בעיקרו מהצעת הרכש של החברה לרכישת מניות יקבי ברקן שהוחזקו על ידי הציבור בסך 17,249 אלפי ש"ח.

הלקוחות ליום 31 בדצמבר 2013 קטנו ביחס ליום 31 בדצמבר 2012 ב- 34,598 אלפי ש"ח, קיטון בשיעור של כ-14%, וזאת על אף גידול במכירות בשיעור של כ-2%.

החייבים ויתרות חובה ליום 31 בדצמבר 2013 קטנו ביחס ליום 31 בדצמבר 2012 ב- 7,988 אלפי ש"ח. הקיטון נובע בעיקרו מקיטון בהכנסות לקבל.

יתרת המלאי ליום 31 בדצמבר 2013 גדלה ביחס ליום 31 בדצמבר 2012 ב- 24,633 אלפי ש"ח. הגידול נובע בעיקרו מגידול בתוצרת בעיבוד בברקן ומגידול במלאי תוצרת קנויה.

הלוואות וחייבים לזמן ארוך קטנו ביום 31 בדצמבר 2013 ביחס ליום 31 בדצמבר 2012 בסך של 805 אלפי ש"ח, המהווה קיטון של כ- 3%.

הרכוש הקבוע ליום 31 בדצמבר 2013 גדל ביחס ליום 31 בדצמבר 2012 ב- 4,727 אלפי ש"ח. הגידול נובע בעיקרו מהשקעות החברה במרכז הלוגיסטי ובמבשלת הבירה ומהשקעות ברכוש קבוע אחר מעבר לפחת שנוקף בגינו.

הנכסים ביולוגיים ליום 31 בדצמבר 2013 גדלו ביחס ליום 31 בדצמבר 2012 ב- 10,093 אלפי ש"ח. הגידול נובע בעיקרו מהשקעות בנטיעת כרמים לענבי יין.

הנכסים הבלתי מוחשיים קטנו ביום 31 בדצמבר 2013 ביחס לתקופה המקבילה אשתקד ב- 5,865 אלפי ש"ח. הקיטון נובע מהפחתה שוטפת של נכסים אלה.

התחייבויות החברה לזמן קצר ולזמן ארוך מבנקים גדלו ליום 31 בדצמבר 2013 ביחס ליום 31 בדצמבר 2012 בכ- 5 מיליוני ש"ח. הגידול נובע בעיקרו מהשקעות החברה במרכז הלוגיסטי, במבשלת הבירה, מהשקעות נוספות ברכוש קבוע ומרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה. בנוסף, בשנת 2013 הומר מימון לזמן קצר מבנק בהלוואות לזמן ארוך שהועמדו לחברה בסכום של כ- 60 מיליון ש"ח, בזה הלוואה שהתקבלה במהלך הרבעון השני של שנת 2013 לגביה התחייבה החברה לעמוד באמות מידה פיננסיות, לפרטים נוספים ראה באור 17. לדוחות הכספיים.

ההלוואה מבעל מניות מקורה סכומים שהועמדו לחברה מטמפו תעשיות מתוך עודפי המזומנים שלה, ההלוואה נפרעה במלואה בשנת 2013.

יתרת הספקים ליום 31 בדצמבר 2013 גדלו ביחס ליום 31 בדצמבר 2012 ב- 5,750 אלפי ש"ח.

יתרת הזכאים ויתרות זכות של החברה ליום 31 בדצמבר 2013 גדלו ביחס ליום 31 בדצמבר 2012 ב- 999 אלפי ש"ח, הגידול מוסבר בעיקרו בגידול בהתחייבויות בשל שכר ומשכורת ומוסדות ממשלתיים, אשר קוזזו מקיטון בחלויות שוטפות של הלוואות אחרות לזמן ארוך.

התחייבויות החברה בגין אגרות חוב ליום 31 בדצמבר 2013 קטנו ביחס ליום 31 בדצמבר 2012 ב- 11,830 אלפי ש"ח. הקיטון נובע מפרעון של קרן אגרות החוב.

התחייבויות החברה לזמן ארוך לאחרים ליום 31 בדצמבר 2013 קטנו ביחס ליום 31 בדצמבר 2012 ב- 3,481 אלפי ש"ח. הקיטון נובע מהפרעונות השוטפים של אשראי זה.

3. תוצאות הפעולות

להלן תמצית דוחות רווח והפסד לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2013 ו- 2012 :

אחוזים	גידול (קטון)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
		2012	2013	
2.34	24,914	1,066,672	1,091,586	הכנסות ממכירות, נטו
0.50	3,148	625,580	628,728	עלות המכירות
4.93	21,766	441,092	462,858	רווח גולמי
5.69	(17,996)	(316,388)	(298,392)	הוצאות מכירה ושיווק
18.36	10,148	(55,266)	(65,414)	הוצאות הנהלה וכלליות
220.45	(4,711)	2,137	(2,574)	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
34.79	24,903	71,575	96,478	רווח מפעולות רגילות
14.96	3,244	(21,680)	(24,924)	הוצאות מימון, נטו
43.41	21,659	49,895	71,554	רווח לפני מיסים על ההכנסה
36.66	5,290	(14,431)	(19,721)	מיסים על ההכנסה
46.16	16,369	35,464	51,833	רווח נקי לתקופה

בשנת 2013 הסתכמו מכירות החברה ב-1,091,586 אלפי ש"ח לעומת 1,066,672 אלפי ש"ח בשנת 2012, גידול של כ-2%.

המכירות של מגזר המשקאות האלכוהוליים, הסתכמו בשנת 2013 ב-428,424 אלפי ש"ח לעומת 418,278 אלפי ש"ח בשנת 2012, גידול של 10,146 אלפי ש"ח, המהווים גידול של כ-2.4%. הגידול במכירות הינו בעיקר בשל הקדמת השלב האחרון של הרפורמה במיסוי מוצרי האלכוהול, בתוקף מיום 1 ביולי 2013. לפרטים נוספים ראה סעיף 10 לפרק א' בדוח תקופתי זה, באור 27' לחלק ב', ודיווח החברה מיום 24 ביוני 2013 (אסמכתא: 2013-01-072651).

המכירות של מגזר המשקאות הקלים הסתכמו בשנת 2013 ב-505,340 אלפי ש"ח לעומת 502,093 אלפי ש"ח בשנת 2012, גידול של 3,247 אלפי ש"ח. המכירות של מגזר ברקן, הסתכמו בשנת 2013 ב-157,822 אלפי ש"ח לעומת 146,301 אלפי ש"ח בשנת 2012, גידול של 11,521 אלפי ש"ח, המהווים גידול של כ-7.9%.

הרווח הגולמי של החברה בשנים 2013 ו-2012, הסתכם בכ-463 מיליוני ש"ח ו-441 מיליוני ש"ח, בהתאמה, שהינם כ-42% ו-41% מההכנסות.

הוצאות המכירה והשיווק של החברה בשנים 2013 ו-2012, הסתכמו בכ-298 מיליוני ש"ח ו-316 מיליוני ש"ח, בהתאמה. הוצאות המכירה והשיווק מהוות כ-27% ו-30% מהמכירות, בהתאמה. הקיטון בהוצאות המכירה והשיווק נובע בעיקרו מהפעלת המרכז הלוגיסטי.

תוצאות מגזר המשקאות הקלים בשנת 2013 היו רווח של 31,410 אלפי ש"ח לעומת רווח של 18,538 אלפי ש"ח בשנת 2012. גידול של 12,872 אלפי ש"ח, המהווה גידול של כ-70%.

תוצאות מגזר המשקאות האלכוהוליים בשנת 2013 היו רווח של 98,715 אלפי ש"ח לעומת רווח של 75,521 אלפי ש"ח בשנת 2012. גידול של 23,194 אלפי ש"ח המהווה גידול של כ-31%.

תוצאות מגזר ברקן בשנת 2013 היו רווח של 34,577 אלפי ש"ח לעומת רווח של 30,881 אלפי ש"ח בשנת 2012, גידול של 3,696 אלפי ש"ח המהווה גידול של כ-12%.

הוצאות הנהלה וכלליות של החברה בשנים 2013 ו-2012, הסתכמו בכ-65 מיליוני ש"ח וכ-55 מיליוני ש"ח, בהתאמה. הוצאות הנהלה וכלליות מהוות כ-6% מהמכירות בשנת 2013 וכ-5% בשנת 2012.

הרווח מפעולות רגילות של החברה בשנת 2013, הסתכם בכ-96 מיליוני ש"ח ביחס ל-72 מיליון ש"ח בשנת 2012.

בשנת 2013 החברה סיימה ברווח של כ-52 מיליוני ש"ח לעומת רווח של כ-35 מיליוני ש"ח בשנת 2012.

להלן תמצית דוחות רווח והפסד לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2012 ו- 2011 :

אחוזים	גידול (קיטון)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
		2011	2012	
2.99	30,996	1,035,676	1,066,672	הכנסות ממכירות, נטו
2.89	17,549	608,031	625,580	עלות המכירות
3.14	13,447	427,645	441,092	רווח גולמי
2.18	6,746	(309,642)	(316,388)	הוצאות מכירה ושיווק
5.71	(3,344)	(58,610)	(55,266)	הוצאות הנהלה וכלליות
297.21	1,599	538	2,137	הכנסות אחרות, נטו
19.43	11,644	59,931	71,575	רווח מפעולות רגילות
17.82	3,279	(18,401)	(21,680)	הוצאות מימון, נטו
20.14	8,365	41,530	49,895	רווח לפני מיסים על ההכנסה
28.79	3,226	(11,205)	(14,431)	מיסים על ההכנסה
16.95	5,139	30,325	35,464	רווח נקי לתקופה

בשנת 2012 הסתכמו מכירות החברה ב-1,066,672 אלפי ש"ח לעומת 1,035,676 אלפי ש"ח בשנת 2011, גידול של כ-3%.

המכירות של מגזר המשקאות האלכוהוליים, הסתכמו בשנת 2012 ב-418,278 אלפי ש"ח לעומת 391,874 אלפי ש"ח בשנת 2011, גידול של 26,404 אלפי ש"ח, המהווים גידול של כ-7%.

המכירות של מגזר המשקאות הקלים הסתכמו בשנת 2012 ב-502,093 אלפי ש"ח לעומת 489,418 אלפי ש"ח בשנת 2011, גידול של 12,675 אלפי ש"ח, גידול של כ-3%. המכירות של מגזר ברקו, הסתכמו בשנת 2012 ב-146,301 אלפי ש"ח לעומת 154,384 אלפי ש"ח בשנת 2011, קיטון של 8,083 אלפי ש"ח, המהווים קיטון של כ-5%.

הרווח הגולמי של החברה בשנים 2012 ו-2011, הסתכם בכ-441 מיליוני ש"ח ו-428 מיליוני ש"ח, בהתאמה, שהינם כ-41% מההכנסות.

הוצאות המכירה והשיווק של החברה בשנים 2012 ו-2011, הסתכמו בכ-316 מיליוני ש"ח ו-310 מיליוני ש"ח, בהתאמה. הוצאות המכירה והשיווק מהוות כ-30% מהמכירות הן בשנת 2013 והן בשנת 2012.

תוצאות מגזר המשקאות הקלים בשנת 2012 היו רווח של 18,538 אלפי ש"ח לעומת רווח של 7,451 אלפי ש"ח בשנת 2011. גידול של 11,087 אלפי ש"ח, המהווה גידול של כ-150%.

תוצאות מגזר המשקאות האלכוהוליים בשנת 2012 היו רווח של 75,521 אלפי ש"ח לעומת רווח של 70,253 אלפי ש"ח בשנת 2011. גידול של 5,268 אלפי ש"ח המהווה גידול של כ-7%.

תוצאות מגזר ברקן בשנת 2012 היו רווח של 30,881 אלפי ש"ח לעומת רווח של 40,535 אלפי ש"ח בשנת 2011, קיטון של 9,654 אלפי ש"ח.

הוצאות הנהלה וכלליות של החברה בשנים 2012 ו-2011, הסתכמו בכ-55 מיליוני ש"ח וכ-59 מיליוני ש"ח, בהתאמה. הוצאות הנהלה וכלליות מהוות כ-5% מהמכירות בשנת 2012 וכ-6% בשנת 2011.

הרווח מפעולות רגילות של החברה בשנת 2012, הסתכם בכ-72 מיליוני ש"ח ביחס ל-60 מיליון ש"ח בשנת 2011.

בשנת 2012 החברה סיימה ברווח של כ-35 מיליוני ש"ח לעומת רווח של כ-30 מיליוני ש"ח בשנת 2011.

4. נזילות

תזרים המזומנים שנבע מפעילות שוטפת בשנת 2013 הסתכם בכ-199.2 מיליון ש"ח לעומת כ-147.3 מיליון ש"ח בשנת 2012.

תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה בשנת 2013 הסתכם בכ-96.5 מיליון ש"ח לעומת כ-125.9 מיליון ש"ח בשנת 2012.

תזרים המזומנים ששימש לפעילות מימון בשנת 2013 הסתכם בכ-101.9 מיליון ש"ח לעומת כ-31.2 מיליון ש"ח בשנת 2012.

לפרטים אודות מצבת ההתחייבויות של החברה ליום 31 בדצמבר 2013, ראה דיווח החברה מיום 27 במרס 2014 (מס' אסמכתא: 2014-01-026826).

ליום 31 בדצמבר 2013, לחברה גרעון בהון החוזר בסכום של כ- 176 מיליון ש"ח. דירקטוריון החברה מעריך, כי על אף הגרעון בהון החוזר אין בכך כדי להצביע על בעיית נזילות בתאגיד, בהתחשב באמור להלן:

- לחברה רווחיות מתמשכת - הרווח התפעולי של החברה בשנים 2013 ו- 2012 הסתכם בכ- 96 מיליוני ש"ח וכ- 72 מיליוני ש"ח, בהתאמה. ה- EBITDA לשנים אלו הסתכם בכ- 182 מיליון ש"ח, ו- 148 מיליוני ש"ח, בהתאמה.
 - לחברה תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת הן בשנת 2013 והן בשנת 2012 בסכומים של כ- 199 מיליוני ש"ח ו- 147 מיליוני ש"ח, בהתאמה.
 - נכון ליום אישור הדוחות הכספיים, החברה אינה מנצלת כ-15% ממסגרות האשראי שהוקצו לה על ידי תאגידים בנקאיים.
 - התחייבויות החברה לבנקים הינן בעיקר הלוואות לזמן קצר. החברה בחרה בדרך מימון זו משיקולי עלות, ולהערכתה היא אינה צפויה להידרש לפרעון בתקופה הקרובה.
- הערכה זו, הינה בגדר מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח – 1968, והיא כוללת, בין היתר, הערכות ואומדנים ומידע אחר המתייחס לארועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה תלויה אך ורק בחברה, אלא בגורמים נוספים (כגון – שינויים בכלכלה העולמית ו/או המקומית, שינויים בנכונות מוסדות פיננסיים להעמיד אשראים ובמצב הביקושים בשווקים). ההערכה מבוססת, בין היתר, על האינפורמציה הקיימת בחברה, וכן על תחזיות עתידיות, ציפיות והערכות של החברה לגבי תוצאות הפעילות שלה ומצב השווקים בהם היא פועלת אשר אין כל וודאות שיתקיימו בפועל. התממשות ההערכה בפועל עשויה להיות שונה מההערכה המפורטת לעיל אם יחולו שינויים בגורמים שהובאו בחשבון בהערכה זו או באלו מהם, או בשל התממשותם של גורמי סיכון שאינם בשליטת החברה.

5. מקורות מימון

החברה מממנת את פעילותה בעיקר באשראים בנקאיים לזמן קצר ולזמן ארוך.

ביום 25 ביוני 2013, הועמדה לחברה הלוואה לזמן ארוך מבנק בסכום של 50 מיליון ש"ח. ההלוואה ניתנה חלף אשראי לזמן קצר שהועמד לחברה מבנק זה בעבר. ההלוואה אינה צמודה, נושאת ריבית שנתית בשיעור של 4.85% ותעמוד לפרעון לשיעורין עד לשנת 2023 (מח"מ 5.25). החברה התחייבה לעמוד באמות מידה פיננסיים, כפי שיחושבו בהתאם לדוחותיה הכספיים. נכון למועד הדוחות הכספיים עומדת החברה באמות המידה הפיננסיים. לפרטים נוספים ראה באור 17ב' לדוחות הכספיים ודיווח החברה מיום 26 ביוני 2013 (אסמכתא מספר: 2013-01-074670).

ביום 10 במרס 2010 הנפיקה החברה אגרות חוב לציבור בסכום של 120 מיליון ש"ח ע.נ. (117 מיליון ש"ח לאחר הוצאות הנפקה), אשר נפרעות בעשרה תשלומים שווים ביום 28 בפברואר בשנים 2012-2020. ביום 28 בפברואר 2013 פרעה החברה את התשלום השלישי על חשבון אגרות החוב, בסך 12 מיליון ש"ח.

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 בעונת החורף. 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

לחברה ועדת תגמול בהתאם להוראות סעיף 118א לחוק החברות תשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות") ואשר הרכבה: דוד גרנות (יו"ר ועדת תגמול, דח"צ), אלינה פרנקל רונן (דח"צית) ומשה טאקו (דירקטור).

בהתאם להוראות תיקון מס' 20 לחוק החברות, בהמשך להמלצת ועדת התגמול ולאישור הדירקטוריון, אישרה ביום 14 בינואר 2014, האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, את מדיניות התגמול לנושאי המשרה והדירקטורים בחברה (להלן: "מדיניות התגמול").

במסגרת בחינת מכלול תנאי התגמול של נושאי המשרה הבכירה ובעלי עניין, הנזכרים בתקנה 21 לחלק ד' לדוח זה (להלן: "נושאי המשרה"), לרבות הקשר בין התגמול של כל נושא משרה לבין תרומתו של אותו נושא משרה, סבירותם והוגנותם, לצורכי הבחינה כנדרש לפי תקנה 10(ב)(4) לתקנות הדוחות, בחן הדירקטוריון ומצא כי גמול נושאי המשרה תואם את מדיניות התגמול.

לפרטים בדבר מדיניות התגמול, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 14.1.2014 (אסמכתא מספר 2014-01-015238).

היבטי ממשל תאגידי

8. תרומות

החברה נוהגת לתרום כספים ומוצרים מתוצרתה לגורמים שונים, בהתאם להחלטות המתקבלות בחברה. בשנת 2013 נתרם על ידי החברה סך של כ- 644 אלפי ש"ח.

9. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

בישיבתו מיום 28 במרס 2012 החליט דירקטוריון החברה בהתאם להוראות סעיף 92 לחוק החברות, כפי שתוקן במסגרת תיקון 17 לחוק החברות האמור, כי המספר המזערי הנדרש של דירקטורים בדירקטוריון החברה, שעליהם להיות בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, כמשמעותה לפי סעיף 240 בחוק החברות, יעמוד על שניים וזאת בהתחשב בין השאר בסוג החברה, גודלה היקף פעילותה ומורכבות פעילותה.

למועד אישור הדוחות הכספיים מכהנים בדירקטוריון החברה שישה דירקטורים אשר לדעת החברה הנם בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית כנדרש, דהיינו ה"ה: ז'ק בר, דוד גרנות, אלינה פרנקל רונון, סיפ הימסטר, דידייר ללו ומשה טאקו. לפרטים נוספים בדבר כישוריהם, השכלתם, נסיונם והידע של הדירקטורים האמורים, שבהסתמך עליהם רואה בהם החבר כבעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית ראו תקנה 26 לחלק ד' לדוח זה.

10. גילוי בדבר דירקטורים בלתי תלויים

החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים כהגדרתה בסעיף 219(ה) לחוק החברות.

11. מבקר פנימי

א. פרטי המבקר הפנימי:

1. שם המבקר: דניאל שפירא.
2. תאריך תחילת כהונתו בחברה: 29 בנובמבר 2012.
3. למיטב ידיעת החברה, המבקר עומד בכל התנאים שפורטו בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות הרלוונטיות בחוק 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 בחברה מעניק שירותי בקורת פנים לחברה על פי תנאי הסכם ניהול, 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 דירקטוריון החברה מיום 29 בנובמבר 2012, ולאחר המלצת ועדת הביקורת, וזאת בהתחשב בהשכלתו כרואה חשבון, וניסיונו רב השנים בתחום.

ג. זהות הממונה על המבקר הפנימי - יו"ר הדירקטוריון.

ד. תוכנית העבודה:

תוכנית העבודה של המבקר, הוכנה בהתבסס על סקר סיכונים שנערך עבור החברה על ידי יועציה חיצוניים ואושרה על ידי ועדת הבקורת של החברה. התכנית הינה רב שנתית וממנה נגזרת תכנית שנתית. המבקר הפנימי רשאי להעלות בפני יו"ר הדירקטוריון וחברי ועדת הבקורת נושאים נוספים לביקורת.

ה. היקף העסקה - בהתאם להסכם שירותי ניהול ובהתחשב בתכנית העבודה.

ו. עריכת הביקורת:

עבודת הביקורת הפנימית, מתבצעת בהתאם לתקני ביקורת מקובלים, על פי חוק הביקורת הפנימית, ופרסומים והנחיות של אגוד המבקרים הפנימיים.

ז. גישה למידע:

למבקר ניתנת גישה חופשית לכל מערכות המידע, והוא רשאי לדרוש ולקבל כל מסמך הקשור לעבודתו. המבקר ידווח בדוחותיו על המצאת כל המידע והמסמכים הדרושים לו.

ח. דין וחשבון המבקר הפנימי:

דוחות המבקר מוגשים לוועדת הבקורת בכתב בהתאם לתכנית עבודת המבקר הפנימי. למועד הדוח הוגש דוח בקורת בנושא רגולציה צרכנית ונבחן על ידי ועדת הבקורת בישיבתה מיום 24.3.2014.

ט. הערכת הדירקטוריון את עבודת המבקר הפנימי:

לדעת הדירקטוריון, תכנית הביקורת הפנימית מיישמת ומגשימה את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

י. תגמול:

1. המבקר הפנימי מתוגמל בהתאם להסכם ניהול, באופן שיהיה 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. רואה החשבון המבקר של החברה

לחברה שני רואי חשבון מבקרים משותפים - סומך חייקין רואי חשבון ומועלם גלזר ענבר חוניו ושות'. להלן פרוט שכר הטרחה ששולם לרואי החשבון בשנים 2013 ו-2012 וכמות השעות שהושקעו בעבודתם:

שירותים אחרים		שירותי ביקורת		שנת 2013 סומך חייקין מועלם גלזר ענבר חוניו ושות'
שכר טרחה אלפי ש"ח	כמות השעות	שכר טרחה אלפי ש"ח	כמות השעות	
-	-	328	2,448	
105	536	177	1,340	
שירותים אחרים		שירותי ביקורת		שנת 2012 סומך חייקין מועלם גלזר ענבר חוניו ושות'
שכר טרחה אלפי ש"ח	כמות השעות	שכר טרחה אלפי ש"ח	כמות השעות	
-	-	275	2,487	
119	593	152	1,390	

13. הליך אישור הדוחות הכספיים

הנהלת החברה ערכה והכינה את הדוחות הכספיים, ורואי החשבון המבקרים, ביקרו את הדוחות הכספיים. האורגן בחברה המופקד על אישור הדוחות הכספיים הינו הדירקטוריון, המונה נכון למועד הדיווח 8 חברים: ה"ה ז'ק בר (יו"ר), רינה בר, אמיר בורנשטיין, Didier Hiemstra Sijbe, Leleu, משה טאקו, דוד גרנות (דח"צ) ואלינה פרנקל-רוגן (דח"צ).

ועדת הביקורת של החברה משמשת לענין בחינת הדוחות הכספיים כועדה לבחינת הדוחות הכספיים ומורכבת משלושה חברים: יו"ר דוד גרנות (דירקטור חיצוני), אלינה פרנקל-רוגן (דירקטור חיצוני) ו-Didier Leleu (דירקטור). הדירקטורים החיצוניים דוד גרנות ואלינה פרנקל-רוגן נתנו עובר למינויים הצהרה לפי תקנה 3 לתקנות המומחיות לפירוט כישוריהם, השכלתם, ניסיונם והידע של חברי הועדה, שבהסתמך עליהם החברה רואה אותם כבעלי היכולת לקרוא ולהבין דוחות כספיים.

אישור הדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2013 היה כרוך בשתי ישיבות כמפורט להלן: (1) ישיבה של הועדה לבחינת הדוחות הכספיים של החברה; ודיון בסוגיות הדיווח המהותיות, לשם גיבוש המלצותיה לדירקטוריון בעניין הליך אישור הדוחות הכספיים; ו-(2) ישיבה של הדירקטוריון לדיון בדוחות הכספיים ואישורם.

בישיבת הועדה לבחינת הדוחות הכספיים מיום 24 במרס 2013 השתתפו, חברי הועדה מר דוד גרנות, גבי אלינה פרנקל-רוגן ומר Didier Leleu (טלפונית). כמו כן, נכחו בישיבת הועדה ה"ה ז'ק בר ואמיר בורנשטיין המכהנים כחברי דירקטוריון החברה, מבקר הפנים ורואי החשבון המבקרים של החברה, לאחר שנקבע על ידי יו"ר הועדה כי נוכחותם של בעלי התפקידים דלעיל דרושה לשם הצגת הנושא וקיום הדיון בסוגיות העולות במסגרתו. במסגרת ישיבתה, בחנה ועדת המאזן, בין היתר, את ההערכות והאומדנים שנעשו בקשר עם הדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2013, את שלמות ונאותות הגילוי בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2013, את המדיניות החשבונאית שאומצה והטיפול החשבונאי שיושם בעניינים המהותיים של החברה ואת אפקטיביות הבקורות הפנימיות על הדיווח הכספי ועל הגילוי. כן ניתנה התייחסותם של רואי החשבון המבקרים לנושאים שהוצגו. המלצות הועדה לבחינת הדוחות הכספיים הועברו לחברי הדירקטוריון ביום 24 במרס 2014.

בישיבת הדירקטוריון מיום 27 במרס 2014, דן הדירקטוריון בהמלצות הועדה ואישר את הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2013. להערכת הדירקטוריון, המלצות הועדה הועברו לחברי הדירקטוריון זמן סביר לפני ישיבת הדירקטוריון האמורה לאור היקף ומורכבות המלצות, ובנסיבות העניין. בישיבת הדירקטוריון האמורה השתתפו חברי הדירקטוריון הבאים: ז'ק בר (יו"ר), אמיר בורנשטיין (סגן יו"ר), רינה בר, Didier Leleu, אלינה פרנקל-רוגן (דח"צ) ומשה טאקו.

לאחר אישור הדוחות הכספיים על ידי חברי הדירקטוריון, הוסמכו ה"ה ז'ק בר המכהן כיו"ר הדירקטוריון ומנהלה הכללית של החברה, אמיר בורנשטיין המכהן כסגן יו"ר החברה ואייל טרגרמן סמנכ"ל הכספים, לחתום על הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2013.

14. הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

אירועים שאירעו לאחר תאריך המאזן המוזכרים בדוחות הכספיים

לפרטים ראו ביאור 34 בחלק ג' לדוח זה.

15. גילוי ייעודי למחזיקי אגרות חוב

ביום 10 במרס 2010, הנפיקה החברה אגרות חוב לציבור בסכום של 120,000,000 ש"ח ע.נ..

להלן פרטים אודות אגרות החוב:

10 במרס 2012	מועד הנפקה:
120,000,000 ₪	שווי נקוב במועד הנפקה:
84,000,000 ₪	שווי נקוב למועד הדוח:
1,554 אלפי ₪	סכום הריבית שנצברה:
כן	סידרה מהותית:
	שווי הוגן כפי שנכלל
84,234 אלפי ₪	בדוחות הכספיים:
91,652 אלפי ₪	שווי בורסאי:
ריבית קבועה	סוג הריבית:
אין	בסיס הצמדה:
5.55% (*)	שיעור הריבית השנתית:
28 בפברואר 2011 - 2020 (10 תשלומים)	מועדי תשלום קרן:
28 בפברואר ו- 31 באוגוסט בכל אחת מהשנים 2011 - 2020.	מועדי תשלום ריבית:
הרמטיק נאמנות (1975) בע"מ	נאמן:
אצל דן אבנון ו/או מרב עופר – אורן	
03-5274867	
hermetic@hermetic.co.il	
הירקון 113, תל אביב 63573	
A2 על ידי מידרוג בע"מ	דירוג:
אין	פדיון מוקדם:

(*) אם יעודכן הדירוג, כך שהדירוג החדש שיקבע יהיה נמוך מ-A, יוגדל שיעור הריבית השנתית המשולמת בגין התקופה החל מיום הורדת הדירוג בחצי אחוז מעל שיעור הריבית כאמור לעיל. באם לאחר מכן, יועלה שיעור הדירוג ל-A או שיעור גבוה ממנו, יופחת שיעור הריבית השנתית, בגין התקופה המשולמת החל מיום עליית הדירוג בחצי אחוז לשיעור הריבית המקורי.

עד למועד אישור הדוחות הכספיים עמדה החברה בכל תנאי שטר הנאמנות, ולא התקיימו כל תנאים המקיימים עילה לפרעון המידי של אגרת החוב.

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

אמיר בורנשטיין
סגן יו"ר הדירקטוריון

ז'ק בר
יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל

תאריך: 27 במרס 2014.



חלק ג'

דוחות כספיים

טמפו משקאות בע"מ

**דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר 2013**

תוכן עניינים

עמוד

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

מועלם גלזר ענבר חוניו ושות'

מגדל ששון חוגי, רחוב אבא הילל 12
52506 רמתן גן
03 7554810 פקסימיליה:
03 7554800 טלפון

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

סומך חייקין

דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של טמפו משקאות בערבון מוגבל

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של טמפו משקאות בערבון מוגבל (להלן- "החברה") לימים 31 בדצמבר 2013 ו- 2012 ואת הדוחות המאוחדים על רווח והפסד, הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל, הדוחות המאוחדים על השינויים בהון והדוחות המאוחדים על תזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2013. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את הדוחות הכספיים של חברה בת שאוחדה אשר נכסיה הכלולים באיחוד מהווים כ- 29% וכ- 28% לימים 31 בדצמבר 2013 ו- 2012, בהתאמה והכנסותיה הכלולות באיחוד מהוות כ- 2% מכלל ההכנסות המאוחדות לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2013, 2012 ו- 2011. הדוחות הכספיים של אותה חברה בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים שנכללו בגין אותה חברה, מבוססת על דוחות רואי החשבון האחרים.

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 ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו ודוחות רואי החשבון האחרים מספקים בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי חשבון אחרים, הדוחות הכספיים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר 2013 ו- 2012 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2013 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע- 2010.

