



איירטאצ' סולאר בע"מ
Airtouch Solar Ltd.
(“החברה”)

דוח תקופתי לשנת 2020

24 במרס 2021

תוכן עניינים

תיאור עסקי החברה	חלק א':
הסברי הדירקטוריון למצב ענייני החברה ליום 31 בדצמבר 2020	חלק ב':
דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2020	חלק ג':
פרטים נוספים על החברה	חלק ד':

תוכן עניינים

<u>עמוד</u>	<u>סעיף</u>
	פרק א' תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי הקבוצה
2	1 תיאור פעילות הקבוצה והתפתחות עסקיה
3	2 תחום הפעילות של הקבוצה
4	3 השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
4	4 חלוקת דיבידנדים
	פרק ב' מידע אחר
5	5 מידע כספי לגבי תחום הפעילות של הקבוצה
5	6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה
	פרק ג' תיאור עסקי הקבוצה
11	7 מידע כללי על תחום הפעילות
14	8 מוצרים ושירותים
18	9 לקוחות
20	10 שיווק והפצה
21	11 צבר הזמנות
23	12 תחרות
24	13 עונתיות
24	14 כושר ייצור
26	15 מחקר ופיתוח
28	16 חומרי גלם וספקים
28	17 רכוש קבוע, מקרקעים ומיתקנים
28	18 נכסים לא מוחשיים
32	19 הון אנושי
33	20 הון חוזר
33	21 מימון
33	22 מיסוי
33	23 סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם
33	24 מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד
34	25 הליכים משפטיים
35	26 יעדים ואסטרטגיה עסקית
36	27 צפי להתפתחות בשנה הקרובה
37	28 דיון בגורמי סיכון
40	29 חברות בנות וקשורות של החברה

פרק א': תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

הגדרות

לשם הנוחות, להלן הגדרות מונחים מרכזיים המופיעים בפרק זה:

"החברה" – איירטאצ' סולאר בע"מ.

"אנרגיה פוטו-וולטאית" – אנרגיה המופקת על-ידי שימוש בטכנולוגיה להפקה ישירה של אנרגיה חשמלית על-ידי קליטת קרינה אלקטרומגנטית מהשמש. ידוע גם כאנרגיה סולארית.

"תא פוטו-וולטאי" – תא פוטו-וולטאי או PV הוא התקן סולארי להפקה ישירה של אנרגיה חשמלית על-ידי קליטת קרינה אלקטרומגנטית (אור) מן השמש

"פאנל סולארי" – מכלול תאים פוטו-וולטאים המותקנים במסגרת המיועדת להתקנה.

"שולחן" – מכלול פאנלים סולארים המחוברים יחדיו. לדוגמה – 10 פאנלים באורך ו-2 לרוחב מהווים שולחן הכולל 20 פאנלים. בדרך כלל שדה סולארי קרקעי כולל שולחן מסוג אחד או שניים שהם טיפוסיים לשדה וכל שדה מורכב משולחנות כאלו.

"שורה" – רצף של מספר שולחנות.

"טראקטור" – התקן המאפשר לפאנלים הסולאריים לעקוב אחר תנועת השמש ובכך להגדיל את האנרגיה המיוצרת.

1. תיאור פעילות החברה והתפתחות עסקיה

1.1 החברה הינה חברה פרטית מוגבלת במניות אשר התאגדה בישראל ביום 18 באוגוסט 2016 תחת השם "או סוילינג בע"מ". ביום 1 בדצמבר 2019, שונה שם החברה לשמה הנוכחי, איירטאצ' סולאר בע"מ. ביום 25 בפברואר 2021 פרסמה החברה תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור ("התשקיף"), וביום 8 במרס 2021 רשמה את מניותיה למסחר והפכה לחברה ציבורית כמשמעות המונח בחוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות").

1.2 תקופת תיאור עסקי התאגיד בדוח זה מובאת לתקופה שתחילתה שנתיים לפני ה-1 בינואר 2021 (השנה בה הוגש התשקיף) וסיומה סמוך למועד הגשת התשקיף כאמור בתקנה 1(א) בתוספת הראשונה לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף – מבנה וצורה) התשכ"ט-1969.

1.3 נכון למועד הדוח,¹ בעלי השליטה בחברה, מתוקף הסכם ההצבעה שנחתם ביניהם ביום 10 בפברואר 2021, הינם: (1) יניר אלוש, (2) יוזמה רביבים,² (3) קיבוץ רביבים. יצוין כי

¹ בדוח זה להלן, "מועד הדוח" הינו מועד פרסומו של דוח זה או מועד סמוך לו.
² לפרטים אודות הסכם ההצבעה שנחתם בין מר אלוש לבין יוזמה רביבים ראה סעיף 3.4 לתשקיף החברה אשר פורסם ביום 24 בפברואר 2021. "יוזמה רביבים" אגודה שיתופית חקלאית בע"מ ("יוזמה רביבים"), מוחזקת על-ידי קיבוץ רביבים (99%) ו-"נכסי רביבים", אגודה שיתופית חקלאית בע"מ (1%). הדין החל על יוזמה רביבים, המאוגדת כאגודה שיתופית, הוא פקודת האגודות השיתופיות. ועד ההנהלה של יוזמה רביבים הוא דירקטוריון האגודה וכל חבריו נושאים באחריות דירקטורים מכוח הדין. דירקטוריון יוזמה רביבים אמון על התוויית וקביעת מדיניות עסקי הקיבוץ ופעילויותיו הכלכליות לסוגיהן (שאינם עסקי קהילת הקיבוץ ופעילותיה), לרבות אך לא רק, איתור הזדמנויות עסקיות וביצוע השקעות, ורכישות, בין בעצמו ובין באמצעות הקיבוץ ו/או תאגידים בשליטתו ונדרש רק בעניינים שלהלן – מסגרת תקציב שוטף, קביעת הרכב מורשי חתימה בתאגיד, מינוי רו"ח, יועץ משפטי ומכירת נכסים – לאישור ו/או החלטות האסיפה הכללית של יוזמה רביבים. האסיפה הכללית של יוזמה רביבים היא אסיפת קיבוץ רביבים, בעל השליטה ביוזמה רביבים.

מר דורון שטיגר מכהן כדירקטור בחברה מטעם קיבוץ רביבים. לפרטים נוספים אודות הסכם ההצבעה והשליטה בחברה ראה סעיף 3.4 בתשקיף החברה.

