



**קבוצת סקופ מתכות בע"מ (לשעבר סקופ סחר
מתכות ושרותים טכניים בע"מ)**

דוח תקופתי לשנת 2007

מספר חברה:	52-003742-5
כתובת:	ת.ד 3 בני עייש, פארק תעשיות ראם, מיקוד 60860.
טלפון:	08-8631000
פקס:	08-8631020
דואר אלקטרוני:	info@scope.co.il
אתר אינטרנט:	www.scope.co.il

קבוצת סקופ מתכות בע"מ

תוכן העניינים

- תיאור עסקי התאגיד
- דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד
- דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2007
- פרטים נוספים על התאגיד

תיאור עסקי התאגיד – תוכן העניינים

עמוד

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

- 5 .1 פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה
- 9 .2 תחומי הפעילות של הקבוצה
- 11 .3 השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
- 14 .4 חלוקת דיבידנדים

חלק שני - מידע אחר

- 15 .5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה
- 15 .6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה

חלק שלישי - תיאור עסקי הקבוצה

- 20 .7 מידע כללי על תחום הפעילות
- 22 .8 מוצרי החברה
- 23 .9 לקוחות
- 24 .10 שיווק והפצה
- 25 .11 צבר הזמנות
- 25 .12 תחרות
- 26 .13 עונתיות
- 27 .14 כושר יצור
- 27 .15 רכוש קבוע ומתקנים
- 30 .16 נכסים בלתי מוחשיים
- 30 .17 הון אנושי
- 33 .18 ספקים

33	19. הון חוזר
35	20. השקעות בחברות בנות ובפעילויות אחרות
36	21. מימון
43	22. מיסוי
43	23. איכות הסביבה
44	24. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד
44	25. הסכמים מהותיים שלא במהלך העסקים הרגיל אשר התאגיד צד להם
44	26. הסכמי שיתוף פעולה אסטרטגיים
44	27. הליכים משפטיים
44	28. יעדים ואסטרטגיה עסקית
49	29. צפי להתפתחות בשנה הקרובה
49	30. אירוע או עניין החורגים מעסקי התאגיד הרגילים
50	31. תחזיות אחרות והערכות לגבי עסקי התאגיד
50	32. מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפים
50	33. דיון בגורמי סיכון

תיאור עסקי התאגיד

פרק זה בדוח התקופתי, העוסק בתיאור החברה, התפתחותה ועסקיה ותחומי פעילותה כולל גם מידע צופה פני עתיד. מידע צופה פני עתיד הינו מידע בלתי ודאי לגבי העתיד, המבוסס על אינפורמציה הקיימת בחברה במועד הדוח וכולל הערכות של החברה או כוונות שלה נכון למועד הדוח. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מן התוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה. במקרים מסוימים, ניתן לזהות קטעים המכילים מידע צופה פני עתיד על ידי הופעת מילים כגון: "החברה מעריכה", "להערכת הנהלת החברה", "החברה צופה" וכדומה, אך ייתכן כי מידע זה יופיע גם בניסוחים אחרים.

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

1.1 כללי

החברה הוקמה בשנת 1980 ונרשמה בשם סקופ סחר ושיווק מזון בע"מ, ביום 4.1981. החליפה החברה את שמה לסקופ סחר מתכות ושרותים טכניים בע"מ וביום 19 באוגוסט 2007 שינתה החברה את שמה לשמה הנוכחי, קבוצת סקופ מתכות בע"מ. החל משנת 1981 עוסקת החברה בייבוא ובשיווק של חומרי גלם ומוצרים בענף הפלדה הבלתי מחלידה "פלב"מ", המכונה גם בשם "נירוסטה" (Stainless Steel), וכן שבכות הליכה מפלדה מגלוונת. החל משנת 1995 החלה החברה לייבא ולשווק גם חומרי גלם ומוצרים בענפי סגסוגות עשירות ניקל ו מ-1997 סגסוגות טיטניום. החל משנת 1998 החלה החברה בשיווק חומרי גלם ומוצרי אלומיניום. בשנת 2001 החלה החברה בשיווק חומרי גלם ומוצרי פלסטיקה הנדסית ובשנת 2002 החלה החברה בשיווק מוטות ופלטות פלדה. בשנת 2003 החלה החברה לשווק פחי פלדה וצנרת ואביזרים מפלדה. בשנת 2004 החלה החברה לשווק מוצרי פליז, נחושת וברונזה. בשנת 2007 החלה החברה לשווק מוצרי ברזל מקצועי וזורמים.

באפריל 1992 הפכה החברה לציבורית בבורסה לניירות ערך בתל אביב עם פרסום תשקיף להנפקת מניות ואופציות.

באפריל 1993 הוקמה חברת בת בשליטתה המלאה של החברה בשם אל-זון החזקות בע"מ (להלן "אל-זון"). אל-זון הנה חברת אחזקות. לתאריך הדוח הנ"ל אין לאל-זון אחזקות משמעותיות למעט החזקה בניירות ערך.

אדית מבני תעשייה בע"מ (להלן "אדית") הנה בעלת זכויות החכירה באתר ממנו פועלת החברה – ראה סעיף 15(1).

בחודש ספטמבר 1997 פרסמה החברה תשקיף נוסף לפיו הנפיקה אגרות חוב המירות (סדרה א') וכתבי אופציה (סדרה ב').

בחודש אוקטובר 1999 החלה חברת אילרלי עיבוד פח בע"מ (להלן "אילרלי"), חברה בת בבעלות מלאה, את פעילותה העסקית. עיסוקה של אילרלי במתן שירותי עיבוד פח לחברה וללקוחות חיצוניים. פעילותה של אילרלי איננה מהותית ואיננה מגיעה לכדי 1% ממחזור המכירות המאוחד של החברה בשנת 2007.

במרץ 2002 עשתה החברה את הצעד הראשון בכניסתה לתחום הפלדה עם החתימה על הסכם בין החברה לבין שתי חברות העוסקות בתחום הפלדות המסוגסגות והפחמניות, לפיו רכשה החברה את פעילותה העסקית של אחת החברות הכוללת מוניטין, ציוד ומלאים ואת הציוד והמלאים של החברה האחרת (להלן "הפעילויות הנרכשות"). התמורה הכוללת בעסקה הסתכמה לסך של 17 מליון ש"ח.

ביום 7 ביולי, 2004 נחתם הסכם בין החברה לבין התעשייה האווירית לאספקת מתכות על-ידי החברה לשנים 2005-2007 עם אופציה לתעשייה האווירית להאריך את ההסכם ל-4 שנים נוספות.

ביום 13 בספטמבר, 2005 חתמה החברה על הרחבת הסכם המסגרת עם התעשייה האווירית לאספקת פלטות תעופתיות לשנת 2006 (עם אפשרות לתעשייה האווירית לדחות חלק מתצרוכת הפלטות לשנת 2007).

ביום 13 בינואר, 2008 נחתם הסכם בין החברה לבין התעשייה האווירית להארכת ההסכם שנחתם בחודש יולי 2004 בשלוש שנים נוספות לשנים 2008-2010, לאספקת פלטות, מוטות ופחים תעופתיים.

יצוין כי בניגוד לשנים קודמות, הודיעה התעשייה האווירית כי החברה לא תהיה הספק היחיד של המוצרים המוזכרים לעיל. אי לכך לחברה אין כל ודאות שרמת המכירות לתעשייה האווירית תישמר כפי שהיתה בעבר.

בדבר היקף מכירות החברה לתעשייה האווירית ולקבלני המשנה עבור התעשייה האווירית - ראה באור 19 לדוחות הכספיים.

במהלך שנת 2004 החליטה החברה להרחיב את פעילותה העסקית למסחר במתכות בחו"ל. במסגרת מדיניות זו ביום 27 באוקטובר, 2004 חתמה Scope Metals USA Inc. (חברה בת בבעלות מלאה שהוקמה בארה"ב, שהחליפה את שמה הקודם Shintu Inc. ל- Scope Metals USA Inc. ביום 28 בנובמבר, 2007) (להלן - Scope USA) על הסכם להשקעה בסך של 500 אלפי דולר ארה"ב בחברה בארה"ב בשם M.T.S (Materials Technology Solutions) העוסקת במסחר במתכות בצפון אמריקה, כ-200 אלפי דולר תמורת כ-51% ממניות חברה זו ו-300 אלפי דולר כהלוואה.

בחודש דצמבר 2005 ובמסגרת רה ארגון הפעילות בארה"ב חתמה Scope USA על הסכם עם בעל מניות המיעוט ב-M.T.S לפיו הקצתה Scope USA בינואר 2006 כ-5% ממניותיה

לבעל מניות המיעוט ב-M.T.S תמורת כל אחזקותיו ב-M.T.S (כ-49% מהון M.T.S), שחרור הבטוחות שהעמיד לטובת פרעון ההלוואה בסך 300 אלפי דולר, שהעמידה Scope USA ל-M.T.S וחתימת הסכם העסקה עם הנ"ל. לאחר ההקצאה מחזיקה Scope USA במלוא הבעלות ב-M.T.S.

במסגרת הרה ארגון הנ"ל הקצתה Scope USA לצד ג' בינואר 2006 כ-5% ממניותיה. לאחר ההקצאות הנ"ל שיעור אחזקותיה של החברה ב-Scope USA הנו 90% ו-Scope USA מחזיקה במלוא הבעלות ב-M.T.S.

ביום 9 בפברואר, 2006 חתמה החברה על הסכם לפיו רכשה החברה (באמצעות חברה נכדה שהוקמה – Hadco Metal Trading Co L.L.C להלן "Hadco") משלושה תאגידים בבעלות משותפת תמורת 11 מליון דולר ארה"ב את הפעילות העסקית של 3 מרכזי הפצה הממוקמים בחוף המזרחי בארה"ב. הרכישה כללה את כל רכושם של התאגידים המוכרים, לרבות מלאי (תמורת סך של 8 מליון דולר ארה"ב מתוך הסכום הנ"ל), מוניטין, רשימת לקוחות ונכסים קבועים. בנוסף שכרה Hadco את מרכזי ההפצה לתקופה של עד שנתיים. הסכמי השכירות הנ"ל הוארכו בשנה נוספת. במועד החתימה על ההסכם שילמה החברה למוכרים כ-3 מליון דולר וסך של 8 מליון דולר נוספים שולם ביום 8 במרץ, 2006. במסגרת רכישת הפעילות נקלטו עובדי החברות ב-Hadco.

בחודש אוקטובר 2004 הקימה החברה חברה בת בצ'כיה בבעלות מלאה, Metal Spot s.r.o (להלן "Metal Spot"). חברה זו התחילה בפעילות של מסחר במתכות בתחילת שנת 2005. בחודש מרץ 2005 רכשה Metal Spot את פעילותה העסקית (מלאי, ציוד ומוניטין) של חברה צ'כית העוסקת במסחר במתכות, תמורת 895 אלפי אירו ושינתה את שמה ל-Primapol Metal Spot s.r.o (להלן "Primapol"). היקף המכירות של הפעילות הנרכשת לשנת 2004 הסתכם לסך של 3.8 מליון אירו.

בחודש מאי 2007 הקימה Primapol חברה בבעלות מלאה בפולין Primaspot Polska Sp. z.o.o. (להלן – Polska). החלה את פעילותה ברבעון השלישי של שנת 2007 ועוסקת בשיווק מוצרי אלומיניום ונירוסטה. בחודש אוגוסט 2007 רשמה Primapol חברה בת בגרמניה Primaspot Deutschland GmbH (להלן - Deutschland). טרם החלה בפעילותה העסקית.

בשנת 2006 רכשה החברה באמצעות חברת Gilinox S.r.l (חברה בת בבעלות מלאה של החברה, להלן Gilinox) מקרקעין בבוקרשט, שעלותו הסתכמה לסך של כ-1 מליון אירו וההשקעה במחסנים הסתכמה לסך של כ-2.7 מליון אירו.

במהלך חודש מרץ 2007 החלה Gilinox בפעילות של מסחר במתכות מהמחסן שנבנה.

בחודש מאי 2006 התקשרה החברה באמצעות חברת D.B.M (Dalian Best Metal), חברה מאוחדת בבעלות מלאה, בהסכם לשכירת מחסן ומשרדים בשטח של 800 מ"ר בעיר דליאן בסין. החברה החלה פעילות של מסחר במתכות בינואר 2007.

בחודש מרץ 2006, ביצעה החברה הקצאה פרטית של 545,455 מניות לגופים מקבוצת מגדל חברה לביטוח תמורת 30,000 אלפי ש"ח (ראה סעיף ד' להלן).

בחודש אפריל 2006 ביצעה החברה הקצאה של 2,935,000 מניות לפימסקו שותפות מוגבלת (להלן "פימי") תמורת סך של 157,022 אלפי ש"ח (תמורת ההנפקה נטו הסתכמה לסך של 155,998 אלפי ש"ח) (ראה סעיף ה' להלן).

בחודש מרץ 2007 מומשו 15,000 כתבי אופציה (סדרה 4) ל-15,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח. תמורת המימוש הסתכמה לסך של 969 אלפי ש"ח. ראה גם באור 16' לדוחות הכספיים.

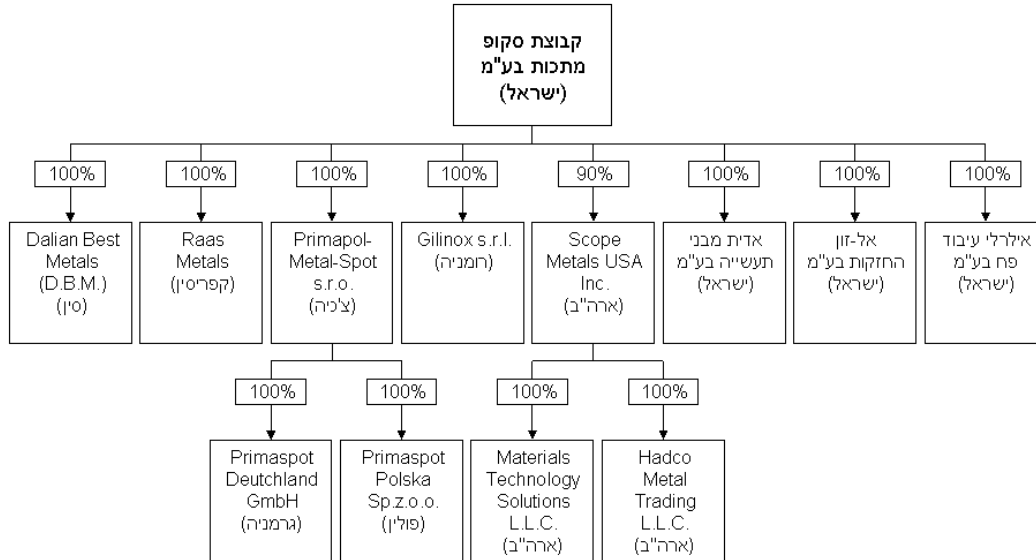
בחודש יולי 2007 מומשו כ- 95,000 כתבי אופציה (סדרה 3) תמורת סך של 6,225 אלפי ש"ח.

ביום 11 ביולי, 2007 ניתן דיווח מיידי לפיו הודיעה החברה כי ביום 10 ביולי 2007, החליטה החברה להגיש לרשות ניירות ערך האמריקאית (Securities And Exchange Commission) (להלן ה-"SEC") טיוטה לא פומבית של מסמך רישום מניותיה למסחר בבורסת הנסד"ק בארה"ב (Registration Statement On Form F-1), שבמסגרתו יונפקו ויימכרו מניות על ידי החברה וגם על ידי בעלי השליטה.

ביום 19 באוקטובר, 2007 הגישה החברה ל-SEC מסמך לרישום מניותיה הרגילות למסחר (Registration Statement On Form F-1), שבמסגרתו יונפקו עד 3,773,585 מניות על ידי החברה.

ביום 2 בנובמבר, 2007 הודיעה החברה כי ביום 1 בנובמבר, 2007 בשעות הערב החל שלב התמחור ולאור העובדה כי טווח המחירים בו הציעה החברה מניות בהנפקה היה \$25-\$28 למניה והעובדה כי בסוף יום המסחר ב-1 בנובמבר, 2007 ירד שער המניה בתל-אביב מתחת לטווח המחירים, שנקבע (עמד על 92.5 ש"ח למניה בסוף יום המסחר) למחיר אשר היה נמוך מהותית ממחיר המינימום אותו קבעה החברה כתנאי להנפקה בבורסה בנסד"ק, החליטה החברה לדחות את ההנפקה בעת זו.

1.2 תרשים מבנה אחזקות



2. תחומי הפעילות של הקבוצה

לחברה אין תחומי פעילות וכל פעילותה של החברה הנה תחום פעילות אחד מהסיבות להלן:

1. פילוח הכנסות החברה לפי חוג לקוחות מסוים או ענף מסוים איננו מהווה פילוח לפי תחומי פעילות משום, שלקוחות החברה רוכשים ממגוון מוצרי החברה, דהיינו ממגוון סוגי המתכות וממגוון הצורות ההנדסיות של המוצרים (פחים, פלטות, מוטות, צנרת ואביזרים, ברגים ועוד).
2. פילוח הכנסות החברה לפי סוגי המתכות השונים איננו מהווה פילוח לפי תחומי פעילות משום, שלקוחות החברה רוכשים מכל סוגי המתכות השונים.
3. פילוח הכנסות החברה לפי שיעורי הרווחיות והסיכונים בחלוקה לסוגי המתכות או לפי הצורות ההנדסיות של המוצרים אינו מהווה פילוח לפי תחומי פעילות כי הרווחיות איננה נקבעת לפי סוג המתכת או הצורה ההנדסית אלא מגורמים אחרים (סוג הסגסוגת, המידות של המוצר, דרישות הלקוח, זמינות, תחרות, הכמות הנדרשת ועוד) ומשתנה ממוצר למוצר.