מועלם גלזר ענבר חוניו ושות'
רואי חשבון

סומך חייקין
רואי חשבון

27 במרס 2014

ליום 31 בדצמבר		באור	
2012	2013		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
3,025	3,804		נכסים
251,583	216,985	6	מזומנים ושווי מזומנים
27,690	19,702	7	לקוחות
79	58		חייבים אחרים
199,118	224,420	8	מכשירים נגזרים
-	3,400		מלאי
725	3,544		נדל"ן להשקעה המיועד למימוש
			נכסי מיסים שוטפים
482,220	471,913		סה"כ נכסים שוטפים
31,775	30,970	9	הלוואות וחייבים לזמן ארוך
474,642	479,369	11	רכוש קבוע
31,399	25,534	12	נכסים בלתי מוחשיים
822	-	19	הטבות לעובדים
3,500	-		נדל"ן להשקעה
7,680	7,011		מלאי תוצרת בעיבוד
80,541	90,634	13	נכסים ביולוגיים
12,041	12,250	27	נכסי מסים
642,400	645,768		סה"כ נכסים שאינם שוטפים
1,124,620	1,117,681		סה"כ נכסים

הבאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

ליום 31 בדצמבר		באור	
2012	2013		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
399,293	366,071	14	התחייבויות
13,293	-	132	אשראי לזמן קצר מבנקים
163,051	168,801	15	הלוואה מבעל מניות
83,487	84,486	16	ספקים
3,487	702		זכאים אחרים
13,776	13,554	18	מכשירים נגזרים
5,500	7,000		חלויות שוטפות בגין אגרות חוב
3,412	7,453		הפרשות
685,299	648,067		התחייבויות מסים שוטפים
			סה"כ התחייבויות שוטפות
64,979	102,847	17	התחייבויות לתאגידים בנקאיים
8,768	5,287	17	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
82,288	70,680	18	אגרות חוב
24,992	29,681	27	מיסים נדחים
808	1,171	19	הטבות לעובדים
181,835	209,666		סה"כ התחייבויות שאינן שוטפות
867,134	857,733		סה"כ התחייבויות
			הון
18,680	501		זכויות שאינן מקנות שליטה
1	1		הון מניות
147,334	147,334		פרמיה על מניות
91,471	112,112		יתרת רווח
238,806	259,447	20	סה"כ הון המיוחס לבעלים של החברה
257,486	259,948		סה"כ הון
1,124,620	1,117,681		סה"כ התחייבויות והון

אייל טרגרמן
סמנכ"ל כספיםאמיר בורנשטיין
סגן יו"ר הדירקטוריוןזיק בר
יו"ר הדירקטוריון
ומנכ"ל

תאריך אישור הדוחות כספיים: 27 במרס 2014

הבאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			באור	
2011	2012	2013		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
1,035,676	1,066,672	1,091,586	21	הכנסות ממכירות, נטו
608,031	625,580	628,728	22	עלות המכירות
427,645	441,092	462,858		רווח גולמי
(309,642)	(316,388)	(298,392)	23	הוצאות מכירה ושיווק
(58,610)	(55,266)	(65,414)	25	הוצאות הנהלה וכלליות
538	2,352	2,413	24	הכנסות אחרות
-	(215)	(4,987)	24	הוצאות אחרות
59,931	71,575	96,478		רווח תפעולי
9,179	7,033	3,132	26	הכנסות מימון
(27,580)	(28,713)	(28,056)	26	הוצאות מימון
(18,401)	(21,680)	(24,924)		הוצאות מימון, נטו
41,530	49,895	71,554		רווח לפני מיסים על הכנסה
(11,205)	(14,431)	(19,721)	27	מיסים על ההכנסה
30,325	35,464	51,833		רווח לשנה
				רווח מיוחד ל:
28,580	34,451	51,002		בעלים של החברה
1,745	1,013	831		זכויות שאינן מקנות שליטה
30,325	35,464	51,833		
28.58	34.45	51.00		רווח בסיסי ומדולל למניה (באלפי ש"ח)

הבאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
30,325	35,464	51,833	רווח לשנה
			מרכיבים של הרווח הכולל האחר שלעולם לא יזקפו לרווח והפסד:
(182)	76	(122)	רווחים (הפסדים) אקטואריים מתכנית הטבה מוגדרת, נטו ממס
(182)	76	(122)	רווח (הפסד) כולל אחר נטו ממס
<u>30,143</u>	<u>35,540</u>	<u>51,711</u>	סה"כ רווח כולל לשנה
			סה"כ רווח כולל מיוחס ל:
28,442	34,548	50,880	בעלים של החברה
1,701	992	831	זכויות שאינן מקנות שליטה
<u>30,143</u>	<u>35,540</u>	<u>51,711</u>	סה"כ רווח כולל לשנה

הבאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

סה"כ הון	זכויות שאינן מקנות שליטה	מיוחס לבעלים של החברה			
		אלפי ש"ח	סה"כ	יתרת עודפים	פרמיה על מניות
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2013					
257,486	18,680	238,806	91,471	147,334	1
יתרה ליום 1 בינואר 2013					
(32,000)	-	(32,000)	(32,000)	-	-
דיבידנד ששולם					
(122)	-	(122)	(122)	-	-
הפסדים אקטוארים מתכנית הטבה מוגדרת, נטו ממס					
(17,249)	(19,010)	1,761	1,761	-	-
רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה					
51,833	831	51,002	51,002	-	-
רווח לשנה					
259,948	501	259,447	112,112	147,334	1
יתרה ליום 31 בדצמבר 2013					
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2012					
233,946	17,688	216,258	68,923	147,334	1
יתרה ליום 1 בינואר 2012					
(12,000)	-	(12,000)	(12,000)	-	-
דיבידנד ששולם					
76	(21)	97	97	-	-
רווחים (הפסדים) אקטוארים מתכנית הטבה מוגדרת, נטו ממס					
35,464	1,013	34,451	34,451	-	-
רווח לשנה					
257,486	18,680	238,806	91,471	147,334	1
יתרה ליום 31 בדצמבר 2012					
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2011					
215,803	15,987	199,816	52,481	147,334	1
יתרה ליום 1 בינואר 2011					
(12,000)	-	(12,000)	(12,000)	-	-
דיבידנד ששולם					
(182)	(44)	(138)	(138)	-	-
הפסדים אקטוארים מתכנית הטבה מוגדרת, נטו ממס					
30,325	1,745	28,580	28,580	-	-
רווח לשנה					
233,946	17,688	216,258	68,923	147,334	1
יתרה ליום 31 בדצמבר 2011					

הבאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
30,325	35,464	51,833	תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת
60,272	68,589	78,485	רווח לשנה
9,638	8,118	7,474	התאמות:
24,075	24,622	22,641	פחת
-	-	100	הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים
(246)	(1,483)	(463)	הוצאות מימון, נטו
11,205	14,431	19,721	הפסד מירידת ערך נדל"ן להשקעה
135,269	149,741	179,791	רווח ממכירת רכוש קבוע ונכסים בלתי מוחשיים, נטו
			מיסים על ההכנסה
(34,528)	(22,888)	(23,872)	שינוי במלאי
(17,311)	6,128	43,826	שינוי בלקוחות וחייבים אחרים
(6,925)	22,759	12,314	שינוי בספקים וזכאים
266	666	1,062	שינוי בהטבות לעובדים
(58,498)	6,665	33,330	
(4,463)	(9,109)	(13,918)	מס הכנסה ששולם
72,308	147,297	199,203	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת
343	2,272	895	תזרימי מזומנים לפעילות השקעה
(150,120)	(91,275)	(69,286)	תמורה ממכירת רכוש קבוע
(768)	(2,328)	(1,609)	רכישת רכוש קבוע
(20,124)	(23,512)	(11,799)	רכישת נכסים בלתי מוחשיים
(36,418)	(21,138)	(26,421)	רכישת נכסים ביולוגיים
11,174	10,048	11,708	השקעה בחייבים לזמן ארוך
(195,913)	(125,933)	(96,512)	תקבולים מחייבים לזמן ארוך
			מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
142,539	5,935	(38,824)	תזרימי מזומנים מפעילות מימון
12,168	1,125	(13,293)	אשראי לזמן קצר, נטו
(12,000)	(12,000)	(32,000)	קבלת (פרעון) הלוואה מבעל מניות, נטו
-	-	(17,249)	דיבידנד שחולק
(12,000)	(12,000)	(12,000)	רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה
30,000	30,000	60,376	פרעון אגרות חוב
(6,371)	(10,121)	(16,530)	קבלת הלוואות לזמן ארוך
(8,140)	(10,222)	(9,901)	פירעון הלוואות לזמן ארוך
(21,845)	(23,966)	(22,491)	פירעון התחייבויות אחרות לזמן ארוך
			ריבית ששולמה
124,351	(31,249)	(101,912)	מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון
746	(9,885)	779	גידול (קיטון) נטו במזומנים ושווי מזומנים
12,164	12,910	3,025	מזומנים ושווי מזומנים לתחילת שנה
12,910	3,025	3,804	מזומנים ושווי מזומנים לסוף שנה

הבאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

באור 1 - כללי

א. הישות המדווחת

טמפו משקאות בע"מ (להלן - "החברה") הינה חברה תושבת ישראל, אשר התאגדה בישראל וכתובתה הרשמית היא גיבורי ישראל 2 א.ת. קרית ספיר נתניה. הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2013, כוללים את אלה של החברה ושל החברות הבנות שלה (להלן יחד - "הקבוצה"). החברה מוחזקת בשליטה משותפת על ידי טמפו תעשיות בירה בע"מ (60%) וחברת Heineken International B.V. (40%). הקבוצה עוסקת בייצור, בייבוא, בשיווק ובהפצה של משקאות קלים, משקאות אלכוהוליים, יינות ומשקאות חריפים.

אגרות החוב של החברה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב.

החברה 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. הגדרות

בדוחות כספיים אלה -

- (1) **החברה** - טמפו משקאות בערבון מוגבל.
- (2) **הקבוצה** - טמפו משקאות בערבון מוגבל והחברות המאוחדות שלה.
- (3) **חברות מאוחדות/חברות בנות/חברות מוחזקות** - חברות, שדוחותיהן מאוחדים באופן מלא, במישרין או בעקיפין, עם דוחות החברה.
- (4) **צד קשור** - כמשמעותו בתקן חשבונאות בינלאומי 24 (2009) בדבר צדדים קשורים.
- (5) **בעלי עניין** - כמשמעותם בפסקה (1) להגדרת "בעל עניין" בתאגיד בסעיף 1 לחוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968.
- (6) **החברה האם/טמפו תעשיות** - טמפו תעשיות בירה בע"מ

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

הדוחות הכספיים המאוחדים אושרו לפרסום על ידי דירקטוריון החברה ביום 27 במרס 2014.

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.

באור 2 - בסיס עריכת הדוחות הכספיים (המשך)

ג. בסיס המדידה

הדוחות הוכנו על בסיס העלות ההיסטורית למעט הנכסים וההתחייבויות הבאים:

- מכשירים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד;
- נדל"ן להשקעה הנמדד לפי שווי הוגן;
- נכסים ביולוגיים הנמדדים לפי שווי הוגן בניכוי עלויות מכירה;
- נכסי והתחייבויות מסים נדחים;
- נכסים והתחייבויות בגין הטבות לעובדים;
- הפרשות;
- מלאי הנמדד כנמוך מבין עלות לשווי מימוש נטו;

למידע נוסף בדבר אופן המדידה של נכסים והתחייבויות אלה ראה באור 3, בדבר עיקרי המדיניות החשבונאית. 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 היפר-אינפלציונית.

ד. שימוש באומדנים ושיקול דעת

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

בעת גיבושם של אומדנים חשבונאיים המשמשים בהכנת הדוחות הכספיים של הקבוצה, נדרשה הנהלת החברה להניח הנחות באשר לנסיבות ואירועים הכרוכים באי וודאות משמעותית. בשיקול דעתה בקביעת האומדנים, מתבססת הנהלת החברה על נסיון העבר, עובדות שונות, גורמים חיצוניים 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.

להלן מידע בדבר הנחות שהניחה הקבוצה לגבי העתיד וגורמים עיקריים אחרים לחוסר ודאות בקשר לאומדנים שקיים סיכון משמעותי שתוצאתם תהייה תיאום מהותי לערכים בספרים של נכסים והתחייבויות במהלך השנה הכספית הבאה:

התחייבויות תלויות

הנהלת החברה מעריכה האם יותר סביר מאשר לא כי יצאו משאבים כלכליים בגין תביעות משפטיות שהוגשו כנגד החברה וחברות מוחזקות שלה, בין השאר, בהסתמך על חוות דעת יועציהן המשפטיים. למידע נוסף בדבר חשיפת החברה לתביעות ראה באור 31, בדבר התחייבויות תלויות.

נכסים ביולוגיים

על פי תקן חשבונאות בינלאומי IAS 41 - חקלאות, יש למדוד נכסים ביולוגיים בכל תקופת דיווח בהתאם לשווי ההוגן בניכוי עלויות מכירה ללא התחשבות ברכיב הקרקע. חישוב השווי ההוגן כרוך בקביעת הנחות בין השאר לגבי שיעור ההיוון, תקופת הניבה הכלכלית, הכנסות ועלויות צפויות. קיימת אי וודאות בגין אומדנים אלה. ראה מידע נוסף בבאור 13.

קביעת שווי הוגן

לצורך הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת החברה לקבוע את השווי ההוגן של נכסים והתחייבויות מסוימים. מידע נוסף אודות ההנחות ששימשו בקביעת השווי ההוגן, נכלל בבאורים הבאים:

- באור 13 בדבר נכסים ביולוגיים
- באור 29 בדבר מכשירים פיננסיים

בקביעת השווי ההוגן של נכס או התחייבות, משתמשת הקבוצה בנתונים נצפים מהשוק ככל שניתן. מדידות שווי הוגן מחולקות לשלוש רמות במידרג השווי ההוגן בהתבסס על הנתונים ששימשו בהערכה, 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.

ה. תקופת המחזור התפעולי

תקופת המחזור התפעולי הרגיל של החברה הינו עד שנה. הרכוש השוטף וההתחייבויות השוטפות הינם פריטים המיועדים והצפויים להתממש בתוך תקופת המחזור התפעולי הרגיל של החברה. תקופת המחזור התפעולי של מגזר ברקן הינה בעיקר שנה עד שנתיים.

ו. מתכונת ניתוח ההוצאות שהוכרו בדוח רווח והפסד

מתכונת הניתוח של הוצאות שהוכרו בדוח רווח והפסד הינה לפי שיטת הסיווג המבוססת על מאפיין הפעילות של ההוצאה. מידע נוסף בדבר מהות ההוצאה, ככל שרלוונטי, נכלל בבאורים לדוחות הכספיים.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית

כללי המדיניות החשבונאית המפורטת להלן יושמו בעקביות לכל התקופות המוצגות בדוחות מאוחדים אלה על ידי ישויות הקבוצה. בבאור זה, בכל אותם מקומות שהקבוצה בחרה בחלופות חשבונאיות, שהותרו בתקני חשבונאות ו/או בבחירה במדיניות חשבונאית בנושא שבו אין הוראה מפורשת בתקני חשבונאות, הגילוי האמור ניתן **בהדגש**. אין בסימן ההדגשה האמור כדי לייחס חשיבות יתר בהשוואה ליתר המדיניות החשבונאית שלא הודגשה.

א. בסיס האיחוד**(1) צירופי עסקים**

הקבוצה מיישמת לגבי כל צירופי העסקים את שיטת הרכישה (Acquisition method). מועד הרכישה הינו המועד בו הרכשת משיגה שליטה על הנרכשת. שליטה מתקיימת כאשר הקבוצה חשופה או בעלת זכויות לתשואות משתנות ממעורבותה בנרכשת ויש לה את היכולת להשפיע על תשואות אלה באמצעות כוח ההשפעה שלה בנרכשת. בבחינת שליטה נלקחות בחשבון זכויות ממשיות המוחזקות על ידי הקבוצה ועל ידי אחרים.

(2) חברות בנות

חברות בנות הינן ישויות הנשלטות על ידי החברה. הדוחות הכספיים של חברות בנות נכללים בדוחות הכספיים המאוחדים מיום השגת השליטה ועד ליום אובדן השליטה. המדיניות החשבונאית של חברות בנות שונתה במידת הצורך על מנת להתאימה למדיניות חשבונאית שאומצה על ידי הקבוצה.

(3) זכויות שאינן מקנות שליטה

זכויות שאינן מקנות שליטה הן ההון העצמי בחברה בת שאינו ניתן לייחוס, במישרין או בעקיפין, לחברה האם.

מידת זכויות שאינן מקנות שליטה במועד צירוף העסקים

זכויות שאינן מקנות שליטה, שהינן מכשירים המקנים זכות בעלות בהווה והמעניקים למחזיק בהן חלק בנכסים נטו במקרה של פירוק (לדוגמא: מניות רגילות) נמדדות במועד צירוף העסקים בשווי הוגן או לפי חלקן היחסי בנכסים והתחייבויות המזוהים של הנרכשת, על בסיס כל עסקה בנפרד.

הקצאת הרווח הכולל בין בעלי המניות

רווח או הפסד וכל רכיב של רווח כולל אחר מיוחסים לבעלים של החברה ולזכויות שאינן מקנות שליטה. סך הרווח הכולל מיוחס לבעלים של החברה ולזכויות שאינן מקנות שליטה גם אם כתוצאה מכך יתרת הזכויות שאינן מקנות שליטה תהיה שלילית.

עסקאות עם זכויות שאינן מקנות שליטה, תוך שימור שליטה

עסקאות עם זכויות שאינן מקנות שליטה תוך שימור שליטה, מטופלות כעסקאות הוניות. **כל ההפרש בין התמורה ששולמה לבין השינוי בזכויות שאינן מקנות שליטה נזקף לחלק הבעלים בהון של החברה, ישירות לעודפים.**

(4) עסקאות שבוטלו באיחוד

יתרות הדדיות בקבוצה והכנסות והוצאות שטרם מומשו, הנובעות מעסקאות בין חברתיות, בוטלו במסגרת הכנת הדוחות הכספיים המאוחדים.

ב. עסקאות במטבע חוץ

עסקאות במטבע חוץ מתורגמות למטבע הפעילות של חברות הקבוצה לפי שער החליפין שבתוקף בתאריכי העסקאות. נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ במועד הדיווח, מתורגמים למטבע הפעילות לפי שער החליפין שבתוקף לאותו יום. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבעות חוץ והנמדדים לפי שווי הוגן, מתורגמים למטבע הפעילות לפי שער החליפין שבתוקף ביום בו נקבע השווי הוגן. פריטים לא כספיים הנקובים במטבע חוץ והנמדדים לפי עלות היסטורית, מתורגמים לפי שער חליפין שבתוקף למועד העסקה. הפרשי שער הנובעים מתרגום למטבע הפעילות מוכרים ברווח והפסד.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**ג. מכשירים פיננסיים****(1) נכסים פיננסיים שאינם נגזרים****הכרה לראשונה בנכסים פיננסיים**

הקבוצה מכירה לראשונה בהלוואות וחייבים במועד היווצרותם. יתר הנכסים הפיננסיים הנרכשים בדרך הרגילה (regular way purchase), 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, הלוואות 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:

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, בניכוי הפסדים לירידת ערך. הלוואות וחייבים כוללים מזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, חייבים אחרים והלוואות.

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.

(2) מכשירים פיננסיים נגזרים**גידור כלכלי**

חשבונאות גידור אינה מיושמת לגבי מכשירים נגזרים המשמשים לגידור כלכלי של נכסים והתחייבויות פיננסיים הנקובים במטבע חוץ. נגזרים מוכרים לראשונה בשווי הוגן. עלויות עסקה הניתנות לייחוס נקפות לרווח והפסד עם התהוותן. **שינויים בשווי ההוגן של נגזרים, נזקפים מיידי לרווח והפסד כהכנסות או הוצאות מימון או במסגרת עלות המכר בהתאם לאופי הפריט המגודר כלכלית.**

(3) התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים

הקבוצה מכירה לראשונה במכשירי חוב שהונפקו במועד היווצרותם. התחייבויות פיננסיות מוכרות לראשונה במועד קשירת העסקה (trade date) בו הקבוצה הופכת לצד לתנאים החוזיים של המכשיר.

התחייבויות פיננסיות מוכרות לראשונה בשווי הוגן בניכוי כל עלויות העסקה הניתנות לייחוס. לאחר ההכרה לראשונה, התחייבויות פיננסיות נמדדות בעלות מופחתת בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית.

התחייבויות פיננסיות נגרעות כאשר מחויבות הקבוצה, כמפורט בהסכם, פוקעת או כאשר היא סולקה או בוטלה. 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.

(4) 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.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ד. רכוש קבוע

(1) הכרה ומדידה

פריטי רכוש קבוע נמדדים לפי העלות בניכוי פחת שנצבר.

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 או הוצאות אחרות בדוח רווח והפסד.

(2) עלויות עוקבות

עלות החלפת חלק מפריט רכוש קבוע ועלויות עוקבות אחרות מוכרות כחלק מהערך בספרים של אותו פריט אם צפוי כי התועלת הכלכלית העתידית הגלומה 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 הוא הקצאה שיטתית של הסכום בר פחת של נכס על פני אורך חייו השימושיים. סכום בר פחת הוא העלות של הנכס או סכום אחר המחליף את העלות, בניכוי ערך השייר של הנכס.

נכס מופחת כאשר הוא זמין לשימוש, דהיינו כאשר הוא הגיע למיקום ולמצב הדרושים על מנת שהוא יוכל לפעול באופן שהתכוונה ההנהלה.

פחת נזקף לדוח רווח והפסד לפי שיטת הקו הישר על פני אומדן אורך החיים השימושי של כל חלק מפריטי הרכוש הקבוע, מאחר ושיטה זו משקפת את תבנית הצריכה החזויה של ההטבות הכלכליות העתידיות הגלומות בנכס בצורה הטובה ביותר. נכסים חכורים בחכירה מימונית מופחתים על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה ותקופת השימוש בנכסים, אלא אם צפוי באופן סביר שהקבוצה תקבל בעלות על הנכס בתום תקופת החכירה.

אומדן אורך החיים השימושי לתקופה השוטפת ולתקופות ההשוואתיות הינו כדלקמן:

- בניינים ומשרדים 50-20 שנים
- מכונות וציוד 10 שנים
- רהוט וציוד משרדי 17-3 שנים
- כלי רכב 7-5 שנים
- מחשבים 4-3 שנים
- ציוד מכירה 10-3 שנים
- אריזות חוזרות 12-10 שנים

האומדנים בדבר שיטת הפחת ואורך החיים השימושי נבחרים מחדש לפחות בכל סוף שנת דיווח ומותאמים בעת הצורך.

ה. היוון עלויות אשראי

עלויות אשראי ספציפי הווננו לנכסים כשירים במהלך התקופה הנדרשת להשלמה ולהקמה עד למועד בו הם מוכנים לשימוש המיועד. עלויות אשראי הווננו להשקעות בנכסים כשירים תוך שימוש בשיעור העלות בגין אותו מקור אשראי שעלותו הוונה באופן ספציפי. עלויות אשראי אחרות נזקפות לרווח והפסד עם התהוותן.

ו. נכסים בלתי מוחשיים

נכסים בלתי מוחשיים, לרבות בגין מותגים וסימנים מסחריים, שנרכשו על ידי הקבוצה והם בעלי אורך חיים מוגדר, נמדדים לפי עלות בניכוי הפחתות.

(1) עלויות עוקבות

עלויות עוקבות מוכרות כנכס בלתי מוחשי אך ורק כאשר הן מגדילות את ההטבה הכלכלית העתידית הגלומה בנכס בגינו הן הוצאו. יתר העלויות נזקפות לדוח רווח והפסד עם התהוותן.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**ו. נכסים בלתי מוחשיים (המשך)****(2) הפחתה**

הפחתה היא הקצאה שיטתית של הסכום בר-פחת של נכס בלתי מוחשי על פני אורך חייו השימושיים. סכום בר-פחת הוא העלות של נכס.

הפחתה נוקפת לדוח רווח והפסד לפי שיטת הקו הישר, על פני אומדן אורך החיים השימושיים של הנכסים הבלתי מוחשיים מהמועד שבו הנכסים זמינים לשימוש, מאחר ושיטה זו משקפת את תבנית הצריכה החזויה של ההטבות הכלכליות העתידיות הגלומות בנכס בצורה הטובה ביותר.

אומדן אורך החיים השימושיים הינו כדלקמן:

- מותגים - 10 שנים
- תכנה - 3-5 שנים
- זכויות הפצה - 7.5 שנים

האומדנים בדבר שיטת הפחתה ואורך החיים השימושיים נבחנים מחדש לפחות בכל סוף שנת כספים ומתאמים בעת הצורך.

ז. נכסים ביולוגיים

נכסים ביולוגיים נמדדים לפי שווי הוגן בניכוי עלויות מכירה, כאשר כל שינוי בשווי ההוגן נזקף לדוח רווח והפסד. עלויות המכירה כוללות את כל העלויות שיש לשאת בהן לשם מכירת הנכס.

נכסים ביולוגיים מייצגים השקעות בכרמים. נכסים ביולוגיים נמדדים לפי שווים ההוגן בניכוי עלויות מכירה, בהתאם להערכת שווי חיצונית של מומחה בלתי תלוי. השווי ההוגן של הנכסים הביולוגיים נקבע בהתאם לערך הנוכחי של תזרימי המזומנים הנובעים מהכרמים.

בכל תקופת בציר נזקפים השינויים בשווי ההוגן בניכוי עלויות מכירה של הכרמים לדוח רווח והפסד ובמקביל נרשם שווי התוצרת החקלאית (הענבים) בשווי הוגן בניכוי עלויות מכירה למלאי החברה כנגד דוח רווח והפסד.

ח. 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 מנהלתיות; או
2. מכירה במהלך העסקים הרגיל.

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.

ט. מלאי

מלאי נמדד כנמוך מבין העלות וערך המימוש נטו. עלות מלאי חומרי הגלם נקבעת לפי שיטת "ממוצע נע", והיא כוללת את העלויות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הקיימים.

מלאי בתהליך ייצור ומלאי מוצרים גמורים - העלות כוללת 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.

עלות פריטים שהועברו מנכסים ביולוגיים, היא שווים ההוגן בניכוי עלויות מכירה במועד ההעברה.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. ירידת ערך

(1) נכסים פיננסיים שאינם נגזרים
 ירידת ערך של נכס פיננסי שאינו מוצג בשווי הוגן דרך רווח והפסד, נבחנת כאשר קיימת ראייה אובייקטיבית לכך שאירוע אחד או יותר השפיעו באופן שלילי על אומדן תזרימי המזומנים העתידיים של הנכס. ראייה אובייקטיבית לכך שחלה ירידת ערך של נכס פיננסי עשויה לכלול הפרת חוזה על ידי חייב, קיום סממנים לכך שחייב או מנפיק חוב יפשוט רגל ושינויים שליליים בסטטוס התשלומים של לווים.

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 סיכונים אשראי דומים. כל ההפסדים מירידת ערך נקפו 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 מסויימים בהתאם לאופיין ולסיכון שלהערכת הנהלת החברה גלום בהן.

(2) נכסים שאינם פיננסיים

הערך בספרים של הנכסים הלא פיננסיים של הקבוצה, שאינם מלאי נכסי מס נדחים, נכסים ביולוגיים ונדל"ן להשקעה נבדק בכל מועד דיווח כדי לקבוע האם קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. באם קיימים סימנים, כאמור, מחושב אומדן סכום בר ההשבה של הנכס.

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, מהוונת 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 אשר אינם ניתנים לבחינה פרטנית מקובצים יחד לקבוצות הנכסים הקטנה ביותר אשר מניבה תזרימי מזומנים משימוש מתמשך, אשר הינם בלתי תלויים בעיקרם בנכסים ובקבוצות אחרות ("יחידה מניבת מזומנים").

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 להפחתת הערך בספרים של הנכסים ביחידה מניבת המזומנים, באופן יחסי.

הפסדים מירידת ערך שהוכרו בתקופות קודמות נבדקים מחדש בכל מועד דיווח כדי לקבוע האם קיימים סימנים לכך שההפסדים קטנו או לא קיימים עוד. הפסד מירידת ערך מבוטל אם חל שינוי באומדנים ששימשו לקביעת הסכום בר ההשבה, אך ורק במידה שהערך בספרים של הנכס, אחרי ביטול ההפסד מירידת הערך, אינו עולה על הערך בספרים בניכוי פחת או הפחתות, שהיה נקבע אלמלא הוכר הפסד מירידת ערך.

יא. הטבות לעובדים**(1) הטבות לאחר סיום העסקה**

בקבוצה קיימות מספר תכניות הטבה לאחר העסקה. התכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח או על ידי קופות גמל מרכזיות לפיצויים והן מסווגות כתכניות הפקדה מוגדרת וכן כתכניות הטבה מוגדרת.

(א) תכניות להפקדה מוגדרת

תכנית להפקדה מוגדרת הינה תוכנית לאחר סיום העסקה, שלפיה הקבוצה משלמת תשלומים קבועים לישות נפרדת מבלי שתהיה לה מחוייבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים. מחוייבויות הקבוצה להפקיד בתכנית הפקדה מוגדרת, נזקפות כהוצאה לרווח והפסד בתקופות שבמהלכן סיפקו העובדים שירותים.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. הטבות לעובדים (המשך)

(1) הטבות לאחר סיום העסקה (המשך)

(ב) תכניות להטבה מוגדרת

תכנית להטבה מוגדרת הינה תכנית הטבה לאחר סיום העסקה שאינה תכנית להפקדה 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. הקבוצה קובעת את הריבית נטו על ההתחייבות (הנכס), נטו בגין הטבה מוגדרת על ידי הכפלת ההתחייבות (הנכס), נטו בגין הטבה מוגדרת בשיעור ההיוון ששימש למדידת המחויבות בגין הטבה מוגדרת, כפי ששניהם נקבעו בתחילת תקופת הדיווח השנתית. שיעור ההיוון נקבע בהתאם לתשואה במועד הדיווח על אגרות חוב ממשלתיות, שהמטבע שלהן ומועד פירעונן 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 חל שיפור או צמצום בהטבות שמעניקה הקבוצה לעובדים, אותו חלק מההטבות המוגדרות המתייחס לשירותי עבר של העובדים, או הרווח והפסד מהצמצום, מוכרים כאשר מתרחש התיקון או הצמצום של התוכנית.

מדידה מחדש של ההתחייבויות (נכס), נטו בגין הטבה מוגדרת כוללת רווחים והפסדים אקטואריים, תשואה על נכסי תוכנית (למעט ריבית) נזקפות מיידית דרך רווח כולל אחר, ישירות לעודפים.

עלויות ריבית והכנסות ריבית בגין נכסי תוכנית שנזקפו לרווח והפסד, מוצגות בסעיפי הכנסות והוצאות מימון, בהתאמה.