1.4 נכון לתאריך הדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020 ("הדוחות הכספיים"), לחברה תחום פעילות אחד – מחקר ופיתוח, ייצור, שיווק, תפעול ותחזוקה לפתרונות רובוטיים לניקוי יבש (ללא מים) של פאנלים פוטו-וולטאיים.

1.5 למועד הדוח, החברה מחזיקה (100%) ב-Air Touch Solar India Private Limited ("Air Touch India"), שהינה חברה פרטית בשליטת החברה (יחד "הקבוצה") אשר הוקמה לפי דיני ההתאגדות של מדינת הודו במטרה לרכז את פעילות החברה בהודו. מניה אחת של Air Touch India רשומה על שמו של מר יניר אלוש (0.001%) המשמש כנאמן (Nominee) עבור החברה, וזאת בהתאם לדרישות חוק החברות בהודו, הדורש לפחות שני בעלי מניות בחברה פרטית. במקרה שמר אלוש יחדל מלכהן בנושא משרה בחברה, הוא יחויב לחתום על שטר העברה בגין המניה לידי נאמן (Nominee) חדש ובמקרה בו מר אלוש יסרב לחתום על שטר העברה כאמור, תוכל החברה, להעביר את המניה.

1.6 שינויים מבניים; רכישות ומכירות מהותיות שלא במהלך העסקים הרגיל

ביום 25 בפברואר 2021 פרסמה החברה תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור של מניות בחברה וביום 1 במרס 2021 פרסמה החברה הודעה משלימה. לפרטים נוספים ראה דיווח מיידי מיום 24 בפברואר 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-023002) ודיווח מיידי מיום 1 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-024484). ביום 2 במרס 2021 דיווחה החברה על תוצאות הנפקה. לפרטים נוספים ראה דיווח מיידי מיום 2 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-025546) ודיווח משלים מיום 4 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-026565).

2. תחום הפעילות של החברה

החברה הינה חברת מחקר ופיתוח, בעלת אישור רשות החדשנות, הפועלת בתחום פיתוח, ייצור שיווק, תפעול ותחזוקה של פתרונות רובוטיים לניקוי יבש (ללא שימוש במים) של פאנלים פוטו-וולטאיים. נכון למועד הדוח, הקבוצה מספקת פתרונות ניקוי רובוטיים עבור שדות פוטו-וולטאים קרקעיים אשר מאופיינים בפרישתם על-פני שטחים נרחבים. שדות אלה מורכבים מפאנלים רבים הקולטים את אנרגיית השמש וממירים אותה לחשמל. הפאנלים, אשר כאמור נפרשים על פני שטח רב, צוברים אבק ולכלוך הפוגע ביכולת קליטת אנרגיית השמש ומוביל לירידה בתפוקת האנרגיה אשר להערכת החברה, יכולה להגיע לירידה של כ-30% בתפוקה במקרים בהם לא מבוצע ניקוי תדיר.³

למיטב ידיעת החברה, ניקוי הפאנלים מתבצע כיום, על-פי רוב, באופן ידני על-ידי פועלים תוך שימוש במים ומגבים. השחקנים המובילים בעולם בתחום הפתרונות הרובוטיים לשדות פוטו-וולטאיים מדווחים על התקנות בהיקפים של מספר GW כל אחד, מתוך שוק של כ-GW630 (כמפורט בסעיף 6.1 להלן), כך שסך החדירה של הפתרונות הרובוטיים למיטב ידיעת החברה נמוך מ-10%. למיטב ידיעת החברה, במקרים בהם שדה מנוקה באמצעים שאינם רובוטיים, על-פי רוב פתרון הניקוי כולל שימוש במים. שיטת ניקוי זו מהווה מרכיב עלות תחזוקה משמעותי ביותר עבור יזמים בתחום

³ נתונים מתוך מאמר בנושא "Impact & Consequences of Soiling and Cleaning of PV Modules" שפורסם על-ידי Thomas Weber, Nicoletta Ferretti, Felix Schneider, Andreas Janker, Michael Trawny and Juliane Berghold עבור Photovoltaik-Institut Berlin AG.

הפוטו-וולטאי ובין חסרונותיה ניתן למנות: הפסדי אבק ולכלוך שנוצרים בין השטיפות; נזקים נסתרים לפאנלים שאינם ניתנים לזיהוי; צריכת מים גבוהה; תלות גבוהה בכח אדם הדורש ניהול; תופעות לוואי משניות לשימוש במים – כגון צמחיה שגדלה וזקוקה לכיסוח.

החברה מציעה פתרונות למגוון סוגי פרויקטים פוטו-וולטאים על מנת למקסם את ניצול קרני השמש במשך כל שעות האור, ובכך להניב את התפוקה הגבוהה ביותר האפשרית מכל שדה סולארי. הפתרונות שמציעה החברה מאפשרים לנקות את הפאנלים באופן תדיר, תוך שמירה על אחידות רמת הניקוי וללא שימוש במים. יש לציין כי הפתרון הרבובטי שמציעה החברה אינו מתאים לניקוי מקומות בהם יש בעיית לשלשת ציפורים ופחות יעיל לניקוי איזורים מרובי גשם.

3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

3.1 החל מיום 1 בינואר 2019 ועד למועד פרסום הדוח, לא בוצעו כל השקעות בהון החברה ו/או עסקאות מהותיות אחרות במניותיה על-ידי בעלי עניין, למעט כמפורט בסעיף 3.3 לתשקיף, המובא בדוח זה בדרך של הפניה.

4. חלוקת דיבידנדים

- 4.1 נכון למועד הדוח, לחברה לא קיימת מדיניות חלוקת דיבידנדים.
- 4.2 **רווחים ראויים לחלוקה** – בהתאם להוראות סעיף 302 לחוק החברות נכון ליום 31 בדצמבר 2020 אין לחברה יתרת רווחים הראויים לחלוקה.