4. מערכות השיווק וההפצה משותפות לכל המוצרים, שמשווקת החברה.
5. לא ניתן ליחס את העלויות השונות לתחומי פעילות. עלויות התפעול כגון: עלויות שכר, שינוע, הובלה, מכונות וציוד, אחזקת מחסן ועוד משמשות את מכלול פעילות החברה ללא יכולת הפרדת העלויות לתחום מסוים בצורה סבירה ולכן לא ניתן לפרט רווח תפעולי לכל תחום פעילות.

החברה עוסקת ביבוא ושיווק מוצרים וחומרי גלם בענף המתכות דהיינו: פלב"ם (נירוסטה), סגסוגת ניקל, אלומיניום, פלדה, פליז, נחושת, ברונזה, טיטניום וכן במוצרי פלסטיקה הנדסית. מוצרי החברה כוללים עשרות אלפי פריטים ביניהם: פחים, גלילים, צינורות, ברגים, אביזרי צנרת, מוטות, פרופילים, רשתות, שבכות וכו'. מוצרים אלה משמשים מגוון רחב של ענפי תעשייה רבים ביניהם: מזון, תרופות, כימיה, מחצבים, אלקטרוניקה, מיזוג אויר, תשתיות, מוצרי צריכה, היי-טק, בניה ציבורית, התעשייה התעופתית, התעשייה הצבאית, שילוט, זיווד ועוד.

האסטרטגיה העסקית של החברה הינה להוות " ONE STOP SHOP " לכל המתכות המשווקות לתעשייה. לחברה מעל 4,000 לקוחות בישראל ומעל 120 לקוחות בחו"ל ולכן הרחבת סל המוצרים פותחת בפני החברה אפשרויות גידול משמעותיות. החברה מיצבה את עצמה בתחום אספקת המתכות האיכותיות לתעשייה תוך מתן דגש על ביצוע מעל ל-95% מההזמנות בתוך 24 שעות לאתר הלקוח.

השירות שמעניקה החברה ללקוחותיה כולל: אחסון מלאי, חיתוך, ניסור ואספקה תוך 24 שעות. שיטה זאת חוסכת ללקוחות זמן, עלויות שכר ושטח אחסון ובכך מפחיתה ללקוח את העלות הכוללת.

בשנים 2002 ו-2003 הרחיבה החברה את סל מוצריה לתחום מוצרי הפלדה: מוטות ופלטות, צנרת ואביזרים, פחים וחומרי רתך.

במסגרת האסטרטגיה הנ"ל החלה החברה במהלך הרבעון השני בשנת 2004 בשיווק מוצרים מפליז, נחושת וברונזה.

בשנת 2007 ביצעה החברה הרחבה נוספת במוצרי הפלדה והחלה לשווק ברזל מקצועי ופרופילים מרובעים ומלבניים מפלדה. בנוסף החלה החברה לשווק גם מוצרים חדשים מתחום הזורמים, מה שהרחיב בצורה ניכרת את סל המוצרים מפלדה.

בשנת 2007 המשיכה החברה במדיניות של הרחבת סל המוצרים וביצעה קפיצת מדרגה משמעותית בהיקף הפעילות בייחוד עם הרחבה משמעותית של פעילותה בחו"ל (פתיחת הפעילות ברומניה ופולין) והמשך פעילות משמעותית של מסחר במתכות בארה"ב ובצ'כיה.

בשנת 2007 גדל היקף המכירות של החברה במאוחד לסך של 1,284,593 אלפי ש"ח לעומת סך של 1,041,951 אלפי ש"ח בשנת 2006.

בשנת 2007 הסתכמו מכירות החברה והחברות הבנות בחו"ל לסך של 430,028 אלפי ש"ח אשר היוו שיעור של כ- 33% מסה"כ המכירות.

הנהלת החברה הציבה לעצמה כמטרה כי בשנים הקרובות מכירות החברה והחברות הבנות בחו"ל יעלו על כ-50% ממכירות החברה במאוחד.*

* המידע הנ"ל הנו מידע צופה פני עתיד שהינו מידע בלתי ודאי לגבי העתיד, המבוסס על הערכות החברה וכוונות החברה, רמת מחירי מוצרי הפלדה ומוצרי המתכת השונים, גורמים שאינם תלויים בחברה והאינפורמציה הקיימת בחברה במועד הדוח. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי ואין כל ודאות כי המטרות הללו תושגנה.

3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

א. הנפקה פרטית של מניות וכתבי אופציה (סדרה 3)

ביום 4 באפריל, 2005 פורסם על ידי החברה דוח מידי בדבר הצעה פרטית מהותית של מניות וכתבי אופציה (סדרה 3) לפיו הוצעו לגופים מוסדיים 96.2 יחידות של מניות וכתבי אופציה, כשהרכב ומחיר היחידה הם כדלקמן:

7,000 מניות בנות 1 ש"ח ע.ג.	58 ש"ח
5,000 כתבי אופציה (סדרה 3)	<u>ללא תמורה</u>
סה"כ מחיר ליחידה	406,000 ש"ח

כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת בת 1 ש"ח ע.ג. ולהקצאתה בתמורה לתשלום בסך 66 ש"ח, בכל עת במשך ארבע שנים ממועד ההנפקה. מחיר המימוש צמוד למדד המחירים לצרכן בגין חודש פברואר 2005 וכפוף להתאמות. לגבי תיקון מבטל את ההצמדה למדד המחירים לצרכן של תוספת המימוש של כתבי האופציה הנ"ל ראה סעיף ז'3 להלן.

סה"כ הקצתה החברה כ- 673,400 מניות ו- 481,000 כתבי אופציה (סדרה 3). תמורת ההנפקה נטו הסתכמה לסך של 38,264 אלפי ש"ח.

ב. הנפקת אגרות חוב בלתי סחירות לקבוצת כלל חברה לביטוח

ביום 28 בספטמבר, 2005 הנפיקה החברה לגופים מקבוצת כלל חברה לביטוח אגרות חוב בלתי סחירות בסך של 50 מליון ש"ח בתוספת של 600,000 כתבי אופציה (סדרה 4). אגרות החוב צמודות למדד המחירים לצרכן ונושאות ריבית שנתית בשיעור של 3.95%. אגרות החוב יפרעו ב-4 תשלומים שנתיים שווים בשנים 2008-2011. לגבי תיקון המבטל את ההצמדה למדד המחירים לצרכן של תוספת המימוש של כתבי האופציה הנ"ל ראה סעיף ז'3 להלן.

כל כתב אופציה ניתן למימוש (ביחס של 1 כתב אופציה ל-1 מניה רגילה אחת בת 1 ש"ח ע.ג.), החל ממועד ההקצאה ועד ליום 30 בספטמבר 2011, למניה רגילה אחת

בתמורה לתוספת מימוש הצמודה למדד המחירים לצרכן בסך של 64.43 ש"ח, כפוף להתאמות.

ג. תוכנית לרכישה עצמית של מניות

ב-3 בינואר, 2006 פרסמה החברה דוח מידי בו הודיעה כי בישיבת הדירקטוריון מיום 1 בינואר, 2006 הוחלט על רכישה עצמית של מניות בהיקף של עד 6 מליון ש"ח (הסכום שנקבע עומד במבחני החלוקה המותרת לאור חוק החברות). המניות שתרכשנה תיהפכנה למניות רדומות כל עוד יוחזקו ע"י החברה. בשנת 2006 רכשה החברה כ-77,571 ע.ג מניות בעלות כוללת בסך של 4,320 אלפי ש"ח. בחודש אוקטובר 2006 מכרה החברה את כל המניות הרדומות, אשר היו ברשותה תמורת סך כולל של 4,654 אלפי ש"ח (לפי מחיר 60 ש"ח למניה).

ביום 1 באוגוסט, 2007 פרסמה החברה דוח מידי בו הודיעה כי בישיבת הדירקטוריון מיום 1 באוגוסט, 2007 הוחלט על רכישה עצמית של מניות בהיקף של עד 30 מליון ש"ח (הסכום שנקבע עומד במבחני החלוקה המותרת לאור חוק החברות). בהתאם להחלטה הרכישות תתבצענה מעת לעת בשווי השוק שיהיה בעת הרכישה. המניות שתרכשנה תיהפכנה למניות רדומות כל עוד יוחזקו על-ידי החברה. הדירקטוריון קבע עוד כי בהחלטה האמורה אין משום התחייבות של החברה לבצע רכישה עצמית של מניות החברה. במהלך שנת 2007 לא היתה כל רכישה או מכירה עצמית של מניות החברה על ידי החברה.

ד. הסכם הקצאה פרטית לגופים מקבוצת מגדל חברה לביטוח בע"מ

ביום 13 במרץ, 2006 חתמה החברה על הסכם עם מגדל חברה לביטוח בע"מ, המגן חברה לביטוח בע"מ ומקפת החדשה נהול קרנות פנסיה בע"מ, על הסכם להקצאת 545,455 מניות רגילות, אשר תהווה, מיד לאחר הקצאתן, כ-8.17% מההון המונפק והנפרע של החברה וכ-7.16% מזכויות ההצבעה בה בדילול מלא, תמורת 30,000 אלפי ש"ח (לפי מחיר למניה של 55 ש"ח). המניות הוקצו ביום 27 במרץ, 2006.

ה. הסכם ההקצאה הפרטית של מניות החברה לפימסקו, שותפות מוגבלת (להלן "פימי")

1. ביום 14 במרץ, 2006 חתמה החברה על הסכם עם פימי לפיו בהתקיים התנאים המפורטים בהסכם הקצאתה החברה לפימי כ-2,935,000 מניות רגילות, אשר היוו, מיד לאחר הקצאתן, כ-27.64% מההון המונפק של החברה ומזכויות ההצבעה בה, וכ-25.09% מהון המניות המונפק של החברה ומזכויות ההצבעה בה בדילול מלא, תמורת סך של 157,022 אלפי ש"ח.

המניות הוקצו ביום 10 באפריל, 2006 (המניות הוקצו במחיר של 53.5 ש"ח למניה, תמורת ההנפקה הסתכמה לסך של 155,998 אלפי ש"ח).

2. דירקטוריון החברה

בהסכם בין בעל השליטה הנוכחי לפימי נקבע כי דירקטוריון החברה ימנה 8 דירקטורים (6 דירקטורים ו-2 דירקטורים חיצוניים). בהסכם נקבע כי בכל אסיפה כללית, שעניינה מינוי דירקטורים בחברה יצביע בעל השליטה הנוכחי בחברה ופימי למינוי שלושה דירקטורים המומלצים על ידי הצד האחר, וכן בכל מקום בו ימונה דח"צ לחברה, זהותו של הדח"צ האחד תקבע על ידי בעל השליטה הנוכחי וזהותו של הדח"צ השני תקבע על ידי פימי.

3. הסכם ניהול

ביום סגירת הסכם ההקצאה כאמור בסעיף ה'1 לעיל, נכנס לתוקפו הסכם הניהול בין החברה לפימי, על פיו פימי תהיה זכאית לדמי ניהול שנתיים בסך 120,000 דולר (בתוספת מע"מ) אשר ישולמו מדי רבעון. הסכם הניהול תוקפו לשנתיים ובסיומו יכול דירקטוריון החברה להאריכו לשלוש שנים נוספות. מעבר לאמור, כל צד יהיה זכאי להפסיק את הסכם הניהול בהודעה מראש של שנה. הסכם הניהול יסתיים באופן אוטומטי במועד בו פימי אינה זכאית יותר להמליץ על 3 דירקטורים לדירקטוריון החברה.

4. מדיניות חלוקת דיבידנד

בהסכם בין בעל השליטה הנוכחי לפימי נקבע כי בכוונת בעלי השליטה בחברה, שהחברה תחלק דיבידנד שנתי, שלא יפחת מסך של 5,000,000 דולר בכפוף כדלקמן:

1. למגבלות הקבועות בחוק החברות.
2. לצרכי ההון החוזר של החברה.
3. לצרכי ההשקעות ההוניות הצפויות לחברה.
4. בהתקיים שהרווח השנתי הנקי עלה על 9,000,000 דולר.
5. שהחלוקה לא תשפיע על יכולת החברה לגייס הון או חוב.

* כל נתוני האחזקות המפורטים בסעיף זה מחושבים למועד הדיווח ולאחר הקצאת המניות האמורה בסעיף ד' לעיל.

1. מימוש כתבי אופציה (סדרה 3)

בחודשים נובמבר ודצמבר 2006 מומשו 137,000 כתבי אופציה (סדרה 3) ל-137,000 מניות רגילות. תמורת המימוש הסתכמה לסך של 9,060 אלפי ש"ח.

בחודש מרץ 2007 מומשו 15,000 כתבי אופציה (סדרה 4) ל-15,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח. תמורת המימוש הסתכמה לסך של 969 אלפי ש"ח. ראה גם באור 16' לדוחות הכספיים. בחודש יולי 2007 מומשו כ- 95,000 כתבי אופציה (סדרה 3) תמורת סך של 6,225 אלפי ש"ח.

ז. ביטול הצמדה למדד - תוספת מימוש כתבי אופציה (סדרות 3 ו-4)

ביום 11 במאי, 2007 חתמה החברה עם גוף מוסדי על תיקון להסכם שנחתם עימו ביום 19 בספטמבר 2005 לפיו הונפקו לו 600,000 כתבי אופציה (סדרה 4). התיקון מבטל את ההצמדה למדד המחירים לצרכן של תוספת המימוש של כתבי האופציה הנ"ל וקובע כי מחיר המימוש נקבע ל-65.45 ש"ח לכל כתב אופציה ללא הצמדה, כפוף להתאמות החל ממועד התיקון (התיקון מתייחס ל-585,000 כתבי אופציה (סדרה 4) הקיימים למועד התיקון).

ביום 29 במאי, 2007 חתמה החברה עם גופיים מוסדיים על תיקון להסכם שנחתם עימו ביום 30 במרץ, 2005 לפיו הונפקו לו 481,000 כתבי אופציה (סדרה 3). התיקון מבטל את ההצמדה למדד המחירים לצרכן של תוספת המימוש של כתבי האופציה הנ"ל וקובע כי מחיר המימוש נקבע ל-65.52 ש"ח לכל כתב אופציה ללא הצמדה, כפוף להתאמות החל ממועד התיקון (התיקון מתייחס ל-344,000 כתבי אופציה (סדרה 3) הקיימים למועד התיקון).

ח. עסקאות מהותיות על ידי בעלי עניין שנעשו מחוץ לבורסה

במהלך שנת 2007 לא היו עסקאות מהותיות על ידי בעלי עניין, שנעשו מחוץ לבורסה.

4. חלוקת דיבידנדים

א. דיבידנדים שהתאגיד הכריז וחילק בשנתיים האחרונות

1. בשנת 2006 לא הוכרז ו/או חולק דיבידנד.

2. ביום 21 בינואר, 2007 הודיעה החברה על חלוקת דיבידנד בסך 2.3183 ש"ח לכל 1 ערך נקוב מניה. הדיבידנד שולם ביום 25 לפברואר, 2007 והסתכם לסך של 25,000 אלפי ש"ח.

חלוקת הדיבידנדים הנ"ל לא הצריכה אישור בית המשפט.

ב. לא היו מגבלות חיצוניות שהשפיעו על יכולתה של החברה לחלק דיבידנד בשנתיים האחרונות למעט:

1. מגבלות מכוח ההסכם שנחתם עם פימסקו – ראה סעיף 3ה'(4) לעיל.
2. מגבלות חלוקה מותרת מכוח סעיף 302 לחוק החברות, התשנ"ט – 1999. לגבי מדיניות חלוקת דיבידנד – ראה סעיף 3ה'(4) לעיל.

חלק שני - מידע אחר

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של הקבוצה

כאמור בסעיף 2 לעיל אין לחברה תחומי פעילות וכל פעילותה של החברה הנה תחום פעילות אחד.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה

1. כללי

הסביבה העסקית של החברה מתאפיינת במספר רב של לקוחות, מכל ענפי המשק, אשר מרכז השרות הלוגיסטי של החברה מהווה עבורם " ONE STOP SHOP " למוצרי המתכת השונים ואספקת ההזמנות ללקוחות תוך 24 שעות. מעל ל-95% ממוצרי החברה הנם מוצרים המיובאים מספקים רבים ממקומות שונים ברחבי העולם.

2. מגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המקרו כלכלית של הקבוצה שיש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על התאגיד ותוצאותיו העסקיות

במהלך ה-4 השנים האחרונות חלו עליות מחירים ניכרות במחירי המוצרים, שמשווקת החברה שהתאפיינו בתנודתיות רבה של עליות חדות וירידות מתונות במהלך תקופה זו, (בכל מוצרי החברה: מוצרי הנירוסטה, האלומיניום, הפלדה, הפליז, הנחושת, הברונזה והפלסטיקה ההנדסית) כך שרמת מחירי המוצרים בעולם הנה גבוהה לגבי כל מוצרי המתכות.