לקבוצה קיימות פוליסות ביטוחי מנהלים אשר הוצאו לפני שנת 2004 ולפי תנאי הפוליסות יתרת הרווח הריאלי שהצטבר על רכיב הפיצויים תשולם לעובד במועד פרישתו. בגין פוליסות כאמור, נכסי התוכנית כוללים הן את יתרת רכיב הפיצויים והן את יתרת הרווח הריאלי שהצטבר (במידה שהצטבר) על הפקדות לפיצויים עד למועד הדיווח ומוצגים בשווי הוגן.

נכסי תוכנית אלה משמשים לתוכנית הטבה מוגדרת הכוללת שני רכיבי התחייבות: רכיב תוכנית הטבה מוגדרת בגין הפיצויים, המחושבת באופן אקטוארי כאמור לעיל, ורכיב נוסף שהינו המחויבות לתשלום של יתרת הרווח הריאלי שהצטבר (במידה שהצטבר) במועד פרישת העובד. רכיב זה נמדד בגובה יתרת הרווח הריאלי שהצטבר בפועל למועד הדיווח.

הקבוצה מקזזת נכס המתייחס לתכנית הטבה אחת מול ההתחייבות המתייחסת לתכנית אחרת רק כאשר יש זכות לאכיפה משפטית להשתמש בעודף התכנית האחת לסלק מחויבות בגין התכנית האחרת, וכן יש כוונה לסלק את המחויבות על בסיס נטו או לממש את העודף בתכנית אחת ולסלק את המחויבות שלה בגין התוכנית האחרת בו זמנית.

(ג) הטבות בגין פיטורין

הטבות בגין פיטורין מוכרות כהוצאה כאשר החברה התחייבה באופן מובהק, ללא אפשרות ממשית לביטול, לפיטורי עובדים, לפני הגיעם לגיל הפרישה המקובל. על פי תוכנית פורמלית מפורטת, או לספק הטבות בגין פיטורין כתוצאה מהצעה שנעשתה בכדי לעודד פרישה מרצון.

הטבות הניתנות לעובדים בפרישה מרצון נזקפות כהוצאה כאשר הקבוצה הציעה לעובדים תכנית המעודדת פרישה מרצון, צפוי שההצעה תתקבל וניתן לאמוד באופן מהימן את מספר הנענים להצעה.

(2) הטבות עובד לטווח קצר

מחויבויות בגין הטבות לעובדים לזמן קצר נמדדות על בסיס לא מהוון וההוצאה נזקפת בעת שניתן השירות. 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.

סיווג הטבות לעובדים לצורכי מדידה כהטבות לטווח קצר או כהטבות לטווח ארוך מתבצע בהתאם לתחזית החברה לסילוק המלאי של ההטבות.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. הפרשות

הפרשה מוכרת כאשר לקבוצה יש מחוייבות נוכחית, משפטית או משתמעת, כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, הניתנת לאמידה בצורה מהימנה, וכאשר צפוי כי תידרש זרימת הטבות כלכליות לסילוק המחויבות. הפרשות נקבעות על ידי היוון תזרימי המזומנים העתידיים בשיעור ריבית לפני מס, המשקף את הערכות השוק השוטפות לערך הזמן של הכסף ואת הסיכונים הספציפיים להתחייבות. הערך בספרים של הפרשה מותאם בכל תקופה על מנת לשקף את חלוף הזמן ומוכר כהוצאת מימון.

יג. 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.

יד. הכנסות

הכנסה 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.

עיתוי 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.

טו. הכנסות והוצאות מימון

הכנסות מימון כוללות הכנסות ריבית בגין סכומים שהושקעו, שינויים בשווי ההוגן של נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח והפסד ורווחים מהפרשי שער. הכנסות ריבית מוכרות עם צבירתן.

הוצאות מימון כוללות הוצאות ריבית על הלוואות שנתקבלו, שינויים בשווי ההוגן של נכסים פיננסיים המוצגים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, הפסדים מהפרשי שער והפסדים מירידת ערך של נכסים פיננסיים (למעט הפסדים בגין ירידת ערך לקוחות המוצגים במסגרת הוצאות ההנהלה וכלליות).

עלויות אשראי שאינן מהוונות על נכסים כשירים, נזקפות לרווח והפסד לפי שיטת הריבית האפקטיבית.

בדוחות על תזרימי מזומנים, ריביות שהתקבלו מוצגות במסגרת תזרימי המזומנים מפעילות השקעה. ריביות ששולמו ודיבידנדים ששולמו מוצגים במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות מימון.

טז. הוצאת מסים על ההכנסה

הוצאת מסים על הכנסה כוללת מסים שוטפים ונדחים. מסים שוטפים ונידחים נזקפים לדוח רווח והפסד אלא אם המס נובע מפריטים אשר מוכרים ישירות בהון או ברווח כולל אחר. במקרים אלו, הוצאת המסים על הכנסה נזקפת להון או ברווח כולל אחר. המס השוטף הינו סכום המס הצפוי להשתלם (או להתקבל) על ההכנסה החייבת במס לשנה, כשהוא מחושב לפי שיעורי המס החלים לפי החוק שנחקק או נחקק למעשה למועד הדיווח והכולל שינויים בתשלומי המס המתייחסים לשנים קודמות. ההכרה במסים נדחים הינה בהתייחס להפרשים זמניים בין הערך בספרים של נכסים והתחייבויות לצורך דיווח כספי לבין ערכם לצרכי מסים. הקבוצה לא מכירה במסים נדחים לגבי הפרשים הזמניים הבאים: ההכרה לראשונה בנכסים ובהתחייבויות בעסקה שאינה מהווה צירוף עסקים ושאינה משפיעה על הרווח החשבונאי ועל הרווח לצרכי מס, וכן הפרשים הנובעים מהשקעה בחברות בנות במידה ואין זה צפוי שהם יתהפכו בעתיד הנראה לעין והקבוצה שולטת במועד היפוך ההפרש. המסים הנדחים נמדדים לפי שיעורי המס הצפויים לחול על הפרשים הזמניים במועד בו ימומשו, בהתבסס על החוקים שנחקקו או שנחקקו למעשה למועד הדיווח. הקבוצה מקזזת נכסי והתחייבות 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 בכונתן לסלק נכסי והתחייבות מסים שוטפים על בסיס נטו או שנכסי והתחייבויות המסים מיושבים בו זמנית.

נכס מס נדחה בגין הטבות מס והפרשים זמניים הניתנים לניכוי מוכרים בספרים כאשר צפוי שבעתיד תהיה הכנסה חייבת, שכנגדה ניתן יהיה לנצל את הפרשים הזמניים. נכסי המסים הנדחים נבדקים בכל תאריך דוח, ובמידה ולא צפוי כי הטבות המס המתייחסות יתממשו, הם מופחתים.

מס נדחה בגין עסקאות בינחברתיות בדוח המאוחד נרשם לפי שיעור המס החל על החברה הרוכשת.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**יז. 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 החזוי מהספקים ביתרת התקופה.

יח. נכסים חכורים

חכירות, לרבות חכירות של קרקעות ממנהל מקרקעי ישראל או מצדדים שלישיים אחרים בהן נושאת הקבוצה באופן מהותי בכל הסיכונים והתשואות מהנכס, מסווגות כחכירות מימוניות. בעת ההכרה לראשונה נמדדים הנכסים החכורים בסכום השווה לנמוך מבין השווי ההוגן והערך הנוכחי של דמי החכירה המינימאליים העתידיים. תשלומים עתידיים למימוש אופציה להארכת תקופת החכירה מול מנהל מקרקעי ישראל אינם מוכרים כחלק מהנכס וההתחייבות המתחייבת מאחר והם מהווים דמי חכירה מותנים, הנגזרים משווי ההוגן של הקרקע במועדי החידוש העתידיים של הסכם החכירה. לאחר ההכרה הראשונה, מטופל הנכס בהתאם למדיניות החשבונאית הנהוגה לגבי נכס זה.

יתר החכירות מסווגות כחכירות תפעוליות, כאשר הנכסים החכורים אינם מוכרים בדוח על המצב הכספי של הקבוצה. תקופת החכירה וסכומי ההפחתות מביאים בחשבון אופציה להארכת תקופת החכירה, במידה ובמועד ההתקשרות בחכירה היה וודאי באופן סביר שהאופציה תמומש.

תשלומים במסגרת חכירה תפעולית למעט דמי חכירה מותנים נזקפים לרווח והפסד לפי שיטת הקו הישר, לאורך תקופת החכירה.

יט. 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 השנה.

כ. נכסים מוחזקים למכירה

נכסים לא שוטפים מסווגים כנכסים מוחזקים למכירה, אם צפוי ברמה גבוהה שהשבתם תהיה בעיקר באמצעות עסקת מכירה ולא באמצעות שימוש מתמשך.

כא. שינויים במדיניות החשבונאית

(1) **תיקון ל- IAS 19, הטבות עובד (להלן - "התיקון").** התיקון כולל מספר שינויים בקשר לטיפול החשבונאי בהטבות לעובדים, בכללם, כל הרווחים וההפסדים האקטואריים יוכרו מיידית דרך הרווח הכולל האחר, שיטת הרצועה ושיטת זקיפת הרווחים וההפסדים האקטואריים לרווח והפסד באופן מידי יבוטלו. כמו כן, הריבית אשר תוכר ברווח והפסד תחושב על יתרת ההתחייבות (נכס) נטו, בגין הטבה מוגדרת, לפי שיעור ההיוון המשמש לחישוב ההתחייבות.

בנוסף, סיווג הטבות עובד לטווח קצר או לטווח ארוך (לצרכי מדידה) נקבע בהתאם לצפי הקבוצה לניצול ההטבות במלואן ולא בהתאם למועד בו העובד זכאי לנצל את ההטבה.

ליישום התיקון לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים.

(2) **מערכת חדשה של תקנים חשבונאיים בנושא איחוד דוחות כספיים, הסדרים משותפים וגילויים בדבר זכויות בישויות אחרות.**

תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 10 - דוחות כספיים מאוחדים (להלן - "התקן") התקן מציג מודל שליטה חדש לצורך קביעה האם יש לאחד ישויות מוחזקות. מודל זה ייושם ביחס לכל הישויות המוחזקות. בהתאם לתקן, נסיבות "דה-פקטו" יובאו בחשבון לצורך הערכת שליטה, כך שקיומה של שליטה אפקטיבית במוחזקת יחייב איחוד דוחות.

בנוסף, בהערכת קיומה של שליטה יובאו בחשבון כל זכויות ההצבעה הפוטנציאליות שהן משמעותיות, ולא רק זכויות הצבעה פוטנציאליות הניתנות למימוש מידי.

ליישום התיקון לא הייתה השפעה על הדוחות הכספיים.

באור 3 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**כא. שינויים במדיניות החשבונאית (המשך)**

(2) מערכת חדשה של תקנים חשבונאיים בנושא איחוד דוחות כספיים, הסדרים משותפים וגילויים בדבר זכויות בישויות אחרות. (המשך)

תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 12, גילויים בדבר זכויות בישויות אחרות (להלן - "התקן"). התקן מכיל דרישות גילוי מקיפות ביחס לזכויות בחברות בנות, בהסדרים משותפים (ישויות בשליטה משותפת ועסקאות משותפות), בחברות כלולות ובישויות מובנות (structured entities) שאינן מאוחדות.

דרישות הגילוי שולבו בדוחות כספיים אלה במסגרת באור 10 בדבר חברות מוחזקות.

(3) תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 13 מדידת שווי הוגן (להלן - "התקן"). התקן מחליף את ההנחות לגבי אופן מדידת שווי הוגן המופיעות בתקני ה-IFRS השונים. לצורך כך התקן מגדיר מהו שווי הוגן וקובע הנחיות מדידה וגילוי. עם זאת, התקן אינו דורש מדידות חדשות של שווי הוגן, אלא מסביר כיצד למדוד שווי הוגן כאשר מדידה כזו נדרשת על ידי תקנים אחרים.

התקן יחול כאשר מדידות שווי הוגן או גילויים על שווי הוגן נדרשים או מותרים לפי תקני IFRS אחרים.

ליישום התקן לא הייתה השפעה מהותית על המדידה של הנכסים וההתחייבויות בדוחות אלה.

באור 4 - קביעת שווי הוגן

כחלק מכללי המדיניות החשבונאית ודרישות הגילוי, נדרשת הקבוצה לקבוע את השווי ההוגן של נכסים והתחייבויות פיננסיים ושאנם פיננסיים. ערכי השווי ההוגן נקבעו לצרכי מדידה ו/או גילוי על בסיס השיטות המתוארות להלן. מידע נוסף לגבי ההנחות ששימשו בקביעת ערכי השווי ההוגן ניתן בביאורים המתייחסים לאותו נכס או התחייבות.

א. נכסים ביולוגיים

השווי ההוגן של נכסים ביולוגיים נקבע בהתבסס על הערכת שווי חיצונית של מומחה בלתי תלוי ומתבסס על הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים הנובעים מהכרמים.

ב. נגזרים

השווי ההוגן של חוזי אקדמה (Forward) ואופציות 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 היררכיות שווי הוגן ראה באור 2ד'.

באור 5 - עונתיות

הקבוצה עוסקת בייצור ובשיווק משקאות קלים, משקאות אלכוהוליים יינות ומשקאות חריפים. בענף המשקאות קיימת עונתיות הנובעת בעיקר מצמצום רכישת משקאות קלים ובירה בחודשי החורף, וגדול בצריכת משקאות בימי החגים והעונה החמה. העונתיות משפיעה על צריכת מוצרי הקבוצה באופן בו קיימת תנודתיות בהיקף ההכנסות ממכירת המוצרים על פני השנה. עיקר מכירות הקבוצה מתבצע בעונה החמה, הכוללת את שני הרבעונים אפריל-יוני ויולי-ספטמבר.

באור 6 - לקוחות

ליום 31 בדצמבר	
2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
204,315	167,071
79,485	80,530
283,800	247,601
(32,217)	(30,616)
251,583	216,985

לקוחות(*)
חובות פתוחים
המחאות לגביה

בניכוי הפרשה לחובות מסופקים

* ראה גם באור 29(א).

באור 7 - חייבים אחרים

ליום 31 בדצמבר	
2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
1,153	997
3,732	4,117
1,951	1,418
4,786	5,577
11,823	4,122
968	936
1,064	682
2,213	1,853
27,690	19,702

עובדים
מוסדות
מקדמות לספקים
הוצאות מראש
הכנסות לקבל
צדדים קשורים
חייבים אחרים
חלויות שוטפות בגין חייבים לזמן ארוך

באור 8 - מלאי

ליום 31 בדצמבר	
2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
23,071	26,168
23,194	27,997
70,110	75,148
82,743	95,107
199,118	224,420

חומרי גלם ועזר
חומרי אריזה ואחרים
תוצרת בעיבוד
תוצרת גמורה וקנויה

באור 9 - הלוואות וחייבים לזמן ארוך

ליום 31 בדצמבר		
2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
58,596	63,664	חייבים לזמן ארוך -
(35,878)	(39,906)	בניכוי הפחתה מצטברת
22,718	23,758	יתרה מופחתת
11,270	9,065	הלוואות לאחרים -
(2,213)	(1,853)	בניכוי חלויות שוטפות
9,057	7,212	יתרה נטו
31,775	30,970	

באור 10 - חברה מוחזקת

א. ביום 21 באוקטובר 2013, התקבלה הצעת הרכש של החברה, לרכישת מלוא מניות יקבי ברקן בע"מ (להלן: יקבי ברקן) שהוחזקו על ידי הציבור. בהתאם להצעת הרכש רכשה החברה 980,630 מניות של יקבי ברקן בסכום כולל של כ-17.3 מיליון ש"ח. לאחר רכישה זו, מחזיקה החברה במלוא מניותיה של ברקן (למעט 64,213 מניות המוחזקות על ידי חברה בת של יקבי ברקן), ומניותיה נמחקו מהמסחר בבורסה לניירות ערך. כתוצאה מהרכישה האמורה, זקפה החברה את ההפרש בין הסכום הפנקסני של הזכויות שאינן מקנות שליטה שנרכשו, לבין סכום הרכישה בסך של כ-1.7 מיליון ש"ח לעודפים. יקבי ברקן הינה חברה פרטית והיא עוסקת בעיקר ביצור, יבוא ושיווק של יינות ומשקאות חריפים.

חברה מאוחדת קונה ומפיצה באופן בלעדי את המוצרים המיוצרים והמיובאים על ידי יקבי ברקן בשטחי מדינת ישראל והרשות הפלשתינאית וזאת למשך 5 שנים אשר מנין ממועד כניסת הסכם הקניה והפצה של יקבי ברקן לתוקף (ינואר 2005). בתום תקופת ההתקשרות מתחדש ההסכם מאליו לתקופות נוספות בנות חמש שנים כל אחת.

להבטחת התחייבויותיה של יקבי ברקן לשני בנקים, העמידה החברה ערבויות לכל אחד מהבנקים הנ"ל. הערבויות הינן בסכומים של 80 מיליון ש"ח ו-70 מיליון ש"ח. באם התחייבות יקבי ברקן לכל אחד הבנקים הנ"ל תפחת מ-40 מיליון ש"ח ו-35 מיליון ש"ח בהתאמה, תהיה החברה זכאית לבטל את הערבויות. התחייבויות יקבי ברקן לבנקים אלה ליום 31 בדצמבר 2013 מסתכמת בכ-137 מיליון ש"ח וכ-70 מיליון ש"ח, בהתאמה.

יקבי ברקן התחייבה בעבר לעמוד באמות מידה פיננסיות כלפי בנק דיסקונט בע"מ ובנק לאומי לישראל בע"מ. ביום 29 בדצמבר 2010 וביום 3 בפברואר 2011 בוטלו מסמכי ההתניות הפיננסיות הנ"ל, ובמקומם נחתמו מסמכים שעיקרם השארת תנאי המימון הנוכחיים העומדים לרשות יקבי ברקן מהבנקים, כל עוד תישאר החברה בעלת השליטה ביקבי ברקן.

ב. פרטים בדבר ישויות הקבוצה

ליום 31 בדצמבר 2012			ליום 31 בדצמבר 2013			מדינת ההתאגדות והפעילות	
היקף השקעה אלפי ש"ח	שעור הצבעה	שעור הבעלות	היקף השקעה אלפי ש"ח	שעור הצבעה	שעור הבעלות		
74,241	100%	100%	99,381	100%	100%	ישראל	טמפו שיווק (1981) בע"מ
1,183	100%	100%	1,320	100%	100%	ישראל	אקווה נובה ווטרכס בע"מ
(*)89,593	83.99%	83.16%	112,984	100%	100%	ישראל	יקבי ברקן בע"מ

(*) שווי שוק של חברת יקבי ברקן ליום 31 בדצמבר 2012 - 53,450 אלפי ש"ח.

באור 11 - רכוש קבוע

א. ההרכב

סך הכל אלפי ש"ח	אריזה חוזרת אלפי ש"ח	ציוד מכירה אלפי ש"ח	ריהוט משרדי, וציוד ומחשבים אלפי ש"ח	כלי רכב אלפי ש"ח	מכונות, ציוד ומכשירים אלפי ש"ח	בניינים ומשרדים אלפי ש"ח	
1,017,223	53,125	115,039	40,150	24,315	545,816	238,778	עלות
124,635	5,303	8,560	3,893	1,179	62,462	43,238	יתרה ליום 1 בינואר 2012
(44,154)	(1,976)	(27,032)	(9,050)	(749)	(866)	(4,481)	תוספות
1,097,704	56,452	96,567	34,993	24,745	607,412	277,535	גריעות
							יתרה ליום 31 בדצמבר 2012
71,813	6,554	8,740	3,954	421	40,321	11,823	תוספות
(29,255)	(59)	(5,691)	(12)	(538)	(21,498)	(1,457)	גריעות
1,140,262	62,947	99,616	38,935	24,628	626,235	287,901	יתרה ליום 31 בדצמבר 2013
615,284	26,130	92,524	32,238	16,404	373,187	74,801	פחת
54,234	5,562	11,011	2,666	2,117	26,164	6,714	יתרה ליום 1 בינואר 2012
(43,369)	(1,656)	(26,968)	(8,913)	(717)	(743)	(4,372)	פחת לשנה
626,149	30,036	76,567	25,991	17,804	398,608	77,143	גריעות
							יתרה ליום 31 בדצמבר 2012
64,586	7,109	10,704	3,242	1,967	31,767	9,797	פחת לשנה
(28,823)	(58)	(5,623)	(8)	(316)	(21,411)	(1,407)	גריעות
661,912	37,087	81,648	29,225	19,455	408,964	85,533	יתרה ליום 31 בדצמבר 2013
401,939	26,995	22,515	7,912	7,911	172,629	163,977	הערך בספרים
							ליום 1 בינואר 2012
36,932							תשלומים על חשבון רכוש קבוע
438,871							
471,555	26,416	20,000	9,002	6,941	208,804	200,392	ליום 31 בדצמבר 2012
3,087							תשלומים על חשבון רכוש קבוע
474,642							
478,350	25,860	17,968	9,710	5,173	217,271	202,368	ליום 31 בדצמבר 2013
1,019							תשלומים על חשבון רכוש קבוע
479,369							

באור 11 - רכוש קבוע (המשך)

- ב. בקבוצה קיימים נכסים שהופחתו במלואם ועדיין מופעלים. עלותם המקורית של נכסים כאמור ליום 31 בדצמבר 2013 הינה כ- 404 מיליוני ש"ח (2012 - כ - 374 מיליוני ש"ח).
- ג. חכירות קרקעות החברה הינן בחכירה מהוונת ממנהל מקרקעי ישראל לתקופות חכירה המסתיימות בשנים 2043 ו-2049.
- ד. עלויות אשראי שהוונו לנכסים כשירים במהלך השנה הסתכמו לסך של כ- 500 אלפי ש"ח (2012 - 5,700 אלפי ש"ח). שיעור ההיוון ששימש לקביעת סכום עלויות האשראי הינו 6.2%.
- ה. לשעבודים ראה באור 31(ג).

באור 12 - נכסים בלתי מוחשיים

		מותגים וזכויות הפצה		
סה"כ	תוכנה	הפצה		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
עלות				
63,447	25,198	38,249	יתרה ליום 1 בינואר 2012	
2,328	2,328	-	רכישות	
(427)	(427)	-	גריעות	
65,348	27,099	38,249	יתרה ליום 31 בדצמבר 2012	
1,609	1,609	-	רכישות	
66,957	28,708	38,249	יתרה ליום 31 בדצמבר 2013	
הפחתות				
26,254	18,858	7,396	יתרה ליום 1 בינואר 2012	
8,118	3,138	4,980	הפחתה לשנה	
(423)	(423)	-	פחת בגין גריעות	
33,949	21,573	12,376	יתרה ליום 31 בדצמבר 2012	
7,474	2,854	4,620	הפחתה לשנה	
41,423	24,427	16,996	יתרה ליום 31 בדצמבר 2013	
הערך בספרים				
37,193	6,340	30,853	ליום 1 בינואר 2012	
31,399	5,526	25,873	ליום 31 בדצמבר 2012	
25,534	4,281	21,253	ליום 31 בדצמבר 2013	

באור 13 - נכסים ביולוגיים

א. הרכב

ליום 31 בדצמבר	
2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
60,076	80,541
18,571	10,296
1,894	558
-	(761)
80,541	90,634
47,868	81,302

יתרה ליום 1 בינואר
גידול עקב נטיעות כרמים חדשים
שינוי בשווי ההוגן בשל נכסים ביולוגיים
קיטון בשווי ההוגן עקב בציר של נכסים ביולוגיים בשלים
יתרה ליום 31 בדצמבר (*)

(*) כולל שווי הוגן של נכסים ביולוגיים בשלים

ב. קביעת השווי ההוגן

נתונים בדבר מדידות שווי הוגן של נכסים ביולוגיים ברמה 3

שפעת הנתונים המשמעותיים שאינם ניתנים לצפייה על מדידת השווי ההוגן	הנתונים המשמעותיים שאינם ניתנים לצפייה	טכניקת הערכה לקביעת השווי ההוגן	סוג הנכס
<ul style="list-style-type: none"> אומדן השווי ההוגן יגדל אם: המחיר הממוצע לטון ענבים יעלה. הוצאות ממוצעות לדונם ירדו. עלייה ביתרת תקופת הניבה. עליה ביבול הרב שנתי הממוצע. שיעור ההיוון ירד. 	<ul style="list-style-type: none"> מחיר לטון ענבים ממוצע בתלות בזן ומיקום הכרם. הערכת יבול רב שנתי ממוצע לדונם בתלות בזן ומיקום הכרם. הערכת הוצאות עיבוד שנתיות לדונם. יתרת שנות ניבה כלכליות צפויות. שיעור היוון הינו על בסיס סקר שערך מעריך חיצוני. <p>שיעור זה נאמד ב- 12% ובכרם מסוים בכ-14.25% ונשקף את הרווחים בענף בהתחשב בגורמי סיכון צפויים לאורך התקופה.</p>	<p>השווי ההוגן נאמד תוך שימוש בטכניקת הערך הנוכחי: הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים נטו הצפויים לנבוע מהכרמים.</p>	<p>נכסים ביולוגיים בשלים (החל מהשנה השלישית ממועד הנטיעה)</p>

ניתוח רגישות השווי ההוגן לנכסים הביולוגיים הנמדדים בשווי הוגן רמה 3

ביחס למדידות שווי הוגן שמסווגות לרמה 3 בהיררכיית השווי ההוגן, שינוי אפשרי וסביר בנתון לא נצפה אחד היה מגדיל (מקטין) את הרווח וההפסד ואת ההון כדלקמן (לאחר מס):

- עליה של 0.5% בשיעור ההיוון תביא לירידת ערך בסך של כ-2.7 מליון ש"ח וקיטון ברווח ובהון בכ-2 מליון ש"ח. ירידה של 0.5% בשיעור ההיוון תביא לעליית ערך בסך של כ-2.8 מליון ש"ח וגידול ברווח ובהון בכ-2.1 מליון ש"ח.
- עלייה של 5% במחיר הממוצע לטון תביא לעליית ערך בסך של כ-10.9 מליון ש"ח וגידול ברווח ובהון בכ-8.2 מליון ש"ח. ירידה של 5% במחיר הממוצע לטון תביא לירידת ערך בסכום זהה בהתאמה.
- עליה של 5% בהוצאות הממוצעות לדונם תביא לירידת ערך בסך של כ-7.0 מליון ש"ח וקיטון ברווח ובהון בכ-5.2 מליון ש"ח. ירידה של 5% בהוצאות הממוצעות לדונם תביא לעליית ערך בסכום זהה בהתאמה.
- עליה של 15% ביתרת תקופת הניבה הכלכלית תביא לעליית ערך בסך של כ-2.0 מליון ש"ח וגידול ברווח ובהון בכ-1.5 מליון ש"ח. ירידה של 15% ביתרת תקופת הניבה הכלכלית תביא לירידת ערך בסך של כ-2.9 מליון ש"ח וקיטון ברווח ובהון בכ-2.2 מליון ש"ח.
- עליה של 5% ביבול הרב שנתי הממוצע לדונם תביא לעליית ערך בסך של כ-11.9 מליון ש"ח וגידול ברווח ובהון בכ-8.9 מליון ש"ח. ירידה של 5% ביבול הרב שנתי הממוצע לדונם תביא לירידה בסכום זהה בהתאמה.

באור 13 - נכסים ביולוגיים (המשך)

ג. תהליכי הערכה המיושמים בחברה

השווי ההוגן של נכסים ביולוגיים נקבע על ידי הערכות שווי המבוצעות אחת לשנה ע"י אגרונום ושמאי חקלאי חיצוני בלתי תלוי.

ד. סיכוני היצע וביקוש

הקבוצה חשופה לסיכונים הנובעים מתנודות במחיר הענבים ועלויות העיבוד של הכרם. באם הדבר מתאפשר, מנהלת הקבוצה סיכון זה על ידי עדכון מחירי המכירה של היינות שהיא מייצרת. ההנהלה עורכת ניתוחים שוטפים של מגמות בענף כדי להבטיח שמבנה המחירים של הקבוצה יתאים לשוק.

ה. סיכוני אקלים וסיכונים אחרים

הכרמים של הקבוצה עשויים להינזק כתוצאה משינויים במזג האוויר, מחלות, שריפות וכוחות טבע אחרים. הקבוצה מקיימת תהליכים נרחבים על מנת לעקוב אחר הסיכונים ולהקטין את השפעתם הצפויה, כולל בדיקות שוטפות של מצב הכרמים וכן בחינת מחלות ומזיקים בענף. בנוסף, מבטחת הקבוצה את עצמה כנגד נזקי טבע.

ו. לפרטים נוספים ראה באור 30 ט'.

באור 14 - אשראי לזמן קצר מבנקים

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 בביאור 29, בדבר מכשירים פיננסיים.

התחייבויות שוטפות

		שיעור הריבית		
		ליום 31 בדצמבר	דצמבר	
2012	2013	2013	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	%	
904	641		3.00	משיכות יתר
384,360	345,799		*2.00-2.50	הלוואות לזמן קצר מבנקים
14,029	19,631			חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך
399,293	366,071			סך התחייבויות שוטפות

* ההלוואות נושאות ריבית שנתית משתנה בשיעור הפריים בניכוי 0.50% לבין הפריים.

באור 15 - ספקים

		ליום 31 בדצמבר		
2012	2013	2013	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
152,274	160,417			חובות פתוחים
10,777	8,384			המחאות ושטרות לפירעון
163,051	168,801			
5,217	3,206			מתוכם ספקים המהווים צדדים קשורים ובעלי עניין

למידע נוסף בדבר ספקים המהווים צדדים קשורים ובעלי עניין, ראה ביאור 32 בדבר צדדים קשורים ובעלי עניין. לחשיפת הקבוצה לסיכוני מטבע ונזילות בגין ספקים, ראה ביאור 29 בדבר מכשירים פיננסיים.

באור 16 - זכאים אחרים

ליום 31 בדצמבר		
2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
28,789	33,157	התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בשל שכר ומשכורת(*)
7,787	10,679	מוסדות ממשלתיים
3,393	950	מקדמות מלקוחות
14,060	16,776	פקדונות עבור אריזה
3,060	4,661	התחייבויות לבעלי עניין וצדדים קשורים
16,449	15,991	זכאים אחרים והוצאות לשלם
9,949	2,272	חלויות שוטפות של התחייבויות אחרות לזמן ארוך
83,487	84,486	

(*) כולל הפרשה לחופשה והבראה.

למידע נוסף בדבר זכאים המהווים צדדים קשורים ובעלי עניין, ראה באור 32 בדבר צדדים קשורים ובעלי עניין. לחשיפת הקבוצה לסיכונים מטבע ונזילות בגין חלק מיתרות הזכאים, ראה באור 29, בדבר מכשירים פיננסיים.