פרק ב': מידע אחר

5. מידע כספי לגבי תחומם הפעילות של הקבוצה

להלן מידע כספי אודות תחומי הפעילות של הקבוצה בשנים 2019 ו-2020, כמפורט בדוחותיה הכספיים (באלפי ש"ח):

לשנה שנתיימה ביום 31 לדצמבר 2020	לשנה שנתיימה ביום 31 לדצמבר 2019	
1,934	-	הכנסות מחיצוניים
1,750	21	עלויות קבועות
1,891	45	עלויות משתנות
3,641	66	סך הכל עלויות
1,707	66	הפסד גולמי
2,223	2,617	הוצאות מחקר ופיתוח
697	-	הוצאות מכירה ושיווק
2,141	2,162	הוצאות הנהלה וכלליות
605	-	הוצאות אחרות תפעוליות
5,666	4,845	הפסד תפעולי
6,955	2,061	סך הנכסים המיוחסים לתחום הפעילות
7,721	2,642	סך ההתחייבויות המיוחסות לתחום הפעילות

לפרטים נוספים אודות תוצאותיה הכספיות של הקבוצה ואודות התפתחויות שחלו בנתונים לתקופות האמורות, ראה הדוחות הכספיים ודוח הדיסקטוריון המצורפים לדוח זה.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה⁴

להלן פרטים עיקריים אודות אירועים והתפתחויות בסביבה המקרו כלכלית של הקבוצה, אשר למיטב ידיעת החברה והערכתה יש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או על התפתחות החברה או בתחום הפעילות שלה וההשלכות בגינם:

6.1 כללי

תחום הפעילות של החברה מושפע באופן ישיר משינויים הקשורים לשוק האנרגיה הפוטו-וולטאית בארץ ובעולם – שהינו שוק המטרה של מוצרי החברה. לפיכך, המידע המובא להלן מובא ביחס לשוק האנרגיה הפוטו-וולטאית באופן כללי ולשוק הפתורות הרובוטיים לניקוי פאנלים פוטו-וולטאים בפרט.

בשנים האחרונות עולה ההכרה בחשיבותה של אנרגיה מתחדשת/ירוקה כגורם לייצור חשמל ומתקני אנרגיה מתחדשת מהווים מנוע צמיחה משמעותי בשוק החשמל העולמי.⁵ מתקנים פוטו-וולטאיים הם אחד ממקורות האנרגיה המתחדשת העיקריים בעולם, והמרכזי ביותר במדינות רבות ובכללן ישראל והודו, וזאת בעיקר לאור העובדה שמדינות אלו הינן מדינות שטופות שמש ולכן יש בהן תנאים מיטביים לייצור חשמל באמצעות מתקנים פוטו-וולטאיים.

מגמת העלייה באנרגיה מתחדשת נובעת הן מטעמים סביבתיים ובריאותיים והן משום שייצור אנרגיה פוטו-וולטאית הפך כלכלי בהשוואה לייצור החשמל מדלקים פוסיליים (נפט, גז ופחם). על-פי פרסומים, המעבר העולמי לייצור חשמל מבוסס אנרגיות מתחדשות

⁴ תיאור הסביבה הכלכלית והגורמים החיצוניים מבוססים, בין היתר, על סקרים, מחקרים ואתרי אינטרנט שונים. יצוין כי אלא אם נאמר במפורש אחרת, החברה לא ביקשה, ובכל מקרה לא קיבלה את הסכמת עורכי הסקרים, המחקרים והאתרים הנ"ל, לצורך הכללת מידע כאמור בתשקיף זה ומידע כאמור הנו מידע אשר מפורסם לציבור ולמיטב ידיעת החברה הינו מידע פומבי. החברה אינה אחראית לתוכן הסקרים, המחקרים והאתרים כאמור.
⁵ <http://www.fi-powerweb.com/Renewable-Energy.html>

(בשילוב אגירת אנרגיה) נמצא בליבה של האסטרטגיה העולמית להתמודדות עם משבר האקלים.⁶

במחצית הראשונה של שנת 2020 ההשקעה העולמית בתחום האנרגיה המתחדשת עמדה על סך של 132.4 מיליארדי דולרים, כאשר בשנת 2019 המדינות סין, ארה"ב והודו השקיעו יחד למעלה מ-50% מסך ההשקעות באנרגיות מתחדשות בעולם.⁷

בשנת 2019, השוק הפוטו-וולטאי העולמי גדל בשיעור משמעותי, להיקף התקנות חדשות של כ-110 GW, גידול שהביא את סך היקף ההתקנות נכון לסוף שנת 2019 לכ-630 GW. השוק העולמי משנה את פניו ופונה כיום למעבר אינטנסיבי לייצור חשמל מאנרגיות מתחדשות ובפרט מאנרגיה פוטו-וולטאית זאת תוך הפחתת ייצור חשמל קונבנציונאלי.

נכון למועד הדוח, החברה פעילה בישראל ובהודו. בישראל, על-פי דוח משרד האנרגיה ניתן לראות, כי ההספק המותקן של האנרגיות המתחדשות עלה באופן משמעותי בשנים האחרונות, ובסוף שנת 2019 הגיע לרמת יכולת ייצור של כ-6% מפוטנציאל הצריכה המשקית. הגידול העיקרי היה בהספק פוטו-וולטאי, שנותר המקור הכמעט בלעדי של אנרגיות מתחדשות. בשוק האנרגיה המתחדשת בישראל הותקנו 2.5 GW, מתוכם 2.19 מגיעים מהתקנים פוטו-וולטאים ועל פי התחזיות של רשות החשמל עד לתחילת רבעון 3 של שנת 2021, סך היקף ההתקנות בשוק בישראל צפוי לגדול בכ-70%⁸. למיטב ידיעת החברה, כ-90% מהשדות הקרקעיים בישראל מרוכזים בידי 6 שחקנים המקימים ומפעילים שדות פוטו-וולטאים קרקעיים.

באוקטובר 2020 אישרה ממשלת ישראל את הצעת משרד האנרגיה להעלות את יעד ייצור החשמל מאנרגיות מתחדשות מ-17% בשנת 2030 ל-20% בשנת 2025 ו-30% עד שנת 2030.⁹ לפי הצפי של רשות החשמל ולאור ההחלטה שהתקבלה, מרבית האנרגיה המתחדשת צפויה להתבסס על אנרגיה פוטו-וולטאית.¹⁰ החלטה זו בצירוף רגולוציה ממשלתית בישראל לעידוד ייצור אנרגיה מתחדשת, מתן הטבות להשקעות באנרגיה מתחדשת והסרת חסמים צפויות להאיץ עוד יותר את קצב הגדילה של שוק האנרגיה הפוטו-וולטאי בישראל.