במהלך תקופה זו נתקלה החברה בתופעות כגון:

1. איחורים בזמני אספקה על ידי היצרנים בחו"ל.
 2. אי כיבוד הזמנות כתובות על ידי היצרנים בחו"ל.
 3. מחסור בהיצע של מוצרים מסוימים וסגסוגות מיוחדות על ידי הספקים.
 4. הגבלה מבחינת הזמנת כמות מינימאלית בעת ההזמנה.
- בתקופה המדווחת התמודדה החברה עם תופעות אלו, בעיקר על ידי הגדלת הכמויות המוזמנות וממגוון רחב יותר של ספקים.

הגורמים העיקריים לרמת המחירים הגבוהה הנוכחית הנם:

1. הצמיחה המואצת של כלכלת סין, בעיקר בשנתיים האחרונות

סין צורכת כ-25% לערך מהכמות השנתית של המסחר במתכות בעולם. רמת ביקושים זו יצרה מצב של מחסור בחומר גלם בסיסי במפעלי היצור המייצרים

את המוצרים המשווקים על ידי החברה. רמת הביקושים בסין במהלך השנה יצרה מצב של עליות מחירים או שמירה על יציבות ברמת המחירים הגבוהה. להערכת הנהלת החברה לקצב הגידול של המשק הסיני ולרמת הביקושים למתכות במדינה זו תהיה השפעה מהותית על מחירי המתכות בעתיד.

2. תהליכי מיזוגים ורכישות בתחומי הנירוסטה והפלדה

בשנים האחרונות חלו תהליכי מיזוג בתחומי הנירוסטה והפלדה בעולם כך, שבתחומים הללו נוצרו 4-5 קונצרנים המרכזים את מירב המסחר במתכות בעולם. לקונצרנים הללו חברות המפוזרות בכל רחבי העולם. מצב זה יצר קשיחות במחירי המוצרים. הקונצרנים הגדולים החלו בתהליך של רכישת מרכזי השירות ועל ידי כך יצרו מצב בו מתאפשר להם לווסת את רמות המלאי של מרכזי השירות ובכך למנוע היווצרות מלאים גדולים יתר על המידה במפעלים, שעלולים לגרום לעודף היצע ובכך לשמור על רמות הביקושים.

3. ריכוזיות במוצרי האלומיניום התעופתי

שיווק מוצרי האלומיניום לתעופה מתאפיין בריכוזיות כך שישנם כ-4 יצרנים בעולם (מהם 2 יצרנים המהווים כ-75% לערך מסה"כ היצור העולמי) והביקוש בעולם אף הוא ריכוזי כך שישנם 2 לקוחות מרכזיים המהווים כ-75% לערך מהביקוש העולמי, המתקשרים עם היצרנים בחוזים ארוכי טווח. ייצור המטוסים העולמי נמצא כיום בשיא. יחד עם זאת מספר תוכניות מרכזיות נמצאות בפיגור – A380 (מטוס הסופרג'מבו של AIRBUS) ומטוס ה-B787 של בואינג. הפיגור בתוכניות אלה גורר תגובת שרשרת בעולם המטוסים מאחר ומטוסים ישנים ממשיכים בשירות ואינם משתחררים להסבות למטוסי מטען. נראה שהיצרנים נערכו לייצור חומרים, שיענו גם על הדרישות של תוכניות אלו, וכתוצאה מהפיגור מורגש עודף בשוק חומרי הגלם שהביא לירידה מסוימת במחירי פריטים עיקריים – פלטות ופחי אלומיניום וכן במחירי הטיטניום.

4. עליית מחירי האנרגיה בעולם

מרכיב משמעותי בעלות יצור המוצרים שמשווקת החברה הם מחירי האנרגיה (בעיקר במוצרי האלומיניום והפלסטיקה). עליית מחירי הנפט בעולם היוותה סיבה נוספת להתייקרות במחירי מוצרי המתכות ובעיקר במוצרי האלומיניום והפלסטיק.

להערכת החברה לתנודות במחירי האנרגיה (ולמחירי הנפט בפרט) תהיה השפעה על מחירי המתכות ובמיוחד בתחומי האלומיניום והפלסטיק.

3. גורמים נוספים שתהיה להם השפעה מהותית על היקף מכירות החברה :

1. רמת הפעילות במשק - לקוחותיה של החברה הנם מכל מגזרי המשק ולרמת הפעילות והביקושים במשק השפעה ישירה על היקף המכירות של החברה.
2. לרמת מחירי המלאי של החברה ולתנודות מחירי המוצרים בעולם השפעה על שיעור הרווח הגולמי של החברה.
3. לחברה מספר רב של מוצרים חדשים שהחברה החלה בשיווקם. לקצב התפתחות שיווק המוצרים החדשים (בעיקר במוצרי הפלדה) תהיה השפעה מהותית על היקף המכירות של החברה בעתיד.
4. גורם משמעותי לו תהיה השפעה ניכרת על היקף המכירות של החברה הנו הפעילות בחו"ל של הקבוצה:

א. ארה"ב

עם רכישת מלוא הבעלות בחברת M.T.S ורכישת פעילותה העסקית של Hadco המפעילה 4 מרכזי הפצה למסחר במוצרי אלומיניום, לחברה פעילות בארה"ב אשר לה השפעה משמעותית על מכירות החברה.

סך המכירות של החברות הבנות בארה"ב בשנת 2007, שהיא שנת הפעילות השנייה המשמעותית של הקבוצה בארה"ב, שנכללו במכירות בדוח המאוחד הסתכמו לסך של 222,251 אלפי ש"ח (לעומת מכירות בסך של 198,065 אלפי ש"ח של הפעילות בארה"ב בשנת 2006).

חברת M.T.S

במהלך הרבעון הראשון בשנת 2006 שינתה חברת M.T.S את המודל העסקי שלה והחלה בפעילות נוספת של מסחר בפלטות אלומיניום לסוחרים בארה"ב באמצעות מחסנים בחוף המזרחי ובחוף המערבי וכן ביצוא מארה"ב של חומרים נוספים בהם יש ל-M.T.S את הידע העסקי הדרוש לפעילות יצוא. שינוי המודל העסקי של M.T.S בשנת 2006 הביא לגידול ניכר בהיקף הפעילות שלה.

סך המכירות של M.T.S, שנכללו במכירות בדוח המאוחד בשנת 2007, הסתכמו לסך של 79,845 אלפי ש"ח (לעומת סך מכירות של 86,738 אלפי ש"ח של חברה זו שנכללו במכירות בדוח המאוחד בשנת 2006).

חברת Hadco

הנהלת החברה מעריכה כי מכירות חברה זו, שרכשה את פעילותם העסקית של 3 מרכזי הפצה בחוף המזרחי בארה"ב לשיווק מוצרי אלומיניום, יהיו מהותיות בשנים הבאות. לאחר ייצוב הפעילות שנרכשה והטמעת מערכת מחשוב חדשה, בכוונת החברה להרחיב את סל מוצריה של Hadco, שיכולה לשמש פלטפורמה לשיווק מוצרים נוספים פרט לאלו המשווקים ע"י מרכזי הפצה של Hadco כיום.

ביום 28 לפברואר, 2007 חתמה Hadco על מזכר הבנות לרכישת פעילותו העסקית של מרכז הפצה, שעוסק בשיווק מוצרי נירוסטה באזור טמפה, שבמדינת פלורידה בארה"ב.

על פי מזכר ההבנות רכשה Hadco את המלאי של מרכז הפצה בסך של \$140,000 לפי עלות חידוש המלאי ושילמה כ-\$102,000 עבור מכונות וציוד ו-\$200,000 עבור מוניטין. Hadco תקלוט את עובדי החברה ולא תיקח על עצמה התחייבויות הנובעות מסיום יחסי עובד-מעביד.

היקף המכירות של מרכז הפצה, שנחתם לגביו מזכר הבנות לרכישתו בשנת 2006, הסתכם ל-\$1,000,000. העסקה הושלמה בסוף חודש מרץ 2007. הסניף הנ"ל עוסק בעיקר בשיווק מוצרי נירוסטה.

בחודש ספטמבר 2007 חתמה Hadco על הסכם שכירות בפילדלפיה, שבמדינת פנסילבניה. בתחילת חודש אוקטובר 2007 החלה החברה בהעברת הסניף, שפעל בפילדלפיה לאתר החדש. ההעברה הסתיימה בחודש ינואר 2008 והחברה נשאה בעלויות חד פעמיות בגין העברה זו החברה החלה בשיווק מוצרים לתעופה באתר החדש. שטח המבנה באתר הנו כ-8,000 מ"ר והתשלום השנתי בגין השכירות מסתכם לסך של 446 אלפי דולר. תקופת השכירות הנה ל-10 שנים עם אופציה להארכה לשתי תקופות נוספות של 5 שנים כל אחת בתנאים שנקבעו בהסכם. בתחילת 2008 העבירה החברה את הסניף שפעל בפילדלפיה לאתר החדש והחלה גם בשיווק מוצרים לתעופה מהאתר הנ"ל.

סך המכירות של Hadco, שנכללו במכירות בדוח המאוחד בשנת 2007, הסתכמו לסך של 142,406 אלפי ש"ח (לעומת סך מכירות של חברה זו בתקופה מיום 9 בפברואר 2006 ועד ליום 31 בדצמבר 2006 שהסתכמו לסך של 111,327 אלפי ש"ח).

ב. צ'כיה

בשנת 2005 הקימה החברה את חברת Metal spot בצ'כיה וזו רכשה במרץ 2005 את פעילותה העסקית של חברה צ'כית (ראה סעיף 1(1) לעיל) ושינתה את שמה לחברת Primapol Metal Spot (להלן "Primapol"). הפעילות בצ'כיה הנה על

בסיס אחזקת מלאי ובכוונת החברה לבסס פעילות זו ואף להרחיבה בעתיד לשיווק מוצרים נוספים. במהלך הרבעון השלישי של שנת 2007 הרחיבה Primapol את שטח האחסון שלה בעוד 4,000 מ"ר וזאת בנוסף לשטחי אחסון שהיו ברשותה בשטח כולל של 1,800 מ"ר.

בחודש מאי 2007 הקימה Primapol חברה בבעלות מלאה בפולין Primaspot Polska Sp. z.o.o. (להלן – Polska). Polska עוסקת בשיווק מוצרי נירוסטה. בחודש אוגוסט 2007 רשמה Primapol חברה בת בגרמניה Primaspot Deutschland GmbH (להלן - Deutschland). Deutschland טרם החלה את פעילותה העסקית.

סך המכירות של החברה המאוחדת הצ'כית, שנכללו במכירות בדוח המאוחד בשנת 2007, הסתכמו לסך של 72,686 אלפי ש"ח (לעומת מכירות בסך של 50,490 אלפי ש"ח של חברה זו שנכללו במכירות בדוח המאוחד בשנת 2006).

ג. רומניה

בשנת 2006 רכשה החברה באמצעות חברת Gilinox S.r.l (חברה בת בבעלות מלאה של החברה, להלן Gilinox) מקרקעין בבוקרשט שעלותו הסתכמה לסך של כ-1 מליון אירו וההשקעה במחסנים הסתכמה לסך של כ-2.7 מליון אירו. במהלך חודש מרץ 2007 החלה Gilinox בפעילות של מסחר במתכות מהמחסן שנבנה.

סך המכירות של Gilinox, שנכללו במכירות בדוח המאוחד בשנת 2007, הסתכמו לסך של 8,827 אלפי ש"ח (לעומת מכירות בסך של 43 אלפי ש"ח של חברה זו שנכללו במכירות בדוח המאוחד בשנת 2006).

ד. סין

בחודש מאי 2006 שכרה חברת D.B.M (חברה מאוחדת בבעלות מלאה של החברה) מחסן במחוז דליאן בסין. D.B.M החלה בפעילות ראשונית של מסחר במתכות מהמחסן הנ"ל במהלך הרבעון הראשון לשנת 2007. תוכניתה של החברה במסגרת פעילותה בסין הנה מסחר במתכות באמצעות החברה הסינית המפעילה את המחסן האמור לעיל ופעילות של יצוא מוצרים ע"י החברה ישירות ללקוחות בסין במוצרים וחומרים, שאינם מיוצרים בסין ומיובאים בלבד.

סך המכירות של D.B.M, שנכללו במכירות בדוח המאוחד בשנת 2007, שהיא שנת הפעילות הראשונה של החברה הסתכמו לסך של 438 אלפי ש"ח.

חלק שלישי - תיאור עסקי הקבוצה

כאמור לעיל לקבוצה אין תחומי פעילות נפרדים וכל פעילותה העסקית של החברה מהווה תחום פעילות אחד

7. מידע כללי על תחום הפעילות

א. שינויים במבנה תחום הפעילות

- א. למעט התחלת שיווק מוצרי אלומיניום לתעופה על ידי החברות Hadco ו-M.T.S לא צפויים שינויים מהותיים במבנה תחום הפעילות של החברה.
- ב. לא חלו שינויים מהותיים במבנה הפעילות בשנת 2007.

ב. שינויים בהיקף תחום הפעילות ורווחיות

שנת 2007 הסתיימה בהמשך גידול ניכר בהיקף המכירות השנתי של החברה במאחד לסך של 1,284,593 אלפי ש"ח, לעומת 1,041,951 אלפי ש"ח בשנת 2006 (גידול של 23.33%) ולעומת סך של 603,846 אלפי ש"ח בשנת 2005.

הגורמים העיקריים לגידול בהיקף הפעילות הנם :

1. גידול בהיקף הפעילות הנובע משיווק מוצרים חדשים.
2. גידול במכירות במוצרי האלומיניום לתחום התעופה.
3. גידול ניכר בהיקף המכירות של חברות הבנות בצ'כיה ורומניה (סך מכירות, שנכללו במכירות בדוח המאחד בשנת 2007, הסתכמו לסך של 81,513 אלפי ש"ח לעומת סך המכירות 50,533 אלפי ש"ח של החברות הללו שנכללו במכירות בדוח המאחד בשנת 2006).
4. גידול ניכר בהיקף הפעילות של החברות בישראל. יצויין כי הגידול במכירות הינו על אף העובדה כי בשנת 2007 הייתה ירידה בשער החליפין של הדולר בשיעור של כ-9% מתחילת השנה. סך המכירות של הפעילות בישראל, שנכללו במכירות בדוח המאחד בשנת 2007 הסתכמו לסך של 980,391 אלפי ש"ח לעומת סך המכירות 773,353 אלפי ש"ח של פעילות זו שנכללו במכירות בדוח המאחד בשנת 2006, גידול של 26.8%.

ג. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות

ראה סעיף 2)6 לעיל.

ד. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים בהם

1. ניהול איכותי עם הבנה נרחבת של המוצרים המשווקים על ידי החברה, השווקים בחו"ל וההשלכות על השוק המקומי.

2. אחזקה של מלאי במגוון רחב של מוצרים, סגסוגות שונות ומידות מגוונות.
 3. שירות ברמה גבוהה מזו של המתחרים תוך אספקה של מגוון מוצרים ללקוח תוך 24 שעות, כולל שירות של חיתוך וניסור איכותיים ואמצעי אחסון מתקדמים לביצוע ההזמנות.
 4. הקפדה על איכות ואמינות במוצרים המשווקים על ידי החברה.
 5. פיקוח בלתי מתפשר של הנהלת החברה בתמחור ורווחיות המוצרים הנמכרים.
 6. הקפדה בנושא גביית הכספים מלקוחות.
 7. שמירה על יתרות נזילות בסכומים ניכרים לצרכי הון חוזר המאפשר להנהלת החברה ניצול הזדמנויות ברכישת מלאי.
 8. כח אדם איכותי ומסור העובד בחברה שנים רבות.
 9. מדיניות הנהלת החברה להעניק לעובדי החברה הרגשה כי החברה מהווה עבורם מקום עבודה לשנים רבות והקניית ביטחון לעובדים בנושא זה.
 10. פתיחות מצד הנהלת החברה מול העובדים על ידי מתן מידע מלא לקבלת החלטות ושיתופם, לפי העניין, בקבלת ההחלטות.
- לא חלו שינויים מהותיים בגורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות.

ה. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

ראה סעיף 6(2) לעיל.

ו. חסמי הכניסה ושינויים בחסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

חסמי הכניסה העיקריים לתחום הפעילות הנם כדלקמן:

1. השקעות ניכרות בהון חוזר למימון מלאי ולקוחות.
2. ידע שוק ועובדים בעלי ותק של שנים רבות בתחום המסחר במתכות.
3. בניית סל מוצרים רחב וגדול והקמת מערכת ניהול מלאי מתקדמת.
4. השקעות ניכרות במכונות וציוד לחיתוך וניסור.
5. השקעות בהקמת מערכת שיווק והפצה.
6. השקעות בהקמת מערכת בקרת איכות ופיקוח.

השינויים העיקריים בחסמי הכניסה הם:

1. גידול ניכר במימון הנדרש לייבוא מוצרים עקב עליית מחירי המתכות בעולם.
2. הצורך בהחזקת מגוון גדול של מוצרים מהמתכות השונות עקב התגברות התחרותיות בתחום הפעילות.
3. התגברות התחרות בתחום הפעילות.

4. החרפת הצורך בהתמצאות בשוק המתכות העולמי והצורך לאתר אספקת סחורה חלופית למקרים בהם היצרנים אינם עומדים בהתחייבויותיהם לאספקה במועד.

ז. מבנה התחרות בתחום הפעילות והשינויים שחלו בו

לעניין מבנה התחרות הקיים בתחום הפעילות - ראה סעיף 12 להלן.