באור 17 - התחייבויות לזמן ארוך לתאגידים בנקיים ואחרים

ליום 31 בדצמבר		שיעור הריבית	א. ההרכב
2012	2013	דצמבר 2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	%	
79,007	122,478	4.85-6.15	הלוואות מבנקים - בשקלים לא צמודים
5,329	3,107	5.25	התחייבויות אחרות לזמן ארוך - ביורו
3,714	3,792	-	בהצמדה למדד המחירים לצרכן
2,209	660	-	בשקלים לא צמודים
7,466	-	-	בדולר של ארה"ב
97,725	130,037		
(23,978)	(21,903)		בניכוי - חלויות שוטפות
73,747	108,134		

ב. ביום 25 ביוני 2013, הועמדה לחברה הלוואה לזמן ארוך מבנק בסכום של 50 מיליון ש"ח. ההלוואה ניתנה חלף אשראי לזמן קצר שהועמד לחברה מבנק זה בעבר. ההלוואה אינה צמודה, נושאת ריבית שנתית בשיעור של 4.85% ותעמוד לפרעון לשיעורין עד לשנת 2023 (מח"מ 5.25). החברה התחייבה לעמוד באמות מידה פיננסיות, כפי שיחושבו בהתאם לדוחותיה הכספיים. נכון למועד הדוחות הכספיים עומדת החברה באמות המידה הפיננסיות.

באור 17 - התחייבויות לזמן ארוך לתאגידים בנקיים ואחרים (המשך)

ב. (המשך)

להלן פרוט אמות המידה הפיננסיות להן התחייבה החברה:

תוצאות חישובו (נכון ליום 31 בדצמבר 2013)	היחס הפיננסי	אמות המידה הפיננסיות
20.81%	לפחות בשיעורים מדורגים כדלקמן: בתקופה שמיום 30.6.2013 עד ליום 29.6.2014 - 15%; בתקופה שמיום 30.6.2014 עד ליום 29.6.2017 - 17%; בתקופה שמיום 30.6.2017 ועד לפרעונה המלא של ההלוואה - 20%.	יחס הון עצמי מוחשי לסך מאזן החברה
232,593 אלפי ש"ח	לא יפחת מ-180,000 אלפי ש"ח, צמוד למדד.	הון עצמי מוחשי
3.03	ביחסים מדורגים שלא יעלו על: בתקופה שמיום 30.6.2013 עד ליום 29.6.2014 - 4.5; בתקופה שמיום 30.6.2014 עד ליום 29.6.2015 - 4.25; בתקופה שמיום 30.6.2015 עד ליום 29.6.2017 - 4.00; בתקופה שמיום 30.6.2017 ועד לפרעונה המלא של ההלוואה - 3.75.	יחס חוב נטו ל-EBITDA

באור 18 - אגרות חוב

ביום 10 במרס 2010, הנפיקה החברה אגרות חוב בסכום כולל של 120 מיליוני ש"ח (117 מיליוני ש"ח, נטו בניכוי 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. יתרת אגרות החוב עומדות לפרעון בשבעה תשלומים שווים, ביום 28 בפברואר של כל שנה בין השנים 2014 - 2020.

סדרת אגרות החוב דורגה על ידי חברת מידרוג בע"מ בדירוג A2.

ליום 31 בדצמבר		אגרות חוב (כולל ריבית לשלם) בניכוי חלויות שוטפות (כולל ריבית לשלם)
2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
96,064 (13,776)	84,234 (13,554)	
82,288	70,680	

באור 19 - הטבות לעובדים

הטבות לעובדים כוללות הטבות לאחר סיום העסקה, הטבות אחרות לטווח ארוך (מוצג במסגרת התחייבות אחרות לז"א). הטבות בגין פיטורין והטבות לטווח קצר (מוצג במסגרת זכאים אחרים).
באשר להטבות לעובדים לאחר סיום העסקה, לקבוצה תוכניות הטבה מוגדרות בגינן היא מפקידה סכומים בקופות מרכזיות לפיצויים, בפוליסות ביטוח מתאימות. תוכניות ההטבה המוגדרות מזכות את העובדים הזכאים להטבה בתשלום חד פעמי המבוסס על הסכמי השכר של העובדים אינדיבידואליים. כמו כן, לחברה תוכנית הפקדה מוגדרת בגין חלק מעובדיה אשר חל לגביהם סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג - 1963.

ליום 31 בדצמבר		ערך נוכחי של מחויבויות ממומנות שווי הוגן של נכסי התכניות (*)
2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
(20,044)	(19,994)	
20,058	18,823	
14	(1,171)	
822	-	מוצג בדוח על המצב הכספי במסגרת:
808	1,171	הנכסים שאינם שוטפים
14	1,171	התחייבויות שאינן שוטפות

(*) נכסי התכניות מורכבים ממכשירים הונניים בפוליסות ביטוח מנהלים וקופה מרכזית לפיצויים.

באור 19 - הטבות לעובדים (המשך)

(1) התנועה בערך נוכחי במחויבות בגין תכניות הטבה מוגדרות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
17,807	20,044	מחויבות בגין תכניות הטבה
(1,446)	(2,780)	מוגדרות לתחילת תקופה
2,745	2,172	הטבות ששולמו
938	558	עלויות שרות שוטף ועלויות ריבית
		הפסדים אקטואריים שנזקפו לרווח כולל אחר
20,044	19,994	מחויבות בגין תכניות הטבה מוגדרות לסוף תקופה

(2) התנועה בנכסי התכנית

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
18,386	20,058	שווי הוגן של נכסי התכניות לתחילת תקופה
(828)	(1,981)	הטבות ששולמו
-	(1,022)	הטבות ששולמו בגין פיצויים מוגדלים
851	830	סכומים שהופקדו
(193)	(186)	העברה לתגמולים
803	689	הכנסות ריבית
1,039	435	רווחים אקטואריים שנזקפו לרווח כולל אחר
20,058	18,823	שווי הוגן של נכסי התכניות לסוף תקופה

(3) הוצאה שנזקפה לרווח והפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
1,984	1,959	1,468	עלויות שרות שוטף
749	786	704	עלויות ריבית
(771)	(803)	(689)	הכנסות ריבית
1,962	1,942	1,483	

(4) התשואה בפועל:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
%	%	%	
(0.15)	10.06	4.92	התשואה בפועל על נכסי התכנית

באור 19 - הטבות לעובדים (המשך)

(5) רווחים והפסדים אקטואריים שנקפו ישירות לרווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
1,690	1,603	1,704	יתרה מצטברת לתחילת התקופה
(87)	101	(123)	סכומים שהוכרו במשך התקופה
<u>1,603</u>	<u>1,704</u>	<u>1,581</u>	יתרה מצטברת לסוף התקופה

(6) הנחות אקטואריות וניתוח רגישות

ההנחות האקטואריות העיקריות למועד הדיווח (לפי ממוצע משוקלל):

2011	2012	2013	
%	%	%	
4.4	4.4	3.7	שיעור ההיוון בסוף התקופה
2.5	2.5	2.5	שיעור עליות שכר עתידיות

ההנחות בדבר שיעור התמותה העתידי מבוססות על נתונים סטטיסטיים שפורסמו ועל לוחות תמותה מקובלים.

לשינוי בהנחות בדבר שיעור התמותה על פי לוחות התמותה המקובלים, אין השפעה על המחויבות בגין תוכנית ההטבה המוגדרת של החברה.

שינויים אפשריים באופן סביר בתאריך הדיווח לאחת מההנחות האקטואריות, בהנחה שיתר ההנחות נותרות ללא שינוי, משפיעים על המחויבות להטבה מוגדרת כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר 2013		
גידול (קיטון) במחויבות		
קיטון באחוז אחד	גידול באחוז אחד	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
(1,404)	1,594	שיעור עלויות שכר עתידיות
1,545	(1,280)	שיעור היוון

(7) השפעת התוכנית על תזרימי המזומנים העתידיים של הקבוצה

אומדן הקבוצה להפקדות הצפויות בשנת 2014 בתוכנית הטבה מוגדרת ממומנת בסך אלפי ש"ח.

אמדן הקבוצה לאורך חיי התוכנית (לפי ממוצע משוקלל) לסוף תקופת הדיווח הינו 8 שנים (לשנת 2012 - 6.98 שנים).

(8) לקבוצה תוכנית הפקדה מוגדרת בגין חלק מעובדיה אשר חל לגביהם סעיף 14 חוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג - 1963.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
5,610	6,020	5,917	הסכום שהוכר כהוצאה בגין תוכנית להפקדה מוגדרת

באור 20 - הון

לימים 31 בדצמבר 2012 ו- 2013 בשקלים חדשים	א. הון מניות
<u>1,000</u>	הון מניות מונפק ונפרע
<u>100,000</u>	הון רשום
<p>ב. ביום 19 בדצמבר 2013 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך של 20 מיליון ש"ח (20 אלפי ש"ח למניה). הדיבידנד חולק ביום 26 בדצמבר 2013.</p> <p>ביום 21 במרס 2013 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך של 12 מיליון ש"ח (12 אלפי ש"ח למניה). הדיבידנד חולק ביום 18 באפריל 2013.</p> <p>ג. ביום 30 במאי 2012 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך של 12 מיליון ש"ח (12 אלפי ש"ח למניה). הדיבידנד חולק ביום 27 ביוני 2012.</p>	

באור 21 - הכנסות ממכירות, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
868,967	973,778	1,017,228	(1) מתוצרת החברה : מכירות, נטו *
106,293	136,167	175,042	בניכוי מס קנייה :
<u>762,674</u>	<u>837,611</u>	<u>842,186</u>	
273,002	229,061	249,400	(2) מתוצרת קנויה : מכירות, נטו
<u>1,035,676</u>	<u>1,066,672</u>	<u>1,091,586</u>	סה"כ מכירות
<u>3,739</u>	<u>3,272</u>	<u>2,854</u>	* בתוספת השתתפות אחרים בהנחות בסך :

באור 22 - עלות המכר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
328,566	385,969	348,722	שימוש בחומרים
42,556	46,534	47,432	שכר, משכורות והוצאות נלוות
28,715	28,337	32,937	פחת
48,624	52,435	57,225	הוצאות ייצור אחרות
<u>448,461</u>	<u>513,275</u>	<u>486,316</u>	
185,340	151,042	152,668	רכישת תוצרת קנויה
(12,790)	(11,160)	(5,653)	בניכוי גידול במלאי עבודות בתהליך
(12,980)	(27,577)	(4,603)	בניכוי גידול במלאי מוצרים גמורים
<u>608,031</u>	<u>625,580</u>	<u>628,728</u>	

באור 23 - הוצאות מכירה ושיווק

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2011	2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
133,401	138,947	129,547
55,242	57,614	53,854
23,319	28,544	34,415
18,223	15,902	13,241
27,212	23,468	23,061
15,778	15,708	14,778
9,448	9,895	6,995
27,019	26,310	22,501
309,642	316,388	298,392
12,733	9,842	14,518

שכר, משכורות והוצאות נלוות פרסום*
פחת והפחתות
שכר דירה ואחזקות מבנים
אחזקת משאיות ומלגוזות
עמלות הפצה
הובלות
הוצאות אחרות

* בניכוי השתתפות אחרים בסך:

באור 24 - הוצאות והכנסות אחרות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2011	2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
-	-	4,606
-	-	100
-	215	281
-	215	4,987
246	1,483	463
-	-	847
-	-	811
292	869	292
538	2,352	2,413

הוצאות

הפסד מתביעות ותלויות (*)
הפסד מירידת ערך נדל"ן להשקעה אחרות

הכנסות

רווח ממכירת רכוש קבוע
החזר מחברת ביטוח
החזר מקרן עזרה הדדית של התאחדות התעשיינים
אחרות

(*) ראה באורים 31(א) ו-12.

באור 25 - הוצאות הנהלה וכלליות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2011	2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
30,774	30,693	36,363
6,302	7,055	8,862
6,666	5,471	4,708
346	-	267
14,722	12,247	15,414
58,810	55,466	65,614
(200)	(200)	(200)
58,610	55,266	65,414

שכר, משכורות והוצאות נלוות דמי ניהול
פחת והפחתות
הוצאות חובות מסופקים
הוצאות אחרות

השתתפות חברת אם בהוצאות הנהלה וכלליות

באור 26 - הוצאות מימון, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
הוצאות			
1,247	4,870	4,131	שינויים בשווי ההוגן של נגזרים פיננסיים
2,985	189	4,666	ריבית בגין אגרות חוב*
190	368	120	ריבית לצדדים קשורים
17,658	19,234	16,865	ריבית לבנקים
1,258	1,341	1,330	אחרים
4,242	2,711	944	הפרשי שער
27,580	28,713	28,056	
הכנסות			
1,612	3,502	2,390	הפרשי שער
66	75	50	ריבית בגין הלוואות לעובדים
5,543	1,876	-	שינויים בשווי ההוגן של נגזרים פיננסיים
1,958	1,580	692	אחרים
9,179	7,033	3,132	
(18,401)	(21,680)	(24,924)	סך הוצאות מימון, נטו

* בניכוי עלויות שהונו לנכסים כשירים.

באור 27 - מסים על הכנסה

א. פרטים בדבר סביבת המס בה פועלת הקבוצה

(1) תיקונים לפקודת מס הכנסה

ביום 5 בדצמבר 2011 אישרה הכנסת את החוק לתיקון נטל המס (תיקוני חקיקה) - התשע"ב-2011, וקבעה כי שיעור מס חברות החל משנת 2012 ואילך יעמוד על 25%.

ביום 5 באוגוסט 2013 אישרה הכנסת את החוק לשינוי סדרי עדיפויות לאומיים (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנים 2013 ו-2014), התשע"ג-2013. במסגרת החקיקה הועלה מס החברות ל-26.5% מיום 1 בינואר 2014.

המסים השוטפים לתקופות המדווחות בדוחות כספיים אלה מחושבים בהתאם לשיעורי המס כפי שנקבעו בחוק ההתייעלות הכלכלית.

לענין השפעת השינוי בשיעורי המס על המיסים הנדחים, ראה ב' ו-ג' להלן.

ביום 12 בינואר 2012 פורסם תיקון 188 לפקודה, אשר במסגרתו תוקנה הוראת השעה שנחקקה בעבר ונקבע כי תקן חשבונאות מס' 29 - "אימוץ תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS)" שפרסם המוסד הישראלי לתקינה בחשבונאות לא יחול בקביעת ההכנסה בשנות המס 2010 ו-2011.

באור 27 - מסים על הכנסה (המשך)

א. פרטים בדבר סביבת המס בה פועלת הקבוצה (המשך)

(2) החברה הינה חברה תעשייתית כמשמעותו בחוק עידוד התעשייה מיסים התשכ"ט - 1969. בהתאם למעמד זה זכאית החברה בין היתר לתבוע שיעורי פחת מוגדלים בגין ציוד המשמש בפעילות תעשייתית.

(3) מס קניה

על משקאות אלכוהוליים מיובאים או כאלה המיוצרים בישראל וכן על חומרי גלם מסוימים חל מס קנייה מכוח חוק מס קנייה (טובין ושירותים), התשי"ב-1952. מעת לעת חלים שינויים בשיעורי מסים אלו דבר העלול להשפיע לחיוב או לשלילה על תוצאותיה העסקיות של הקבוצה.

א. מס קניה של מוצרי בירה

מס הקניה החל על מוצרי בירה מיובאים או מקומיים הינו בסכום קצוב לכל ליטר מכירה הנקבע מדי שנה בהתאם לשיעור העלייה במדד המחירים לצרכן. מס הקניה על בירה בשנת 2013 - 4.25 ש"ח לליטר (2012 - עד ליום 25 ביולי 2012 - 2.18 ש"ח לליטר, מיום 26 ביולי 2012 ועד ליום 31 בדצמבר 2012 - 4.19 ש"ח לליטר, 2011 - 2.13 ש"ח לליטר).

ב. מס קניה של משקאות אלכוהוליים

עד ליום 30 ביוני 2013 הוטל על משקאות מיובאים מס קניה אחוזי (משוקלל, כולל תמ"א) של 150% (ממחיר יבוא CIF) ועל משקאות מתוצרת מקומית הוטל מס קניה אחוזי של 75% מן המחיר הסיטונאי. בנוסף, על כל המשקאות (מיובאים ומתוצרת מקומית) הוטל מס קצוב של 20.98 ש"ח לליטר כוהל (כלומר כ - 8.40 ש"ח לליטר משקה בריכוז 40% אלכוהול).

ביום 24 ביוני 2013 פורסם ברשומות תיקון לצו תעריף המכס והפטורים ומס קנייה על טובין. בהתאם לתיקון הצו, הוחל החל מיום 1 ביולי 2013 מס קניה קצוב אחיד על כל משקאות האלכוהול בשיעור של 105 ש"ח לליטר כוהל, הצמוד למדד המחירים לצרכן.

ב. מרכיבי הכנסות (הוצאות) מסים על הכנסה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2011	2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
(9,391)	(8,271)	(13,560)
-	(900)	(1,488)
(9,391)	(9,171)	(15,048)
1,816	(5,260)	(5,059)
(3,630)	-	(1,014)
-	-	1,400
(1,814)	(5,260)	(4,673)
(11,205)	(14,431)	(19,721)

מיסים שוטפים:

הוצאות מסים בגין תקופה שוטפת
הוצאות מסים בגין שנים קודמות

מיסים נדחים:

יצירה והיפוך של הפרשים זמניים
שינוי בשיעור המס
מיסים בגין שנים קודמות

הוצאות מסים על הכנסה

באור 27 - מסים על הכנסה (המשך)

ג. התאמה בין המס התיאורטי על הרווח לפני מסים על הכנסה לבין הוצאות המסים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
41,530	49,895	71,554	רווח לפני מסים על הכנסה
24%	25%	25%	שיעור המס העיקרי של החברה
9,967	12,474	17,889	מס מחושב לפי שיעור המס העיקרי של החברה
1,225	1,124	753	תוספת (חסכון) בחבות המס בגין: הוצאות לא מוכרות ניצול הפסדים לצורכי מס והפרשים זמניים בגינם לא נרשמו מסים נדחים
(295)	-	-	יצירת מסים נדחים בגין הפסדים לצרכי מס שלא נוצרו בגינם מסים נדחים בעבר
(3,186)	-	-	שינוי במסים נדחים כתוצאה משינוי בשיעורי המס
3,630	-	1,014	מסים בגין שנים קודמות
-	900	88	אחרים
(136)	(67)	(23)	
11,205	14,431	19,721	סך הוצאות מסים על הכנסה

ד. נכסי והתחייבויות מסים נדחים

(1) 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	אחרים	הפרשה לחובות מסופקים	נכסים ביולוגיים	ניכויים והפסדים להעברה לצרכי מס		רכוש קבוע	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2011
				הטבות לעובדים	הטבות לעובדים		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
(8,461)	(1,157)	6,467	(3,057)	6,633	2,702	(20,049)	שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד שינויים כנגד הרווח הכולל האחר
(5,260)	551	9	(534)	(2,557)	904	(3,633)	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2012
(25)	-	-	-	-	(25)	-	שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד שינויים כנגד הרווח הכולל האחר
(13,746)	(606)	6,476	(3,591)	4,076	3,581	(23,682)	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2013
(4,673)	880	480	(770)	(1,940)	1,391	(4,714)	שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד שינויים כנגד הרווח הכולל האחר
1	-	-	-	-	1	-	
(18,418)	274	6,956	(4,361)	2,136	4,973	(28,396)	

באור 27 - מסים על הכנסה (המשך)

ד. נכסי והתחייבויות מסים נדחים (המשך)

(1) נכסי והתחייבויות מסים נדחים שהוכרו (המשך)

31 בדצמבר	
2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
11,246	11,263
(24,992)	(29,681)
<u>(13,746)</u>	<u>(18,418)</u>

מוצג בדוח על המצב הכספי במסגרת:
נכס מיסים נדחים
התחייבות מיסים נדחים

(2) הפסדים וניכויים לצורכי מס להעברה לשנים הבאות

בקבוצה הפסדים לצורכי מס המסתכמים ליום 31 בדצמבר 2013 בכ - 8 מליוני ש"ח. הפרש ראלי מניירות ערך סחירים שלא הותר לניכוי בשנת הדוח וניתן להעברה לשנים הבאות מסתכם לתאריך הדיווח לסך של כ- 1,200 אלפי ש"ח מותאמים. הפרש זה יותר לניכוי בשנים הבאות רק כנגד הכנסה מניירות ערך סחירים, אם תהיה באותן שנים. בגין הפרש ראלי זה לא נזקפו מיסים נדחים.

ה. שומות מס

שומות מס נחשבות כסופיות לחלק מחברות הקבוצה עד וכולל השנה שהסתיימה ב- 2008. לחלק האחר עד וכולל השנה שהסתיימה ב- 2009.

באור 28 - ניהול סיכונים פיננסיים

א. כללי

הקבוצה חשופה לסיכונים הבאים הנובעים משימוש במכשירים פיננסיים:

- סיכון אשראי
- סיכון נזילות
- סיכון שוק (הכולל סיכון מטבע וסיכון ריבית).

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. 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.

באור 28 - ניהול סיכונים פיננסיים (המשך)

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 ושיעורי ריבית ומחירים של מכשירים הונניים, 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.

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

באור 29 - מכשירים פיננסיים

א. גיול חובות והפסדים מירידת ערך

להלן גיול חובות של לקוחות:

ליום 31 בדצמבר 2012		ליום 31 בדצמבר 2013		
ירידת ערך	ברוטו	ירידת ערך	ברוטו	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
4,594	229,685	4,047	208,235	אינם בפיגור
160	6,386	147	5,880	פיגור של 0-30 יום
187	7,480	28	1,140	פיגור של 31-120 יום
27,276	40,249	26,394	32,346	פיגור מעל 120 יום
32,217	283,800	30,616	247,601	

התנועה בהפרשה לחובות מסופקים בגין יתרות לקוחות במשך השנה היתה כדלקמן:

2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
32,404	32,217	יתרה לתחילת התקופה
(187)	(1,601)	תנועה במהלך התקופה
32,217	30,616	יתרה לסוף התקופה

חלקו של האשראי ללקוחות מבוטח בביטוח אשראי וכן בבטחונות שונים אחרים.

באור 29 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. סיכון נזילות

להלן מועדי הפירעון החוזיים של התחייבויות פיננסיות, כולל אומדן תשלומי ריבית:

ליום 31 בדצמבר 2013						
הערך בספרים אלפי ש"ח	תזרים מזומנים חוזי אלפי ש"ח	עד 6 חודשים אלפי ש"ח	6-12 חודשים אלפי ש"ח	1-2 שנים אלפי ש"ח	2-4 שנים אלפי ש"ח	מעל 4 שנים אלפי ש"ח
התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים						
366,071	377,845	365,850	11,995	-	-	-
168,801	168,801	168,801	-	-	-	-
13,554	16,329	14,331	1,998	-	-	-
84,486	84,624	83,534	1,090	-	-	-
102,847	120,684	-	-	22,564	42,528	55,592
70,680	83,988	-	-	15,663	29,328	38,997
5,287	6,643	-	-	1,917	501	4,225
644	644	632	12	-	-	-
812,370	859,558	633,148	15,095	40,144	72,357	98,814
סך הכל						
ליום 31 בדצמבר 2012						
הערך בספרים אלפי ש"ח	תזרים מזומנים חוזי אלפי ש"ח	עד 6 חודשים אלפי ש"ח	6-12 חודשים אלפי ש"ח	1-2 שנים אלפי ש"ח	2-4 שנים אלפי ש"ח	מעל 4 שנים אלפי ש"ח
התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים						
399,293	411,196	402,334	8,862	-	-	-
163,051	163,051	163,051	-	-	-	-
13,293	13,443	13,443	-	-	-	-
13,776	16,995	14,664	2,331	-	-	-
83,487	83,737	82,561	1,176	-	-	-
64,979	75,298	-	-	16,640	27,266	31,392
82,288	100,317	-	-	16,329	30,660	53,328
8,768	8,935	-	-	4,617	1,377	2,941
3,408	3,408	3,404	4	-	-	-
832,343	876,380	679,457	12,373	37,586	59,303	87,661
סך הכל						

באור 29 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. סיכויי מדד ומטבע חוץ

(1) החשיפה לסיכון מדד ומטבע חוץ

חשיפת הקבוצה לסיכון מדד ומטבע חוץ, המבוסס על ערכים נקובים, הינה כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר 2013				
מטבע חוץ			שקל	
סה"כ אלפי ש"ח	אירו אלפי ש"ח	דולר אלפי ש"ח	צמוד למדד המחירים לצרכן אלפי ש"ח	לא צמוד אלפי ש"ח
3,804	371	996	-	2,437
216,985	2,663	6,213	-	208,109
19,702	1,130	4,134	1,762	12,676
58	56	2	-	-
30,970	-	630	642	29,698
271,519	4,220	11,975	2,404	252,920
366,071	38	316	-	365,717
168,801	34,266	14,223	-	120,312
84,486	2,389	-	9,770	72,327
702	28	674	-	-
13,554	-	-	-	13,554
102,847	-	-	-	102,847
5,287	1,035	-	3,592	660
70,680	-	-	-	70,680
812,428	37,756	15,213	13,362	746,097
(540,909)	(33,536)	(3,238)	(10,958)	(493,177)

נכסים שוטפים:

מזומנים ושווי מזומנים
לקוחות
חייבים אחרים
מכשירים נגזרים

נכסים שאינם שוטפים:

הלוואות וחייבים לזמן ארוך

התחייבויות שוטפות:

משיכת יתר והלוואות לזמן קצר
מתאגידים בנקאיים
ספקים
זכאים אחרים
מכשירים נגזרים
חלויות שוטפות של אגרות חוב

התחייבויות שאינן שוטפות:

התחייבויות לתאגידים בנקאיים
התחייבויות אחרות לזמן ארוך
אגרות חוב

סך הכל חשיפה, נטו

באור 29 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. סיכוני מדד ומטבע חוץ (המשך)

(1) החשיפה לסיכון מדד ומטבע חוץ (המשך)

ליום 31 בדצמבר 2012				
מטבע חוץ			שקל	
סה"כ	אירו	דולר	צמוד למדד המחירים לצרכן	לא צמוד
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
3,025	1,277	743	-	1,005
251,583	2,778	5,593	-	243,212
27,690	3,129	10,929	3,245	10,387
79	64	15	-	-
31,775	-	810	1,755	29,210
314,152	7,248	18,090	5,000	283,814
399,293	-	221	-	399,072
13,293	-	-	-	13,293
163,051	36,382	9,419	-	117,250
83,487	2,182	7,575	7,367	66,363
3,487	238	3,249	-	-
13,776	-	-	-	13,776
64,979	-	-	-	64,979
8,768	3,197	-	3,362	2,209
82,288	-	-	-	82,288
832,422	41,999	20,464	10,729	759,230
(518,270)	(34,751)	(2,374)	(5,729)	(475,416)

נכסים שוטפים:

מזומנים ושווי מזומנים לקוחות חייבים אחרים מכשירים נגזרים

נכסים שאינם שוטפים:

הלוואות וחייבים לזמן ארוך

התחייבויות שוטפות:

משיכת יתר והלוואות לזמן קצר מתאגידים בנקאיים הלוואה מבעל מניות ספקים זכאים אחרים מכשירים נגזרים חלויות שוטפות של אגרות חוב

התחייבויות שאינן שוטפות:

התחייבויות לתאגידים בנקאיים התחייבויות אחרות לזמן ארוך אגרות חוב

סך הכל חשיפה, נטו

(2) להלן פירוט בדבר חשיפת החברה לסיכון מטבע חוץ בגין מכשירים פיננסיים נגזרים:

ליום 31 בדצמבר 2013:

- לחברה חוזי אקדמה לרכישת כ- 14 מיליון דולר של ארה"ב בסך של כ- 49.3 מיליון ש"ח בתקופה שעד חודש יולי 2014.

- לחברה חוזי אקדמה לרכישת 5.3 מיליון אירו בסכום של כ- 25.1 מיליון ש"ח בתקופה שעד חודש יוני 2014.

ליום 31 בדצמבר 2012:

- לחברה חוזי אקדמה לרכישת כ- 24.1 מיליון דולר של ארה"ב בסך של כ- 92.8 מיליון ש"ח בתקופה שעד חודש יולי 2013.

- לחברה חוזי אקדמה לרכישת 3.8 מיליון אירו בסכום של כ- 18.7 מיליון ש"ח בתקופה שעד חודש אפריל 2013.

באור 29 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. סיכויי מדד ומטבע חוץ (המשך)

(3) ניתוח רגישות

הנתונים בדבר מדדי המחירים לצרכן ושערי החליפין המשמעותיים:

ליום 31 בדצמבר		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		1 דולר ארה"ב
2012	2013	2012	2013	
שער החליפין בש"ח/מדד המחירים לצרכן		% השינוי		1 אירו
3.733	3.471	(2.30)	(7.02)	מדד המחירים לצרכן בנקודות
4.9206	4.7819	(0.35)	(2.82)	
112.15	114.18	1.64	1.81	

התחזקות הש"ח כנגד המטבעות הבאים 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.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		עליה במדד המחירים לצרכן ב- 1.5%
2012	2013	
הון/רווח (הפסד)	הון/רווח (הפסד)	
(114)	(208)	עליה בשער החליפין של: דולר ארה"ב ב- 5% אירו ב- 5%
4,411	2,211	
(842)	(484)	

להחלשות הש"ח בשיעורים דומים כנגד המטבעות האמורים ולירידה במדד המחירים לצרכן בשיעור דומה לתאריך 31 בדצמבר הייתה השפעה מקורבת, אם כי בכיוון הפוך, ובאותם סכומים, בהנחה שכל שאר המשתנים נשארו קבועים.

ד. סיכון שיעורי ריבית

(1) להלן פירוט בדבר סוג הריבית של התחייבויות פיננסיות:

ליום 31 בדצמבר		התחייבויות פיננסיות בריבית קבועה
2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	התחייבויות פיננסיות בריבית משתנה
180,400	209,819	
385,264	346,440	

(2) ניתוח רגישות השווי ההוגן לגבי מכשירים בריבית קבועה

נכסים והתחייבויות בריבית קבועה של הקבוצה אינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד. לכן, לשינוי בשערי הריבית לתאריך הדיווח, לא צפויה כל השפעה על הרווח או ההפסד בגין שינויים בערך הנכסים וההתחייבויות בריבית קבועה.

באור 29 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ד. סיכון שיעורי ריבית (המשך)

(3) ניתוח רגישות תזרים מזומנים לגבי מכשירים בשיעורי ריבית משתנים

שינוי של 1 נקודת אחוז בשיעורי הריבית במועד הדיווח, היה מגדיל או מקטין את ההון ואת הרווח או ההפסד בסכומים המוצגים להלן. ניתוח זה נעשה בהנחה שיתר המשתנים, ובמיוחד שערי מטבע חוץ, נשארו קבועים.

ליום 31 בדצמבר	
2012	2013
הפסד	הפסד
גידול בריבית	גידול בריבית
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
(3,853)	(3,464)

מכשירים בריבית משתנה

לקיטון בריבית בשיעור דומה לתאריכים 31 בדצמבר 2013 ו- 2012 הייתה השפעה זהה, אם כי בכיוון ההפוך, בהנחה שכל שאר המשתנים נשארו קבועים.