השוק השני בו החברה פעילה כיום הינו השוק ההודי. שוק זה הינו השוק השלישי בגודלו בעולם באנרגיה פוטו-וולטאית. על-פי פרסומים, השוק הפוטו-וולטאי בהודו בשנת 2019 נאמד ב-42 GW וצפוי להגיע בשנת 2025 ל-175 GW.¹¹ נכון לחודש ספטמבר 2020 ההספק המותקן המצטבר של מתקנים פוטו-וולטאיים קרקעיים בלבד הגיע לכ-32,834 MW.¹² במקביל, המשרד לאנרגיה חדשה ומתחדשת בהודו ("משרד האנרגיה בהודו") ממשיך בתמרוץ יזמים להקמת שדות סולאריים קרקעיים נוספים.¹³ לפי הערכות משרד האנרגיה בהודו – השוק הפוטו-וולטאי בהודו צפוי למשוך השקעות בגובה של כ-80 מיליארד דולרים

⁶ <https://www.ynet.co.il/article/BynbixbRI>

⁷ BloombergNEF Global Trends in Renewable Energy Investments 2020

⁸ נתונים מתוך מצגת "אנרגיות מתחדשות בישראל – שוק בתנופה" שהוצגה על-ידי רשות החשמל בפני ועדת הכלכלה של הכנסת ביום 19.10.2020.

⁹ החלטת ממשלה: "קידום אנרגיה מתחדשת במשק החשמל" (החלטה מספר 465 של הממשלה מיום 25.10.2020). ניתן למצוא את ההחלטה כאן: https://www.gov.il/he/departments/policies/dec465_2020

¹⁰ רשות החשמל, הגדלת יעדי ייצור החשמל באנרגיות מתחדשות לשנת 2030: https://www.gov.il/BlobFolder/rfp/shim_2030yaad/he/Files_Shimuah_yaad_2030n_work_n.pdf

¹¹ SolarPower Europe GMO Report published in June 2020

¹² מידע מתוך אתר המשרד לאנרגיות חדשות ומתחדשות בהודו: <https://mnre.gov.in/the-ministry/physical-progress>

¹³ דוח שנתי של המשרד לאנרגיה חדשה ומתחדשת בהודו: https://mnre.gov.in/img/documents/uploads/file_f-1597797108502.pdf

ב-4 השנים הבאות.¹⁴ בנוסף, בחודש יוני 2019, הוציא משרד האנרגיה בהודו מכתב בו קורא המשרד ליוזמים הפוטו-וולטאיים לעבור לפתרונות ניקוי פאנלים ללא מים, כמו הפתרון שמציעה החברה.¹⁵

למיטב ידיעת החברה, כ-20 יוזמים בשוק הפוטו-וולטאי הקרקעי בהודו מחזיקים בכ-80% מהשוק האמור. להערכת החברה, מרבית היוזמים הללו הם חברות ענק יזמיות (Developers) כגון TATA, ReNew, Adani ו-Azure, חברות מובילות בתחומי ייצור רכב, נדל"ן וקונצרני ענק שנכנסו לשוק בשל יתרונם בתחום מימון פרויקטים.

ישראל והודו, כמו מדינות צומחות נוספות בתחום הפוטו-וולטאי כגון מדינות דרום מערב ארה"ב, סין, אוסטרליה צילה ומקסיקו, הינן מדינות שטופות שמש, אך גם מאובקות עקב הלחות הנמוכה יחסית. גרגרי אבק אשר מצטברים על הפאנלים הפוטו-וולטאים פוגעים, כאמור, ביכולת ייצור החשמל של הפאנל הסולארי. היות והשוק הפוטו-וולטאי צומח בחלקו הגדול במדינות מאובקות, כך גם נושא ניקוי הפאנלים תופס חשיבות הולכת וגוברת. כאמור לעיל, כיום נהוג לנקות את הפאנלים הפוטו-וולטאים בצורה ידנית או באמצעות ניקוי חצי-אוטומטי, כאשר בשניהם נעשה שימוש במים בכדי לנקות את הפאנל. שימוש במים לצורך הניקוי הינו בעייתי, הן בשל תופעות הלוואי הכרוכות בשימוש במים (ראה סעיף 2 לדוח) והן בשל העובדה שמתקנים פוטו-וולטאיים נמצאים במקרים רבים במקומות בהם קיים מחסור במים. כך למשל, בחודש נובמבר 2019 פרסמה ממשלת הודו הנחיה, לפיה היוזמים בתחום נדרשים לעבור לתחום הניקוי היבש בשל בעיית מחסור במים. האירוע הוביל את יזמי השדות הפוטו-וולטאים להאיץ חיפוש אחר פתרונות ניקוי ללא מים, דוגמת מוצרי החברה.

שוק הפאנלים הפוטו-וולטאיים על-גבי גגות מתפתח באופן שונה בין מדינות וזאת בכפוף לרגולציה ולתמיכה הממשלתית שניתנת. למיטב ידיעת החברה, בהודו החדירה נמוכה באופן יחסי – כ-10% מכלל השוק הפוטו-וולטאי בהודו,¹⁶ בעוד שבשראל החדירה גבוהה בהרבה. להערכת החברה, שוק הגגות צפוי להוות כ-35% מסך שוק הפאנלים הפוטו-וולטאיים המותקנים בעולם.

שוק הגגות מתחלק ל-2 סגמנטים מרכזיים: הגגות התעשייתיים אל מול הגגות הקטנים הביתיים. בכל הנוגע לשוק הגגות הביתיים, ניקוי הפאנלים נעשה על-פי רוב באופן שאינו מסודר ואינו מקצועי על-ידי בעל הנכס. לעומת זאת, שוק הגגות התעשייתיים מתנהל למיטב ידיעת החברה באופן מושכל יותר הכולל תוכניות תחזוקה וניקיון מסודרות ותכופות.

נכון למועד הדוח, שוק היעד העיקרי של החברה הינו שוק הפתרונות הרובוטיים היבשים לניקוי פאנלים פוטו-וולטאיים קרקעיים.