השינוי העיקרי שחל במבנה התחרות בתחום הפעילות הוא הרחבת סל המוצרים של החברה במוצרי הפלדה והגדלת סל מוצרים זה. במקביל לפעילות זו של החברה הרחיבו המתחרים את סל המוצרים שלהם בנירוסטה ואלומיניום. ראה גם סעיף 12 להלן.

8. מוצרי החברה

1. כללי

החברה עוסקת ביבוא ושיווק מוצרים וחומרי גלם בענף המתכות דהיינו: פל"ם (נירוסטה), סגסוגת ניקל, אלומיניום, פלדה, פליז, נחושת, ברונזה, טיטניום וכן בתחום הפלסטיקה ההנדסית. מוצרי החברה כוללים עשרות אלפי פריטים ביניהם: פחים, גלילים, צינורות, ברגים, אביזרי צנרת, מוטות, פרופילים, רשתות, שבכות וכו'. מוצרים אלה משמשים מגוון רחב של ענפי תעשייה רבים ביניהם: מזון, תרופות, כימיה, מחצבים, אלקטרוניקה, מיזוג אוויר, תשתיות, מוצרי צריכה, היי-טק, בניה ציבורית, התעשייה התעופתית, התעשייה הביטחונית, שילוט, זיוד ועוד.

לעניין מגמות ביקוש והיצע בתחום הפעילות – ראה סעיפים 6(2) ו-6(3) לעיל.

אין לחברה ידע לגבי צפי לשינויים ויכולת להעריך את חלק החברה בשוק ובתמהיל סל המוצרים.

2. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים

אף כי לקבוצה אין תחומי פעילות (ראה סעיף 2 לעיל) ואין לה קבוצות מוצרים הניתנות לאפיון מובהק, על מנת לתת מידע מסוים לקורא הדוח, להלן מידע כספי לפי פילוח של קבוצות מוצרים כפי שמקובל לסווג בעולם (באלפי ש"ח):

אחר	צנרת, אביזרים ואמצעי חיבור TUBES & FITTINGS			מוטות מלאים, עגולים מרובעים, משושים וכדומה LONG PRODUCTS			פחים, פלטות ולוחות FLAT PRODUCTS						
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007				
	19,670	45,443	69,808	79,629	118,634	199,343	113,219	254,655	272,760	391,328	623,219	742,682	הכנסות
	3.2%	4.4%	5.44%	13.2%	11.4%	15.52%	18.8%	24.4%	21.23%	64.8%	59.8%	57.81%	שיעור מסה"כ הכנסות
	5,414	16,274	29,243	25,897	38,502	56,901	46,682	88,147	94,686	99,922	178,985	174,195	רווח גולמי
	27.5%	35.8%	41.89%	32.5%	32.5%	28.54%	41.2%	34.6%	34.71%	25.5%	28.7%	23.45%	שיעור רווח גולמי

9. לקוחות

לחברה מעל 4,000 לקוחות בישראל ומעל 120 לקוחות בחו"ל, לחברות מאוחדות בחו"ל מעל 6,000 לקוחות. מוצרי החברה משמשים מגוון רחב של ענפי תעשייה רבים ביניהם: מזון, תרופות, כימיה, מחצבים, אלקטרוניקה, מיזוג אויר, תשתיות, מוצרי צריכה, היי-טק, בניה ציבורית, התעשייה התעופתית, התעשייה הצבאית, שילוט, זיווד ועוד.

לחברה אין תלות בלקוח כלשהו, או במספר מצומצם של לקוחות, אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על עסקי החברה. תעשייה אווירית וקבלני המשנה של התעשייה האווירית מהווים לקוח מהותי של החברה, שהיקף המכירות בשנת 2007, הסתכם לסך של 144,126 אלפי ש"ח (לעומת סך של 130,138 אלפי ש"ח בשנת 2006).

ביום 7 ביולי, 2004 נחתם הסכם בין החברה לבין התעשייה האווירית לאספקת מתכות על-ידי החברה לשנים 2005-2007 עם אופציה לתעשייה האווירית להאריך את ההסכם ל-4 שנים נוספות.

ביום 13 בספטמבר, 2005 חתמה החברה על הרחבת הסכם המסגרת עם התעשייה האווירית לאספקת פלטות תעופתיות לשנת 2006 (עם אפשרות לתעשייה האווירית לדחות חלק מתצרוכת הפלטות לשנת 2007).

ביום 13 בינואר, 2008 נחתם הסכם בין החברה לבין התעשייה האווירית להארכת ההסכם, שנחתם בחודש יולי 2004 בשלוש שנים נוספות לשנים 2008-2010, לאספקת פלטות, מוטות ופחים תעופתיים.

יצוין כי בניגוד לשנים קודמות, הודיעה התעשייה האווירית כי החברה לא תהיה הספק היחיד של המוצרים המוזכרים לעיל. אי לכך לחברה אין כל ודאות שרמת המכירות לתעשייה האווירית תישמר כפי שהיתה בעבר.

10. שיווק והפצה

החברה

מרכז פעילותה של החברה מתבצע במרחב פתוח לחלוטין באולם במבנה המרכזי של החברה בשטח כולל של 2,400 מ"ר ב-3 קומות. באולם המכירות הפתוח בשטח כולל של 1,800 מ"ר עובדים כ-140 מעובדי החברה הכוללים את הנהלת החברה, אנשי המכירות, מחלקת יצוא ומחלקת הכספים.

מערך המכירות הפועל באולם הנ"ל כולל כ-110 אנשי מכירות המבצעים את עבודתם באמצעות הטלפון, מערכת הפקסים ו-E-mail. בנוסף לאנשי מכירות אלו לחברה כ-40 מקדמי מכירות הפועלים בשטח, מבקרים מדי יום את הלקוחות ועוסקים בקידום מכירות והעשרת המידע העסקי של החברה על ידי דיווחים מדי יום.

אולם המכירות פתוח להזמנות בימים א'-ה' החל משעה 07:00 ועד ל-19:00 וביום ו' בשעות 08:00 ועד ל-13:00.

החברה משתדלת לספק כ-98% מההזמנות הלקוחות בישראל למחרת יום ההזמנה.

מחסן החברה מאויש ופועל להכנת ההזמנות ב-3 משמרות, 24 שעות ביממה.

לחברה כ-10 אנשי מכירות לתחום היצוא, כאשר במספר מדינות לחברה סוכנים, אשר אינם עובדי החברה, לקידום המכירות במדינה בה הם פועלים.

מערך ההפצה של החברה כולל כ-45 משאיות בגדלים שונים אשר בבעלות החברה, המגיעות מדי יום ל-850 לקוחות לערך ומשנעות למעלה מ-2,500 פריטים בממוצע ביום.

חברות בחו"ל

צ'כיה

בחברת Primapol, אשר החלה פעילותה בינואר 2005 ורכשה את פעילותה העסקית של חברה צ'כית העוסקת במסחר במתכות במרץ 2005, כ-35 עובדים מהם כ-12 אנשי מכירות ומנהל עסקים, שהנו גם המנכ"ל, והיתר הנם אנשי תפעול.

פולין

בחברת Polska, שהחלה את פעילותה בחודש מאי 2007, כ-8 עובדים.

ארה"ב

בחברת M.T.S, הפועלת בארה"ב ישנם כ-6 עובדים מתוכם כ-3 אנשי מכירות (בהם מנכ"ל החברה).

בחברת Hadco, שהחלה את פעילותה בפברואר 2006, כ-150 עובדים בארבעה סניפים מתוכם כ-33 אנשי מכירות.

רומניה

בחברת Gilinox ישנם כ-23 עובדים מהם כ-11 אנשי מכירות ומנהלת עסקים, שהנה גם המנכ"לית, והיתר הנם אנשי תפעול.

סיני

בחברת D.B.M, שהחלה את פעילותה בפברואר 2006, ישנם 4 עובדים מתוכם מנהלת הסניף ואיש שיווק.

11. צבר הזמנות

אין לחברה צבר הזמנות בסכום מהותי.
הרוב המכריע של עסקאות החברה הנם אספקה מיידית ללקוח ממלאי החברה.

12. תחרות

א. מעל ל-95% מהמוצרים המשווקים ע"י החברה הם מוצרים מיובאים. לחברה אין הסכמי בלעדיות עם ספקים בחו"ל (למעט ההסכם כאמור בבאור 17' לדוחות הכספיים בו קיבלה החברה בלעדיות לשיווק המוצרים בישראל) ולכל מוצר ישנם מספר ספקים בעולם, דבר הגורם לכך כי החברה פועלת בתנאי תחרות חריפים.
לדעת הנהלת החברה מיצובה של החברה בשווקים בהם היא פועלת הינו גבוה וזאת בעיקר עקב הסיבות הבאות:

1. אחזקת רמת מלאי גבוהה תוך התאמת רמת המלאי לתנודות מחירי המוצרים בעולם.
2. רמת שירות ואמינות גבוהה ואספקת ההזמנות תוך 24 שעות ללקוח.
3. זמינות המוצרים ומגוון מוצרים רחב מאוד.
4. אמצעי חיתוך וניסור ברמה גבוהה מאוד, ביעילות ומהירות.
5. אמצעי אחסון מתקדמים הכוללים מחסנים אוטומטיים.
6. הורדת העלות הכוללת ללקוח.

בשוק המקומי לחברה יותר מ-25 מתחרים במוצרים השונים.
מכיוון שהמתחרים אינם מפרסמים את הכמויות הנמכרות על ידם מהמוצרים שמשווקת החברה אין בידי הנהלת החברה להעריך את גודלה של החברה ביחס למתחרים.
אין בידי הנהלת החברה מידע לגבי היקפי השוק במוצרים השונים ולכן אין ביכולתה להעריך את חלקה.
בנוסף חלק מהלקוחות מבצעים יבוא ישיר של חלק מהמוצרים.

החברות הפועלות בארה"ב מהוות נתח לא משמעותי מהיקף השוק בו הם פועלות. הנהלת החברה מעריכה כי חברת Primapol הפועלת בצ'כיה הנה בעלת נתח שוק שאינו עולה על 15% במוצרים המשווקים על ידה.

ב. למיטב ידיעת החברה בין המתחרים העיקריים של החברה בשוק המקומי נמנים בין היתר: איסכור שרותי פלדות, טכנובר, מנדלסון-קמ"ן (2005), מטלקור, פינגולד-פלדום פלדות, המתכת, נידיץ, בנטל מתכות, עינבר, 2XL, רן פלדות, צינומטל, פלרם, אלכסנדרוביץ, אלקה, מעוף, המר פחים, קבוצת פקר- ידפז, דנסטיל, גלם מתכות, ש.ח.א.פ, חגי, ש.בר, צנורות המזרח התיכון ועוד.

ג. השיטות העיקריות של החברה להתמודדות עם התחרות:

1. החברה משתדלת להציע את המחירים הטובים ביותר ללקוח ולחברה אך לא להיגרר למחירים שמכתיבים המתחרים, במידה ומחירים אלו לא עונים על הקריטריונים של הרווחיות, שהעמידה הנהלת החברה כמטרה מהמוצר הנמכר.
2. בכל המוצרים, שמשווקת החברה הן במוצרים החדשים והן במוצרים המסורתיים, החברה מעבירה מסר ללקוח כי היא ספק לטווח ארוך ולא לטווח קצר.
3. מטרת החברה לשמש ללקוח "ONE STOP SHOP" כך שהלקוח יוכל לרכוש את כל צרכיו בתחום המתכות בחברה אחת תוך כדי הזמנת הסחורה ואספקתה למחרת. המסר ללקוח כי אין לו צורך באין סוף ספקים שישפקו לו סחורה מדי יום אלא בספק אחד מרכזי שיוריד לו את העלות הכוללת.
4. מלאי החברה כולל סל מוצרים מגוון וגדול. החברה משתדלת להחזיק את כל המידות, האורכים והסגסוגות השונות ולכן המגוון מהווה את הפיתרון הטוב ביותר ללקוח, הן לטווח הקצר והן לטווח הארוך.
5. המסר שמעוניינת החברה להעביר ללקוח כי אין לו צורך באחזקת מלאי חמרי גלם. החברה תחזיק עבורו את המלאי ותספק לו את צרכיו בתחום המתכות מדי יום ובכך תחסוך לו בעלות הכוללת.
6. החברה משתדלת להעביר מסר ללקוח כי היא מוכרת בנוסף למוצר, זמינות של המלאי, שירות, איכות ואמינות (החברה מספקת תעודות איכות של יצרן החומר ללקוח, למיטב ידיעתה של החברה לא כל המתחרים נוהגים כך). החברה נתפסת על ידי הלקוחות כחברה אמינה, בעלת זמינות מוצרים ומהירות אספקה מהטובים בענף.

13. עונתיות

אין לחברה עונתיות בפעילותה העסקית.

14. כושר יצור

החברה איננה חברה יצרנית. עם השלמת תוכנית ההשקעות בשנת 2007 והרבעון הראשון של שנת 2008, האופרציה באתר ממנו פועלת החברה, תוכל לענות על צרכי החברה בעתיד ואף לתמוך במחזור מכירות באתר החברה בישראל של עד 1.4 מיליארד ש"ח בסטנדרטים של איכות השירות והאמינות בהם פועלת החברה כיום.

15. רכוש קבוע ומיתקנים**1. מקרקעין**

אדית (חברה בת בבעלות מלאה של החברה) חוכרת ממנהל מקרקעי ישראל שתי חלקות, אחת שטחה 13,406 מ"ר (להלן-"החלקה לתעשייה") והשניה (להלן-"החלקה החקלאית") שטחה 36,960 מ"ר. תקופת החכירה של החלקה לתעשייה מסתיימת בשנת 2012 ותקופת החכירה של החלקה החקלאית מסתיימת בשנת 2016 (לאדית אופציה להארכת תקופת החכירה).

עלות המקרקעין בספרי אדית כוללת את עלות הקרקע והוצאות בניה ישירות בסך 44,580 אלפי ש"ח וכוללת היוון עלויות מימון ראליות בסך 476 אלפי ש"ח.

החברה הכשירה 25 דונם קרקע צמודים לאתר ממנו פועלת החברה. ביום 12 בחודש מרס, 2007 שילמה החברה על חשבון חכירת הקרקע כ- 3.7 מליון ש"ח, במסגרת הסכם פיתוח, שעל פיו מסתיימת תקופת הפיתוח ביום 28 במרס, 2010 ותקופת החכירה תסתיים ביום 28 במרס, 2056.

בחודש פברואר 2007 שכרה החברה מהמועצה המקומית 5 דונם קרקע צמודים למקרקעין ממנו פועלת החברה. השכירות הינה ל-10 שנים ותמורתה הסתכמה לסך של 518 אלפי ש"ח.

בחודש מאי 2007 חתמה החברה על הסכם לשכירת 2.5 דונם בשטח הצמוד לאתר ממנו פועלת החברה. הסכם השכירות הינו לשלוש שנים המסתיימות בחודש פברואר 2010 עם אופציה להארכה בשנתיים נוספות. בחודש אוגוסט 2007 ובחודש ינואר 2008 חתמה החברה על הסכמים להרחבת השטח הנ"ל ב- 20 דונם נוספים באותם תנאים. דמי השכירות השנתיים מסתכמים לסך של כ- 900 אלפי ש"ח. הסכמי השכירות צמודים לשער הדולר עם שער מינימום של לא פחות מ-4.2 ש"ח לדולר.

בבעלות החברה כ-30 דונם קרקע חקלאית במזכרת בתיה אשר אינם משמשים את פעילותה העסקית של החברה.

באתר החברה כ- 6 מבנים. מבנה משרדים, חדרי ישיבות ושטחי תצוגה בשטח של 2,600 מ"ר ו-4 מחסנים מקורים בשטח כולל של כ-33,000 מ"ר. נכון לתאריך המאזן המחסן

החמישי בגודל של כ- 5,000 מ"ר נמצא בהרצה והמחסן אמור להתחיל לפעול ברבעון השני של שנת 2008.

2. ציוד אחסון

לחברה 5 מחסנים אוטומטים:

4 לאחסון מוצרים ארוכים (דהיינו : צינורות, מוטות, שטוחים, פרופילים ועוד) כדלקמן:

1. מחסן אחד המכיל 2,000 קאסטות. אורך כל קאסטה - 7.5 מטר. יכולת אחסון בקאסטה 3 טון (סה"כ כושר אחסון 6,000 טון).
2. מחסן שני המכיל 1,750 קאסטות. אורך כל קאסטה 6.5 מטר. יכולת אחסון בקאסטה 2 טון (סה"כ כושר אחסון 3,500 טון).
3. מחסן שלישי המכיל 2,530 קאסטות. אורך כל קאסטה 6.5 מטר. יכולת אחסון בקאסטה 2.5 טון (סה"כ כושר אחסון 6,325 טון).
4. מחסן רביעי נמצא בשלבי הרצה נכון לתאריך הדוח ומכיל 6,500 קאסטות. אורך כל קאסטה 8.2 מטר. יכולת אחסון בקאסטה 2 טון (סה"כ כושר אחסון 13,000 טון).
5. מחסן אוטומטי לתחום האביזרים, הברגים, חומרי הרתך וצנרת נחושת במשטחים - המחסן בעל נפח אחסון של 7,800 משטחים או כלובים עד משקל של 1.2 טון כ"א. השינוע מבוצע ע"י 3 עגורנים ממוחשבים, שמעבירים את המשטחים לתחנות ליקוט ממוחשבות. בנוסף במחסן עוד 4 עגורנים ממוחשבים מהירים לארגזים/קופסאות במשקל של עד 50 ק"ג עבור נפח של 57,000 ארגזים.
6. סה"כ ישנם 6 תחנות ליקוט ו-4 תחנות הזנה למחסן.