ה. שווי הוגן

מכשירים פיננסיים שנמדדים בשווי הוגן לצרכי גילוי בלבד

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 והלוואות מבעלי עניין תואם או קרוב לשווי ההוגן שלהם. השווי ההוגן של יתר הנכסים והתחייבויות הפיננסיים והערכים בספרים המוצגים בדוח על המצב הכספי, הינם כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר 2012		ליום 31 בדצמבר 2013		רמת שווי הוגן	התחייבויות שאינן שוטפות: אגרות חוב* הלוואות לזמן ארוך מבנקים הלוואות לזמן ארוך מאחרים
שווי הוגן אלפי ש"ח	הערך בספרים אלפי ש"ח	שווי הוגן אלפי ש"ח	ערך בספרים אלפי ש"ח		
101,414	96,064	91,652	84,234	*1	
80,045	79,007	126,144	122,478	**3	
16,336	18,718	6,463	7,559	***3	

* שווי הוגן של אגרות החוב מבוסס על מחירן בבורסה.

** שיעור הריבית ששימש להיוון אומדן תזרימי המזומנים הצפויים מבוססים על עקומת התשואה הממשלתית, לתאריך הדיווח, בתוספת מרווח אשראי קבוע מתאים. שיעורי הריבית ששימשו להיוון ליום 31 בדצמבר 2013 הינם 3.1%-4.5% (2012) 5%-4%.

*** היוון תזרימי המזומנים העתידיים התבסס על מרווחי ריבית הלייבור מיום נטילת ההלוואה. שיעור הריבית ששימש להיוון ליום 31 בדצמבר 2013 4.7% - (2012) 4.5%.

באור 30 - התקשרויות

א. התקשרות עם PepsiCo Inc. (להלן "פפסי") לייצור ושיווק משקאות פפסי

- (1) החברה חתמה על הסכם זיכיון עם פפסי, המעניק זכות לייצר, לשווק, להפיץ ולמכור 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) על פי ההסכם המקורי שנחתם עם פפסי, ניתנה לפפסי אופציה לרכוש עד 50% מעסקי המשקאות הקלים של החברה בתמורה לשוויים ההוגן. לאור אישורה של פפסי את הסכם הפיצול במסגרתו הועברו כל הנכסים והתחייבויות הקשורים בפעילותה של החברה האם בתחום המשקאות לחברה, קיימת שאלה לגבי עצם היות האופציה בתוקף נכון למועד הדוח. בנוסף, להערכת החברה, ככל שאופציית הרכישה עדיין תקפה, סיכויי מימושה על ידי פפסי נמוכים ביותר.
- (4) עד ליום 31 בדצמבר 2013 עמדה החברה בכל התחייבויותיה על פי ההסכם הנ"ל.

ב. התקשרות עם Tradall S.A.

- ביום 15 בדצמבר 2010 התקשרה החברה בהסכם חדש, חלף ההסכם הישן עם Tradall S.A., לפיו תפיץ החברה מוצרים אלכוהליים מסוג Bacardi Breezer ו-Eristoff Ice שתוקפו עד ליום 31 במרץ 2014. במסגרת ההסכם החדש, התחייבו הצדדים להשקעה מינימלית בשיווק ובקידום המוצרים, נקבעו יעדי מכירות מינימליים ונקבע מחיר הרכישה על ידי החברה.
- נכון למועד אישור הדוחות הכספיים שוקדת החברה על הארכת הסכם ההתקשרות, ולהערכתה ההתקשרות תוארך.

ג. התקשרות עם Aqua Minerale San Benedetto

- החברה חתמה על הסכם עם Aqua Minerale San Benedetto S.P.A. (להלן - סאן בנדטו) לפיו תפיץ החברה באופן בלעדי מים מינרליים המיוצרים על ידי סאן בנדטו בשטחי ישראל והרשות הפלשתינאית. על פי הוראות ההסכם החברה 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. התקשרות עם Pernod Ricard Europe S.A.

- ביום 7 ביולי 2010, התקשרה החברה בהסכם עם חברת Pernod Ricard Europe S.A. ("ההסכם" ו- "פרנו ריקארד", בהתאמה) אשר תוקן ביום 5 ביולי 2012, שעניינו שיווק, מכירה והפצה בלעדיים במדינת ישראל, של המשקאות האלכוהוליים המיוצרים ומשווקים על ידי חברות מקבוצת פרנו ריקארד ("המוצרים"). בין המוצרים נמנים, בין היתר, מותג הוודקה "Absolut" ומותגי הוויסקי "Jameson", "Chivas" ו-"Ballantines".

תקופת ההסכם הינה שבע שנים החל מיום 1 בינואר 2011, והוא יוארך מאליה לתקופות עוקבות בנות ארבע שנים כל אחת, אלא אם יודיע אחד הצדדים לצד האחר על רצונו להביא את ההסכם לידי סיום, בהתאם לתקופות ההודעה המוקדמת הקבועות בהסכם. ההסכם כולל התחייבויות הדדיות של הצדדים, בין היתר, בקשר עם תוכניות השיווק והמכירות ובקשר לתשתית ארגונית לפעילות דגן. ההתחייבויות הייחודיות של החברה, הנובעות מן ההסכם, מוערכות על ידי החברה בסך של עד 8.6 מיליוני ש"ח לשנה במשך תקופת ההסכם הראשונה.

בנוסף, לחברה עלולות להיגרם עלויות נוספות בקשר עם ההעברה של פעילות המכירה וההפצה של המוצרים לחברה. החברה תישא בעלויות לעיל רק אם יוארך ההסכם לתקופה אחת לפחות בת 4 שנים. להערכת הנהלת החברה, בהתבסס על חוות דעת יועציה המשפטיים, הסיכון להוצאות נוספות כאמור, הינו נמוך ביותר.

ה. התקשרות עם XL Energy Corp.

- ביום 2 בספטמבר 2009 התקשרה החברה בהסכם עם XL Energy Corp. (להלן - XL) לפיו הוענקה לחברה הזכות הבלעדית לשווק, למכור ולהפיץ את מוצרי XL בישראל. תקופת ההסכם הינה ל-10 שנים, החל מיום 1 בינואר 2010, והוא יתחדש מאליה ל-5 שנים נוספות.

בתמורה להסכם ההפצה תהיה XL זכאית לשיעורים מסויימים מהרווח, כפי שהוגדר בהסכם, של החברה כתוצאה מהפצת המוצרים. במהלך שנת 2011, החלה החברה לייצר את המוצרים הנ"ל במפעל החברה שבנתניה.

באור 30 - התקשרויות (המשך)

1. הממונה על ההגבלים העסקיים

עמדת הממונה ביחס להסדרי סחר בין ספקים דומיננטיים לרשתות קמעונאיות

מתוך מטרה לעגן מגבלות על נהגים מסחריים שנהגו, לדברי הממונה על ההגבלים העסקיים (להלן: "הממונה"), בין ספקים ורשתות קמעונאיות, ואשר לדעתו אסורים על פי חוק ההגבלים העסקיים, הושג בין הממונה ובין ספקים דומיננטיים בענף המזון, צו מוסכם (להלן: "הצו המוסכם") אשר נחתם על ידי מספר חברות מרכזיות בתחום המזון, והחברה ביניהן, ובו נקבע, בין השאר, כי הצו המוסכם מחליף את הליכי האכיפה בגין פעולות אסורות, שבוצעו, לכאורה, על ידי מי מן הצדדים החתומים עליו עובר למועד הצו. הצו המוסכם אושר על ידי בית הדין להגבלים עסקיים. עקרי הצו המוסכם, הינם: 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 המוסכם 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.

חוק קידום התחרות בענף המזון, התשע"ד-2014

לאחר תאריך המאזן, ביום 19 במרס 2014 אושר חוק קידום התחרות בענף המזון, התשע"ד-2014 (להלן: "חוק המזון"). בין הוראותיו של חוק המזון, נכללות: (1) איסור התערבות של ספק בעניין המחיר לצרכן שגובה הקמעונאי בעבור מצרך של ספק אחר; (2) איסור התערבות של קמעונאי בעניין המחיר לצרכן שקמעונאי אחר גובה בעבור מצרך; (3) איסורים על ספק, אשר מחזור המכירות שלו לקמעונאים (כהגדרתם בחוק המזון), עלה על 300 מיליון ש"ח ועל ספק שהוא בעל מונופולין (להלן: "ספק גדול"), ובכלל זאת - הגבלת ספק גדול בסידור מצרכים בחנות של קמעונאי, (אשר לו 3 חנויות לפחות ואשר מחזור המכירות הכולל של חנויותיו עולה על 250 מיליון ש"ח) (להלן: "קמעונאי גדול"); איסור על ספק גדול להתערב במחיר לצרכן שגובה קמעונאי; איסור על ספק גדול להתערב בהקצאת שטח מכירה על ידי קמעונאי; איסור על ספק גדול להתערב ברכישת מצרך שהספק הגדול מספק בהיקף כלשהו מסך רכישות הקמעונאי ולהתערב ברכישה או מכירה של מצרכים שספק אחר מספק לקמעונאי; (4) איסור על קמעונאי גדול להיות צד להסדר שתוצאתו "תמחור אסור" עם ספק גדול הנכלל ברשימה של ספקים וקמעונאים גדולים שהממונה מצא שהתקיימו בהם התנאים להגדרת "ספק גדול" ו"קמעונאי גדול" (כאמור בסעיף זה, בפסקה 3 לעיל). לענין זה "תמחור אסור" הוגדר כמכירת חלק מיחידות המצרך במחיר נמוך מהעלות השולית של אספקת המצרך לקמעונאי הגדול או מכירת מצרכים שסך כל מחירם נמוך או שווה לסך כל המחיר שהספק הגדול מציע לקמעונאי הגדול בעד רכישת מספר קטן יותר של יחידות מאותו מצרך; (5) איסור על ספק להעביר תשלומים לקמעונאי גדול, בכסף או בשווה כסף למעט מספר חריגים שפורטו (אין באמור לעיל כדי לאסור על ספק להזיל מחיר יחידת מצרך שהוא מספק לקמעונאי הגדול); (6) מתן סמכות לממונה, לתת לקמעונאי גדול, המוכר מצרך של ספק גדול, הוראות בדבר הצעדים שעליו לנקוט בקשר לאותו מצרך או בקשר למצרכים תחליפיים לאותו מצרך ובכלל זאת בקשר לשטחי מדף; (7) הטלת חובת דיווח על ספק גדול לממונה, אחת לשנה, בדבר מחזור המכירות השנתי שלו לקמעונאים, למעט מקום בו הצהיר הספק הגדול כי מתקיימים בו התנאים בהגדרת "ספק גדול"; (8) איסור על ספק גדול להתנות מכירת מצרך ממצרכיו לקמעונאי ברכישה של מצרך אחר של אותו ספק גדול.

במועד זה אין ביכולתה של החברה להעריך מה תהיה השפעתו של חוק המזון על תוצאות פעילות החברה.

כמו-כן, נכון למועד הדוח קיימות מספר וועדות נוספות שהוקמו על ידי ממשלת ישראל אשר מטרתן להתמודד עם יוקר המחיה ואשר עוסקות, בין היתר, בהסרת חסמי ייבוא. במועד זה אין וודאות באשר למסקנות הוועדות האמורות והפיכתן להוראות דין מחייבות ומה תהיה מידת השפעתן על תוצאות פעילות החברה.

2. התקשרות עם Stock International S.R.O

בהתאם להסכם אשר נחתם ביום 10 בספטמבר 1990 (להלן - ההסכם הקודם) בין יקבי ברקן לבין Fratelli Galli, Camis & Stock S.A, ניתן ליקבי ברקן רשיון לשווק בישראל ובשטחים המוחזקים על ידה משקאות חריפים ויינות תחת שמות המותג וסימני המסחר אשר היו באותו מועד בבעלותה של חברה זו (להלן - מוצרי שטוק). על פי ההסכם הקודם היה על יקבי ברקן לשלם תמלוגים בשיעור של 3% מהמכירות בשער המפעל כמוגדר בהסכם הקודם, אך לא פחות מ-150 אלפי דולר של ארה"ב לשנה. תוקף ההסכם הקודם הינו לתקופה של 10 שנים אשר הסתיימה בשנת 2010.

בהתאם להסכמים חדשים מחודש מרס 2011 בין יקבי ברקן ובין חברת Stock International S.R.O (להלן - שטוק), בעלת הזכויות הנוכחית בשמות המותג של מוצרי שטוק (כהגדרתם לעיל) שתוקפם עד ליום 15 בספטמבר 2015 (להלן - ההסכמים החדשים). בהתאם להסכמים החדשים, ניתן ליקבי ברקן רשיון לייצר, לשווק ולמכור את מוצרי שטוק תמורת תמלוגים בשיעור של בין 7.8% ב-2011 ל-7% ב-2015, אך לא פחות מבין 180 אלפי דולר של ארה"ב לבין 250 אלפי דולר של ארה"ב.

באור 30 - התקשרויות (המשך)

ח. הסכם הפצה עם San Pellegrino S.P.A

בחודש ספטמבר 2012, נחתם הסכם חדש עם San Pellegrino S.P.A (להלן – "סאן פלגרינו") חלף ההסכם הישן, לפיו מונתה יקבי ברקן כמפיצה בלעדית בשטח ישראל של מים מינרליים (מוגזים ולא מוגזים) מתוצרתה של סאן-פלגרינו. סאן-פלגרינו התחייבה שלא להתקשר עם מפיץ אחר ו/או שלא לשווק בעצמה בשטח ישראל. תוקפו של ההסכם הינו מיום 1 בינואר 2013 לתקופה של שנתיים. בתום תקופה זו יוארך ההסכם באופן אוטומטי לשנה נוספת אלא אם הודיע אחד מהצדדים, בהודעה מוקדמת בת שלושה חודשים מראש, על רצונו שלא להאריך את ההסכם. בהסכם התחייבה יקבי ברקן לרכוש מוצרים בכמויות מינימום המפורטות בהסכם ולהחזיק מלאים בהיקפי מכירה של חודשיים לפחות (מחושב באופן שנתי).

ט. התקשרות לרכישת ענבים

- ליקבי ברקן התחייבות לרכישת ענבים מכורמים מדי שנת בציר, בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכמים השונים. במסגרת הסכמים אלה, התקשרה יקבי ברקן ביום 31 במאי, 2010 בהסכם לאספקת ענבים עם חברה בשליטת בעל עניין שלה ביחס ל- 900 דונם (מתוכם 95 דונם בפעילות משותפת והיתר בהסכם רגיל). ההסכם בתוקף עד ליום 31 בדצמבר 2017. כמו כן ליקבי ברקן התקשרויות נוספות כמפורט להלן:
- כרמים במסגרת פעילות משותפת עם כורמים - בעסקאות מסוג זה יקבי ברקן נושאת בעלות רכישת התשומות להקמת הכרם והכורם נושא בהוצאות הגידול עד למועד הבציר הראשון (בדרך כלל 3-4 שנים ממועד נטיעת הכרם). לאחר מכן קיימת חלוקה שווה בהוצאות הכרם בין יקבי ברקן לכורם (למעט חריגים). חלוקת תנובת הענבים על פי הסכמים אלה בין יקבי ברקן לבין הכורם הינה שווה. על פי הוראות ההסכמים מן הסוג האמור רוכשת יקבי ברקן מהכורם את מלוא חלקו בתנובת הענבים.
- הסכמי עיבוד הכרם - בהתקשרויות יקבי ברקן בהסכמים מסוג זה מספקת יקבי ברקן לבעל הזכויות בשטח שירותים לעיבוד הכרם על כל ההוצאות הכרוכות בכך, בתמורה לתנובת הכרם.

י. 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 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. ביום 1 במרס 2011 האריך בית הדין להגבלים העסקיים את ההיתר כאמור לחמש שנים נוספות, שתחילתן ביום 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 המדויק.

באור 30 - התקשרויות (המשך)**י. פיקדון על מיכלי משקה (המשך)**

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, דמי טיפול. דמי הטיפול בשנת 2014 לכל מיכל קטן 1.4 אגורות, בתוספת מע"מ (2013 - זהה, 2012 - 1.7 אגורות, 2011 - 1.6 אגורות) ו-1.5 אגורות בתוספת מע"מ לכל מיכל גדול (2013 - 2 אגורות, 2012 ו-2011 - 2.35 אגורות). 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.

יא. חוק האריזות

ביום 1 במרס 2011, נכנס לתוקפו חוק להסדרת הטיפול באריזות, התשע"א 2011 (להלן: "חוק האריזות"). מטרתו של חוק האריזות הינה קביעת הסדרים לעניין ייצור אריזות וטיפול בפסולת אריזות, שנועדו לצמצם את כמות פסולת האריזות, למנוע הטמנתן ולעודד שימוש חוזר באריזות. חוק האריזות מטיל על יצרנים ויבואנים של מוצרים הנמכרים בסוגים שונים של אריזות חובה לבצע מחזור של פסולת האריזות של אותם מוצרים בשיעורים שונים הקבועים בחוק האריזות וקובע קנסות בגין אי עמידה ביעדי המחזור האמורים. כמו כן, קובע חוק האריזות מנגנונים לביצוע המחזור באמצעות גופים ייחודיים שיוקמו לצורך כך ואשר יהיו אחראים למימון כל העלויות הדרושות לטיפול בפסולת האריזות שהופרדה ונאספה בתחומן של רשויות מקומיות עמן יתקשר כל גוף כאמור. מועד תחולת הסעיפים הקובעים את חובות המחזור כאמור לעיל הינו ביום 1 ביולי 2011. ביום 1 בדצמבר 2011, הוכרה ת.מ.י.ר תאגיד מחזור יצרנים בישראל בע"מ מיסודה של התאחדות התעשיינים בישראל כ"גוף מוכר" לעניין חוק האריזות (להלן: "תמיר"). תמיר הינה חברה אשר הוקמה על מנת לאפשר ליצרנים וליבואנים של מוצרים ארוזים ואריזות שירות לקיים את כל חובותיהם על פי חוק האריזות. במסגרת הסכם המייסדים שנחתם בין תמיר ובין יצרנים ויבואנים של אריזות ובכללן החברה, הוקצתה לחברה מניה המקנה לה 5.1% משיעור זכויות ההצבעה באסיפה הכללית של תמיר. בנוסף, במסגרת הסכם למתן שירותים בין תמיר ובין החברה, אשר מטרתו יישום הוראות חוק האריזות, נקבע כי בתמורה לתשלום דמי טיפול אשר ישולמו לתמיר על ידי החברה תעניק תמיר לחברה את השירותים ותמלא את החובות שנקבעו בחוק האריזות וכל זאת לשם עמידה ביעדי המחזור הקבועים בחוק האריזות.

יב. התקשרויות עם חברות בעלות עניין

בקשר להתקשרויות עם חברות בעלות עניין ראה באור 32.

באור 31 - התחייבויות תלויות, ערבויות ושעבודים**א. תביעות משפטיות**

1. בנוסף לאמור להלן, כנגד החברה הוגשו תביעות ודרישות חוב בסך כולל של כ-6,400 אלפי ש"ח. לדעת הנהלת החברה, המתבססת על חוות דעת יועציה המשפטיים, לא תישא החברה בהוצאות בגין תוצאות התביעות מעבר להפרשה הכלולה בדוחותיה הכספיים.

2. לחברה הוצאו שתי שומות מס קניה בגין השנים 2001-2005 לפיהן היא נדרשה לשלם כ-800 אלפי ש"ח מס קניה שקוזזו על ידה בעבר בגין חובות אבודים שלא נפרעו. בגין שומות אלו הגישה החברה השגות, אשר נדחו על ידי רשויות המס. ולפיכך הגישה החברה ערעור לבית המשפט המחוזי בתל אביב. ביום 29 באפריל 2012 קיבל בית המשפט המחוזי בתל אביב את ערעור החברה ובהתאם נקבע כי על רשויות המס להכיר במס הקניה אשר קוזזו על ידי החברה בגין החובות האבודים. ביום 12 בספטמבר 2012 הגישה המדינה ערעור על פסק-הדין לבית המשפט העליון.

בנוסף לחברה הוצאו שתי שומות נוספות בגין קיזוז, מס קניה על חובות אבודים בסך כ-500 אלפי ש"ח, המתייחסות לשנים 2006, 2007 ו-2010. החברה הגישה השגה על שתי שומות אלו, אשר אחת מהם נדחתה, ולפיכך הגישה החברה ערעור בגינה לבית המשפט המחוזי בתל-אביב. הצדדים הודיעו לבית המשפט כי הם מבקשים לעכב את הדיון עד להכרעת בית המשפט העליון בסוגיה.

להערכת הנהלת החברה בהתבסס על חוות דעת יועציה המשפטיים סיכויי ערעור המדינה לבית המשפט העליון אינם גבוהים וכי מרבית הסיכויים שהוא ידחה. לפיכך לא נכללה כל הפרשה בדוחות הכספיים.

באור 31 - התחייבויות תלויות, ערבויות ושעבודים (המשך)

- א. תביעות משפטיות (המשך)**
3. ביום 2 ביוני 2008 הוצאה לחברה על ידי בית המכס מרכז הודעת חיוב מרוכזת, מכוחה נדרשה החברה לשלם סך של כ-920 אלפי ש"ח, וזאת בגין גרעון במיסי יבוא, אשר לטענת בית המכס שילמה החברה בחסר ביבוא משקאות בקרדי בריזר. הודעת חיוב זו נבעה מהפחתה בסך \$2.5 לתיבת מוצרי בקרדי בריזר, שביצעה החברה לצרכי מס במהלך שנת 2007, וזאת לאור זיכויים בסך כאמור, שקיבלה החברה מספק המוצרים האמורים. יצוין, כי ההפחתה לצורכי מכס בוצעה על ידי החברה לאחר שהגיע להסדר מתאים עם רשות המסים בעניין. הודעת החיוב הוצאה משום שביית המכס הגיע למסקנה, כי ההסכם שבין החברה לבין ספק המוצרים פקע ביום 31 במרס 2007 וכי בפועל החברה לא זוכתה על ידו במהלך שנת 2007 כאמור. להערכת ההנהלה, בהתבסס על חוות דעת יועציה המשפטיים, סיכויי החברה להביא לביטול הודעת החיוב גבוהים ועולים על 70%, ולפיכך לא נכללה הפרשה בגינה בדוחות הכספיים.
4. עיריית נתניה (להלן - "העירייה") שלחה הודעות לחברה לפיה בבדיקה שביצעה העירייה נמצא כי קיימות חריגות באיכות השפכים המוזרמים על ידי החברה למערכת הביוב. לאור האמור לעיל דרשה העירייה תוספת חיוב בגין איכות שפכים, בסך מצטבר של כ-3,600 אלפי ש"ח, בגינה נכללה הפרשה בדוחות הכספיים.
5. יקבי ברקן קיבלה מרשות המיסים 4 דרישות תשלום בסך כולל של כ-6,000 אלפי ש"ח (הכוללות גם מע"מ, ריבית הצמדה וקנס בסך של כ-3,200 אלפי ש"ח). דרישות תשלום אלו הינן בגין תשלום חסר לכאורה של מיסי יבוא, בקשר לייבוא חומר גלם בפטור מותנה בשנים 2007-2012, אשר לטענת רשויות המס יקבי ברקן לא עמדה באופן מלא בתנאי הפטור המותנה.
- יקבי ברקן הגישה התנגדויות לדרישות תשלום אלו. בהתנגדויות לדרישות הוצגה, בין היתר, עמדתה לפיה בניגוד לדרישת הגרעון, דיווחיה ותשלומיה בוצעו על פי כל דין והיא עמדה בתנאי הפטור המותנה ביבוא כהלך נשוא דרישת הגרעון. בשלב הנוכחי, להערכת ברקן, על פי ייעוץ משפטי שקיבלה, קיים סיכוי סביר (קרי - מעל 50%) לביטול דרישת הגרעון ודרישות הגרעון הנוספות. אם לא תבוטלנה דרישות הגרעון, להערכת יקבי ברקן, על פי ייעוץ משפטי שקיבלה, יש סיכוי סביר (קרי - מעל 50%) להקטנת החיוב בהן.
6. יקבי ברקן קיבלה, מהמועצה האזורית גזר, דרישת תשלום בגין היטל ביוב העומדת על סך של כ-2,000 אלפי ש"ח. בגין דרישת תשלום זו הוגש ערר המתברר בפני ועדת ערר לענייני ביוב בבית משפט השלום בנתניה. להערכת יועציה המשפטיים של יקבי ברקן, בשלב הנוכחי, בהתחשב בעובדה כי טרם החל ברור הערר לגופו, קיים סיכוי סביר, (קרי מעל 50%) לביטול הדרישה. אם לא תבוטל הדרישה יש להערכתם סיכוי סביר (קרי מעל 50%) להקטנת דרישת החיוב בסכומים מהותיים. לפיכך לא נכללה הפרשה בדוחות הכספיים.
7. ביום 18 בדצמבר 2011 הוגשה נגד החברה תביעה ובקשה לאישורה כתביעה ייצוגית. התביעה האמורה נתקבלה במשרדי החברה ביום 28 בפברואר 2012.
- התובע טוען כי רכש פחיות משקה אנרגיה "XL" המיובא ו/או משווק על ידי החברה (להלן: "משקה האנרגיה"), ועשה בו שימוש תוך שהוא מערבב אותו ביחד עם אלכוהול למיניו, ובעיקר עם וודקה. לטענת התובע, על חלק מהמוצרים שרכש כאמור, צוינה האזהרה: "לא לערבב עם אלכוהול" ועל חלקם לא הופיעה האזהרה. לטענת התובע, צריכת משקה האנרגיה בשילוב עם מוצרי אלכוהול עלולה לגרום לבעיות רפואיות.
- לאחר תאריך המאזן, ביום 10 במרס 2014, ביקש התובע לסלק את תביעתו, ולפיכך דחה בית המשפט המחוזי בתל אביב את התביעה.

באור 31 - התחייבויות תלויות, ערבויות ושעבודים (המשך)

א. תביעות משפטיות (המשך)

8. ביום 15 ביולי 2012 הוגשה נגד החברה תביעה ובקשה לאישורה כתביעה ייצוגית. לטענת התובע, נרכשו על ידו פחיות משקה אנרגיה "XL" המיובא ו/או משווק על ידי החברה (להלן: "משקה האנרגיה"), ואשר על גביהן הופיע הסימון: "חייב בפקדון 30 אג", בגודל הקטן מהנדרש בתקנות הפיקדון על כלי משקה, תשס"א-2001. לטענת התובע, עקב כך, במקום לשמור את פחיות משקה האנרגיה לצורך השבתן למחזור וקבלת כספי הפקדון אשר נגבו ממנו בעת רכישתן, השליך אותן לאשפה. התובע מבקש לייצג את כלל רוכשי פחיות משקה האנרגיה אשר לא סומנו בהתאם להוראות הדינים המחייבות, עד שבע שנים אחורה.

הסעדים המבוקשים על ידי התובע, הינם: (1) פיצוי בסך 10,000 אלפי ש"ח בגין הנוק הכלכלי, הנוק הנפשי, עגמת הנפש והפגיעה באוטונומיה המוערך לקבוצת רוכשי פחיות משקה האנרגיה, כמו גם נזקי הזיהום המצטבר עקב התנהלות החברה (2) מתן צו מניעה כנגד החברה אשר יימנע מכירת מכלי משקה אשר אינם מקיימים את הוראות הדינים, או לחילופין - מתן צו עשה כנגד החברה אשר יחייבה לשנות את הסימון על מכלי המשקה ולהתאימו לדרישות הדין במלואן.

להערכת הנהלת החברה, בהתבסס על חוות דעתם של יועציה המשפטיים, סיכויי הבקשה להתקבל, בכל הנוגע לסעד המימוני שנתבע במסגרת הבקשה, הינם נמוכים מ-50%, ולפיכך לא נכללה בגינה כל הפרשה בדוחות הכספיים.

9. ביום 15 ביולי 2012 הוגשה נגד החברה תביעה ובקשה לאישורה כתביעה ייצוגית. לטענת התובע נרכשו על ידו מוצרים של החברה המכילים את הממתיק המלאכותי - אספרטיים (Aspartame) (להלן: "המוצרים"), ואשר על גביהם הופיעו הוראות אחסון ואחזקה באופן שאינו עונה על הנדרש בתקנות בריאות הציבור (מזון) (מזון דיאטטי וממתקים) תשמ"ז-1987. כן טען התובע כי החברה אינה מסמנת את המוצרים בסימן המזהיר את ציבור הצרכנים מפני אחזקה בטמפרטורה שלא תעלה על 20 מעלות ובחלק מהמוצרים אין החברה מציינת כי אינם מיועדים לאפיה או לבישול. לטענת התובע, סימון שאינו עונה על דרישות התקנות האמורות, גורם לצרכן לרכוש את המוצרים מבלי שיידע כי קיימות מגבלות של ממש על אחזקתם, הובלתם ועל השימוש בהם. הסעדים המבוקשים על ידי התובע, הינם: (1) פיצוי בגין הנוק המצרפי שנגרם לחברי הקבוצה (אותה מתבקש בית המשפט להגדיר), המוערך על ידי התובע בסכום של 31,080 אלפי ש"ח וכן סך של 25,000 אלפי ש"ח בגין עגמת נפש ורגשות שליליים (2) מתן הצהרה כי החברה הפרה את חובתה החקוקה ו/או התרשלה כלפי התובע וכלפי חברי הקבוצה ו/או הטעתה אותם ו/או פגעה באוטונומיה שלהם ו/או התעשרה על חשבונם שלא כדין (3) חיוב החברה לסמן את המוצרים כנדרש בדין וכן לאסוף את כל המוצרים שיצאו משליטתה, בהם לא מופיע סימן זה - על אחריותה ועל חשבונה.

כמו כן, ביקש התובע מבית המשפט להתיר לו ולחברי הקבוצה, לפצל את סעדיהם, באופן שיוכלו לתבוע מלוא נזקייהם לאחר שיתגבשו במלואם וזאת הואיל וחלק מנזקי הקבוצה ו/או מהתעשרותה שלא כדין של החברה ממשיכים ומתגבשים מדי יום ביומו.

להערכת הנהלת החברה, בהתבסס על חוות דעתם של יועציה המשפטיים, סיכויי הבקשה להתקבל, בכל הנוגע, לסעד המימוני שנתבע במסגרת הבקשה, הינם נמוכים מ-50%, ולפיכך לא נכללה בגינה כל הפרשה בדוחות הכספיים.