¹⁴ <https://www.ibef.org/industry/renewable-energy.aspx>

¹⁵ <https://mercomindia.com/mnre-asks-robotics-for-water-solar>

¹⁶ נתונים מתוך – https://www.solarpowereurope.org/wp-content/uploads/2020/07/31-SPE-GMO-report-hr-hyperlinks.pdf?cf_id=18709

השקעות ממשלתיות בפרויקטי תשתיות פוטו-וולטאים

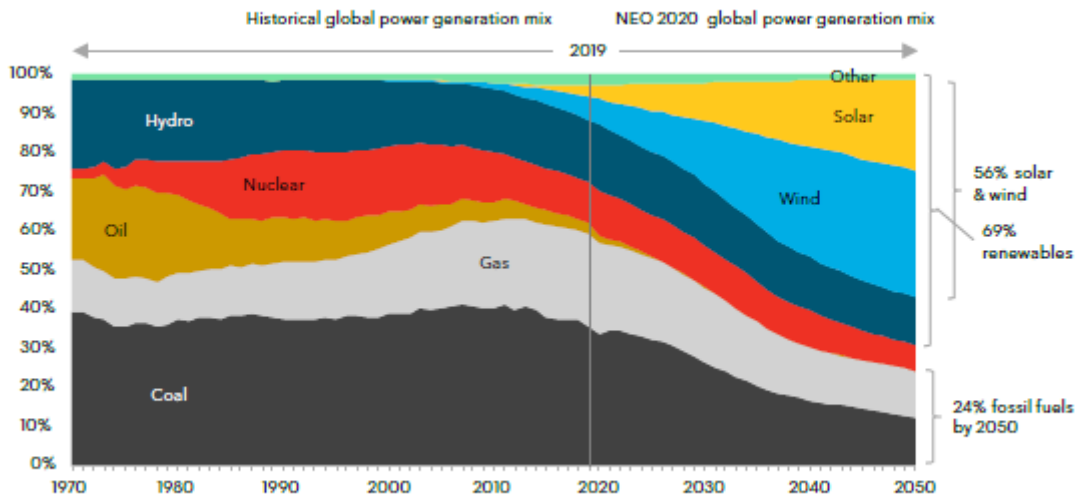
6.2

החלטות גופים ממשלתיים ברחבי העולם לעידוד וביצוע השקעות בפרויקטי תשתיות פוטו-וולטאים, עשויה לתרום להסרת חסמים המקשים על יכולת הוצאתם לפועל של פרויקטים אלו, ובכך לעזור בהאצת צמיחת שוק המטרה של מוצרי החברה.

יצוין כי בשנת 2015 אושרר הסכם האקלים במהלך ועידת האקלים בפריז, עליו חתומות 195 מדינות (ביניהן גם ישראל). ההסכם כולל התחייבות של כל אחת מהמדינות אשר הינן צד לו, להפחתת פליטות מזהמים, בהתאם ליעדים מפורטים שהוצגו על-ידי כל מדינה. אחת הדרכים העיקריות להפחתת פליטת מזהמים הינה שילוב מואץ של מתקנים לייצור חשמל באמצעות אנרגיות מתחדשות. אישור ההסכם והחתימה עליו על-ידי 195 מדינות מהווים כר פורה לצמיחה בינלאומית של יצרני אנרגיות מתחדשות, ביניהן יצרנים פוטו-וולטאים המהווים קהל לקוחות פוטנציאליים למוצרי החברה.

על פי תחזיות, בשנת 2050 אנרגיות מתחדשות יספקו 69% מהאנרגיה העולמית, כאשר נכון למועד זה הן מספקות כ 9% מהאנרגיה העולמית בלבד. להלן גרף המציג את התחזית העולמית¹⁷:

Figure 2: Global electricity generation mix



Source: BloombergNEF, IEA

שוק הפתרונות הרובוטיים היבשים לניקוי פאנלים פוטו-וולטאים

6.3

ככלל, פרויקט קרקעי לייצור חשמל באמצעות טכנולוגיה פוטו-וולטאית, מורכב משלושה שלבים מרכזיים: ייזום, הקמה ותחזוקה. ניקיון הפאנלים מאבק ולכלוך מהווה מרכיב עלות גבוה ביותר בשלב התחזוקה והינו קריטי להפעלה יעילה של הפרויקט, שכן אבק ולכלוך על הפאנלים גורר ירידה ביכולת הייצור של המערכת. ככל שהפאנל הפוטו-וולטאי נחשף לעוצמה גבוהה יותר של קרני השמש, ביכולתו לייצר כמות גדולה יותר של חשמל. הצטברות אבק על הפאנל חוסמת חלק מקרני השמש מלהגיע לפאנל ובכך פוגמת באפקטיביות ובמיצוי יכולת הייצור של הפאנל.

להערכת החברה, בשנים האחרונות ניקוי הפאנלים הפוטו-וולטאים בשוק העולמי, נעשה רובו ככולו באופן ידני (או ידני למחצה) תוך שימוש עתיר במשאבי מים. שיטת ניקוי זו דורשת זמן רב לכיסוי שטח השדה הפוטו-וולטאי ומכבידה מאוד על תחזוקת השדה, שכן היא דורשת הישענות רבה על כח אדם ודורשת התקנת תשתיות מים לצרכי ניקוי השדה. יתרה מכך, השימוש במים לניקוי הפאנלים הפוטו-וולטאים מייצר בעיות נלוות שדורשות תחזוקה בפני עצמן – כגון גידולים תחת הפאנלים המופרים מן המים ועוד. כמו כן, מים כשלעצמם הינם משאב יקר ברבים מן האזורים בהם צומחת כיום תעשיית האנרגיה הפוטו-וולטאית.

הצורך של יזמי השדות הפוטו-וולטאים בניקוי תדיר של הפאנלים על מנת למנוע הפסדי ייצור חשמל הנגרמים בשל האבק, בשילוב הבעייתיות, כאמור לעיל, בפתרונות הניקוי אשר היו נהוגים עד לשנים האחרונות, הולידו קרקע פוריה לפתרונות הניקוי הרובוטיים היבשים (ללא צורך במים). הפתרון הרובוטי שמציעה איירטאצ' אינו מצריך הקמת תשתית מים או תשתית חשמל ייעודית.

תחום זה החל להתפתח בשנת 2013 וצבר תאוצה בעיקר במהלך שלוש השנים האחרונות. החברה נכנסה אל התחום כשהוא עוד בתחילת דרכו. יחד עם זאת, ניתן לראות מגמה ברורה של אימוץ הפתרון באופן די גורף על-ידי יזמים במדינות בהן הפתרון כבר חדר.

שוק האנרגיה הפוטו-וולטאי העולמי מתפתח בקצב גדול בין היתר באזורים גאוגרפיים בהם האקלים הינו שמשי מאוד ומתוך כך גם יבש ומוכה אבק – אזורים בהם מחד גובר הצורך בניקוי תדיר של הפאנלים הפוטו-וולטאים, ומאידך מתאפיינים במחסור במים. הפתרון הרובוטי היבש מתאים במיוחד לאזורים אלו.