3. קווי חיתוך וגזירה של גלילים לפחים וסרטים

לחברה 4 קווי חיתוך וגזירה:

1. קו חיתוך מגלילים לפחים מחומרים נקיים (דהיינו : נירוסטה, אלומיניום, נחושת, פליז וכדומה) (בכלל זה יכולת גזירה Blanking).
2. קו חיתוך מגלילים לפחים בתחום הפלדה (בכלל זה יכולת גזירה Blanking).
3. קו גזירה מגלילים לסרטים לכל סוגי החומרים.
4. קו חיתוך גלילים לפחים, המסוגל לחתוך גלילים ברוחב מיוחד של עד 2 מטר רוחב ועוביים של עד 8 מ"מ.
5. החברה התקשרה בהסכם לרכישת קו חיתוך גלילים לפחי פלדה. הקו יחל לפעול במהלך הרבעון השני של שנת 2008 ואומדן עלותו כ-500 אלפי דולר.

4. קו לליטוש וציפוי של פחי נירוסטה ואלומיניום

לחברה קו ייחודי לליטוש פחים מעובי של 0.5 מ"מ ועד עובי 12 מ"מ וברוחב 1,500 מ"מ כולל יכולת להברשת הפחים.

5. קווי ניסור

1. 4 משורים חדישים ממוחשבים לחיתוך פלטות אלומיניום ופלסטיק בעוביים מ-5 מ"מ ועד 254 מ"מ.
2. 3 משורים נוספים לפלטות אלומיניום ופלסטיק.
3. משור ענק לחיתוך פלטות מכל סגסוגות המתכת עד לעובי של 800 מ"מ ובאורך של עד 6,000 מ"מ ורוחב עד 2,000 מ"מ ולפלטות במשקל עד ל-10,000 ק"ג.
4. 4 משורי דיסק מהיר לחיתוך אוטומטי, חדישים וממוחשבים למספר רב של חיתוכים ולתכנות של עד 6 עבודות חיתוך במקביל. המשורים מיועדים לניסור של כל סוגי הפלדות מעובי של 5 מ"מ ועד לעובי של 260 מ"מ.
5. 22 משורי סרט נוספים לחיתוך כל מגוון החומרים בקטרים מ-5 מ"מ ועד 500 מ"מ.
6. 45 משאיות להובלה בגדלים שונים בעלות כושר העמסה של 4 טון ועד 20 טון ו כ- 180 כלי רכב פרטיים.
7. אמצעי שינוע הכוללים 25 עגורנים עד כושר העמסה של 16 טון ו-20 מלגזות עד לכושר העמסה של 16 טון.

8. מחשוב

לחברה ציוד מחשוב מתקדם. החל מחודש יולי 2005 החלה החברה לפעול באמצעות תוכנת ה-SAP.

9. רכוש קבוע בחברות הבנות

1. אילרלי עיבוד פח בע"מ

מכונות וציוד לעיבוד, חיתוך עירגול וכיפוף פחים הכוללות: גליוטינות, מכונות כיפוף ברקפרסים, מכונות עירגול פחים מעובי 2 מ"מ ועד ל-25 מ"מ, קו ליישור שטוחים מפחים, מכונת ליטוש לאביזרים ועוד.

2. חברות בנות בחו"ל

1. בבעלות חברת Gilinox כ-15 דונם קרקע עליה הקימה Gilinox מחסן בגודל של 6,000 מ"ר. עלות המקרקעין ליום 31 בדצמבר, 2007 הסתכמה לסך של 24,584

אלפי ש"ח. ברשות החברה 6 רכבים פרטיים, משאית, 3 מלגזות, 2 עגורנים, משור דיסק לחיתוך פלסטיק ואלומיניום ו- 3 משורי סרט.

2. בבעלות החברות בארה"ב מכונות וציוד, שעלותם הסתכמה לסך של 11,203 ש"ח נכון ליום 31 בדצמבר, 2007. ברשות החברה 3 משורי דיסק חדישים ממוחשבים לחיתוך פלטות אלומיניום, 2 משורי דיסק ישנים לחיתוך פלטות אלומיניום, 9 משורי סרט לחיתוך מוטות, 4 משורי סרט לפלטות, 3 משורי דיסק למוטות, 15 מלגזות, 4 טנדרים, 4 גיליוטינות, עגורני זרוע ועגורנים עיליים וכן כ- 20 משאיות בליסינג תפעולי.

3. בבעלות החברה בצ'כיה מכונות וציוד שעלותם הסתכמה לסך של 11,203 ש"ח נכון ליום 31 בדצמבר, 2007. הציוד כולל 2 משורי דיסק לחיתוך פלטות אלומיניום, 2 משורי סרט, 3 מלגזות ועגורן.

4. ליום 31 בדצמבר, 2007 לחברות הבת בסין ובפולין אין רכוש קבוע בסכומים מהותיים.

16. נכסים בלתי מוחשיים

אין לחברה נכסי קניין רוחני, פטנטים, סימני מסחר, רישיונות, זיכיונות שלחברה זכויות בהם.

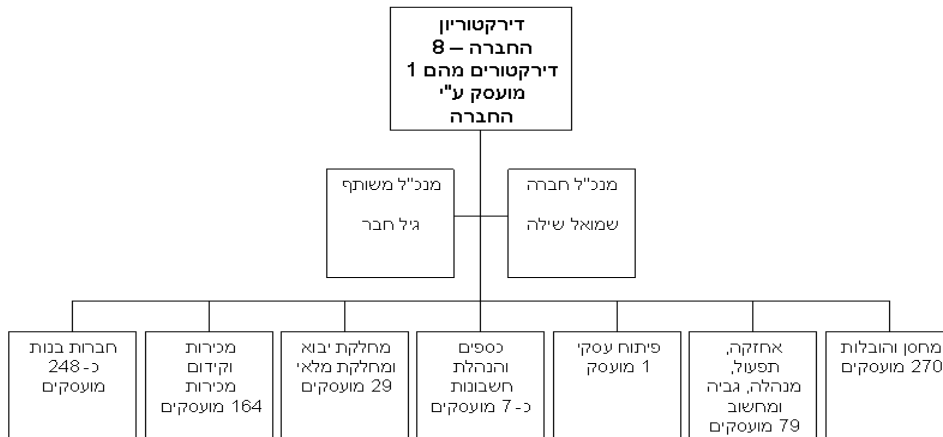
במסגרת הרכוש האחר במאזן החברה נכלל מוניטין ששולם בעדו סך של 4,808 אלפי ש"ח בעת רכישת פעילות מסחר במתכות במהלך שנת 2002, מוניטין ששולם עבורו בסך 1,634 אלפי ש"ח בעת רכישת פעילות מסחרית של מסחר במתכות ע"י חברת Primapol בצ'כיה ומוניטין בסך של 10,692 ש"ח בעת רכישת פעילות עסקית ע"י חברת Hadco בארה"ב. החל משנת 2006 החברה לא מפחיתה בדוחותיה הכספיים את המוניטין הנ"ל.

17. הון אנושי

1. מבנה הארגוני של החברה.

ליום 31 בדצמבר, 2007 - בחברה מועסקים כ-552 עובדים, בחברת הבת אילרלי עיבוד פח בע"מ מועסקים כ-22 עובדים, בחברת הבת בצ'כיה מועסקים כ-35 עובדים, בחברה בפולין כ- 8 עובדים ובפעילות בארה"ב מועסקים כ-156 עובדים, ברומניה כ-23 עובדים ובסין 4 עובדים. סך הכל בקבוצה כ- 800 עובדים.

למנכ"ל החברה ולמספר עובדים בכירים נוספים ניסיון רב של עשרות שנים בתחום המסחר במתכות בישראל ורכש מתכות (כ-40 מועסקים). לדעת הנהלת החברה לעובדה זו חשיבות רבה במיצובה של החברה בתחום המסחר במתכות בישראל וביכולת של החברה להגדיל את היקף פעילותה ואת סל המוצרים שלה.



2. שינוי במספר המועסקים בחברה ובחברות הבנות

בסוף שנת 2006 הועסקו בחברה כ-440 לעומת לתאריך הדוח כ-552 מועסקים. בסוף שנת 2006 ובתאריך הדוח הועסקו בחברת M.T.S הפועלת בארה"ב כ-8 עובדים. בסוף שנת 2006 הועסקו בחברת Hadco כ-136 עובדים לעומת כ-156 עובדים למועד הדוח. בחברת Primapol מועסקים לתאריך הדוח כ-35 עובדים ו-8 עובדים בחברה בפולין. בחברת Gilinox לתאריך הדוח כ-23 עובדים. בחברת D.B.M מועסקים 4 עובדים. בסוף שנת 2006 הועסקו בחברת הבת אילרלי כ-19 לעומת לתאריך הדוח כ-22. דהיינו נכון למועד פרסום הדוח מועסקים ע"י החברה והחברות המאוחדות כ-800 עובדים.

3. תלות

אין לחברה תלות בעובד מסוים. מנכ"ל החברה והמנכ"ל המשותף מנהלים פעילויות רבות בחברה באופן ישיר. מנהל העסקים של החברה מיום הקמתה, זכרונו לברכה, נפטר בסוף שנת 2007. במהלך 7 השנים האחרונות הכשירה החברה צוות ניהולי נוסף של כ-30 עובדים, המנהלים מחלקות, חברות בנות ופרויקטים וזאת על מנת לבזר סמכויות ולתמוך בגידול בפעילות החברה.

4. אימונים והדרכות

הנהלת החברה ומנהלי תחומים בחברה מעבירים מדי יום פעילויות של הדרכה. בכל יום מתקיימת ישיבות בהן נדונים נושאים רבים הקשורים לפעילות החברה, לאנשי המכירות ולאחרים. ביתר מחלקות החברה מתבצעות הדרכות מעת לעת. החל משנת 2005 החלה החברה בתוכנית הדרכה מקצועית לאנשי המכירות המבוצעת בד"כ מדי יום. הדרכות אלו עוסקות בלימוד אנשי המכירות את מוצרי החברה ותורת השיווק והמכירות. עובדי החברה עוברים קורסים נוספים בתחומים שונים כגון: יבוא-יצוא, אנגלית, נהיגה מונעת, קורסי הפעלת עגורנים ומלגזות מנופים וכדומה.

5. תוכניות תגמול לעובדים

אין תוכניות תגמול לעובדים ואין לחברה מדיניות קבועה במתן בונוסים לעובדי החברה. בהתאם לתוצאות הכספיות של החברה מחליטה הנהלת החברה על חלוקת בונוס לכל עובדי החברה (למעט מנכ"ל החברה ויו"ר הדירקטוריון והמנכ"ל המשותף). בשנים 2006 ו-2005 חולק בונוס כנ"ל בעלות כוללת בסך 2 מליון ש"ח ו-1.8 מליון ש"ח, בהתאמה. בשנת 2007 לא חולק בונוס לעובדים.

6. הטבות וטיבם של הסכמי העסקה בחברה

למנכ"ל החברה, שמשמש גם כיו"ר הדירקטוריון של החברה, הסכם העסקה ל-5 שנים שעיקרו הצמדת השכר למדד המחירים לצרכן והעלאת השכר בשיעור של 5% בכל תחילת שנה, ביטוח מנהלים וזכאות ל-24 ימי חופשה בשנה והזכות לפדות את ימי החופשה בכל עת.

למנכ"ל המשותף של החברה הסכם העסקה, שעיקרו הצמדת השכר למדד המחירים לצרכן, ביטוח מנהלים וזכאות ל-28 ימי חופשה בשנה והזכות לפדות את ימי החופשה בכל עת. לכל צד הזכות לסיים את ההסכם עם הודעה מוקדמת של שישה חודשים.

המנכ"ל המשותף של החברה זכאי לבונוס שנתי של 1% מהרווח הנקי המאוחד כפוף לעמידה ברף רווחיות מינימלית כפי שנקבעה בהסכם ובנוסף זכאי המנכ"ל המשותף לבונוס שנתי בגובה 1% מדיבדנד שיחולק, אך לא יותר מ-18 משכורות חודשיות. לדירקטוריון ישנה הסמכות לוותר על התנאי של רף הרווחיות.

למעט הסכמים אלה אין בחברה הסכמי העסקה מהותיים.

כל עובדי החברה מבוטחים בביטוח מנהלים ולחלק מעובדי החברה מעמידה החברה רכב צמוד.

נושאי המשרה מבוטחים על ידי החברה בפוליסת ביטוח נושאי משרה ודירקטורים בכפוף להוראות חוק החברות, תשנ"ט-1999. כמו כן העניקה החברה כתבי שיפוי לנושאי המשרה בחברה, אשר אושרו על ידי האסיפה הכללית של החברה, בכפוף לכך שהוראת השיפוי בתקנון החברה מוגבלת ל-25% מההון העצמי של החברה ליום מתן

השיפוי. כמו כן, על פי תקנון החברה, החברה רשאית לפטור מראש נושאי משרה בה מאחריותם, כולה או מקצתה, בשל נזק ערב הפרת חובת הזהירות כלפיה.

חברות מאוחדות בחו"ל

לגבי תנאי העסקה של מנכ"לים של חברות מאוחדות בחו"ל ראה באור ג'17-17' לדוחות הכספיים.

7. שינויים מבניים, תוכניות התייעלות וקיצוצים במצבת כח האדם

לאור פטירתו של מנהל העסקים בחברה זכרוננו לברכה מונה סמנכ"ל הכספים הקודם לתפקיד של מנכ"ל משותף וגויס סמנכ"ל כספים חדש לחברה. לא היו שינויים מבניים, תוכניות התייעלות וקיצוצים במצבת כח האדם.

18. ספקים

החברה מייבאת מוצרים מ-250-300 ספקים מכל רחבי העולם. לכל סוג מוצר ישנו לרוב מספר ספקים.

לחברה ספק אשר היקף הרכישות ממנו היווה מסה"כ הקניות במאוחד כ- 8.6%, כ-7.86% וכ-14.62% בשנים 2007, 2006, 2005 בהתאמה.

לחברה ספק אחר אשר היקף הרכישות ממנו היווה מסה"כ הקניות במאוחד בשנת 2007 כ-8.85%.

לדעת החברה אין לה תלות בספקים הנ"ל משום שאת המוצרים הנמכרים על ידם ניתן לרכוש גם מספקים אחרים.

למוצרי האלומיניום ישנן לחברה התחייבויות כלפי 3 יצרנים לרכישה של כמויות שסוכמו במחירים מיוחדים עבור גיבוי לאספקת אלומיניום תעופתי ומסחרי - ראה גם באור ב'17 ו-ט' לדוחות הכספיים.

19. הון חוזר

ההון החוזר של החברה ליום 31.12.07 הסתכם לסך של 1,041,667 אלפי ש"ח (לעומת 847,173 אלפי ש"ח אשתקד).

באופן כללי תחום פעילותה של החברה במסחר במתכות הנו תחום הדורש מימון הון חוזר ניכר עקב הצורך באחזקת רמת מלאי גבוהה, מתן אשראי ארוך ללקוחות ואשראי ספקים קצר באופן ניכר מימי האשראי הניתנים ללקוחות.

הגידול בהון החוזר בשנת 2007 נובע בעיקר מהגידול בפעילות של הקבוצה ומעליית מחירי המוצרים המשווקים על ידי החברה (בא לידי ביטוי בגידול הניכר ביתרות הלקוחות, המלאי והספקים).

1. מדיניות אחזקת המלאי

המלאי ליום 31.12.07 הסתכם לסך של 905,781 אלפי ש"ח לעומת 583,421 אלפי ש"ח אשתקד. הגידול מלאי נובע הן מגידול כמותי והן מעליית מחירי המתכות בשנת 2007. החברה מיישמת מדיניות של החזקת רמות מלאי גבוהות ביחס למקובל בענף תוך כדי התאמת רמת המלאי לתנודות המחירים בעולם. מטרת החברה לשמש ללקוח "ONE STOP SHOP" כך שהלקוח יוכל לרכוש את כל צרכיו בתחום המתכות בחברה אחת תוך כדי הזמנת הסחורה ואספקתה למחרת. לצורך ישום מדיניות זו ועל מנת להוות שחקן מרכזי בכל סוגי המוצרים אותם משווקת החברה נדרשת החברה להחזקת מלאי מגוון מאוד וברמה גבוהה מהמקובל בענף. הנהלת החברה בדעה כי רמת המלאי הגבוהה מהמקובל בענף (תוך כדי התאמת רמת המלאי לתנודות המחירים בעולם) מהווה יתרון ולא חיסרון והמאפשרת לחברה להשיג שיעור רווח גולמי גבוה מהמקובל בענף (החברה מיישמת מדיניות זו מיום הקמתה). לצורך ישום אסטרטגיה זו נדרשת החברה לשמור על יתרות נזילות גבוהות ואכן החברה שומרת על יתרות נזילות בסכומים ניכרים. עם זאת תוכנית העבודה של הנהלת החברה היא שבשנת 2008 תבצע החברה את פעילותה העסקית תוך שמירה על רמת המלאי כפי שהיא נכון לסוף שנת 2007.