10. בימים 29 ו-30 באוקטובר 2013, הוגשו נגד החברה על ידי תובעים שונים המיוצגים על ידי אותו בא כוח, שלוש תביעות ובצידן בקשות לאישורן כתביעות ייצוגיות. כלהלן:

1. מים מינרליים מתוצרת סן בנדטו

התובע טוען כי רכש מוצר מים מינרליים מתוצרת סן בנדטו (ליטר וחצי) המיובא על ידי החברה, אשר על פי הודעה שפורסמה על ידי החברה, בחלק ממוצרי המים המינרליים האמורים התגלה ריח לוואי. לטענת התובע, ההודעה האמורה לא היתה שקופה ולא היתה מלאה. כן טוען התובע, כי החברה לא דיווחה לציבור מהן הסיבות לכך שהמוצרים מכילים ריח לוואי, האם מדובר בתקלה בקו הייצור והאם מדובר באיכות ירודה של חומרי הגלם ואילו מחומרי הגלם. כמו-כן, מעלה התובע טענות בדבר היעדר הצעת פיצוי במודעה. הסעדים המבוקשים על ידי התובע, הינם: (1) השבה של סך של 1,500 אלפי ש"ח (2) פיצוי בסך 10,000 אלפי ש"ח בגין הפגיעה באוטונומיה של הצרכן.

באור 31 - התחייבויות תלויות, ערבויות ושעבודים (המשך)

א. תביעות משפטיות (המשך)

(10) (המשך)

2. ג'אמפ דיאט אשכוליות

התובע טוען כי רכש מוצר ג'אמפ דיאט אשכוליות, המיוצר על ידי החברה, אשר על פי הודעה שפורסמה על ידי החברה, היה מוצר דיאטטי אשר הכיל ממתיק מסוג אספרטיים, בעוד שעל תווית המוצר לא צויין, כי המוצר מכיל ממתיק זה. לטענת התובע, ההודעה האמורה לא היתה שקופה ולא היתה מלאה. כן מעלה התובע טענות לגבי המועדים בהם פורסמו המודעות בעניין מטעם החברה. לטענת התובע, על החברה היה לנקוט בפעולות אקטיביות ולא להסתפק בפרסום ההודעות ולשתף את הציבור בדבר הסיבות לתקלות האלה. כמו-כן, מעלה התובע טענות בדבר היעדר הצעת פיצוי במודעה. הסעדים המבוקשים על ידי התובע, הינם: (1) השבה של סך של 500 אלפי ש"ח (2) פיצוי בסך 10,000 אלפי ש"ח בגין הפגיעה באוטונומיה של הצרכן.

3. נשר מאלט

התובע טוען, כי רכש מוצר נשר מאלט (ליטר וחצי) המיוצר על ידי החברה, אשר על פי הודעה שפורסמה על ידי החברה, הכיל בפועל סוכר אולם נשא תווית אחורית שגויה, לפיה המשקה הינו דל קלוריות. לטענת התובע, ההודעה האמורה לא היתה שקופה ולא היתה מלאה. כן טוען התובע, כי החברה לא דיווחה לציבור מהן הסיבות להימצאות סוכר, האם מדובר בתקלה בקו הייצור והאם מדובר בתקלה חוזרת. בנוסף, לטענת התובע, הן העובדה שהחברה לא פרסמה דבר לענין חשש לבריאות הציבור ו/או נזק בריאותי לכאלה ששומרים על משקל ופעילות ספורטיבית וחמור מכך לאנשים שאינם יכולים לעכל סוכר אינה מאפשרת לחברה לצאת ידי חובתה רק בדרך של פרסום הודעות בדבר איסוף המוצרים הפגומים. כמו-כן, מעלה התובע טענות בדבר היעדר הצעת פיצוי במודעה. הסעדים המבוקשים על ידי התובע, הינם: (1) השבה של סך של 800 אלפי ש"ח (2) פיצוי בסך 10,000 אלפי ש"ח בגין הפגיעה באוטונומיה של הצרכן.

להערכת הנהלת החברה, בהתבסס על חוות דעת יועציה המשפטיים, סיכויי הבקשות להתקבל הינם נמוכים מ- 50%, ולפיכך לא נכללה בגינן כל הפרשה בדוחות הכספיים.

11. ביום 21 בנובמבר 2013 הוגשה נגד החברה תביעה ובקשה לאישורה כתביעה ייצוגית. התביעה האמורה נתקבלה במשרדי החברה ביום 21 בנובמבר 2013.

התובע טוען כי החברה שיווקה ו/או ייצרה משקאות קלים, מוגזים ושאינם מוגזים, ללא סימון המילים "אינו מכיל פרי", בגודל הנכון ובמיקום המיועד לכך. לטענת התובע, הוא נהג לצרוך את מוצרי החברה באמונה עיוורת שהמוצרים הכילו רכיב של פרי, בעוד שבפועל המוצרים שצרך כאמור, לא הכילו פרי. הסעדים המבוקשים על ידי התובע, הינם: (1) השבת כספי הצרכנים ו/או החלק היחסי אשר הופחת מערכו של המוצר בשל אי קבלת מידע מלא ואמיתי לצורך השוואה נכונה וקבלת החלטה מושכלת (2) פיצויים בעבור קיפוח זכותם הצרכנית והתערבות ישירה או עקיפה באוטונומיה של הצרכנים (3) הוצאת צו המורה לחברה לחדול משיווק מוצריה, מבלי לסמנם כדבעי וכדרישת הדין. סכום התובענה הייצוגית עומד על 50,000 אלפי ש"ח, אותו מבקש התובע לחלק בין החברה ובין נתבעת נוספת, אשר אף כנגדה הוגשה התביעה והבקשה לאישורה כייצוגית.

להערכת הנהלת החברה, בהתבסס על חוות דעת יועציה המשפטיים סיכויי הבקשה להתקבל בכל הנוגע לסעד המימוני שנקבע במסגרת הבקשה, הינם נמוכים מ-50%, ולפיכך לא נכללה בגינה כל הפרשה בדוחות הכספיים.

12. - בשנת 2005 הוצאה לחברה הודעת חיוב מרוכזת בשלטונות מס קניה לפיה, החברה חייבת בתשלום של כ-2,400 אלפי ש"ח בגין מס קניה ששולם לכאורה על ידי החברה בחסר בעת יבוא בירה היינקה. שומה זו מתייחסת להנחות שקיבלה החברה והביאו להפחתת מס הקניה ששולם, ולטענת שלטונות מס הקניה החברה לא הייתה זכאית לקזום. החברה השיגה על הודעה זו אשר נדחתה ולפיכך הגישה החברה תביעה לבית המשפט המחוזי.

- ביום 3 ביולי 2007, הוצאה לחברה שומת מס קניה לפיה נדרשת החברה לשלם כ-10,700 אלפי ש"ח, לרבות הפרשי הצמדה, ריבית וקנסות. בהתאם לשומה כאמור לא ציינה החברה להוראות חוק מס קניה (טובין ושירותים), התשי"ב-1952 בהתייחס להנחות שניתנו על ידה ללקוחותיה. החברה הגישה השגה על שומת מס הקניה, אשר נדחתה על ידי רשויות המס ולפיכך הגישה החברה תביעה לבית המשפט המחוזי.

בחודש אוגוסט 2013 הגיעה החברה לפשרה עם רשויות המס. בהתאם לפשרה על מנת לסיים את ההליכים הנ"ל וסוגיות נוספות שהיו שנויות במחלוקת ומבלי להודות בנושאים אלה, שילמה החברה כ-3,100 אלפי ש"ח, אשר נכללו במסגרת סעיף "הוצאות אחרות".

באור 31 - התחייבויות תלויות, ערבויות ושעבודים (המשך)

ב. ערבויות

לגבי ערבות להבטחת התחייבויות יקבי ברקן לבנקים ראה באור 10.

ג. 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) לתאריך הדיווח הסכומים המבוטחים בשעבודים לתאגידים בנקאיים בגין אשראי שהועמד מהם לרבות ערבויות והתחייבויות אשראי דוקומנטרי מסתכמים בכ-488 מליון ש"ח.

באור 32 - צדדים קשורים ובעלי עניין

א. הטבות לבעלי עניין

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר					
2011		2012		2013	
מס' אנשים	סכום	מס' אנשים	סכום	מס' אנשים	סכום
4	6,879	4	7,630	4	9,374
-	-	3	227	3	412

הטבות לבעלי עניין המועסקים בחברה
הטבות לדירקטורים שאינם מועסקים בחברה

ב. יתרות עם בעלי עניין

ליום 31 בדצמבר	
2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
-	779
13,293	-
983	936
5,217	3,206
3,060	4,661

לקוחות
הלוואה מבעל מניות
חייבים אחרים(*)
ספקים
זכאים אחרים

(*) היתרה הגבוהה ביותר במהלך השנה הסתכמה ב-983 אלפי ש"ח.

ג. תגמול אנשי מפתח ניהוליים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר					
2011		2012		2013	
אלפי ש"ח		אלפי ש"ח		אלפי ש"ח	
מס' אנשים	סכום	מס' אנשים	סכום	מס' אנשים	סכום
11	9,110	12	10,616	12	13,004

הוצאות שכר ונלוות

ד. להלן עסקאות עם צדדים קשורים ובעלי עניין, כל העסקאות הינן בתנאי שוק

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2011	2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
סכומי עסקאות		
2,684	3,268	3,846
7,307	7,722	7,185
7,100	9,627	9,367
468	969	566
6,931	6,341	6,513
2,544	2,643	2,625
200	200	200
2,760	3,490	2,957
16	6	-
151	368	120

רכישות תוצרת קנויה
רכישת חומרי גלם
שרותי יצור
רכישות אחרות
הוצאות יצור אחרות
הוצאות שכר דירה
השתתפות החברה האם
בהוצאות הנהלה וכלליות
מכירת חומרי גלם
הוצאות דמי ניהול
הוצאות מימון, נטו (לרבות הפרשי שער)

באור 32 - צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

ה. הסכמי העסקה עם יו"ר הדירקטוריון ובעל עניין בחברה

ביום 20 בנובמבר 2011 אישרה האסיפה הכללית של טמפו תעשיות את חידוש התקשרותה של החברה, בהסכמי ניהול עם ה"ה זיק בר ואמיר בורנשטיין (להלן: "הסכם שירותי הניהול עם זיק בר ו- "הסכם שירותי הניהול עם אמיר בורנשטיין", בהתאמה).

1. להלן עיקרי הסכם שירותי הניהול עם זיק בר: מר זיק בר מספק לחברה שירותי ניהול כיו"ר דירקטוריון פעיל; בנוסף, בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה מיום 23 בפברואר 2011 מכהן מר בר כמנכ"ל החברה, ללא תמורה נוספת; כמו כן, מכהן מר בר כדירקטור בטמפו תעשיות, ללא תמורה. התמורה החדשית בגין שירותי הניהול נקבעה על סך 25,000 דולר ארה"ב, המתורגם לשקלים ליום כריתת ההסכם (25 בפברואר 1997) וצמוד למדד המחירים לצרכן החל מאותו מועד. כמו כן, זכאי מר בר לרכב שמועמד לשירותו, טלפון נייד וקו טלפון בביתו. בנוסף זכאי מר בר לבונוס שנתי בשיעור של 5% מרווחי החברה לפני מס (להלן: "הבונוס"). במסגרת אישורו מחדש של הסכם שירותי הניהול עם זיק בר נקצבה תקופת התקשרות שעל פיו למשך 36 חודשים מיום 14 בנובמבר 2011, כנדרש על פי הוראות סעיף 275 (א) לחוק החברות (להלן: "תקופת ההתקשרות"), וזאת מבלי לגרוע מהוראות ההסכם המקוריות ביחס לאפשרות לסיים את ההתקשרות בהודעה מוקדמת.

עם אישורו מחדש יתווספו להסכם שירותי הניהול עם זיק בר ההוראות הבאות:

- א. הבונוס, כהגדרתו לעיל, ישולם בתום כל שנה קלנדארית במהלך תקופת ההתקשרות, בכפוף לכך שבשנה או בשנים הקודמות לשנת התשלום לא רשמה החברה בדוחותיה הכספיים הפסדים לפני מס (להלן: "הפסדי השנים הקודמות"). ככל שנרשמו הפסדי השנים הקודמות כאמור, יקוזזו הפסדים אלו כנגד הבונוס – כולו או חלקו, לפי העניין;
- ב. הבונוס לא יעלה בשום מקרה על סך השווה ל- 36 תשלומי דמי ניהול חודשיים;
- ג. שירותי הניהול יסופקו בהיקף שלא יפחת מ- 90% משרה.

לאחר תאריך המאזן, ביום 14 בינואר 2014, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, שינוי ברכיב המענק של יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל החברה, בהמשך לאישורי הדירקטוריון וועדת התגמול ובהתאם למדיניות התגמול של החברה, כדלקמן:

יו"ר הדירקטוריון והמנכ"ל יהיה זכאי למענק שנתי אשר ישולם בתום כל שנה קלנדארית במהלך תקופת ההתקשרות בשיעור של 4.2% מהרווח לפני מס של החברה (לענין זה "רווח לפני מס" לצורך המענק המדיד יחושב כרווח לפני מס, כפי שמופיע בדוח הכספי המאוחד של החברה, בניכוי תשואה על ההון העצמי של החברה נכון לתחילת כל שנה במהלך תקופת תוכנית התגמול (בשיעור 8%) ובנטרול אירועים חד פעמיים או חשבונאיים, המגדילים את הרווח של החברה, שלא כתוצאה מגידול אמיתי בפעילות), בכפוף לכך שבשנה או בשנים הקודמות לשנת התשלום לא רשמה החברה בדוחותיה הכספיים הפסדים לפני מס (להלן: "הפסדי השנים הקודמות"). ככל שנרשמו הפסדים בשנים הקודמות, כאמור, יקוזזו הפסדים אלו כנגד הרווח לפני מס כאמור – כולו או חלקו, לפי העניין, לצורך חישוב הבונוס.

סך המענק השנתי ליו"ר הדירקטוריון והמנכ"ל לא יעלה על שיעור של 3% מהרווח לפני מס של החברה (על פי דוחותיה הכספיים של החברה).

כמו כן סך המענק השנתי ליו"ר הדירקטוריון והמנכ"ל, לא יעלה בשום מקרה על סך השווה ל- 36 תשלומי דמי ניהול חודשיים.

2. להלן עיקרי הסכם שירותי הניהול עם אמיר בורנשטיין: מר אמיר בורנשטיין, מכהן כדירקטור בטמפו תעשיות, כדירקטור וחבר הנהלה בחברה, וכיו"ר דירקטוריון פעיל ביקבי ברקן. בנוסף, על פי החלטת דירקטוריון טמפו תעשיות מיום 24 באוגוסט 2010 מכהן מר בורנשטיין כמנכ"ל טמפו תעשיות, ללא תמורה נוספת. בתמורה לשירותיו זכאי מר בורנשטיין לדמי ניהול, בסך השווה ל- 20,000 דולר לחודש, המתורגם לשקלים ליום כריתת ההסכם (20 ביוני 1999) וצמוד למדד המחירים לצרכן החל מאותו מועד. כמו כן, זכאי מר בורנשטיין לרכב שמועמד לשירותו, טלפון נייד וקו טלפון בביתו. במסגרת אישורו מחדש של הסכם שירותי הניהול עם אמיר בורנשטיין, נקצבה תקופת התקשרות שעל פיו למשך 36 חודשים מיום 14 בנובמבר 2011, כנדרש על פי הוראות סעיף 275 (א) לחוק החברות, וזאת מבלי לגרוע מהוראות הסכם שירותי הניהול עם אמיר בורנשטיין ביחס לאפשרות לסיים את ההתקשרות בהודעה מוקדמת.

באור 32 - צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

ה. הסכמי העסקה עם יו"ר הדירקטוריון ובעל עניין בחברה

2. (המשך)

לאחר תאריך המאזן, ביום 14 בינואר 2014, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, את מינויו של מר אמיר בורנשטיין לתפקיד סגן יושב ראש הדירקטוריון, וכן שינוי בתנאי העסקתו כך שיכלול רכיב מענק, בהמשך לאישורי הדירקטוריון וועדת התגמול ובהתאם למדיניות התגמול של החברה, כדלקמן:

סגן יו"ר הדירקטוריון יהיה זכאי למענק שנתי אשר ישולם בתום כל שנה קלנדארית במהלך תקופת ההתקשרות בשיעור של 2.8% מהרווח לפני מס של החברה (לענין זה "רווח לפני מס" לצורך המענק המדיד יחושב כרווח לפני מס, כפי שמופיע בדוח הכספי המאוחד של החברה, בניכוי תשואה על ההון העצמי של החברה נכון לתחילת כל שנה במהלך תקופת תוכנית התגמול (בשיעור 8%) ובנטרול אירועים חד פעמיים או חשבונאיים, המגדילים את הרווח של החברה, שלא כתוצאה מגידול אמיתי בפעילות), בכפוף לכך שבשנה או בשנים הקודמות לשנת התשלום לא רשמה החברה בדוחותיה הכספיים הפסדים לפני מס (להלן: "הפסדי השנים הקודמות"). ככל שנרשמו הפסדים בשנים הקודמות, כאמור, יקוזזו הפסדים אלו כנגד הרווח לפני מס כאמור – כולו או חלקו, לפי העניין, לצורך חישוב הבונוס.

סך המענק השנתי לסגן יו"ר הדירקטוריון לא יעלה על שיעור של 2% מהרווח לפני מס של החברה (על פי דוחותיה הכספיים של החברה).

כמו כן סך המענק השנתי לסגן יו"ר הדירקטוריון, לא יעלה בשום מקרה על סך השווה ל-36 תשלומי דמי ניהול חודשיים.

הרווח המיוחס לבעלים, יתרת העודפים והוצאות הנהלה וכלליות לתקופות המוצגות בדוחות כספיים אלו, לא היו שונים מהותית באם היו מתקיימים תנאי העסקה האמורים לעיל בתקופות אלו.

ו. עסקאות עם בעלי שליטה

ייצור מקומי של בירה היינקן בישראל

החברה התקשרה עם חברה מקבוצת היינקן בהסכם, שעניינו זכיון לייצור במפעל החברה בנתניה, שיווק, מכירה והפצה של בירה לאגר, הנמכרת תחת שם המותג "היינקן" (להלן: "הסכם הזכיון"). הזכיון על פי ההסכם מוענק לחברה על בסיס בלעדי לתקופה של 20 שנים החל מה-15 ליוני 2005 (להלן: "תקופת הזכיון"), ומתחדש לתקופות נוספות של חמש שנים כל אחת (להלן: "תקופות ההארכה"), בכפוף לזכותו של כל צד להביא להתקשרות לידי גמר בהודעה לצד האחר 12 חודשים עובר לתום תקופת הזכיון או איזו מתקופות ההארכה.

בתמורה לקבלת הזכיון הבלעדי כאמור תשלם החברה להיינקן תמלוגים שנתיים בגין מכירות של בירה היינקן, בשיעורים שבין 6% - 9% ממחיר המכירה (נטו) של החברה ללקוחותיה, בהתאם לסוג המיכל בו נמכרת הבירה.

היינקן תספק לחברה ייעוץ טכני בקשר לייצור בירה היינקן, הכל בהתאם לתקציב שנתי שיוסכם מדי שנה בין היינקן והחברה. בנוסף תהא החברה זכאית לרכוש מהיינקן שירותים נוספים בקשר לבירה היינקן וזאת בתמורה לתעריפים המקובלים בהיינקן.

תוכניות השיווק של בירה היינקן יסוכמו מדי שנה בין הצדדים. במסגרת זו תיקבע מדיניות המחירים על ידי החברה ותאושר על ידי היינקן.

כל עוד תהא ההתקשרות בין הצדדים בתוקף, החברה 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 החברה. מנגד היינקן לא תעניק זכויות הפצה של מוצריה לצדדים שלישיים, אלא במקרים בהם החברה לא תהיה מעוניינת להפיץ מוצרים כאמור בתנאים המקובלים על היינקן.

באור 32 - צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)**ו. עסקאות עם בעלי שליטה****הסכם האספקה**

ביום 1 ביוני 2009 החברה התקשרה בהסכם עם החברה האם בעניין אספקה של מוצרי הפוליאטילן על ידי החברה האם, הדרושים לחברה 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 החברה מטעם צד שלישי.

החברה תשלם לחברה האם את עלות חומר הגלם המשמש לייצור מוצרי הפוליאטילן, וזאת במועד התשלום בגין חומר הגלם לספקי חומרי הגלם על ידי החברה האם. בנוסף תשלם החברה לחברה האם תמורה בגין ייצור של מוצרי הפוליאטילן בסכום קבוע, כמפורט בהסכם האספקה.

ביום 1 בינואר 2011 מכרה החברה האם 50% מפעילותה ביצור מוצרי הפוליאטילן לרבות ההסכמים הקשורים בפעילות זו. כמו כן, סיכמה החברה האם עם האחרים להעברת חלקו של כל אחד מהם לחברה משותפת שהוקמה לצורך העניין. עובר למועד עסקה זו הוארך תוקפו של הסכם האספקה ב- 18 חודשים ממועד פקיעתו.

הסכמי שכירות

• ביום 24 במאי 2010 התקשרו החברה וחברה מאוחדת, טמפו שיווק (1981) בע"מ, בהסכם עם טמפו תעשיות שעניינו שכירות על ידי החברה והחברה המאוחדת של קרקע שבחכירת החברה האם בשטח של כ-10 דונם, הסמוך למפעלה של החברה בנתניה. תקופת ההסכם הינה עשרים וארבע שנים ואחד עשר חודשים החל מיום 1 בינואר 2010. החברה ייעדה את השטח המושכר לחלק מן המרכז לוגיסטי שהינה מקימה. דמי השכירות השנתיים על פי ההסכם מסתכמים בכ- 2,000 אלפי ש"ח, הצמודים למדד המחירים לצרכן.

• ביום 15 ביוני 2005 התקשרה החברה בהסכם עם טמפו תעשיות לפיו שוכרת החברה נכס במגדל העמק וזאת בתמורה ל- 133 אלפי דולר של ארה"ב לשנה. תקופת ההסכם המקורית הייתה 24 חודשים והיא מתחדשת מאליה לתקופות נוספות של 12 חודשים כל אחת, בכפוף לזכותה של החברה לסיים את ההתקשרות בהודעה של 30 יום מראש.

הלוואה מטמפו תעשיות

ביום 24 ביולי 2011 התקשרה החברה עם טמפו תעשיות בהסכם לפיו תעמיד טמפו תעשיות לחברה, מעת לעת, על פי בקשת החברה, סכומים מתוך עודפי המזומנים שלה, ככל שיהיו עודפי מזומנים כאמור, וזאת עד לסך כולל של 30 מיליוני ש"ח. כל סכום שיועמד כאמור יישא ריבית שנתית בשיעור השווה לממוצע הריבית הנהוגה, ביחס לחברה, במועד ההעמדה הרלוונטי על אשראי on call בהיקפים דומים מול התאגידים הבנקאיים עמם מתקשרת החברה בעסקאות דומות, ובניכוי 0.54% לשנה. הסכומים שיועמדו כאמור יפרעו תוך 30 יום ממועד מסירת בקשת פירעון על ידי טמפו תעשיות.

במהלך חודש יוני 2013 פרעה החברה את מלוא הסכומים שהועמדו לה על ידי טמפו תעשיות.

באור 33 - דיווח מגזרי

כללי החשבונאות שיושמו בדיווח המגזרי תואמים את כללי החשבונאות המקובלים שאומצו לצורך העריכה וההצגה של הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה.

מגזרים עסקיים

החברה פועלת בשלושה מגזרים:

- משקאות אלכוהוליים - ייצור, יבוא ושיווק והפצה של משקאות אלכוהוליים.
- משקאות קלים - ייצור, יבוא ושיווק והפצה של משקאות קלים שונים.
- מגזר ברקן - ייצור יבוא ושיווק של יין ומשקאות חריפים.

תוצאות המגזר המתייחסות הינן רווח גולמי בניכוי הוצאות מכירה ושיווק. החל משנת 2011 החברה החלה להפיץ משקאות אלכוהוליים המיוצרים ומשווקים על ידי חברות מקבוצת פרנו ריקארד. ההכנסות והתוצאות של הפצת מוצרים אלה מוצגים יחד עם פעילות החברה בתחום המשקאות האלכוהוליים הקלים, במסגרת מגזר פעילות המשקאות האלכוהוליים.

באור 33 - דיווח מגזרי (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2013				
מאחד	משקאות קלים	ברקן	משקאות אלכוהוליים	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
1,091,586	505,340	157,822	428,424	הכנסות המגזר
164,702	31,410	34,577	98,715	תוצאות המגזר
(68,224)				הוצאות שלא הוקצו
96,478				רווח תפעולי
(24,924)				הוצאות מימון, נטו
(19,721)				מיסים על ההכנסה
51,833				רווח לשנה
	7,596	10,013	23,815	פחת והפחתות
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2012				
מאחד	משקאות קלים	ברקן	משקאות אלכוהוליים	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
1,066,672	502,093	146,301	418,278	הכנסות המגזר
124,940	18,538	30,881	75,521	תוצאות המגזר
(53,365)				הוצאות שלא הוקצו
71,575				רווח תפעולי
(21,680)				הוצאות מימון, נטו
(14,431)				מיסים על ההכנסה
35,464				רווח לשנה
	8,060	10,748	17,474	פחת והפחתות
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2011				
מאחד	משקאות קלים	ברקן	משקאות אלכוהוליים	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
1,035,676	489,418	154,384	391,874	הכנסות המגזר
118,239	7,451	40,535	70,253	תוצאות המגזר
(58,308)				הוצאות שלא הוקצו
59,931				רווח תפעולי
(18,401)				הוצאות מימון, נטו
(11,205)				מיסים על ההכנסה
30,325				רווח לשנה
	9,725	10,237	17,013	פחת והפחתות

באור 34 - ארועים לאחר תאריך המאזן

א. לאחר תאריך המאזן, ביום 2 במרס 2014, הוגשה נגד החברה וכנגד נתבעות נוספות תביעה ובקשה לאישורה כתביעה ייצוגית. התביעה האמורה נתקבלה במשרדי החברה ביום 17 במרס 2014. התובע טוען כי החברה ייצרה ושיווקה מוצרים שבהם הסימון התזונתי אינו מודגש במסגרת ואינו בצורת טבלה. לטענת התובע הדבר גורם לצרכן לרכוש את המוצרים מבלי שיידע מה הם מכילים ו/או גורם לצרכן טירחה ומאמץ רבים לגלות את הרכב המוצרים. הסעדים המבוקשים על ידי התובע: (1) כי החברה תצהיר שהיא הפרה את חובתה החקיקה ו/או התרשלה כלפי התובע ו/או פגעה באוטונומיה שלו ו/או התעשרה על חשבונו שלא כדין (2) לחייב את החברה לממן את המוצרים כנדרש כדין ולאסוף את כל המוצרים שיצאו משליטתה, בהם לא מופיע סימון זה – על אחריותה ועל חשבונה (3) לחייב את החברה לשלם לתובע ולכל אחד מחברי הקבוצה פיצוי בגין מעשייה ו/או מחדליה הנאמד על ידי התובע בכ- 1,000 אלפי ש"ח. בשלב מוקדם זה אין החברה יכולה להעריך את סיכויי התביעה וסיכויי אישור הבקשה לאשרה כייצוגית.

ב. לעניין חוק המזון שאושר בכנסת לאחר תאריך המאזן ראה באור 130.

טמפו משקאות בע"מ

מידע כספי נפרד

ליום 31 בדצמבר 2013

תוכן עניינים

עמוד

2	דוח מיוחד של רואי החשבון המבקרים
3	נתונים על המצב הכספי
5	נתונים על רווח והפסד
6	נתונים על הרווח הכולל
7	נתונים על תזרימי המזומנים
8	מידע נוסף למידע הכספי הנפרד

מועלים גלזר ענבר חוניו ושות'

מגדל ששון חוגי, רחוב אבא הילל 12
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

לכבוד

בעלי המניות של טמפו משקאות בערבון מוגבל

הנדון: דוח מיוחד של רואי החשבון המבקרים על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970 של חברת טמפו משקאות בערבון מוגבל (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2013 ו- 2012 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2013 ואשר נכלל בדוח התקופתי של החברה. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

לא ביקרנו את המידע הכספי הנפרד של חברה מוחזקת אשר סך ההשקעה בה הסתכם לסך של כ- 105,341 אלפי ש"ח וכ- 82,312 אלפי ש"ח לימים 31 בדצמבר 2013 ו- 2012, בהתאמה, ואשר חלקה של החברה ברווחיה הינו כ- 5,258 אלפי ש"ח, כ- 5,572 אלפי ש"ח וכ- 10,266 אלפי ש"ח לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2013, 2012 ו- 2011, בהתאמה. הדוחות הכספיים של אותה חברה בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים בגין אותה חברה, מבוססת על דוחות של רואי החשבון האחרים.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. על פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין במידע הכספי הנפרד הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובפרטים הכלולים במידע הכספי הנפרד. ביקורת כוללת גם בחינה של הכללים החשבונאיים שיושמו בעריכת המידע הכספי הנפרד ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה של המידע הכספי הנפרד. אנו סבורים שביקורתנו ודוחות רואי החשבון האחרים מספקים בסיס נאות לדוחות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו ועל הדוחות של רואי חשבון אחרים, המידע הכספי הנפרד ערוך, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970.

מועלים גלזר ענבר חוניו ושות'
רואי חשבון

סומך חייקין
רואי חשבון

27 במרס 2014

נתונים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף	
2012	2013		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
260	917	4	נכסים
250	1,102	5	מזומנים ושווי מזומנים
227,174	161,480	5	לקוחות
79	58	5	חייבים חברות מוחזקות ואחרים
64,286	72,123		מכשירים נגזרים
-	2,953		מלאי
292,049	238,633		נכסי מיסים שוטפים
			סה"כ נכסים שוטפים
822	-		הטבות לעובדים
165,017	213,685		השקעות בחברות מוחזקות
919	739		השקעות אחרות
311,606	321,046		רכוש קבוע
4,892	3,116		נכסים בלתי מוחשיים
483,256	538,586		סה"כ נכסים שאינם שוטפים
775,305	777,219		סה"כ נכסים

המידע הנוסף המצורף למידע כספי נפרד מהווה חלק בלתי נפרד ממנו.