2. מדיניות החזרת סחורות

מוצריה של החברה מסופקים ללקוחות בהתאם לתקנים בינלאומיים. החברה מאשרת החזרות במידה והחומר שסופק אינו עונה על התקן המתייחס או שחלה טעות אשר מקורה בחברה. במקרה שהחומר לא עובד על ידי הלקוח וחלה טעות בהזמנה על ידי הלקוח, החברה מאפשרת ללקוח להחזיר את הסחורה וגובה דמי טיפול להחזרה בסכום מינימלי. שיעור ההחזרות מסך המכירות הנו זניח ולא מהותי.

3. אחריות

החברה אינה מספקת אחריות למוצרים. המוצרים מיובאים על פי תקנים בינלאומיים ובאחריות החברה לספק מוצרים בהתאם לתקן שנקבע ובהתאם לפרטי ההזמנה של הלקוח. אחריות החברה מקבילה לאחריות היצרן בחו"ל, דהיינו החלפת מוצר פגום במוצר תיקני במידה והתגלתה אי התאמה לתקן ולהזמנת הלקוח.

4. מדיניות אשראי ללקוחות

יתרת הלקוחות ליום 31.12.07 הסתכמה לסך של 413,506 אלפי ש"ח לעומת סך של 352,656 אלפי ש"ח אשתקד. הגידול ביתרת הלקוחות נובע בעיקר מגידול בהיקף הפעילות בשנת 2007 ביחס לשנת 2006. מספר ימי האשראי הממוצע ללקוחות לשנים 2006, 2007 ו-2005 הנו 95 יום, 93 יום ו-116 בהתאמה.

- א. החברה מיישמת מדיניות אשראי וגביה בלתי מתפשרת.
- ב. החברה משתדלת כי לכל לקוח יהיו תנאי תשלום מסוכמים מראש בכתב.
- ג. לכל לקוח נקבע סכום אובליגו, אשר חריגה ממנו מחייבת אישור הנהלה. גובה סכום האשראי משתנה מלקוח ללקוח על סמך ניסיון העבר עם הלקוח, מידע המתקבל ממאגרי מידע, מהדוחות הכספיים של הלקוח ואינפורמציה אחרת.
- ד. החברה משתדלת לגבות המחאות דחיות מהלקוחות למועד הפרעון בהתאם לתנאי התשלום שנקבעו.
- ה. כל לקוחות החברה מדורגים על פי קריטריונים פנימיים, שקבעה הנהלת החברה.
- ו. החברה נעזרת באופן שוטף במאגרי מידע לבדיקת האשראי הניתן ללקוחות.
- ז. שיעור החובות האבודים והמסופקים מסה"כ מכירות החברה לא עלה בתקופות המדווחות על שיעור 0.4%.

5. מדיניות האשראי מספקים

- א. מדיניות האשראי מהספקים שונה מספק לספק על פי:
 1. משך ההיכרות העסקית של החברה עם הספק (בדרך-כלל אם החברה רוכשת מהספק מוצרים מספר שנים, ימי האשראי שיתקבלו יהיו ארוכים לעומת ספק חדש, אך בד"כ לא יהיו יותר מ-90 יום משטר מטען או מתאריך החשבונית).
 2. סוג המוצרים שמספק הספק (לדוגמא בתחום הפלדה תנאי התשלום הנם במזומן או במכתב אשראי).
 3. במוצרים חדשים או בהזמנה התחלתית מהספק תנאי התשלום יהיו בתשלום במזומן מראש או במכתב אשראי.
 4. יבוא ממדינות מסוימות יהיה במזומן מראש בדרך-כלל.
- ב. מספר ימי האשראי הממוצע מספקים לשנים 2007, 2006 ו-2005 הנו 43 יום, 51 יום ו-43 יום בהתאמה.

20. השקעות בחברות בנות ובפעילויות אחרות

1. צ'כיה

בחברת Primapol שהחלה פעילותה בתחילת 2005 בצ'כיה מסתכמות השקעות החברה ליום 31.12.07 בסכום של 47,425 אלפי ש"ח, מהם כ- 27,243 אלפי ש"ח בהון חוזר (בעיקר בגין מלאי שמכרה החברה ל- Primapol), כ-14,700 אלפי ש"ח בהלוואה(*) ו- 5,482 אלפי ש"ח במניות.

2. ארה"ב

בחברת Scope Metals USA Inc. ו-Hadco (חברת בת של Scope Metals USA ובבעלות מלאה של Scope Metals USA) מסתכמות השקעות החברה ליום 31.12.07 לסך של 61,120 אלפי ש"ח בהלוואת בעלים(*) וסך של 829 אלפי ש"ח במניות.

בנוסף השקיעה החברה בהון חוזר בפעילות בארה"ב כדלקמן:
בחברת M.T.S - עד ליום 31.12.07 סך של 65,460 אלפי ש"ח בהון חוזר נטו (חוב בגין סחורה שמכרה החברה ל-M.T.S בניכוי יתרת חוב בגין סחורה שרכשה החברה מ-M.T.S).

בחברת Hadco - עד ליום 31.12.07 סך של 15,742 אלפי ש"ח בהון חוזר נטו (חוב בגין סחורה שמכרה החברה ל-Hadco בניכוי יתרת חוב בגין סחורה שרכשה החברה מ-Hadco).

3. רומניה

ליום 31.12.07 מסתכמת הלוואת הבעלים(*) של החברה ל-Gilinox לסך של 13,947 אלפי ש"ח ויתרת החוב של Gilinox לחברה בגין סחורה שנמכרה לה מסתכמת לסך של 9,653 אלפי ש"ח.

4. סין

בחברת D.B.M, שהחלה את פעילותה בתחילת 2007 בסין, מסתכמות השקעות החברה ליום 31.12.07 בסכום של 2,331 אלפי ש"ח, מהם כ- 776 אלפי ש"ח בהון חוזר (בגין מלאי שמכרה החברה ל-D.B.M), כ- 431 אלפי ש"ח בהלוואה(*) ו- 1,124 אלפי ש"ח במניות.

(*) סכומי ההלוואות ויתרות החו"ז לזמן ארוך כוללים את סכום קרן ההון בגין הפרשי תרגום.

21. מימון1. כללי

החברה ממנת את פעילותה העסקית באמצעות ארבעה גורמים עיקריים: (1) המערכת הבנקאית, (2) שוק ההון, (3) הון עצמי, (4) אשראי ספקים. כמדיניות, החברה שומרת על יתרות נזילות משמעותיות. ליום 31.12.07 מסתכמים המזומנים, וניירות הערך הסחירים לסך של 107,150 אלפי ש"ח.

2. אשראי בנקאי ואחר

החברה - פעילות בישראל

מירב האשראי הבנקאי של החברה הנו אשראי לטווח ארוך (למעט הלוואות ON CALL לימים בודדים מעת לעת). האשראי הבנקאי הנו בריבית משתנה על בסיס ריבית הפריים.
עיקר האשראי ניתן לפרקי זמן של 4 עד 6 שנים.

צ'כיה

בחודש נובמבר 2006 Primapol חתמה על הסכם אשראי עם בנק בחו"ל על סך של 1 מליון אירו. האשראי המנוצל נושא ריבית בשיעור האירובור התלת חודשי בתוספת 1.9% המשולמת מדי רבעון. Primapol חתמה לבנק על המחאת זכות על חובות הלקוחות בגין קו אשראי זה.

בחודש מרץ 2007 Primapol חתמה על הסכם לקבלת קו אשראי עם בנק בחו"ל על סך של 1 מליון אירו. האשראי המנוצל נושא ריבית בשיעור ה Euribor התלת חודשי בתוספת 2% המשולמת מדי שלושה חודשים. Primapol חתמה לבנק על המחאת זכות על חובות הלקוחות בגין קו אשראי זה.

בחודש אוגוסט 2007 Primapol ו-Polska חתמו על הסכם אשראי עם בנק בחו"ל לקבלת על סך של 3.5 מליון אירו (מורכב מ-2.5 מליון אירו קו אשראי ומליון אירו מסגרת אשראי למכתבי אשראי). האשראי המנוצל נושא ריבית בשיעור ה-Libor בתוספת 2% המשולמת מדי חודש. Primapol ערבה לקו האשראי שניתן ל-Polska.

ארה"ב

בחודש ינואר 2006 חתמה M.T.S על הסכם עם בנק בארה"ב לפיו קיבלה M.T.S קו אשראי מתחדש לשנתיים בסך 6 מליון דולר. קו האשראי עומד לפרעון לאחר שנתיים ממועד העמדתו ונושא ריבית משתנה בשיעור שנתי בגובה הפריים (ליום 31.12.07 - 7.25%).

בחודש ינואר 2007 נחתם הסכם עם אותו הבנק בארה"ב למסגרת אשראי על סך 19 מליון דולר בין החברות Hadco ו-M.T.S הפועלות בארה"ב לבין הבנק בחו"ל. הסכם זה החליף את ההסכם עליו חתמה M.T.S בינואר 2006.

קו האשראי שנתקבל בסך 19 מליון דולר חולק כדלקמן:
- סך של 12 מליון דולר בקו אשראי מתחדש לשנתיים הנושא ריבית משתנה בשיעור שנתי של פריים בתוספת 0.25% (ליום 31.12.07 כ- 7.5%).

הריבית תשולם אחת ל-3 חודשים והקרן תעמוד לפרעון בתום תקופת קו האשראי.

- סך של 7 מליון דולר בהלוואה ל-4 שנים. ההלוואה נושאת ריבית משתנה בשיעור שנתי של פריים בתוספת 0.5% (ליום 31.12.07 כ- 7.75%).
 הריבית והתשלומים בגין קרן ההלוואה ישולמו כל 3 חודשים ב-16 תשלומים.
 בתחילת שנת 2008 הוגדל קו האשראי בסך של 7 מיליון דולר נוספים בתנאים זהים לתנאי קו האשראי בסך 12 מיליון דולר המוזכר לעיל.

במסגרת הסכם זה ניתן שעבוד קבוע על יתרות המלאי והלקוחות של Hadco ו-M.T.S לטובת הבנק בחו"ל וניתנה התחייבות כי כל עוד הסכם האשראי בתוקף לא יפחת ההון המצרפי המוחשי נטו של Hadco ו-M.T.S (כפי שהוגדר בהסכם) מסך של 4.7 מיליון דולר.
 כמו כן במסגרת הסכם זה התחייבה החברה כי במקרה של הפרה של ההסכם על ידי Hadco ו-M.T.S תרכוש החברה את המלאי של Hadco ו-50% מהמלאי של M.T.S לפי עלותם בספרים.

רומניה

בחודש מאי 2007 חתמה Gilinox על הסכם למסגרת אשראי על סך 2 מליון אירו עם בנק בחו"ל. מסגרת האשראי שניתנה הנה לשנה והאשראי המנוצל נושא ריבית בשיעור ה-Euribor לשלושה חודשים בתוספת 2.3%. בחודש ספטמבר חתמה Gilinox על הסכם למסגרת אשראי נוספת על סך 6 מליון אירו (בחודש אוקטובר 2007 ניצלה Gilinox 5 מליון אירו ממסגרת זו ששימשו להחזר הלוואות שניתנו לה על ידי החברה). ההלוואה שניתנה הינה ל-10 שנים ונושאת ריבית בשיעור ה-Euribor לשלושה חודשים בתוספת 2.6%. כבטחון להלוואה שיעבדה Gilinox את המקרקעין וציוד שבבעלותה.

סין

נכון למועד הדוח לא קיים אשראי בנקאי בפעילויות בחברה זו.

הרכב האשראי במאוחד

להלן מבנה האשראי הבנקאי והאחר של החברה במאוחד לזמן ארוך:

מאוחד	
31 בדצמבר	
2007	
אלפי ש"ח	
מדווחים	
702	בקרונות צ'כיות בריבית בשיעור של 2.2%-4.4%
46,152	בדולר ארה"ב- בריבית פריים ארה"ב בתוספת 0.25%
21,875	בדולר ארה"ב- בריבית פריים ארה"ב בתוספת 0.5%
29,450	באירו- בריבית אירובור בתוספת 2.6%
450,667	בריבית משתנה בשיעור הפריים ובתוספת של עד 0.45%
<u>548,846</u>	

להלן מועדי הפירעון של האשראי הבנקאי והאחר לעיל:

147,906	שנה ראשונה - חלויות שוטפות
171,385	שנה שניה
100,502	שנה שלישית
69,861	שנה רביעית
59,192	שנה חמישית
<u>548,846</u>	

שעור הריבית בגין הלוואות בנקאיות שהתקבלו לאחר תאריך הדוחות הכספיים הנו
פריים בתוספת 0.25%.

להלן מבנה האשראי של החברה במאוחד לזמן קצר :

<u>מאוחד</u>	
31 בדצמבר	
2007	
<u>אלפי ש"ח</u>	
<u>מדווחים</u>	
1,952	בדולר ארה"ב - בריבית Libor בתוספת 2%
14,629	באירו - בריבית Euribor בתוספת 1.9% - 2.3%
12,482	באירו - בריבית Libor בתוספת 2%
4,522	בקרוונה צ'כית - בריבית Pribor בתוספת 1.9% - 2%
332	ביואן סיני - בריבית 4%
373	בשקלים - ריבית פריים בתוספת 0.5%
<u>34,290</u>	

סה"כ האשראי הבנקאי והאחר במאוחד ליום 31.12.07 הנו בסך של 583,136 אלפי ש"ח.

3. גיוס אגרות חוב בלתי סחירות מגופים מוסדיים בשוק ההון

החברה הנפיקה לגופים מוסדיים אגרות חוב בלתי סחירות הצמודות למדד המחירים לצרכן כדלקמן :

א. בחודש ינואר 2002 ביצעה החברה הנפקה פרטית של אגרות חוב לגופים מוסדיים בסך של 20,200 אלפי ש"ח ע.ג. אגרות חוב (סדרה 2) צמודות למדד המחירים לצרכן ונושאות ריבית קבועה בשיעור של 5.8%. קרן אגרות החוב תיפרע בחמישה תשלומים שנתיים שווים החל מיום 31 בינואר, 2005 ועד ליום 31 בינואר, 2009 והריבית תשולם אחת לשנה ביום 31 בינואר.

ב. בחודש פברואר 2004 ביצעה החברה הנפקה פרטית לגופים מוסדיים של אגרות חוב צמודות למדד המחירים לצרכן בסך של 50 מליון ש"ח. אגרות החוב אינן ניתנות להמרה במניות ולא נרשמו למסחר בבורסה. אגרות החוב נושאות ריבית שנתית בשיעור של 6.1% שתשולם אחת לשנה ביום 26 בפברואר ועומדות לפרעון ב-3 תשלומים שווים ב-26 בפברואר בשנים

2011-2009.

אגרות החוב הנ"ל דורגו על ידי חברת מעלות החברה הישראלית לדירוג ניירות ערך בע"מ (להלן מעלות) בדירוג A+.

הדירוג תקף גם לאגרות החוב הלא סחירות שהנפיקה החברה בינואר 2002.

ג. ביום 13 בינואר, 2005 הנפיקה החברה לגוף מוסדי אגרות חוב בלתי סחירות בסך של 60 מליון ש"ח. אגרות החוב צמודות למדד המחירים לצרכן ונושאות ריבית שנתית בשיעור של 5.95%. אגרות החוב יפרעו ב-6 תשלומים שנתיים שווים בשנים 2007-2012.

ביום 4 בפברואר, 2005 הנפיקה החברה לגוף מוסדי אחר אגרות חוב בלתי סחירות בסך של 20 מליון ש"ח בתנאים זהים (למעט שיעור הריבית שנקבע על 5.9%).

אגרות החוב הנ"ל דורגו על ידי חברת מדרוג בע"מ בדירוג A1.

ד. ביום 28 בספטמבר, 2005 הנפיקה החברה לגוף מוסדי אגרות חוב בלתי סחירות בסך של 50 מליון ש"ח בתוספת של 600,000 כתבי אופציה (סדרה 4). אגרות החוב צמודות למדד המחירים לצרכן ונושאות ריבית שנתית בשיעור של 3.95%. אגרות החוב יפרעו ב-4 תשלומים שנתיים שווים בשנים 2011-2015.

כל כתב אופציה ניתן למימוש (ביחס של 1 כתב אופציה ל-1 מניה רגילה אחת בת 1 ש"ח ע.ג.), החל ממועד ההקצאה ועד ליום 30 בספטמבר, 2011 למניה רגילה אחת בתמורה לתוספת מימוש הצמודה למדד המחירים לצרכן בסך של 64.43 ש"ח.

אגרות החוב דורגו ע"י חברת מעלות בדירוג A+.

ה. בחודש מרץ 2007 ביצעה החברה הנפקה פרטית לגופים מוסדיים של אגרות חוב צמודות למדד המחירים לצרכן בסך של 150,000 אלפי ש"ח. אגרות החוב אינן ניתנות להמרה במניות ולא נרשמו למסחר בבורסה. אגרות החוב נושאות ריבית שנתית בשיעור של 5.1% שתשולם אחת לשנה ביום 5 במרץ ועומדות לפרעון ב-5 תשלומים שווים ביום 5 במרץ בשנים 2011-2015.

אגרות החוב דורגו על ידי חברת מעלות בדירוג A+.

להלן הרכב אגרות החוב ליום 31.12.07 :

מאוחד וחברה 31 בדצמבר 2007 אלפי ש"ח מדווחים	שיעור ריבית %	
8,978	5.8	אגרות חוב סדרה 2
53,167	6.1	אגרות חוב סדרה 3
70,089	5.95-5.9	אגרות חוב
51,144	3.95	אגרות חוב
153,913	5.1	אגרות חוב
337,291		
31,433		בניכוי חלות שוטפת
<u>305,858</u>		

ג. להלן מועדי הפירעון של אגרות החוב לפי שנים:

באלפי ש"ח	
31,433	2008
49,030	2009
44,554	2010
75,230	2011
137,044	2012 ואילך
<u>337,291</u>	סה"כ

4. אשראי ספקים חו"ל

החברה וחברות מאוחדות מקבלות מהספקים בחו"ל אשראי לתקופות שנעות מתשלום מראש ועד 90 יום. תקופת האשראי הממוצעת בשנת 2007 עמדה על כ-59 יום. ההיקף הממוצע של האשראי מהספקים בחו"ל עמד על 101,025 אלפי ש"ח.

5. שיעור ריבית ממוצע על הלוואות שהיו בתוקף בתקופת הדוח, שאינן מיועדות לשימוש

ייחודי בידי התאגיד:

להלן פרטים אודות האשראי של הקבוצה:

שיעור ריבית משוקלל באחוזים	יתרה ליום 31.12.2007 באלפי ש"ח	בסיס הצמדה	המלווה
בשיעור של בין 5.1% ל-6.1%	286,147	בהצמדה למדד	חוץ בנקאי
בשיעור של 3.95%	51,144	בהצמדה למדד	חוץ בנקאי
בשיעור של 6.14%	5,224	בקרונוט צ'כיות	חוץ בנקאי
בשיעור של בין 6.7% ל-7%	56,561	באירו - בריבית משתנה	המערכת הבנקאית
בשיעור של בין 6.6% ל-7.75%	69,979	בדולר ארה"ב-בריבית משתנה	המערכת הבנקאית
בשיעור של 6.25%	451,056	ללא הצמדה בריבית משתנה	המערכת הבנקאית
4%	332	ביואן סיני - בריבית קבועה	המערכת הבנקאית
	<u>920,443</u>		סה"כ אשראי

6. מגבלות החלות על החברה בגין אשראי שנתקבל

החברה

למעט התחייבות לפיה חתמה החברה על הסכם שיעבוד שלילי (Negative Pledge) עם תאגידים בנקאיים ובעלי אגרות חוב מסוימים בהקשר לקבלת הלוואות על ידי החברה, לפיו לא יירשמו שעבודים שוטפים על נכסי החברה לטובת אותם תאגידים בנקאיים, וזאת כנגד התחייבות החברה להימנע מיצירת שעבודים שוטפים על נכסיה לטובת צד שלישי כלשהו ללא הסכמה של התאגידים הבנקאיים מראש, והתחייבות של החברה לטובת בנק ובעלי אגרות חוב מסוימים שלא יהיה שינוי במבנה האחזקות אשר יגרום לשינוי בשליטה, ללא קבלת הסכמת התאגידים הנ"ל מראש, לא חלות מגבלות על החברה בקבלת אשראי.

פעילות בארה"ב

במסגרת הסכם האשראי שנחתם על ידי החברות Hadco ו-M.T.S יחדיו עם בנק בארה"ב בחודש ינואר 2007 כמתואר לעיל, ניתנה התחייבות על ידי Hadco ו-M.T.S כי כל עוד הסכם האשראי בתוקף, לא יפחת ההון המצרפי המוחשי נטו של Hadco ו-M.T.S (כפי שהוגדר בהסכם) בתוספת הסכום מתוך הלוואות הבעלים של החברה לחברות הללו שהוגדרו כנחותות להלוואות שיינתן הבנק, מסך של 4.7 מיליון דולר. כמו כן במסגרת הסכם זה התחייבה החברה כי במקרה של הפרה של ההסכם על ידי Hadco ו-M.T.S תרכוש החברה את המלאי של Hadco ו-50% מהמלאי של M.T.S לפי עלותם בספרים.

7. שעבודים וערבויות

החברה

לא מוטלים על החברה שעבודים ואין לה הגבלות על שימוש בנכסיה בגין אשראי שקיבלה (זולת Negative Pledge כאמור לעיל) ולא ניתנו ערבויות כלשהן בגין האשראי שנתקבל.

חברות Hadco ו-M.T.S הפועלות בארה"ב

כאמור לעיל, במסגרת הסכם האשראי, שחתמו החברות הללו בינואר 2007, שיעבדו החברות הללו לטובת הבנק את יתרות המלאי וחובות הלקוחות בשעבוד קבוע.

רומניה

כאמור לעיל, במסגרת הסכם האשראי, שחתמה Gilinox בחודש מאי 2007 שיעבדה החברה כבטחון להלוואה את המקרקעין וציוד שבבעלותה.

צ'כיה

בגין הסכמי אשראי שקיבלה Primapol בחודש נובמבר 2006 ובמרץ 2007 מבנקים בחו"ל חתמה Primapol לבנק על המחאת זכות על חובות הלקוחות בגין קווי אשראי אלה.

כאמור לעיל במסגרת ההסכם שחתמו החברה הצ'כית וחברת הבת שלה בפולין עם בנק בחו"ל על סך של 3.5 מליון, Primapol ערבה לקו האשראי שניתן ל-Polska.

8. אשראי שהתקבל לאחר תאריך הדוחות הכספיים ועד סמוך לפרסום הדוח

סכום האשראי הבנקאי שהתקבל לאחר תאריך הדוחות בהלוואות לזמן ארוך הסתכם לסך של 38,600 אלפי ש"ח בריבית פריים בתוספת כ- 0.25% במוצע. בתקופה הנ"ל פרעה החברה הלוואות בנקאיות בסך 28,656 אלפי ש"ח ופרעונות אג"ח בסך 18,569 אלפי ש"ח.

בחודש ינואר 2008 נחתם הסכם בין בנק בארה"ב לבין החברות Hadco ו-M.T.S הפועלות בארה"ב על הגדלת מסגרת אשראי קיים בסך 7 מליון דולר בקו אשראי מתחדש לשנתיים הנושא ריבית משתנה בשיעור שנתי של פריים בתוספת 0.25% (ליום 31.12.07 כ - 7.5%).

9. מסגרות האשראי של החברה

למועד תאריך הדוח הנ"ל לחברה מסגרות אשראי כוללות במערכת הבנקאית בהיקף של 868 מליון ש"ח, מתוכן מנוצל נכון לתאריך האמור בהלוואות ובמכתבי אשראי סך של 683 מליון ש"ח.

22. מיסוי

לפרטים אודות דיני המס החלים על החברה ראה באור 24 א'-ד' לדוחות הכספיים של החברה לשנת 2007 המצורפים לדוח התקופתי. שומות מס סגורות – ראה באור 24 ה' לדוחות הכספיים (לחברה או לחברות מאוחדות אין שומות בדיון עם הרשויות). הפסדים צבורים לצורכי מס וסכומי המיסים הנדחים שהוכרו בגינם בדוחות הכספיים - ראה באור 24 ו' לדוחות הכספיים.

23. איכות הסביבה

למיטב ידיעת החברה לא חלות הוראות מגבילות על פעילות החברה הנוגעות לאיכות הסביבה היות והחברה עוסקת במסחר במתכות ואין בפעילותה נושאים הקשורים לאיכות הסביבה.

24. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

למיטב ידיעת החברה לא חלות מגבלות על פי דין או הסדרים חוקיים הנוגעים לחלק מהותי בפעילות התאגיד ומשפיעים עליו באופן מהותי.

25. הסכמים מהותיים שלא במהלך העסקים הרגיל אשר התאגיד צד להם

אין לחברה הסכמים שלא במהלך העסקים הרגיל.
לגבי הסכם מהותי עם התעשייה האווירית לישראל בע"מ - ראה סעיף 1 לדוח הנ"ל.
לחברה הסכמים מהותיים לרכישת סחורה - ראה באור 17 לדוחות הכספיים.

26. הסכמי שיתוף פעולה אסטרטגים

אין לחברה הסכמי שיתוף פעולה אסטרטגים.

27. הליכים משפטיים

ביום 19 באוגוסט, 2007 התקבלה במשרדי החברה תובענה שהוגשה על ידי חברת החשמל (להלן "התובעת") לבית המשפט המחוזי בתל-אביב. התובעת טוענת להחזר כספי בגין אי אספקת צינורות ממתכת על פי מכרז שהתקיים בשנת 2003. התובעת אומדת את סכום התביעה בסך של 2,536 אלפי ש"ח. להערכת הנהלת החברה, בהסתמך על חוות דעת יועציה המשפטיים, ההשלכות הכספיות של התביעה במידה ויהיו לא ישפיעו באופן מהותי על התוצאות הכספיות של החברה.
מלבד האמור לעיל החברה והחברות המאוחדות אינם צד להליך משפטי תלוי מהותי.

28. יעדים ואסטרטגיה עסקית

האמור להלן הנו מידע צופה פני עתיד המבוסס על הערכות הנהלת החברה. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מן התוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה, בין היתר, במקרה של האטה בשווקים בישראל ובעולם, שינויים במחירי מוצרי המתכות בעולם וכתוצאה משינויים מדיניים, כלכליים וביטחוניים במדינות בהם פועלת החברה.

1. אסטרטגיה**1. שוק מקומי**

האסטרטגיה של החברה בשוק המקומי לשמש ללקוח "ONE STOP SHOP" כך שהלקוח יוכל לרכוש את כל צרכיו בתחום מוצרי המתכות בחברה אחת תוך כדי הזמנת הסחורה ואספקתה למחרת.

לצורך יישום אסטרטגיה זו החברה :

- א. מחזיקה רמת מלאי גבוהה מהמקובל בענף, הכולל מגוון רב של מתכות ומעל 70,000 מוצרי מדף.
- ב. לחברה ציוד אחסון מהמתקדמים בישראל ובעולם בתחום פעילותה המאפשרים לחברה ניפוק רב של פריטים בזמן קצר מאוד יחסית (בין היתר באמצעות מחסנים אוטומטים).
- ג. לחברה ציוד ניסור וחיתוך מתקדם ביותר המאפשר חיתוך וניסור מהירים ובאיכות גבוהה מאוד המאפשר אספקה של חומר חתוך למידה למחרת הזמנת הסחורה.
- ד. לחברה מערך הכולל כ-110 אנשי מכירות העובדים באולם פתוח המאפשר תגובה וקבלת החלטות מהירה וכ-40 מקדמי מכירות הפועלים מחוץ לחברה המספקים להנהלת החברה ולאנשי המכירות מידע רב וחשוב ועוזרים בסגירת עסקאות.
- ה. לחברה מערך הפצה הכולל 45 משאיות היוצאות מדי בוקר לכל רחבי הארץ.
- ו. החברה מקפידה על אספקת המוצרים על-פי התקן הבינלאומי ובאיכות גבוהה.
- ז. החברה פועלת 24 שעות ביממה על מנת לשמור על רמת השירות הנ"ל.
- ח. החברה סיימה את ביצוע תוכנית ההשקעות שהגדילה את שטחי האחסון הפתוח של החברה באופן משמעותי וכן הגדילה לאין שיעור את נפח המחסנים האוטומטים (כולל מחסן לתחומי האביזרים, ברגים, צינורות נחושת, חומרי ריתוך ועוד), את יכולת החיתוך ואת מערכת המחשוב על-ידי מעבר לתוכנת ה-SAP כך שתענה על צרכי המחשוב של החברה לשנים רבות.
- ט. החברה פועלת להרחבת מגוון המוצרים המשווק על ידה.

2. פעילות בחו"ל

צ'כיה

האסטרטגיה של חברת Primapol הפועלת בצ'כיה היא:

- א. הרחבת סל מוצרי הנירוסטה וסל מוצרי האלומיניום המשווקים ע"י חברה זו.
- ב. הגדלת את חוג הלקוחות הקיים והיקף המכירות ע"י איתור לקוחות חדשים.
- ג. הרחבת היצוא למדינות הגובלות בצ'כיה.
- ד. בניית בסיס לקוחות ותשתית תפעולית תוך השגת רווחיות תפעולית בחברת הבת שהחלה לפעול בפולין ביולי 2007.

ארה"ב

M.T.S - האסטרטגיה של חברה זו:

- א. מכירה לסוחרים בארה"ב, בעיקר של פלטות אלומיניום.

- ב. איתור הסוחרים הבינוניים והקטנים בארה"ב שבמכירות אליהם ניתן להשיג מרווח גדול יותר.
- ג. עזרה ברכש לחברה מספקים בארה"ב.
- ד. הרחבת פעילות המכירות שלא על בסיס מלאי.
- ה. הגדלת מכירות היצוא, בעיקר באלומיניום תעופתי וזאת ע"י ניצול הידע הרב שנצבר בחברה ובחברה זו.

Hadco

- א. הרחבת סל מוצרי החברה למוצרי התעופה (החברה הנ"ל עוסקת בעיקר בשיווק מוצרי אלומיניום מסחרי).
- ב. יצירת מרכז רכש אחד ל-4 מרכזי ההפצה, תוך כדי ניצול הידע הקיים בחברה לרכש מוצרים.

Gilinox - רומניה

- א. להוות "ONE STOP SHOP" ללקוחות העיבוד השבבי ברומניה.
- ב. להוות מחסן תומך לפעילות בצ'כיה.
- ג. לשווק מוצרים נוספים מנירוסטה, אלומיניום ופלדה.
- ד. תחילת שיווק מוצרי כיבוי אש, מיזוג האוויר וברזל מקצועי.

סין - D.B.M

- א. לשמש מחסן לחומרי גלם ללקוח הפועל ממדינה זו.
- ב. לשמש כמשרד ונציגות של הקבוצה בסין.
- ג. חלק מהותי מרכישות החברה בשנים הבאות יעשה בסין ולכן ישנה חשיבות רבה לנוכחות בסין לנושא הרכש ממדינה זו.
- ד. מציאת הלקוחות בסין הצורכים חומרי גלם שלא מיוצרים בסין ושיווק מוצרים אלו ללקוחות הללו.

3. כללי

- א. החברה בוחנת את הרחבת הפריסה הבינלאומית של הארגון למדינות נוספות.
- ב. ניצול הידע ובעיקר המידע המתקבל מהחברות השונות לנושא רכש ומכירות.

2. יעדים בשוק המקומי

- 1. המשך גידול בשיווק המוצרים החדשים של החברה והמשך החדירה לשווקים של מוצרים חדשים נוספים*:
- א. מוצרי צנרת ואביזרים מפלדה כולל מוצרי כבוי אש ואינסטלציה.
- ב. מוצרי ברזל מקצועי.

- ג. הרחבת המכירות במוצרי הברגים ואקסטרוזיות אלומיניום צורניות.
2. המשך ביסוס מעמדה של החברה בשיווק מוצרי הנירוסטה, האלומיניום והפלדה.

3. יעדים ביצוא ובפעילויות החדשות בחו"ל

1. חברת Primapol – צ'כיה
- א. הרחבת סל המוצרים בצ'כיה.
- ב. הגדלת חוג לקוחות של החברה הנ"ל.
- ג. לאחר שהתחילה במוצרי נירוסטה והרחיבה בשנת 2007 את סל המוצרים למוצרי אלומיניום תתרכז חברה זו בהמשך הרחבת סל מוצרי האלומיניום.
- ד. איתור לקוחות פוטנציאליים במדינות הגובלות בצ'כיה והגדלת המכירות ליצוא.
- ה. בניית התשתית התפעולית והגדלת בסיס הלקוחות במחסן שנפתח בפולין ע"י חברת הבת ביולי 2007.
- ו. חדירה לשוק הגרמני.
- ז. שיווק מוצרי מתכת לתעופה.

2. רומניה - Gilinox
- א. הרחבת סל המוצרים ברומניה.
- ב. הגדלת חוג לקוחות של החברה הנ"ל.
- ג. תחילת שיווק מוצרי כיבוי אש, מיזוג אויר וברזל מקצועי.

3. פעילות בארה"ב

- חברת M.T.S
- א. הגדלת חוג לקוחות מקרב הסוחרים בארה"ב מ-120 לקוחות ל-250 לקוחות.
- ב. הרחבת סל המוצרים המשווקים על ידי חברה זו לסוחרים בארה"ב למוצרים נוספים בתחום האלומיניום (בעיקר מוצרי אלומיניום לתעופה).
- ג. יצוא של מוצרי אלומיניום, בעיקר אלומיניום תעופתי.
- ד. הרחבת פעילות של שיווק מוצרי אלומיניום וסגסוגות מיוחדות על בסיס עמלה ולא על בסיס אחזקת מלאי.
- ה. רכש של מוצרים עבור החברה.

- חברת Hadco
- א. המשך אירגון הפעילות בחברה על מנת להגיע לסטנדרטים של תפעול חברה כפי שפועלת החברה בישראל.
- ב. הרחבת סל המוצרים של חברה זו לאותו חוג לקוחות תוך כדי ניצול הידע שנצבר בחברה בנושא זה.

- ג. שיפור מערכת השיווק והמכירות של חברה זו.
- ד. גידול משמעותי בהיקף המכירות של חברה זו.
- ה. ארגון הפעילות של הסניף החדש בטמפה פלורידה ש-Hadco רכשה במהלך 2007.
- ו. ארגון הפעילות של המחסן החדש בסניף בפילדלפיה.
- ז. בכוונת החברה להתחיל ולשווק מוצרי מתכת ללקוחות המייצרים לענף התעופה בארה"ב.

* המידע בסעיפים 2-3 לעיל הנו מידע צופה פני עתיד שהנו מידע בלתי ודאי לגבי העתיד, המבוסס על הערכות החברה. אין כל ודאות שהיעדים האמורים לעיל יתממשו.