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף	
2012	2013		
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
233,836	178,617	5	התחייבויות
13,293	-	5	אשראי זמן קצר מבנקים
81,228	92,842	5	הלוואה מבעל מניות
46,602	59,590	5	ספקים
13,776	13,554	5	זכאים אחרים
3,487	702	5	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב
823	-	5	מכשירים נגזרים
393,045	345,305		התחייבויות מיסים שוטפים
			סה"כ התחייבויות שוטפות
50,692	92,132	5	התחייבויות לתאגידים בנקאיים
5,406	1,181	5	התחייבויות אחרות לזמן ארוך
82,288	70,680	5	אגרות חוב
5,068	8,156	7	מסים נדחים
-	318		הטבות לעובדים
143,454	172,467		סה"כ התחייבויות שאינן שוטפות
536,499	517,772		סה"כ התחייבויות
			הון
1	1		הון מניות
147,334	147,334		פרמיה על מניות
91,471	112,112		יתרת עודפים
238,806	259,447		סה"כ הון
775,305	777,219		סה"כ התחייבויות והון

אייל טרגרמן
 סמנכ"ל כספים

אמיר בורנשטיין
 סגן יו"ר
 הדירקטוריון

זיק בר
 יו"ר הדירקטוריון
 ומנכ"ל

תאריך אישור המידע הכספי הנפרד : 27 במרס 2014

המידע הנוסף המצורף למידע כספי נפרד מהווה חלק בלתי נפרד ממנו.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			מידע נוסף
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
623,801	709,563	704,299	הכנסות ממכירות נטו
353,134	401,408	395,949	עלות המכירות
270,667	308,155	308,350	רווח גולמי
(213,586)	(243,367)	(238,445)	הוצאות מכירה ושיווק
145	1,620	960	הכנסות אחרות
-	-	(81)	הוצאות אחרות
(27,413)	(25,919)	(30,824)	הוצאות הנהלה וכלליות
29,813	40,489	39,960	רווח תפעולי
16,760	15,431	9,418	הכנסות מימון
(17,291)	(19,650)	(19,507)	הוצאות מימון
(531)	(4,219)	(10,089)	הוצאות מימון, נטו
7,872	8,784	29,592	חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות
37,154	45,054	59,463	רווח לפני מסים על הכנסה
(8,574)	(10,603)	(8,461)	מסים על הכנסה
28,580	34,451	51,002	רווח לשנה

המידע הנוסף המצורף למידע כספי נפרד מהווה חלק בלתי נפרד ממנו.

מידע כספי נפרד
 ליום 31 בדצמבר 2013
 טמפו משקאות בע"מ

נתונים על הרווח הכולל

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
28,580	34,451	51,002	רווח לשנה
			מרכיבים אחרים של הרווח הכולל שלא יעברו לעולם לרווח והפסד
			רווחים (הפסדים) אקטואריים
78	201	(188)	מתכנית הטבה מוגדרת, נטו ממס
(216)	(104)	66	חלק החברה ברווח (הפסד) כולל אחר בגין חברה מוחזקת, נטו ממס
(138)	97	(122)	רווח (הפסד) כולל אחר
28,442	34,548	50,880	סה"כ רווח כולל לשנה

המידע הנוסף המצורף למידע כספי נפרד מהווה חלק בלתי נפרד ממנו.

נתונים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2011	2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
28,580	34,451	51,002
(7,872)	(8,784)	(29,592)
23,333	27,440	39,193
4,168	3,018	2,620
15,351	17,538	16,540
(144)	(1,620)	(349)
8,574	10,603	8,461
71,990	82,646	87,875
(19,032)	(15,178)	(7,837)
(41,441)	42,900	64,863
(9,692)	4,063	19,592
488	559	929
(69,677)	32,344	77,547
(3,371)	(8,008)	(9,126)
(1,058)	106,982	156,296
241	1,939	489
(122,556)	(71,049)	(48,773)
(486)	(2,454)	(844)
(536)	427	80
(123,337)	(71,137)	(49,048)
(12,000)	(12,000)	(12,000)
12,168	1,125	(13,293)
-	-	(17,249)
131,132	(16,794)	(60,821)
(12,000)	(12,000)	(32,000)
30,000	30,000	60,000
(2,800)	(6,550)	(12,958)
(7,960)	(2,396)	(2,053)
(14,307)	(17,094)	(16,217)
124,233	(35,709)	(106,591)
(162)	136	657
286	124	260
124	260	917

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

רווח לשנה

התאמות:

חלק החברה ברווחי חברות מוחזקות

פחת

הפחתה של נכסים בלתי מוחשיים

הוצאות מימון, נטו

רווח ממכירת רכוש קבוע

הוצאות מסים על הכנסה

שינוי במלאי

שינוי בלקוחות, חייבים חברות מוחזקות ואחרים

שינוי בספקים וזכאים אחרים

שינוי בהטבות לעובדים

מס הכנסה ששולם

מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) מפעילות שוטפת

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה

תמורה ממכירת רכוש קבוע

רכישת רכוש קבוע

רכישת נכסים בלתי מוחשיים

החזר השקעה (השקעה) לזמן ארוך

מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון

פרעון אגרות חוב

קבלת (פרעון) הלוואה מבעל מניות, נטו

רכישת זכויות שאינן מקנות שליטה

אשראי לזמן קצר, נטו

דיבידנד שחולק

קבלת הלוואות לזמן ארוך

פרעון הלוואות לזמן ארוך

פרעון התחייבויות אחרות לזמן ארוך

ריבית ששולמה

מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) לפעילות מימון

גידול (קיטון) נטו במזומנים ושווי

מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים לתחילת שנה

מזומנים ושווי מזומנים לסוף שנה

המידע הנוסף המצורף למידע כספי נפרד מהווה חלק בלתי נפרד ממנו.

(1) מידע נוסף

א. כללי

להלן נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה ליום 31 בדצמבר 2013 (להלן "דוחות מאוחדים") המפורסמים במסגרת הדוחות התקופתיים, המיוחסים לחברה עצמה (להלן - "מידע כספי נפרד") המוצגים בהתאם לתקנה 9ג' (להלן "התקנה") והתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים) - התש"ל 1970 (להלן - "התוספת העשירית") בעניין מידע כספי נפרד של התאגיד. יש לקרוא את המידע הכספי הנפרד ביחד עם הדוחות המאוחדים.

ב. הגדרות:

(1) החברה - טמפו משקאות בע"מ

(2) חברות מוחזקות - כהגדרתן בבאור 1ב' בדוחות המאוחדים.

ג. עיקרי המדיניות החשבונאית שיושמה במידע הכספי הנפרד.

כללי המדיניות החשבונאית אשר פורטו בדוחות המאוחדים יושמו בעקביות לכל התקופות המוצגות במידע הכספי הנפרד על ידי החברה, לרבות האופן בו סווגו הנתונים הכספיים במסגרת הדוחות המאוחדים בשינויים המתחייבים מהאמור להלן:

(2) הצגת הנתונים הכספיים

א. נתונים על המצב הכספי

נתונים אלו כוללים מידע בדבר סכומי הנכסים וההתחייבויות הכלולים בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה (למעט בגין חברות מוחזקות), תוך פירוט לפי סוגי הנכסים וההתחייבויות. כמו כן נכלל במסגרת הנתונים הללו, מידע בדבר סכום נטו, בהתבסס על הדוחות המאוחדים, המיוחס לבעלי החברה עצמה, של סך הנכסים בניכוי סך ההתחייבויות בגין חברות מוחזקות.

ב. נתונים על הרווח הכולל

נתונים אלו 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 הנתונים כוללים, מידע בדבר סכום נטו, בהתבסס על הדוחות המאוחדים המיוחס לבעלי החברה עצמה, של סך ההכנסות בניכוי סך ההוצאות בגין תוצאות פעילות של חברות מוחזקות.

ג. נתונים על תזרימי המזומנים

נתונים אלו כוללים פירוט של 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 תוך פירוט מרכיביהם.

(3) עסקאות בין החברה לחברות מוחזקות

א. הצגה

יתרות הדדיות בקבוצה והכנסות והוצאות הנובעות מעסקאות הדדיות, אשר בוטלו במסגרת הכנת הדוחות המאוחדים, הוצגו בנפרד מהיתרה בגין חברות מוחזקות והרווח בגין חברות מוחזקות, יחד עם יתרות דומות מול צדדים שלישיים.

רווחים והפסדים שטרם מומשו הנובעים מעסקאות בין החברה לחברות מוחזקות שלה, הוצגו במסגרת היתרה בגין חברות מוחזקות ובמסגרת הרווח בגין חברות מוחזקות.

ב. מדידה

עסקאות שבוצעו בין החברה לחברות מאוחדות שלה נמדדו בהתאם לעקרונות ההכרה והמדידה הקבועים בתקני דיווח כספי בינלאומיים ("IFRS"), המתווים את הטיפול החשבונאי בעסקאות מעין אלו המבוצעות מול צדדים שלישיים.

(4) מזומנים ושווי מזומנים

ליום 31 בדצמבר	
2012	2013
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
64	909
15	3
163	4
18	1
260	917

מזומנים ושווי מזומנים נקובים בשקל חדש
 מזומנים ושווי מזומנים הצמודים לדולר
 מזומנים ושווי מזומנים הצמודים לאירו
 מזומנים ושווי מזומנים הצמודים למטבע אחר
סה"כ מזומנים ושווי מזומנים

(5) מכשירים פיננסיים

א. לקוחות וחייבים אחרים

ליום 31 בדצמבר 2013			
סה"כ	אירו אלפי ש"ח	צמוד לדולר	בשקל לא צמוד
1,102	-	-	1,102
161,480	19	3,822	157,639
162,582	19	3,822	158,741

לקוחות
 חייבים אחרים

ליום 31 בדצמבר 2012			
סה"כ	אירו אלפי ש"ח	צמוד לדולר	בשקל לא צמוד
250	-	-	250
227,174	10,855	192	216,127
227,424	10,855	192	216,377

לקוחות
 חייבים אחרים

(5) מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. הלוואות ואשראי

סעיף זה מספק מידע בדבר התנאים החוזיים של הלוואות ואשראי נושאי ריבית של החברה, הנמדדים בעלות מופחתת.

פרטים בדבר ריבית והצמדה

ליום 31 בדצמבר 2013

סך הכל	נקוב בדולר של ארה"ב	שקל חדש לא צמוד	שקל חדש לא צמוד	ערך בספרים	ערך נקוב
		4.85%-6.15%	2%-3%		
אלפי ש"ח					
558	-	-	558	558	558
161,999	-	-	161,999	161,999	161,999
16,060	-	16,060	-	16,060	16,060
13,554	-	13,554	-	13,554	12,000
192,171	-	29,614	162,557	192,171	190,617

שיעור ריבית אפקטיבית

התחייבויות שוטפות

משיכות יתר
 הלוואות לזמן קצר
 חלויות שוטפות של הלוואות
 מבנקים
 חלויות שוטפות בגין אגרות חוב
 סך התחייבויות שוטפות

ליום 31 בדצמבר 2013

סך הכל	נקוב באירו	שקל חדש לא צמוד	שקל חדש לא צמוד	ערך בספרים	ערך נקוב
		4.85%-6.15%	5.25%		
אלפי ש"ח					
92,132	-	92,132	-	92,132	92,132
70,680	-	70,680	-	70,680	72,000
1,181	1,181	-	-	1,181	1,181
163,992	1,181	162,812	-	163,993	165,313

שיעור ריבית אפקטיבית

התחייבויות שאינן שוטפות

הלוואות מבנקים
 אגרות חוב
 התחייבויות אחרות לזמן ארוך
 סך התחייבויות שאינן שוטפות

(5) מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. הלוואות ואשראי (המשך)

פרטים בדבר ריבית והצמדה (המשך)

ליום 31 בדצמבר 2012

סך הכל	נקוב בדולר של ארה"ב	אלפי ש"ח		ערך בספרים	ערך נקוב
		שקל חדש לא צמוד 4.9%-6.15%	שקל חדש לא צמוד 2.30%-3.15%		
904	221	-	683	904	904
222,474	-	-	222,474	222,474	222,474
10,458	-	10,458	-	10,458	10,458
13,776	-	13,776	-	13,776	12,000
13,293	-	-	13,293	13,293	13,293
260,905	221	24,234	236,450	260,905	259,129

שיעור ריבית אפקטיבית

התחייבויות שוטפות

משיכות יתר
 הלוואות לזמן קצר
 חלויות שוטפות של הלוואות מבנקים
 חלויות שוטפות בגין אגרות חוב
 הלוואה מבעל מניות
 סך התחייבויות שוטפות

ליום 31 בדצמבר 2012

סך הכל	נקוב באירו 5.25%	אלפי ש"ח		ערך בספרים	ערך נקוב
		שקל חדש לא צמוד 4.9%-6.15%	שקל חדש לא צמוד		
50,692	-	50,692	-	50,692	50,692
82,288	-	82,288	-	82,288	84,000
5,406	3,197	-	2,209	5,406	5,406
138,386	3,197	132,980	2,209	138,386	140,098

שיעור ריבית אפקטיבית

התחייבויות שאינן שוטפות

הלוואות מבנקים
 אגרות חוב
 התחייבויות אחרות לזמן ארוך
 סך התחייבויות שאינן שוטפות

(5) מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. ספקים וזכאים אחרים

ליום 31 בדצמבר 2013				
סך הכל	צמוד או נקוב במטבעות אחרות	צמוד	שקל חדש	שקל חדש
		לדולר או נקוב בדולר אלפי ש"ח	צמוד מדד	לא צמוד
92,842	18,716	11,052	-	63,074
59,590	2,102	-	1,627	55,861
<u>152,432</u>	<u>20,818</u>	<u>11,052</u>	<u>1,627</u>	<u>118,935</u>

ספקים
 זכאים אחרים

ליום 31 בדצמבר 2012				
סך הכל	צמוד או נקוב במטבעות אחרות	צמוד	שקל חדש	שקל חדש
		לדולר או נקוב בדולר אלפי ש"ח	צמוד מדד	לא צמוד
81,228	18,998	5,814	-	56,416
46,602	2,182	-	-	44,420
<u>127,830</u>	<u>21,180</u>	<u>5,814</u>	<u>-</u>	<u>100,836</u>

ספקים
 זכאים אחרים

ד. סיכון נזילות

להלן מועדי הפירעון החוזיים של התחייבויות פיננסיות, כולל אומדן תשלומי ריבית.

ליום 31 בדצמבר 2013						
מערך בספרים	תזרים מזומנים חוזי	עד 6 חודשים	6-12 חודשים	1-2 שנים	2-4 שנים	מעל ארבע שנים
אלפי ש"ח						
178,617	185,519	177,838	7,681	-	-	-
92,842	92,842	92,842	-	-	-	-
13,554	16,329	14,331	1,998	-	-	-
59,590	59,728	58,638	1,090	-	-	-
92,132	109,038	-	-	18,496	34,950	55,592
1,181	1,205	-	-	1,205	-	-
70,680	83,988	-	-	15,663	29,328	38,997
644	644	632	12	-	-	-
<u>509,240</u>	<u>549,293</u>	<u>344,281</u>	<u>10,781</u>	<u>35,364</u>	<u>64,278</u>	<u>94,589</u>

התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים
 משיכות יתר
 והלוואות לזמן קצר מבנקים
 ספקים
 חלויות שוטפות בגין אגרות חוב
 זכאים אחרים
 הלוואות מבנקים
 התחייבויות אחרות לזמן ארוך
 אגרות חוב

התחייבויות פיננסיות - מכשירים
 נגזרים
 חוזי אקדמה

סך הכל

אין צפי לכך שתזרימי המזומנים הכלולים בנייתוח מועדי הפירעון יתרחשו מוקדם יותר באופן מהותי, או בסכומים שונים באופן מהותי.

(5) מכשירים פיננסיים (המשך)

ד. סיכון נזילות (המשך)

ליום 31 בדצמבר 2012						
מעל ארבע שנים	2-4 שנים	1-2 שנים	6-12 חודשים אלפי ש"ח	עד 6 חודשים	תזרים מזומנים חוזי	הערך בספרים
-	-	-	4,857	235,238	240,095	233,836
-	-	-	-	81,228	81,228	81,228
-	-	-	-	13,443	13,443	13,293
-	-	-	2,331	14,664	16,995	13,776
-	-	-	1,176	45,676	46,852	46,602
27,694	19,317	12,387	-	-	59,398	50,692
-	1,097	4,477	-	-	5,574	5,406
53,328	30,660	16,329	-	-	100,317	82,288
-	-	-	4	3,404	3,408	3,408
<u>81,022</u>	<u>51,074</u>	<u>33,193</u>	<u>8,368</u>	<u>393,653</u>	<u>567,310</u>	<u>530,529</u>

התחייבויות פיננסיות שאינן נגזרים

משיכות יתר
 והלוואות לזמן קצר מבנקים
 ספקים
 הלוואה מבעל מניות
 חלויות שוטפות בגין אגרות חוב
 זכאים אחרים
 הלוואות מבנקים
 התחייבויות אחרות לזמן ארוך
 אגרות חוב

התחייבויות פיננסיות - מכשירים נגזרים

חוזי אקדמה

סך הכל

(6) הוצאות (הכנסות) מסים על ההכנסה

א. מרכיבי הוצאות (הכנסות) מסים על הכנסה

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
6,100	6,675	3,950	הוצאות מסים שוטפים
-	900	1,400	בגין התקופה השוטפת
6,100	7,575	5,350	בגין שנים קודמות
1,732	3,028	4,102	הוצאות מסים (הטבת מס) נדחים
-	-	(1,400)	יצירה והיפוך של הפרשים זמניים
742	-	409	בגין שנים קודמות
2,474	3,028	3,111	שינוי בשיעור המס
8,574	10,603	8,461	סך הוצאות מסים על הכנסה

ב. התאמה בין המס התיאורטי על הרווח לפני מיסים על ההכנסה לבין הוצאות המסים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2011	2012	2013	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
37,154	45,054	59,463	רווח לפני מיסים על ההכנסה
24%	25%	25%	שיעור המס העיקרי של החברה
8,917	11,264	14,866	מס מחושב לפי שיעור המס העיקרי של החברה
(1,889)	(2,196)	(7,398)	תוספת (חסכון) בחבות המס בגין:
889	726	500	רווחי חברות מוחזקות
-	900	-	הוצאות לא מוכרות, נטו
742	-	409	מסים בגין שנים קודמות
(85)	(91)	84	השפעת השינוי בשיעור המס
8,574	10,603	8,461	הפרשים אחרים
			הוצאות מיסים על ההכנסה

(7) נכסי והתחייבויות מסים נדחים

נכסי והתחייבויות מסים נדחים שהוכרו

נכסי והתחייבויות מסים נדחים מיוחסים לפריטים הבאים:

סך הכל	אחרים אלפי ש"ח	הטבות לעובדים	רכוש קבוע	
(1,973)	5,474	2,446	(9,893)	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 1 בינואר 2012
(3,028)	(6)	1,044	(4,066)	שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד
(67)	-	(67)	-	מיסים נדחים שיוחסו לרווח כולל
(5,068)	5,468	3,423	(13,959)	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2012
(3,111)	314	1,335	(4,760)	שינויים אשר נזקפו לרווח והפסד
23	-	23	-	מיסים נדחים שיוחסו לרווח הכולל
<u>(8,156)</u>	<u>5,782</u>	<u>4,781</u>	<u>(18,719)</u>	יתרת נכס (התחייבות) מס נדחה ליום 31 בדצמבר 2013

(8) התקשרויות עם חברות מוחזקות

- חברה מוחזקת, טמפו שיווק (1981) בע"מ (להלן - טמפו שיווק) מפיצה את מוצרי החברה תמורת תשלום עמלת הפצה.
- חברה מוחזקת, יקבי ברקן בע"מ התקשרה בהסכמים עם החברה, לקבלת שירותי ניהול במתכונת של יו"ר דירקטוריון פעיל, חברי הדירקטוריון וחברי ועדות בתמורה לסך של 13.5 אלפי דולר לחודש, כאשר גמול דירקטורים מופחת מדמי ניהול אלה.
- לפרטים בדבר הצעת רכש למניות יקבי ברקן וערבות שהועמדה לחברה זו, ראה ביאור 10(א) בדוחות הכספיים המאוחדים.

(9) השקעה באגרת חוב שהונפקה על ידי טמפו שיווק

ביום 1 בספטמבר 2013, הנפיקה טמפו שיווק לחברה אגרת חוב בלתי סחירה בסכום של 150 מיליון ש"ח. אגרת החוב הונפקה חלף החוב השוטף של טמפו שיווק לחברה. אגרת החוב צמודה למדד המחירים לצרכן ונושאת ריבית שנתית כך שכולל הפרשי ההצמדה למדד לא תהיה נמוכה מהשיעור שנקבע בהתאם לסעיף 3(י) או במועד מוקדם יותר בהתאם לתנאים שנקבעו, באם ביום 31 בדצמבר 2013 לא תפדה אגרת החוב במלואה, יראו אותה כאילו נפדתה והונפקה מחדש, בתנאים זהים, עד ליום 31 בדצמבר בשנה העוקבת.



חלק ד'

פרטים נוספים על התאגיד

חלק ד' לדוח התקופתי
פרטים נוספים על החברה

שם החברה : טמפו משקאות בע"מ מס' חברה ברשם : 513682625
 כתובת : ת.ד. 127, אזוה"ת ק. נורדאו, נתניה 42101
 טלפון : 09-8630788 פקס : 09-8653679
 תאריך הדוח : 31/12/2013 תאריך אישור הדוחות : 27/03/2014

תקנה 10א' - תמצית דוחות רווח והפסד רבעונים (באלפי ש"ח) -

ינואר - דצמבר 2013	אוקטובר - דצמבר 2013	יולי - ספטמבר 2013	אפריל - יוני 2013	ינואר - מרס 2013	
1,091,586	229,965	287,167	315,010	259,444	הכנסות ממכירות, נטו
628,728	132,762	161,398	177,396	157,172	עלות המכירות
462,858	97,203	125,769	137,614	102,272	רווח גולמי
(298,392)	(73,135)	(75,789)	(83,897)	(65,571)	הוצאות מכירה ושיווק
(65,414)	(15,130)	(17,822)	(17,959)	(14,503)	הוצאות הנהלה וכלליות
(2,574)	(278)	(121)	(977)	(1,198)	הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו
96,478	8,660	32,037	34,781	21,000	רווח מפעולות רגילות
(24,924)	(5,778)	(6,143)	(6,658)	(6,345)	הוצאות מימון, נטו
71,554	2,882	25,894	28,123	14,655	רווח לפני מסים על הכנסה
(19,721)	(936)	(7,585)	(7,270)	(3,930)	מסים על הכנסה
51,833	1,946	18,309	20,853	10,725	רווח נקי לתקופה
51,833	1,946	18,309	20,853	10,725	רווח נקי לתקופה
(122)	(120)	46	(46)	(2)	רווחים (הפסדים) אקטואריים מתוכנית הטבה
51,711	1,826	18,355	20,807	10,723	רווח כולל

תקנה 10 – שימוש בתמורת ניירות ערך בהתייחס ליעדי התמורה עפ"י התשקיף

תמורת ניירות הערך שהונפקו עפ"י תשקיף נוצלה במלואה. לפרטים נוספים ראו סעיף 25.1 לחלק א' לדוח זה לעיל.

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
יקבי ברקן בע"מ	-	רגיל		1	112,984
טמפו שיווק (1981) בע"מ	-	רגיל	100	10	99,381
אקווה נובה ווטרכס בע"מ	-	רגיל	10,000	1	1,320

שיעור ההחזקה של החברה ב- %

שם החברה	בהון	בהצבעה	בסמכות למנות דירקטורים	שער בבורסה ליום המאזן (ש"ח)
יקבי ברקן בע"מ	100%	100%	100%	אין
טמפו שיווק (1981) בע"מ	100%	100%	100%	אין
אקווה נובה ווטרכס בע"מ	100%	100%	100%	אין

תקנה 13 – הכנסות חברות בנות וקשורות והכנסות התאגיד מהן בתקופת הדו"ח (באלפי ש"ח):

שם החברה	רווח כולל		רווח אחר		דיבידנד שנתקבל	דמי ניהול	הכנסות ריבית
	רווח כולל	רווח	רווח	רווח			
יקבי ברקן בע"מ	6,344	6,278	66	585	-	-	-
טמפו שיווק (1981) בע"מ	25,140	25,140	-	-	-	-	7,570
אקווה נובה ווטרכס בע"מ	137	137	-	-	-	-	280

תקנה 21

א. 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 שכיחנו בה או בכל אחת מהחברות בשליטתה בשנת 2013 (בש"ח):

שם	תפקיד	משרה היקף	שכר	דמי ניהול	מענק (1)	אחר (2)	סה"כ (3)
ז'ק בר(4)	יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל	90% (4)		1,523,450	4,043,000	218,021	5,784,471
יואש בן אליעזר(5)	משנה למנכ"ל	100%	907,542	-	1,058,000	78,523	2,044,065
אייל טרגרמן(6)	סמנכ"ל כספים	100%	852,429	-	705,000	79,832	1,637,261
גיל סגל(7)	סמנכ"ל משאבי אנוש ומנהל מחלקה משפטית	100%	832,693	-	705,000	75,526	1,613,219
שי אביטוב(8)	סמנכ"ל ייצוא ופיתוח עסקי	100%	762,499	-	705,000	111,934	1,578,938

(1) נושאי המשרה האמורים זכאים לבונוס כפונקציה של תוצאות החברה. לפרטים בדבר תוכנית התגמול ראה סעיף 21.10 לתיאור עסקי החברה.

(2) הוצאות רכב וטלפון.

(3) עלות כוללת של נושא המשרה לחברה, לרבות שכר, מענקים, רכב, טלפון, החזר הוצאות וכו' ולגבי נושאי משרה שהינם שכירים גם זכויות סוציאליות, הפרשות ונלוות כמקובל.

(4) לפרטים בדבר אישור הארכת הסכם הניהול עם ה"ה מר ז'ק בר לרבות הוספת הוראות להסכם הניהול ראו לעיל בסעיף 23.10 בחלק א' לדוח התקופתי, להלן בתקנה 22 וכן דיווחים מיידיים שפרסמה החברה בימים 20.11.2011 (אסמכתא מספר 2011-01-331911), 12.10.2011 (אסמכתא מספר 2011-01-301509), דוח משלים מיום 7.11.2011 (אסמכתא מספר 2011-01-319857) וביום 14.1.2014 (אסמכתא מספר 2014-01-015265).

(5) שכרו של מר בן אליעזר, המפורט לעיל, משקף את עלות השכר, הכוללת את תנאים סוציאליים – ביטוח פנסיוני וקרן השתלמות וכמו כן שכר יג. בנוסף לשכר האמור ולמענק המפורט לעיל, המשקף 1.5% מן הרווח לפני מס של החברה, בהתאמות המפורטות בסעיף 21.10 לפרק א' – תיאור עסקי החברה, זכאי מר בן אליעזר לגילום עלות שווי שימוש הרכב הצמוד שמעמידה החברה לרשותו; החזר הוצאות ועלות שימוש בטלפון. הסכם ההעסקה של מר בן אליעזר קובע תקופת הודעה מוקדמת הדדית בת 60 יום לסיום הסכם ההעסקה. לפרטים בדבר תכנית התגמול לנושאי משרה בכירה בחברה, אשר מר בן אליעזר נמנה ביניהם, ראה סעיף 21 לחלק א' לדוח התקופתי. לפרטים בדבר בחינת מכלול רכיבי התגמול ששולמו למר בן אליעזר בשנת הדוח, ראו סעיף 7 לדוח הדירקטוריון – חלק ב' לדוח תקופתי זה.

- (6) שכרו של מר אייל טרגרמן, המפורט לעיל, משקף את עלות השכר, הכוללת תנאים סוציאליים – ביטוח פנסיוני וקרן השתלמות וכמו כן שכר יג. בנוסף לשכר האמור ולמענק המפורט לעיל, המשקף 1% מן הרווח לפני מס של החברה, בהתאמות המפורטות בסעיף 21.10 לפרק א' – תיאור עסקי החברה, זכאי מר טרגרמן לגילום עלות שווי שימוש הרכב הצמוד שמעמידה החברה לרשותו; החזר הוצאות ועלות שימוש בטלפון. הסכם ההעסקה של מר טרגרמן קובע תקופת הודעה מוקדמת הדדית בת 90 יום לסיום הסכם ההעסקה. לפרטים בדבר תכנית התגמול לנושאי משרה בכירה בחברה, אשר מר טרגרמן נמנה ביניהם, ראה סעיף 21 לחלק א' לדוח התקופתי. לפרטים בדבר בחינת מכלול רכיבי התגמול ששולמו למר טרגרמן בשנת הדוח, ראו סעיף 7 לדוח הדירקטוריון – חלק ב' לדוח תקופתי זה.
- (7) שכרו של מר גיל סגל, המפורט לעיל, משקף את עלות השכר, הכוללת תנאים סוציאליים – ביטוח פנסיוני וקרן השתלמות וכמו כן שכר יג. בנוסף לשכר האמור ולמענק המפורט לעיל, המשקף 1% מן הרווח לפני מס של החברה, בהתאמות המפורטות בסעיף 21.10 לפרק א' – תיאור עסקי החברה, זכאי מר סגל לגילום עלות שווי שימוש הרכב הצמוד שמעמידה החברה לרשותו; החזר הוצאות ועלות שימוש בטלפון. הסכם ההעסקה של מר סגל קובע תקופת הודעה מוקדמת הדדית בת 60 יום לסיום הסכם ההעסקה. לפרטים בדבר תכנית התגמול לנושאי משרה בכירה בחברה, אשר מר סגל נמנה ביניהם, ראה סעיף 21 לחלק א' לדוח התקופתי. לפרטים בדבר בחינת מכלול רכיבי התגמול ששולמו למר סגל בשנת הדוח, ראו סעיף 7 לדוח הדירקטוריון – חלק ב' לדוח תקופתי זה.
- (8) שכרו של מר שי אביטוב, המפורט לעיל, משקף את עלות השכר, הכוללת תנאים סוציאליים – ביטוח פנסיוני וקרן השתלמות וכמו כן שכר יג. בנוסף לשכר האמור ולמענק המפורט לעיל, המשקף 1% מן הרווח לפני מס של החברה, בהתאמות המפורטות בסעיף 21.10 לפרק א' – תיאור עסקי החברה, זכאי מר אביטוב לגילום עלות שווי שימוש הרכב הצמוד שמעמידה החברה לרשותו; החזר הוצאות ועלות שימוש בטלפון. הסכם ההעסקה של מר אביטוב קובע תקופת הודעה מוקדמת הדדית בת 60 יום לסיום הסכם ההעסקה. לפרטים בדבר תכנית התגמול לנושאי משרה בכירה בחברה, אשר מר אביטוב נמנה ביניהם, ראה סעיף 21 לחלק א' לדוח התקופתי. לפרטים בדבר בחינת מכלול רכיבי התגמול ששולמו למר אביטוב בשנת הדוח, ראו סעיף 7 לדוח הדירקטוריון – חלק ב' לדוח תקופתי זה.

ב. להלן פירוט התשלומים ששילמה החברה או כל אחת מהחברות שבשליטתה וההתחייבויות לתשלומים שקבלה על עצמה לכל אחד מבעלי העניין בחברה:

שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור החזקה	שכר	דמי ניהול	מענק	אחר	סה"כ
דירקטורים (3)				-	412,000	-	-	412,000

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 שביהנו בה או בכל אחת מהחברות בשליטתה בשנת 2012 (בש"ח):

שם	תפקיד	היקף משרה	שכר	דמי ניהול	מענק (1)	אחר (2)	סה"כ (3)
ז'ק בר ⁽⁴⁾	יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל	90% (4)	-	1,500,874	2,763,000	244,487	4,508,361
אמיר בורנשטיין ⁽⁵⁾	דירקטור, חברה הנהלה ויו"ר דירקטוריון ברקן	100%	-	1,286,372	-	145,503	1,431,875
יואש בן אליעזר ⁽⁶⁾	משנה למנכ"ל	100%	896,446	-	548,240	105,970	1,550,656
אייל טרגרמן ⁽⁷⁾	סמנכ"ל כספים	100%	839,847	-	365,493	79,508	1,284,848
גיל סגל ⁽⁸⁾	סמנכ"ל משאבי אנוש ומנהל המחלקה המשפטית	100%	822,014	-	365,493	79,747	1,267,254

⁽¹⁾ נושאי המשרה האמורים זכאים לבונוס כפונקציה של תוצאות החברה. לפרטים בדבר תוכנית התגמול ראה סעיף 21.10 לתיאור עסקי החברה.

⁽²⁾ הוצאות רכב וטלפון.

⁽³⁾ עלות כוללת של נושא המשרה לחברה, לרבות שכר, מענקים, רכב, טלפון, החזר הוצאות וכו' ולגבי נושאי משרה שהינם שכירים גם זכויות סוציאליות, הפרשות ונלוות כמקובל.

⁽⁴⁾ לפרטים בדבר אישור הארכת הסכם הניהול עם ה"ה מר ז'ק בר לרבות הוספת הוראות להסכם הניהול ראו לעיל בסעיף 23.10 בחלק א' לדוח התקופתי ודיווחים מיידיים שפרסמה החברה בימים 20.11.2011 (אסמכתא מספר 2011-01-331911), 12.10.2011 (אסמכתא מספר 2011-01-301509) ודוח משלים מיום 7.11.2011 (אסמכתא מספר 2011-01-319857). כמו-כן, להלן בתקנה 22.

לפרטים בדבר תכנית התגמול לנשואי משרה בכירה בחברה ראה סעיף 21 לחלק א' לדוח התקופתי.

להלן פירוט התשלומים ששילמה החברה או כל אחת מהחברות שבשליטתה וההתחייבויות לתשלומים שקבלה על עצמה לכל אחד מבעלי העניין בחברה:

שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור החזקה	שכר	דמי ניהול	מענק	אחר	סה"כ
דירקטורים (3)				-	227,000	-	-	227,000

תקנה 21א – זהות בעלי שליטה

זהות בעלי השליטה בחברה: טמפו תעשיות בירה בע"מ¹; Heineken International B.V.

תקנה 22 – עסקאות עם בעלי שליטה

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה של החברה עם בעל שליטה בה או שלבעל שליטה בחברה יש עניין אישי באישורה, אשר החברה התקשרה בשנת הדו"ח או במועד מאוחר לסוף שנת הדו"ח ועד למועד הגשת הדו"ח או שהיא עדיין בתוקף במועד הדו"ח:

עסקאות המנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות:

א. הסכם שירותי ניהול מר ז'ק בר

מר ז'ק בר¹ מכהן כיו"ר דירקטוריון פעיל ומנכ"ל בחברה וזאת על פי הוראותיו של הסכם, שבין החברה האם לחברה שבשליטת מר ז'ק בר, אשר אושר על ידי האסיפה הכללית של חברת האם ביום 25.2.1997 ואשר הומחה במסגרת הפיצול, לחברה (להלן בס"ק זה: "**הסכם שירותי הניהול**").

בהתאם להוראות סעיף 275 (א1), כפי שנקבע במסגרת תיקון 16 לחוק החברות, אושר הסכם הניהול מחדש ביום 20.11.2011 על ידי האסיפה הכללית של החברה ושל החברה האם. בהתאם לתיקון 17 לחוק החברות, אושר בימים 28.3.2012 ו-14.1.2014 המשך כהונתו של מר ז'ק בר כיו"ר דירקטוריון וכמנכ"ל החברה לתקופה של 3 שנים, על פי תנאי הסכם שירותי הניהול וזאת לאור נסיונו המקצועי הרב וכהונתו בתפקידים אלו.

בהתאם למדיניות התגמול של החברה, אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה ביום 14.1.2014 את עדכון תנאי העסקתו.

להלן תנאיו העדכניים של הסכם שירותי הניהול:

הסכם שירותי הניהול הינו לתקופה בלתי מוגבלת כאשר הצדדים רשאים להודיע על סיומו, מכל סיבה שהיא, בכפוף להודעה מראש של 60 יום.

התמורה החודשית בגין שירותי הניהול נקבעה על סך 25,000 דולר ארה"ב, כשסך זה מתורגם לשקלים ליום כריתת ההסכם (25 בפברואר 1997) וצמוד למדד המחירים לצרכן החל מאותו מועד. כמו כן, זכאי מר בר לרכב שמועמד לשירותו, טלפון נייד וקו טלפון בביתו. שירותי הניהול יסופקו בהיקף שלא יפחת מ- 90% משרה. בנוסף, זכאי מר ז'ק בר למענק שנתי (להלן בס"ק זה: "**הבנוס**") בשיעור של 4.2% מהרווח לפני מס של החברה (לעניין זה "**דיווח לפני מס**" לצורך הבנוס יחושב כרווח לפני מס, כפי שמופיע בדוח הכספי המאוחד של החברה, בניכוי תשואה על ההון העצמי של החברה נכון לתחילת כל שנה, בשיעור 8%, ובנטרול אירועים חד פעמיים או חשבונאיים, המגדילים את הרווח של החברה, שלא כתוצאה מגידול אמיתי בפעילות), בכפוף לכך שבשנה או בשנים הקודמות לשנת התשלום לא רשמה החברה בדוחותיה הכספיים הפסדים לפני מס (להלן: "**הפסדי השנים הקודמות**"). ככל שנרשמו הפסדים בשנים הקודמות, כאמור, יקוזזו הפסדים אלו כנגד הרווח לפני מס כאמור – כולו או חלקו, לפי העניין, לצורך חישוב הבנוס.

¹ ז'ק בר הינו מבעלי השליטה בחברה האם – טמפו תעשיות בירה בע"מ. ז'ק בר הינו גם בעלה של רינה בר, גיסה של לאה בורנשטיין ודודו של אמיר בורנשטיין.

סך המענק השנתי ליו"ר הדירקטוריון והמנכ"ל לא יעלה על שיעור של 3% מהרווח לפני מס של החברה (על פי דוחותיה הכספיים של החברה).
 כמו כן סך המענק השנתי ליו"ר הדירקטוריון והמנכ"ל, לא יעלה בשום מקרה על סך השווה ל-36 תשלומי דמי ניהול חודשיים.
 לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 14.1.2014 (אסמכתא מספר 2014-01-015265).

ב. הסכם שירותי ניהול מר אמיר בורנשטיין²

מר אמיר בורנשטיין מכהן כסגן יו"ר הדירקטוריון וכחבר הנהלה בחברה וכיו"ר דירקטוריון פעיל בברקן, וזאת על פי הוראותיו של הסכם לקבלת שירותי ניהול שבין החברה האם לחברה שבשליטת מר אמיר בורנשטיין, אשר אושר על ידי האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה האם ביום 20.6.1999 ואשר הומחה לחברה במסגרת הפיצול (להלן בס"ק זה: "**הסכם שירותי הניהול**").

בהתאם להוראות סעיף 275 (א1) לחוק החברות, החליטו בימים 20.11.2011 ו-14.1.2014 האסיפות הכלליות של החברה האם והחברה, לאשר מחדש, את ההתקשרות בהסכם שירותי הניהול.

בהתאם למדיניות התגמול של החברה, אישרה האסיפה הכללית של החברה, ביום 14 בינואר 2014 אישרה האסיפה הכללית של החברה את תנאי העסקתו של מר בורנשטיין, על פי הסכם שירותי הניהול.

להלן תנאיו העדכניים של הסכם שירותי הניהול:

בהתאם להסכם שירותי הניהול, זכאי סגן יו"ר הדירקטוריון מר בורנשטיין לדמי ניהול, בסך בשקלים השווה ל-20,000 דולר לחודש, כשהם צמודים למדד החל מיום 1 בפברואר 1999. כמו כן, זכאי מר בורנשטיין לרכב שמועמד לשירותו, טלפון נייד וקו טלפון בביתו.

סגן יו"ר הדירקטוריון זכאי למענק שנתי (להלן בס"ק זה: "**הבונוס**"), בשיעור של 2.8% מהרווח לפני מס של החברה (לעניין זה "**דיווח לפני מס**" לצורך הבונוס יחושב כרווח לפני מס, כפי שמופיע בדוח הכספי המאוחד של החברה, בניכוי תשואה על ההון העצמי של החברה נכון לתחילת כל שנה, בשיעור 8%, ובנטרול אירועים חד פעמיים או חשבונאיים, המגדילים את הרווח של החברה, שלא כתוצאה מגידול אמיתי בפעילות), בכפוף לכך שבשנה או בשנים הקודמות לשנת התשלום לא רשמה החברה בדוחותיה הכספיים הפסדים לפני מס (להלן: "**הפסדי השנים הקודמות**"). ככל שנרשמו הפסדים בשנים הקודמות, כאמור, יקוזזו הפסדים אלו כנגד הרווח לפני מס כאמור – כולו או חלקו, לפי העניין, לצורך חישוב הבונוס.

סך המענק השנתי לסגן יו"ר הדירקטוריון לא יעלה על שיעור של 2% מהרווח לפני מס של החברה (על פי דוחותיה הכספיים של החברה).

² אמיר בורנשטיין הינו בנה של לאה בורנשטיין, אחיינם של ז'ק ורינה בר, בעלי השליטה בחברה האם וכן הינו מבעלי השליטה בחברה האם מכוח החזקותיו בכ- 19.6% בהון המניות המונפק והנפרע של החברה האם.

כמו כן סך המענק השנתי לסגן יו"ר הדירקטוריון, לא יעלה בשום מקרה על סך השווה ל- 36 תשלומי דמי ניהול חודשיים.

לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 14.1.2014 (אסמכתא מספר -01-2014-015265).

הסכם העסקה מר דניאל בר

ג.

מר דניאל בר מכהן כדירקטור בחברה האם וכמשנה למנכ"ל סחר ומכירות בחברה. להלן תנאי העסקתו העדכניים של מר דניאל בר על פי הסכם העסקתו כפי שאושרו על ידי האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה האם בימים 13.7.2010 ו-8.7.2012 ועל ידי האסיפה הכללית של החברה ביום 14.1.2014, בהתאם למדיניות התגמול של החברה (להלן בס"ק זה: "**הסכם העסקה**"):

על פי הסכם העסקה זכאי מר דניאל בר לשכר חודשי בסך של 50 אלפי ש"ח ברוטו, הצמוד לעליה במדד המחירים לצרכן (ביחס למדד בגין חודש מאי 2010), בתוספת תנאים סוציאליים, כמקובל לעובדים בתפקידי הנהלה בחברה, ימי חופשה, מחלה והבראה, לרבות ביטוח מנהלים וביטוח אובדן כושר עבודה. החברה מעמידה לרשות מר דניאל בר רכב וטלפון נייד. בנוסף, על פי הסכם העסקה זכאי מר דניאל בר להשתתפות בתוכנית תגמול לסמנכ"לים בחברה המקנה לו זכאות לתגמול בשיעור של עד 1.5% מרווחי החברה, לפני מס, בכפוף ובהתאם להוראות תוכנית התגמול למנכ"ל ולסמנכ"לים בחברה החל ממועד אישור ההתקשרות כאמור. סך הבונוס לו זכאי מר דניאל בר לא יעלה על סך השווה ל-1.5% מהרווח לפני מס ועל סך השווה ל-20 משכורות חודשיות לכל אחד מהם. "רווח לפני מס" לצורך הבונוס יחושב כרווח לפני מס, כפי שמופיע בדוח הכספי המאוחד של החברה, בניכוי תשואה על ההון העצמי של החברה נכון לתחילת כל שנה, בשיעור 8% ובנטרול אירועים חד פעמיים או חשבונאיים, המגדילים את הרווח של החברה, שלא כתוצאה מגידול אמיתי בפעילות. תקופת ההתקשרות אינה מוגבלת בזמן וכל צד רשאי להביא את ההתקשרות לסיומה בהודעה מוקדמת של 30 יום מראש ובכתב.

לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 14.1.2014 (אסמכתא מספר -01-2014-015265).

הסכם העסקה מר אברהם אורן

ד.

הסכם העסקה בין החברה³ לבין מר אברהם אורן, אחיה של הגב' לאה בורנשטיין, בעלת שליטה בחברה, המועסק בחברה מאז שנת 1988 כעובד החברה בתפקיד גזבר החברה בהיקף משרה של 100%. על פי הסכם העסקה האמור זכאי מר אברהם אורן לשכר חודשי בסך 22,023 ש"ח (ברוטו), צמוד לתוספות היוקר המשולמות במשק, בתוספת תנאים סוציאליים כמקובל בחברה וכן למשכורת י"ג. החברה מעמידה לרשות מר אברהם אורן רכב וטלפון נייד.

³ עד למועד הפיצול (ראה סעיף 2 לתיאור עסקי החברה) הועסק מר אברהם אורן על ידי החברה האם.

עסקאות זניחות

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), התש"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) התש"ל-1970 ("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, התשנ"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. ככלל, 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.

תקנה 24 – מניות וני"ע המירים המוחזקים ע"י בעלי ענין בתאגיד, בחברה – בת או בחברה קשורה

סמוך ככל האפשר לתאריך הדו"ח

למיטב ידיעת החברה כמות ושיעור החזקות המניות בידי בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה במועד הדוח הינה כדלהלן:

ערב פרסום הדוח			בעל מניות
שעור החזקה בהון בדילול מלא	שעור החזקה בהון (ללא דילול)	סה"כ מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע"נ כ"א	
60%	60%	600	טמפו תעשיות בירה בע"מ
40%	40%	400	Heineken International B.V.

תקנה 24א' – הון רשום ומונפק

הונה הרשום של החברה מורכב מ-100,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת. ההון המונפק – 1,000.

תקנה 24ב' – מרשם בעל מניות

ערב פרסום הדוח			בעל מניות
שעור החזקה בהון בדילול מלא	שעור החזקה בהון (ללא דילול)	סה"כ מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע"נ כ"א	
60%	60%	600	טמפו תעשיות בירה בע"מ
40%	40%	400	Heineken International B.V.

תקנה 26 – הדירקטורים של התאגיד

להלן פרטים אודות חברי דירקטוריון החברה נכון למועד הדוח. יצויין כי נכון למועד הדוח לא אימצה בתקנונה את ההוראה הקבועה בסעיף 219(ה) לחוק החברות בדבר דירקטורים בלתי תלויים:

מס' זיהוי	ת. לידה	מען להמצאת כתבי בי-דין	נתינות	חברות בועדות הדירקטוריון	דירקטור חיצוני	עובד החברה, חברה בת, קשורה או של בעל עניין והתפקיד אותו ממלא	תחילת כהונה	השכלה	תעסוקה ב-5 שנים אחרונות	תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור	קירבה משפחתית עם בעל ענין	מומחיות חשבונאית ופיננסית
ז'ק בר	12.2.1951	גיבורי ישראל 2, נתניה	בלגית	לא	לא	דירקטור בחברה האם, יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה, וטמפו שיווק (1981) בע"מ. דירקטור ביקבי ברקן בע"מ	2005	בעל תואר ראשון ושני במנהל עסקים מאוניברסיטת קולומביה	יו"ר דירקטוריון החברה האם, יו"ר דירקטוריון החברה, יו"ר דירקטוריון קבוצת כרמל השקעות בע"מ	דירקטור בקבוצת כרמל השקעות בע"מ ובחברות מוחזקות שלה, וכן בחברות: טמפו תעשיות בירה בע"מ, טמפו שיווק יקבי ברקן בע"מ, פלאנט טיים בע"מ, מפעלי קירור ואחסנה אשדוד בע"מ, בתי קירור ואחסנה חולון בע"מ, ובמספר חברות פרטיות שבשליטתו	בעלה של רינה בר, גיסה לאה בורנשטיין ודודו של אמיר בורנשטיין	כן
אמיר בורנשטיין	11.5.1969	גיבורי ישראל 2, נתניה	ישראלית	לא	לא	דירקטור ומנכ"ל בחברה האם, סגן יו"ר הדירקטוריון וחבר הנהלה בחברה, יו"ר דירקטוריון יקבי ברקן בע"מ	2005	ארבע שנות לימודי מנהל עסקים במסלול האקדמי של המכללה למנהל	יו"ר דירקטוריון ברקן; דירקטור ומנכ"ל טמפו תעשיות בירה בע"מ דירקטור וחבר הנהלת החברה.	בנה לאה בורנשטיין, אחיינם של ז'ק ורינה בר	לא	
רינה בר	2.12.1952	הגבעה 34 סביון	ישראלית	לא	לא	לא	2005	לימודי תואר ראשון	מנכ"לית פלאנט טיים בע"מ	דירקטורית בפלאנט טיים בע"מ, דירקטורית בקבוצת כרמל השקעות בע"מ ובחברות פרטיות שונות	אשתו של ז'ק בר, גיסתה לאה בורנשטיין, דודתו של אמיר בורנשטיין	לא

מס' זיהוי	ת. לידה	מען להמצאת כתבי בי-דין	נתינות	חברות בוועדות הדירקטוריון	דירקטור חיצוני	עובד החברה, קשורה או של בעל עניין והתפקיד אותו ממלא	תחילת כהונה	השכלה	תעסוקה ב-5 שנים אחרונות	תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור	קירבה משפחתית עם בעל ענין	מומחיות חשבונאית ופיננסית
Sijbe Hiemstra	16.7.1955	Vechtensteinlaan 11, 3601 CM Maarsse, the Netherlands	הולנדית	לא	לא	חבר הנהלת קבוצת היינקן	4.6.2012	בוגר כלכלה באוניברסיטת רוטרדם	מנהל בקבוצת היינקן ודירקטור בחברות שונות בקבוצת היינקן; חבר הנהלת קבוצת היינקן	לא	כן	
Didier Leleu	27.10.1966	Prins Hendrikkade 162D 1011 TB Amsterdam, the Netherlands	צרפתית	ועדת בקורת המשמשת כוועדה לבחינת הדוחות הכספיים	לא	דירקטור בחברות שונות בקבוצת Heineken העולמית	7.1.2014	בוגר לימודי מנהל עסקים באוניברסיטת HEC (French Business School)	Finance Director, Regional Finance Director Africa Middle East – Heineken בקבוצת היינקן	לא	כן	
דוד גרנות	30.01.1947	רחוב השומר 26 רעננה 43404	ישראלית	ועדת בקורת המשמשת כוועדה לבחינת הדוחות הכספיים, ועדת תגמול	כן	לא	24.1.2012	בוגר לימודי כלכלה באוניברסיטה העברית ירושלים; מוסמך מינהל עסקים - התמחות בחשבונאות באוניברסיטה העברית ירושלים;	חבר מועצת המנהלים בקבוצת הראל, ועדת השקעות נוסטרו קבוצת הראל; חבר מועצת המנהלים אלרוב ישראל; דירקטור ויו"ר מועצות מנהלים חברות בקבוצת בני שטיינמץ (BSG), חבר מועצת המנהלים של אורמת טכנולוגיות	לא	כן	

מס' זיהוי	ת. לידה	מען להמצאת כתבי בי-דין	נתינות	חברות בועדות הדירקטוריון	דירקטור חיצוני	עובד החברה, חברה בת, קשורה או של בעל עניין והתפקיד אותו ממלא	תחילת כהונה	השכלה	תעסוקה ב-5 שנים אחרונות	תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור	קירבה משפחתית עם בעל ענין	מומחיות חשבונאית ופיננסית
אלינה פרנקל רוני	29.06.1966	רחוב שמעון בן צבי 14/13 גבעתיים 53632	ישראלית	ועדת בקורת המשמשת כוועדה לבחינת הדוחות הכספיים, ועדת תגמול	כן	לא	24.1.2012	רואת חשבון; מוסמכת מנהל עסקים במסלול מבי"ע למנהלים (EMBA) אוניברסיטת תל אביב; בוגרת חשבונאות וככלכלה אוניברסיטת תל אביב; תעודה בניהול עסקים, קורס ניהול עסקים בכיר לאנשי עסקים - אוניברסיטת פלורידה, ארה"ב. תעודה באתיקה בחברות, קורס אתיקה בחברות לאנשי עסקים - אוניברסיטת פלורידה, ארה"ב. לימודי תעודה, התקינה בחשבונאות פיננסית והשלכות המעבר לתקינה בינלאומית - לשכת רואי חשבון בישראל. לימודי תעודה, ביטוח לאומי - לשכת רואי חשבון בישראל.	יו"ר הדירקטוריון של חברת נמל חיפה בע"מ (וי"ר ועדת הכספים, חברת ועדת ביקורת וועדת שיווק ואסטרטגיה), מנהלת כספים אורק נייר בע"מ; ניהול עסקי נדל"ן בתחום הנדל"ן;	אלביט הדמיה בע"מ, מיקרומדיק טכנולוגיות בע"מ, לשכת רואי חשבון בישראל - חברת ועד מרכזי וי"ר פרום מנכלי"ם, מנהלי כספים וחשבים).	לא	כן

מס' זיהוי	ת. לידה	מען להמצאת כתבי בי-דין	נתינות	חברות בועדות הדירקטוריון	דירקטור חיצוני	עובד החברה, חברה בת, קשורה או של בעל עניין והתפקיד אותו ממלא	תחילת כהונה	השכלה	תעסוקה ב-5 שנים אחרונות	תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור	קירבה משפחתית עם בעל ענין	מומחיות חשבונאית ופיננסית
								לימודי תעודה, ביטוח לאומי - לשכת רואי חשבון בישראל. לימודי תעודה, חידושים בדיני מיסוי מקרקעין (מסלול מלא) - המכון להשתלמויות עו"ד מייסודן של לשכת עו"ד והפקולטה למשפטים, אוניברסיטת תל אביב.				

מס' זיהוי	ת. לידה	מען להמצאת כתבי בי-דין	נתינות	חברות בועדות הדירקטוריון	דירקטור חיצוני	עובד החברה, חברה בת, קשורה או של בעל עניין והתפקיד אותו ממלא	תחילת כהונה	השכלה	תעסוקה ב-5 שנים אחרונות	תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור	קירבה משפחתית עם בעל ענין	מומחיות חשבונאית ופיננסית
משה טאקו	09.02.1964	האשל 12 דירה 69 רמת גן	ישראלית	ועדת תגמול	לא	ועדת התגמול בחברה	12.12.2012	רואה חשבון בעל תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות מאוניברסיטת תל אביב	עסק ייעוץ עסקי לחברות וסמנכ"ל כספים והשקעות קבוצת כרמל השקעות בע"מ, דירקטור בחברת האם טמפו תעשיות בירה בע"מ,	טאקו השקעות בע"מ וגי.טי.אל. שרותי ניהול פיננסיים בע"מ	לא	כן

תקנה 26א' – נושאי משרה בכירה של התאגיד

שם	מס' זיהוי	ת. לידה	ת. תחילת כהונה	תפקיד שממלא בחברה, בת, קשורה של החברה או של בעל עניין בה	השכלה	תעסוקה בחמש שנים אחרונות	האם "בן משפחה" של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה
דניאל בר	037370681	24.2.1980	13.7.2010	משנה למנכ"ל סחר ומכירות	לימודי כלכלה – אוניברסיטת בר אילן	מרכז פרויקטים באגף השיווק, בחברה (כסטודנט, לסירוגין ובהתאם לצרכי החברה כפי שהיו מעת לעת); מנהל מחסן החברה; מנהל מטה באגף המכירות בחברה.	ה"ה רינה וז'ק בר בעלי השליטה בטמפו תעשיות בירה בע"מ, בעלת השליטה בחברה הינם הוריו של דניאל בר
יואש בן אליעזר	017351412	19.7.1972	1.12.2010	משנה למנכ"ל	תואר ראשון בפסיכולוגיה וכלכלה - אוניברסיטת ת"א; תואר שני במנהל עסקים עם התמחות בשיווק - אוניברסיטת ת"א.	תפקידי ניהול באגף השיווק בחברה, השיווק בחברה.	לא
גיל סגל	24498636	14.7.1969	1.1.2007	סמנכ"ל משאבי אנוש ומנהל מחלקה המשפטית.	תואר ראשון במשפטים מאוניברסיטת תל אביב; תואר שני (MBA) במנהל עסקים מהטכניון.	יועץ משפטי וסמנכ"ל משאבי אנוש בחברה	לא
אייל טרגרמן	029385382	3.5.1972	11.11.2006	סמנכ"ל כספים	תואר ראשון במנהל עסקים התמחות בחשבונאות ומימון - המכללה למנהל; תואר שני (MBA) התמחות חשבונאות ומימון, המכללה למנהל; ר"ח מוסמך	סמנכ"ל כספים יקבי ברקן, סמנכ"ל כספים בחברה	לא
שי אביטוב	2328868	19.6.1966	2005	סמנכ"ל פיתוח עסקי	תואר ראשון במנהל עסקים - המכללה למנהל.	מנהל שוק מוסדי בחברה, מנהל אגף המכירות בחברה, סמנכ"ל מכירות בחברה	לא
יוסי שחר	029465630	08/12/1972	06/11/2012	סמנכ"ל מכירות	בוגר מנהל עסקים המרכז האקדמי רופין	מנכ"ל חטיבת יין ואלכוהול בחברה,	לא
צחי שחק	025755000	20.12.1973	29.12.2010	סמנכ"ל לוגיסטיקה	בוגר הנדסה תעשייה וניהול מהטכניון	מנהל מטה לוגיסטיקה בחברה; מנהל מרכז לוגיסטי בחברה	לא

שם	מס' זיהוי	ת. לידה	ת. תחילת כהונה	תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, קשורה של החברה או של בעל עניין בה	השכלה	תעסוקה בחמש שנים אחרונות	האם "בן משפחה" של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בחברה
עדי נוב	57973562	4.10.1963	21.6.2012	מנהל מחלקת מערכות מידע בחברה	תואר בהנדסת מכונות - טכניון	מנהל פרויקט SAP California Creative Food Oceanside CA, USA Doncafe Bucharest, Romania מנהל פרויקט Sabra SD, New York, יו"ם בכיר SD/LE קבוצת שטראוס עלית	לא
גיל אסולין	317721850	21.12.1972	2.4.2013	מנהל מפעל החברה	מוסמך הנדסת אלקטרוניקה SUPELEC (ecole superieure d'electricite) בוגר מתמטיקה ופיזיקה Marcelin Berthelot	מנכ"ל מפעל לוריאל ישראל	לא
חני לוינסון	32069338	5.12.1974	24.5.2011	מנהלת הרכש	בוגרת כלכלה ומנהל עסקים מאוניברסיטת חיפה	מנהלת שרשרת אספקה חטיבה לוקאלית וכן מנהלת רכש תחום ח"ג, קומודטיס ותוצ"ג ביוניליוור	לא
דניאל רונת	8328890	08.10.1947	27.07.1987	מהנדס המפעל	מהנדס מכונות, הטכניון חיפה	מהנדס מפעל החברה	לא
מירב קולדורף	031544752	18.8.1978	28.3.2012	מנהלת מחלקת תכנון ותשתיות	מהנדסת תעשייה וניהול - אורט בראודה כרמיאל; תואר שני במנהל עסקים-אוניברסיטת בר אילן	מתכנתת ייצור במחלקת תכנון פיקוח ייצור, מנהלת מחלקת תכנון ותשתיות; מכהנת כדירקטורית בתאגיד איסוף מיכלי משקה בע"מ (אל"ה)	לא
דניאל שפירא	052755998	21.7.1954	29.11.2013	מבקר פנים בחברה האם ובחברה האם	רואה חשבון	מבקר פנים בחברה ובחברה האם, בעל משרד לראיית חשבון, מבקר פנים בחברות ציבוריות הנסחרות בארץ ובחו"ל	לא
מיכאל המלסדורף	037369006	16.1.1980	28.3.2012	מזכיר החברה, מזכיר החברה האם ומזכיר החברה בברקן	עורך דין בעל תואר ראשון במשפטים מאוניברסיטת בר-אילן	עורך דין במחלקה המשפטית מזכירות החברה הפניקס אחזקות בע"מ; מזכיר החברה ואחראי על קשרי משקיעים CMT Technologies Ltd.	לא

תקנה 26ב' – מורשי חתימה עצמאיים

חתימתם המשותפת של הי"ה מר ז'ק בר ומר אמיר בורנשטיין מחייבת את החברה. בהתאם להנחיית רשות ניירות ערך מיום 31 בדצמבר 2007, רואה החברה בכל אחד מהני"ל כמורשה חתימה עצמאי. מר ז'ק בר הינו דודו של מר אמיר בורנשטיין.

תקנה 27 – רואה החשבון של התאגיד

KPMG סומך חייקין ושות' רו"ח, רח' הארבעה 17, ת"א מועלם גלזר ענבר חוננו ושות', רו"ח, רח' אבא הלל 16, ר"ג.

תקנה 28 – שינויים בתזכיר ובתקנון ההתאגדות

ביום 24 בינואר 2013 הוחלט באסיפה הכללית של החברה על שינוי תקנון החברה כדלקמן:

בתקנה 71 יוחלפו המילים "7 members" במילים: "8 members" ונוסח התקנה יהיה כדלקמן:

71. *The board of directors of the Company shall consist of eight (8) members, including two (2) external directors, as the term "external director" defined at the Companies Law 5759-1999.*

בתקנה 72 תתווספנה המילים: (External Directors shall not be taken into account), ונוסח התקנה יהיה כדלקמן:

72. *The members of the Board of Directors shall be appointed by the Shareholders. Each Shareholder shall be entitled to appoint such number of directors reflecting, as precisely as possible, its respective holdings in the Means of Control of the Company (External Directors shall not be taken into account). The appointment of a director shall become effective as of the date of delivery of written notice thereof by the respective Shareholder to the registered office of the Company, or as of any later date set forth in such notice.*

לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 24 בינואר 2013 (אסמכתא מספר 2013-01-021669).

תקנה 29 – המלצות והחלטות הדירקטורים

לפרטים בדבר החלטת דירקטוריון החברה בדבר חלוקת דיבידנד לבעלי מניותיה של החברה ראה חלק א' לדוח זה לעיל.

תאריך: 27 במרס 2014

טמפו משקאות בע"מ

אמיר בורנשטיין

סגן יו"ר הדירקטוריון

ז'ק בר

יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל



חלק ה'

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

הצהרת המנהל הכללי
לפי תקנה 9(ד1) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970

אני, ז'ק בר מצהיר כי :

1. בחנתי את הדוח התקופתי של טמפו משקאות בע"מ (להלן - התאגיד) לשנת 2013 (להלן - הדוחות).
2. לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות.
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות.
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם.

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

27 במרס 2014

ז'ק בר
מנהל כללי ויו"ר הדירקטוריון

**הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים
לפי תקנה 9ב(ד2) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל – 1970**

אני, אייל טרגרמן מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של טמפו משקאות בע"מ (להלן - התאגיד) לשנת 2013 (להלן - הדוחות).
2. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות.
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות.
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם.

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

27 במרס 2014

אייל טרגרמן
סמנכ"ל כספים