4. מגמת הפיתוח בעסקי התאגיד

- 1. כאמור לעיל בשנים האחרונות החלה החברה בשיווק של מספר רב של מוצרים בעיקר מפלדה. בחלק מהמוצרים החדשים החברה נערכה עם מלאי מתאים ובחלקם החברה נמצאת במהלך של בניית מלאי המוצרים המתאים.
- 2. החברה הציבה לעצמה יעד כי בשנים הקרובות יגיע שיעור המכירות בשווקים מחוץ למדינת ישראל על 50% (מכירות ליצוא מישראל בתוספת פעילות החברות הבנות בחו"ל).
- 3. בכוונת החברה לפתוח פעילויות נוספות במדינות נוספות בשנים הבאות.
- 4. בכוונת החברה להרחיב משמעותית את פעילותן של החברות הבנות הפועלות מחוץ לישראל.
- 5. בכוונת החברה להרחיב משמעותית את היקף המכירות ממוצרי הפלדה המשווקים על ידה.

5. פרישות גיאוגרפיות בין לאומיות ופעילויות חדשות
ראה סעיף 4.3 לעיל.

- 6. כניסה משמעותית לעסקים חדשים ויציאה מעסקים קיימים
 - א. רכישת הפעילות העסקית של חברת Hadco הכוללת 3 מרכזי ההפצה בחוף המזרחי בארה"ב בתחילת שנת 2006.
 - ב. רכישת הסניף החדש בפלורידה ע"י חברת Hadco ומעבר למחסן חדש בפילדלפיה בשנת 2007.
 - ג. פתיחת מחסן חדש שנפתח בפולין ע"י חברת בת של החברה הצ'כית ביולי 2007.

ד. התחלת פעילות בתחילת שנת 2007 ע"י חברת Gilinox הפועלת ברומניה לאחר סיום הקמת המחסן על המקרקעין שנרכש.

7. רכישות, מיזוגים ושיתופי פעולה אסטרטגים
בתקופה המדווחת לא חלו כל רכישות, מיזוגים ושיתופי פעולה אסטרטגים למעט האמור בסעיפים 6א' ו-6ב' לעיל.

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

לא חלו שינויים בתקופה המדווחת.

9. שינויים במבנה הארגוני או במבנה המשפטי
לא חלו שינויים במבנה הארגוני או במבנה המשפטי בארגון בתקופה המדווחת.

10. שינויים מהותיים במערך כוח האדם של החברה
אין שינויים מהותיים למעט האמור לעיל בסעיף 17 (2) בדבר הגידול במצבת כוח האדם בשנת 2007.

11. בניה או פיתוח של יכולות חדשות
בתקופה המדווחת לא פותחו יכולות חדשות.

12. שינויים משמעותיים במבנה ההון של החברה
בדבר מימוש של כתבי אופציה בשנת 2007 – ראה באור 16' ו-18ב' לדוחות הכספיים.

29. צפי להתפתחות בשנה הקרובה
החברה צופה כי יחול גידול מסוים בהיקף המכירות בשנת 2008. לא ניתן לתת תחזית לגבי היקף המכירות הצפוי בשנת 2008*.

30. אירוע או עניין חורגים מעסקי התאגיד הרגילים
לא חל אירוע או עניין, שלא נדונו בסעיפים הקודמים לעיל, החורגים ממהלך העסקים הרגיל של החברה.

31. תחזיות אחרות והערכות לגבי עסקי התאגיד

אין לחברה תחזיות אחרות והערכות לגבי עסקי התאגיד.
 * המידע הנ"ל הנו מידע צופה פני עתיד שהנו מידע בלתי ודאי לגבי העתיד, המבוסס על הערכות החברה ותלוי בגורמים רבים כגון: מחירי מוצרי המתכות, רמות הביקושים וגורמים רבים אחרים שלא ניתן לחזותם. אין כל ודאות שהכנסות החברה בשנת 2008 יעלו על הכנסות החברה בשנת 2007.

32. מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים

<u>סה"כ מאוחד</u>	<u>אירופה ואחר</u>	<u>ארה"ב</u>	<u>ישראל</u> <u>אלפי ש"ח מדווחים</u>	<u>לשנת 2007</u>
1,284,593	81,951	222,251	980,391	הכנסות מחיצוניים, נטו
155,848 (53,781) (3,799) (26,714)	660	1,569	153,619	רווח מפעולות רגילות הוצאות מימון, נטו הכנסות אחרות, נטו מיסים על ההכנסה חלק המיעוט ברווחי חברות מאוחדות רווח לשנה
87 71,641				
1,622,068	132,284	196,939	1,292,845	מידע אחר: נכסי המגזר
198,643	7,873	21,063	169,707	התחייבות המגזר
95,461	17,855	7,990	69,616	עלות רכישת נכסים לזמן ארוך
24,696	1,893	1,642	21,161	פחת והפחתות

33. דיון בגורמי סיכון

חשיפה של מלאי החברה לסיכונים שוק

1. החברה נוהגת להחזיק רמת מלאי גבוהה על מנת לעמוד בדרישות המיידיות של לקוחותיה, התחלת שיווק של מספר קווי מוצרים חדשים ופעילויות חדשות בחו"ל. אי לכך החברה רוכשת מוצרים למלאי בכמויות שלדעתה יספיקו למלא את הצרכים העתידיים של לקוחותיה, בהתבסס על אינפורמציה המגיעה מלקוחות, תנאי שוק, כמות הרכישות בעבר, ניסיון החברה ושיקולים נוספים.

2. מחיריהם של חלק ממוצרי החברה נתונים להשפעה, שלא במידה שווה, מהתנודתיות במחירי המתכות בבורסת ה-LME בלונדון. עקב רמת המלאי הגבוה של החברה קיים סיכון כי במידה וירדו המחירים בצורה חדה ומהירה תהיה לכך השפעה מהותית על תוצאות החברה. כאשר מחירי מוצרי המתכות והפלסטיק שהחברה מחזיקה יורדים או שדרישת הלקוחות לגביהם יורדת, המחירים שהחברה יכולה לגבות מלקוחותיה יורדים אף הם.

3. יחד עם זאת המסחר במוצרי המתכות ככלל אינו מתאפיין בהתאמה מלאה למחירי המתכות בבורסת ה-LME בלונדון וזאת עקב מגוון של סיבות כגון: תנאי הכלכלה העולמית, תחרות, רמות ייצור, יכולת ייצור, מחירי הנפט והאנרגיה, תנודתיות בהיצע ובביקוש, מיזוגים של יצרנים, האנרגיה, חומרי הגלם ומוצרים אחרים בהם משתמשים היצרנים בתהליך הייצור של המוצרים שרוכשת החברה.

4. לכן על אף שישנה השפעה לא מדובר בהשפעה עם מתאם מלא שניתן לאמוד אותה, שכן מחירי המתכות בבורסת ה-LME הינם גורם חשוב אך אחד מתוך מכלול של גורמים המשפיעים על מחירי המוצרים אותם משווקת החברה. יתרה מכך ישנם מוצרים אותם משווקת החברה, שאין להם קשר ישיר למחירי המתכות בבורסת ה-LME והמחיר שלהם נקבע על פי היצע וביקוש (מוצרים לתעופה, מוצרי פלדה ועוד).

נירוסטה - נכון ליום 31 בדצמבר, 2007 מחיר הניקל בבורסת ה-LME היה \$31,150 לטון לעומת מחירו לסוף שנת 2006 כ-\$33,000 לטון ו-\$29,675 לטון למועד הדוח (הניקל הנו אחד המרכיבים ביצור נירוסטה בממוצע כ-8%-10%). החל מחודש יוני 2007 החלו ירידות חדות במחיר הניקל, שהגיע לרמת שיא של \$54,000 לטון וירד בתחילת חודש אוגוסט 2007 לרמה של \$25,000 לטון. ירידות חדות אלו הביאו למצב של אי ודאות וחשש של מרכזי השירות לרכוש מוצרי נירוסטה וכתוצאה מכך חלו ירידות מחירים חדות במוצרי הנירוסטה של עד 30%.

בין הגורמים העיקריים המשפיעים על מחירי מוצרי הנירוסטה הם: החלטות המפעלים המייצרים לגבי רמות הייצור, רמת הביקושים בסין ועליה במחיר חומרי הגלם הבסיסים מהם מייצרים נירוסטה.

בד"כ קיימת התאמה בין רוב מחירי הקנייה של מוצרי הנירוסטה השונים (בד"כ בכל סגסוגת כמות שונה של ניקל) למחיר הניקל כפי שנסחר בבורסת ה-LME בלונדון, אם כי כאמור לעיל קיימים גם גורמים אחרים מהותיים המשפיעים על מחירי מוצרי הנירוסטה.

מרכיב מוצרי הנירוסטה ממלאי החברה הנו מהותי.

רצ"ב גרף מחירי הניקל בורסת ה- LME מתחילת שנת 2007:



אלומיניום - מחיר האלומיניום בבורסת ה- LME לתאריך הדוח הנו \$2,942 לטון כאשר נכון ליום 31 בדצמבר, 2007 המחיר הינו \$2,351 לעומת \$2,700 לטון בסוף שנת 2006. בשנת 2007 חלה ירידת מחירים של כ-13% במחירי האלומיניום. קיימת התאמה גבוהה בין מחירי מוצרי האלומיניום המסחרי השונים למחיר האלומיניום כפי שנסחר בבורסת ה-LME בלונדון. לעומת זאת קיימת התאמה נמוכה בין מחירי מוצרי האלומיניום לתעופה למחיר האלומיניום בבורסת ה-LME בלונדון.

מרכיב מוצרי האלומיניום ממלאי החברה הנו מהותי.

רצ"ב גרף מחירי האלומיניום בורסת ה-LME מתחילת שנת 2007:



פלדה - קיימת אי ודאות לגבי מחירי מוצרי הפלדה בכלל ומחירי פחי הפלדה בפרט, כאשר מחירי פחי הפלדה המיוצרים באירופה עולים לעומת מחירי הפחים המיוצרים במזרח המאופיינים בתנודתיות רבה של מחירים. ברבעון המדווח נשמרה רמת המחירים הגבוהה של פחי הפלדה. במהלך חודשים פברואר-מרץ 2008 חלו עליות מחירים של 10%-25% במחירי פחי הפלדה והברזל המקצועי.

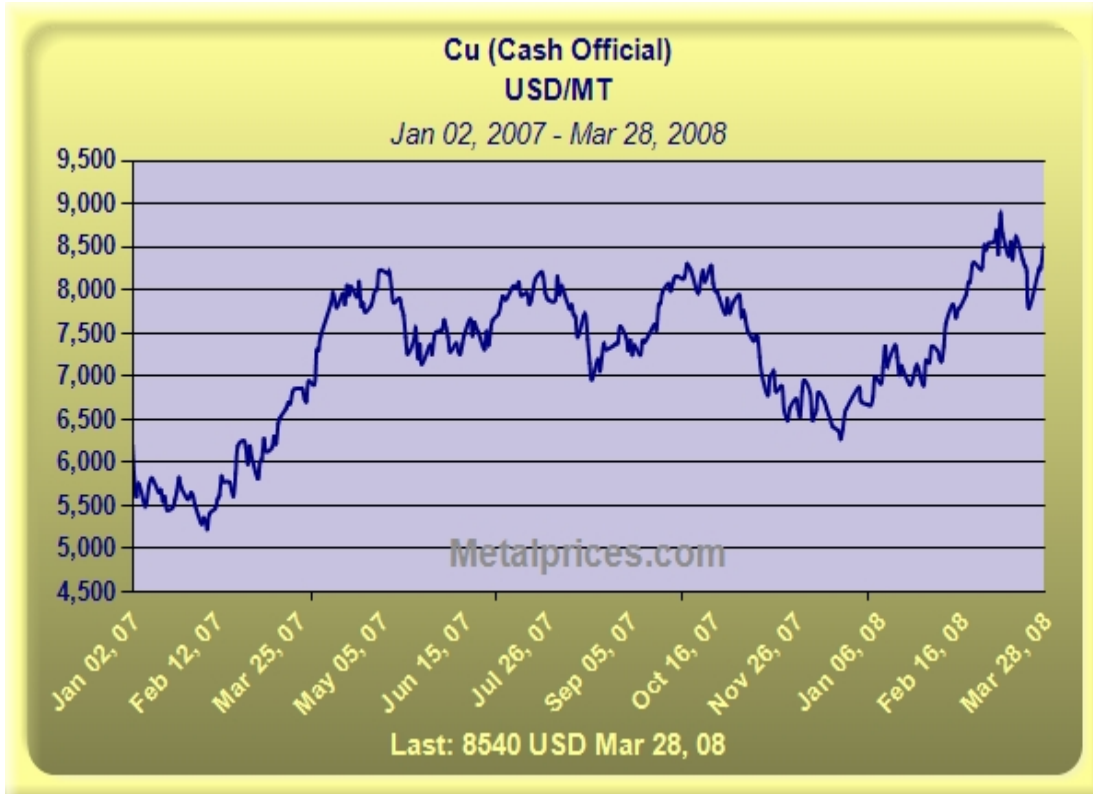
מוצרי הפלדה או מרכיב מהותי כלשהו ביצורם אינם נסחרים בבורסת ה-LME בלונדון.

מחירי מוצרי הפלדה מושפעים בעיקר ממגוון של סיבות כגון תנאי הכלכלה העולמית, תחרות, רמות ייצור, יכולת ייצור, מחירי הנפט והאנרגיה, תנודתיות בהיצע ובביקוש, מיזוגים של יצרנים, מחירי האנרגיה, מחירי חומרי הגלם ומוצרים אחרים בהם משתמשים היצרנים בתהליך ייצור המוצרים.

נחושת ופליז - המסחר בנחושת ופליז מתאפיין בהתאמה גבוהה למחירי הנחושת בבורסת ה-LME בלונדון. לתאריך הדוח מחיר הנחושת בבורסת ה-LME היה כ-8,540 \$ לטון ונכון ליום 31 בדצמבר 2007 מחיר הנחושת היה כ-6,677 \$ לטון (לסוף שנת 2006 מחיר הנחושת בבורסת ה-LME היה 6,290 \$ לטון).

מרכיב מוצרי הנחושת ממלאי החברה אינו מהותי.

רצ"ב גרף מחירי הנחושת בבורסת ה-LME מתחילת שנת 2007:



5. בפעילותה העסקית חשופה החברה לתחרות חריפה מצד המתחרים. להיקף התחרות, התגברותו את היחלשותו השפעה מהותית על היקף המכירות ושיעור הרווח הגולמי.
6. נכסי החברה החשופים לסיכונים שוק מורכבים בעיקר מחובות לקוחות אשר בעיקרם אינם צמודים ואינם נושאים ריבית ואינם מבוטחים בביטוח אשראי.
7. התחייבויות החברה החשופות לסיכונים שוק מורכבות בעיקר מאשראי בנקאי שמרביתו לא צמוד הנושא ריבית המשתנה בהתאם לשינויי הריבית במשק ומאשראי ספקים במטבע חוץ הנתון לתנודות בשערי החליפין של המטבעות הזרים (בעיקר דולר ארה"ב). נכון ליום 31 בדצמבר, 2007 לחברה נכסים והתחייבות פיננסיות בסך של 67 ו- 337 מיליוני ש"ח בהתאמה, הנושאים ריבית בשיעור קבוע מראש וחושפים את החברה לשינויים אפשריים בשיעורי הריבית בשוק.
8. החברה רוכשת את כל מוצריה במטבע חוץ ואינה נוקטת בפעולות חיסוי כלשהן להגנה על חובותיה לספקים בחו"ל. היקף האשראי הממוצע לספקים במטבע חוץ בשנת 2007 עמד על כ-101,025 אלפי ש"ח. מכירות החברה (בשנת 2007 כ-67%) אינן צמודות

למטבע חוץ כלשהו (בשנת 2007 כ- 12.83% ממכירות החברה בישראל הנן ליצוא, חובות הלקוחות הנ"ל צמודים למטבע חוץ), מכיוון שכך חשופה החברה לתנודות של מטבע חוץ.

9. לחברה יתרות נזילות גבוהות. ישנה סבירות גבוהה כי התשואות בגינן יהיו נמוכות מעלויות האשראי, ועקב כך צפויה פגיעה מסוימת ברווחיות השוטפת של הקבוצה.

10. חלק ניכר ממקורות המימון של החברה הינם אשראי שקלי צמוד מדד (בעיקר אגרות חוב). לחברה חשיפה לשינויים בשיעור עליית המדד.

11. לחברה אשראי בנקאי שקלי לזמן ארוך בסכומים ניכרים, לא צמוד, בריבית משתנה (על בסיס הפריים). לחברה חשיפה לשינויים בשיעורי הריבית בישראל.

טיב הסיכון	גורם הסיכון	השפעת גורם הסיכון על עסקי החברה
מאקרו	מחירי המתכות בעולם	גדולה
מאקרו	רמת הפעילות הכלכלית ורמת הביקושים בישראל	גדולה
מאקרו	מצב מדיני וביטחוני	בינונית
מאקרו	שינויים בשיעורי הריבית לזמן קצר וארוך	בינונית
מאקרו	עודף התחייבויות במט"ח - שינוי בשער החליפין	בינונית
מאקרו	החזקת ניירות ערך סחירים	קטנה
חברה	תשואות נמוכות מעלויות אשראי על יתרות נזילות	בינונית
מאקרו	התחייבויות צמודות למדד המחירים לצרכן	בינונית