על-פי פרסומים קיימים, שוק המתקנים הפוטו-וולטאים המותקנים בשנת 2019 הגיע להיקף של כ-630 GW (מתוכו כ-65% משויך לשוק הקרקעי) והשוק צפוי להגיע בשנת 2024 להיקף של כ-1,450 GW. נכון לשנת 2019, השוק הקרקעי נאמד בכ-400 GW ועל-פי תחזיות צפוי גידול של בין 70 GW לבין 130 GW בכל שנה.¹⁸ יובהר כי הנתונים האמורים מתייחסים לכלל שוק המתקנים הפוטו-וולטאים העולמי. מוצרי החברה רלוונטיים בעיקר לאיזורים גאוגרפיים המתאפיינים באקלים יבש ומאובק, וביתר שאת לאיזורים גאוגרפיים הסובלים ממחסור במים. כך למשל, שדות פוטו-וולטאים במדינות גשומות או במדינות בהן ישנה לחות גבוהה באופן יחסי (שיעור העולה על 70% לחות) אינם מהווים שוק פוטנציאלי למוצרי החברה משום שאינם מתאימים לניקוי רובוטי יבש. מחקרים הנוגעים לשינויי אקלים מצביעים על האפשרות כי לאור ההתחממות הגלובאלית, הסיכוי לסופות חול ואבק באיזורים מסוימים בעולם עולה, דבר העשוי להגביר את הצורך בניקוי יבש של פאנלים סולאריים באיזורים אלו.¹⁹

מגיפת הקורונה

6.4

בשל השפעות התפרצות מגיפת הקורונה העולמית חלו עיכובים מסוימים בהליכי הקמה של מתקנים פוטו-וולטאיים ברחבי העולם. כתוצאה מכך, הזמנות אותן צפתה החברה לקבל בחודשים מרס-אפריל 2020 התעכבו בכחודשיים. בנוסף, חלו עיכובים מסוימים בקבלת

https://www.solarpowereurope.org/wp-content/uploads/2020/07/31-SPE-GMO-report-hr-hyperlinks.pdf?cf_id=18709

¹⁸

נתונים מתוך דוח בנושא "שינויי אקלים קיצוניים וההשפעות שלהם על הסביבה" אשר חיבר הפאנל הבין-ממשלתי לשינויי אקלים (IPCC) של האו"ם. https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/03/SREX-Chap3_FINAL-1.pdf

¹⁹

חומרי גלם. כתוצאה מהאמור לעיל, נאלצה החברה להוציא לחופשה ללא תשלום חלק מעובדי הייצור וצמצמה את היקפי המשרה של חלק מהנהלת החברה. בחודש מאי 2020 חזרה החברה לעבודה במתכונת טרם האמור לעיל, בכפוף להוראות ה'תו הסגול'.

מאז פרוץ משבר הקורונה עיקר פעילות השיווק של החברה נעשית באמצעים דיגיטליים. יצוין כי במהלך שנת 2020, לרבות מאז פרוץ משבר הקורונה, החברה המשיכה לקדם את החזרה לשוק בישראל ובהודו, לפרטים נוספים ראה סעיפים 10 ו-11 להלן.

ככל ומשבר הקורונה העולמי ימשיך או יחריף, החברה עלולה לחוות עיכובים באספקת חומרי גלם וכן באספקת מוצריה ללקוחות וייתכנו עיכובים בגביה מלקוחות. כמו כן, ככל וימשיכו קשיי התחבורה הבין מדינתיים גם בשנת 2021, ייתכנו עיכובים בתוכניות חזירת החברה לשווקים חדשים. בשל אי הוודאות לגבי משך הזמן אשר יארך עד למיגור או השתלטות על השפעות נגיף הקורונה ברמה העולמית, החברה אינה יכולה להעריך במועד זה את היקף השלכות נגיף הקורונה העתידיות על פעילות החברה.

על אף שהשוק הפוטו-וולטאי נפגע בטווח הקצר עם פרוץ משבר הקורונה (כמו שווקים רבים אחרים ברחבי העולם), להערכת החברה – לא צפויה השפעה על קצב הגידול של השוק הפוטו-וולטאי בשנים הקרובות.

סוכנות האנרגיה הבינלאומית פרסמה תוכנית התאוששות בת-קיימא בשיתוף קרן המטבע העולמית, המציעה למדינות לראות במשבר הקורונה כהזדמנות להפוך מקורות של אנרגיה מתחדשת ככלל ואנרגיה פוטו-וולטאית בפרט, למנועי צמיחה לכלכלה המדינית.²⁰ כך למשל, התוכנית מציעה להאיץ את העבודה על מתקנים פוטו-וולטאיים חדשים תוך שימור והרחבת המתקנים הקיימים. המלצות סוכנות האנרגיה הבינלאומית משמשות כבסיס לתוכניות להאצת פרויקטי תשתית, כמו התוכנית שפרסם משרד האנרגיה בישראל.²¹

לפרטים אודות השפעת מגיפת הקורונה על פעילות הקבוצה ראה סעיף 28 אודות דיון בגורמי הסיכון בפרק זה לדוח.

מתוך האתר של סוכנות האנרגיה הבינלאומית : <https://www.iea.org/reports/sustainable-recovery> ²⁰

מתוך "אנרגיה בתקופת הקורונה השפעות, התמודדות והזדמנויות" אשר התפרסם בחודש יוני 2020 ²¹
https://www.gov.il/BlobFolder/reports/corona_150720/he/corona_150720.pdf

פרק ג': תיאור עסקי הקבוצה

מידע כללי על תחום הפעילות

.7

תחום הפעילות של החברה הינו כאמור, פיתוח, ייצור, שיווק, תפעול ותחזוקה של פתרונות רובוטיים יבשים (ללא שימוש במים) לניקוי פאנלים פוטו-וולטאים. החברה פועלת כיום בשווקים של ישראל והודו. נכון למועד הדוח, הקבוצה מספקת פתרונות רובוטיים למערכות פוטו-וולטאיות הממוקמות על גבי הקרקע ואשר מאופיינות בכך שהן נפרשות על פני שטחים נרחבים.

מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו 7.1

בשנים האחרונות מתרחש בעולם תהליך שעיקרו הגברת המודעות לצריכת אנרגיה מתחדשת (אנרגיה ירוקה) ועידוד ייצור חשמל באמצעותה. למיטב ידיעת החברה, המדינות המובילות כיום בעולם הפוטו-וולטאי הינן סין, הודו וארה"ב כאשר מדינות אלה מחזיקות בכ-50% מסך הייצור העולמי של אנרגיה פוטו-וולטאית.

הצמיחה המואצת בענף האנרגיה הפוטו-וולטאית נצפית בעיקר במדינות שהינן שטופות שמש במרבית ימות השנה דבר המהווה יתרון משמעותי בהפקת אנרגיה מתחדשת מהשמש. מדינות שטופות שמש אשר על פי רוב הינן מדינות המאופיינות באקלים המכיל אבק רב ולחות נמוכה יחסית. היכולת לנקות את האבק שהצטבר על גבי הפאנלים הפוטו-וולטאים במדינות אלה, ללא שימוש במים, מהווה יתרון מרכזי במדינות אלה, ולפיכך פתרונות רובוטיים יבשים הינם פתרונות ההופכים מבוקשים ופופולאריים באזורים בהם ניכרת הצמיחה הגדולה בשוק הפוטו-וולטאי כיום.

בנוסף, הגידול העולמי בהיקף המתקנים הפוטו-וולטאיים מחזק את הצורך במציאת חלופה אוטומטית לניקוי הידני. עליית מחירי כוח האדם במדינות המתפתחות מחזקת אף היא את הצורך במציאת פתרון אוטומטי לניקוי הפאנלים הפוטו-וולטאיים.

מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות 7.2

עד למועד הדוח ובמסגרת השווקים בהם פועלת החברה – לא קיימות דרישות רגולטוריות מהותיות בהן נדרשה החברה לעמוד. החברה מעריכה כי לאחר כניסתה למדינות חדשות ייתכן ותידרש לעמוד בדרישות רגולטוריות מקומיות. יחד עם זאת, החברה מעריכה שלא תתקשה לעמוד בדרישת אלו. יצוין כי התחום הפוטו-וולטאי, הינו תחום עתיר רגולציה ברוב מדינות העולם, שהינה בדרך כלל רגולציה מעודדת. תחום פעילות החברה משיק לתחום הפוטו-וולטאי ולכן צועד עימו בד בבד.

יצוין כי במסגרת פעילות החברה (כמו כל פעילות של חברה טכנולוגית), החברה כפופה לאישורים בכל מדינה בה היא פועלת בכל הנוגע לאישורי תקינה וכן רגולציה הקשורה להיבטים סביבתיים, לדיני עבודה ובטיחות בעבודה מקובלים באתרים בהם היא מתקינה את מוצריה. כמו כן, לפני כל התקנה של מערכת, נדרשת החברה להציג אישור מיצרן הפאנלים הפוטו-וולטאים על מנת לא לפגוע באחריות היצרן אשר לרוב מוענקת למשך חיי המתקן.

שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברוחיותו

7.3

במהלך השנים האחרונות עלות ייצור חשמל באמצעות טכנולוגיה פוטו-וולטאית פחתה באופן משמעותי וכיום מתחרה בעלות ייצור חשמל באמצעות טכנולוגיות פוסיליות (גז, פחם וכדו') ולפיכך פחתה התלות של תחום האנרגיה המתחדשת בסובסידיות מהמדינה. הפחתת העלויות כאמור נובעת בעיקר מתחרות בין יצרני הפאנלים הסולארים. על אף הוזלת עלויות ייצור החשמל הפוטו-וולטאי כאמור, מנהלי רשתות החשמל התקשו לקלוט כמויות גדולות של חשמל פוטו-וולטאי ברשת, וזאת בשל התנודתיות בייצור ושינויי ההספקים המהירים (אשר עשויים לנוע בטווח של כ-80% תוך מספר שניות), שמייצרות התחנות הפוטו-וולטאיות בהיצע החשמל. בשל כך, ככלל, מפעילי הרשת מגבילים את היקף חדירת השימוש באנרגיות מתחדשות לעד 15% מהספק הרשת. מגבלה זו נפתרה בעת האחרונה כאשר פותחו טכנולוגיות אגירה לאנרגיה פוטו-וולטאית המאפשרות שחרור החשמל המיוצר לתוך רשת החשמל באופן תדיר וסדיר.

בשנת 2019 גדל השוק הפוטו-וולטאי העולמי בשיעור דו ספרתי להיקף התקנות חדשות של כ-110 GW, והוא היווה כ-50% מסך מתקני ייצור החשמל החדשים שהוקמו בעולם. המדינות המובילות כיום בעולם הפוטו-וולטאי הן סין, הודו וארצות הברית המחזיקות יחדיו כ-50% מסך הייצור העולמי. מדינות מובילות נוספות בעולם הן צ'ילה, אוסטרליה, יפן, מדינות אירופה, מקסיקו, ארגנטינה, ברזיל ומדינות המזרח התיכון.

להערכת החברה, פוטנציאל השוק הרבובטי גדל באופן ישיר ביחס לגידול בשוק הפוטו וולטאי ולדעת החברה שוק זה נאמד כיום ב-6 מיליארד דולרים וצפוי להגיע ל-11 מיליארד דולרים בשנת 2024. להערכת החברה שוק הפאנלים הפוטו-וולטאיים צפוי להגיע להיקף של כ-1,450 GW מותקן עד לשנת 2024²² המורכבים מ-35% פאנלים המותקנים על גגות ו-65% פאנלים קרקעיים.

מאחר ושוק הפתרונות הרבובטיים מספק פתרונות במחירים הנעים בין 5,000 דולרים ל-20,000 דולרים ל-MW, ומתוך הבנה כי כ-30% מהשווקים העולמיים של פאנלים קרקעיים אינם מתאימים לפתרון הרבובטי אותו מציעה החברה, ובשוק הגגות כ-50% אינם מתאימים, להערכת החברה פוטנציאל השוק בשנת 2024 יהיה כ-11 מיליארד דולרים.

תשואות השוק היזמי הסולארי נשחקו לאור תהליכי המכרז ההפוך הנפוצים בכל העולם, עובדה המגבירה את החיפוש של יזמים אחרי פתרונות שיאפשרו שיפור תשואה. מערכות הניקוי הרבובטיות נותנות מענה לשיפור תשואה זה.

התפתחות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות

7.4

לפרטים אודות ההתפתחויות בשווקים של תחום הפעילות ראה סעיף 6.1 לפרק זה בדוח השנתי.

שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

7.5

השימוש ברבובטים על מנת לנקות את הפאנלים הפוטו-וולטאיים נועד להחליף את אופן הניקוי והתחזוקה הידני בצורה יעילה וחסכונית. פיתוחים טכנולוגיים עתידיים כגון

"פאנל דוחה אבק" עלולים להשפיע באופן מהותי על תחום הפעילות. יש לציין כי פתרון שכזה אינו מוצר ניקוי בפני עצמו ולכן יכול להיחשב כמוצר משלים למוצרי החברה.

גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

7.6

השוק הפוטו-וולטאי צומח בקצב מהיר בכלכלות מתפתחות ובכלכלות מפותחות ממספר סיבות ובכללן: (1) התחממות גלובלית; (2) עלות ייצור חשמל נמוכה; (3) התרחבות פתרונות האגירה בעולם. שלושת המרכיבים הללו הביאו לגידול מהיר מאוד בחדירה של המתקנים הפוטו-וולטאיים בעולם. אם בעשור שהחל בשנת 2006 והסתיים בשנת 2016, גודל השוק הפוטו-וולטאי הגיע לכ- 300 GW – בשנת 2019, תוך 3 שנים בלבד, הוא הכפיל את עצמו להיקפים של מעל 630 GW.²³ להערכת החברה, לאור האמור לעיל, מגמה זו של גדילת השוק צפויה להימשך. הגידול הצפוי, צפוי להביא עימו גם גידול בביקוש לפתרונות רובוטיים לניקוי הפאנלים.

להערכת הקבוצה, גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום פעילותה הינם כדלקמן:

א. אטרקטיביות כלכלית – החזר השקעה מהיר ליזם הרוכש מערכת ניקוי ושיפור משמעותי בתשואה (IRR) של הפרויקט עבור היזם כתוצאה מהשימוש במערכת. החברה מעריכה כי עלות הפתרון הרובוטי של החברה מהווה מרכיב לא משמעותי בסה"כ עלות הקמת הפרויקט הסולארי, בעוד הפתרון שהחברה מציעה צפוי, על-פי תחשיבי החברה, להניב ללקוח חסכון בעלויות הניקוי הידני ושיפור תפוקת האנרגיה שעשוי להגיע לכ-3%. כל אלה, להערכת החברה, משפרים את תשואת היזם באופן משמעותי.

ב. רמת אמינות גבוהה של המערכת הנדרשת לעבודה לאורך שנים (25-20 שנות פעילות פרויקט פוטו-וולטאי) בתנאי סביבה קשים (סביבה מדברית על-פי רוב).

ג. רמת שירות גבוהה.

ד. אישור מיצרני הפאנלים הפוטו-וולטאים – גורם הצלחה נוסף הוא אישור מצד יצרני הפאנלים הפוטו-וולטאיים לפיו מוצר החברה אינו פוגע בתפקוד הפאנל ובשל כך שימוש ברובוט אינו שולל את אחריות היצרן על הפאנל. עד למועד הדוח כל בקשות החברה לקבלת אישורים מסוג זה מצד יצרני הפאנלים נענו בחיוב. למיטב הערכת החברה, גם בעתיד היא תעבור הליכי אישור יצרן, אך כאמור לעיל עד למועד הדוח כל בקשות החברה לקבלת אישורים מסוג זה נענו בחיוב.

שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

7.7

לפרטים בדבר ספקים וחומרי גלם המשמים את החברה לפעילותה, ראה סעיף 16 לפרק זה בדוח.

חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

7.8

להערכת הקבוצה, הגורמים המפורטים להלן מהווים את חסמי הכניסה העיקריים לתחום הפעילות שלה:

²³ נתונים מתוך – <https://www.solarpowereurope.org/wp-content/uploads/2018/09/Global-Market-Outlook-2018-2022.pdf>

- א. טכנולוגיה מוגנת פטנטים הדורשת משאבים לפיתוחה ;
- ב. יצירת תשתיות למתן שירות ;
- ג. הכרה מצד יצרני הפנלים בטכנולוגיה המוצעת ;
- ד. איתנות פיננסית ;
- ה. צבירת מוניטין אצל לקוחות פוטנציאליים.

7.9 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

התחזוקה השוטפת העיקרית הנדרשת לפאנלים פוטו-וולטאים הינה ניקיונם מאבק ולכלוך הגורמים לירידה ביכולת ייצור החשמל של הפאנל. תחזוקה זו יכולה להתבצע באמצעות רובוטים המנקים את הפאנלים הפוטו-וולטאים באופן אוטונומי, באמצעות מערכות ניקוי סמי-אוטומטיות (כגון רכבים, נהוגים בידי אדם, בעלי זרועות ניקוי) או באמצעות התקשרות (ישירות או דרך קבלן התחזוקה הכללי) עם קבלני ניקיון שאחראים לניקוי הפאנלים הפוטו-וולטאים באופן ידני בעזרת שטיפה במים. למיטב ידיעת החברה, החלופה הנפוצה ביותר כיום לניקיון הפאנלים מאבק היא שטיפה ידנית.

7.10 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לפרטים אודות מבנה התחרות בתחום הפעילות של החברה, לרבות המתחרים העיקריים של החברה והשינויים שחלים במבנה התחרות, ראה סעיף 12 לפרק זה בדוח.

8. מוצרים ושירותים

8.1 כאמור לעיל, נכון למועד הדוח, החברה מספקת פתרונות ניקוי רובוטיים יבשים למערכות פוטו-וולטאיות הממוקמות על גבי הקרקע (להבדיל מעל גבי גגות). נכון למועד זה, פיתחה החברה שלושה מוצרים המספקים פתרונות כאמור, כדלקמן :

8.1.1 AT 3.0



רובוט אוטונומי לניקוי פאנלים פוטו-וולטאים (גרסה מס' 3). כל רובוט מנקה "שורה" אחת בשדה הפוטו-וולטאי מדי יום. כל רובוט המשרת "שורה" נטען בעמדת עגינה הממוקמת בקצה ה-"שורה" באמצעות פאנל פוטו-וולטאי ייעודי הממוקם בעמדת העגינה.

גרסה זו נמצאת בייצור סדרתי החל מחודש ספטמבר 2019 והותקנה אצל מספר לקוחות בישראל ובהודו. נכון למועד דוח זה, פועלת החברה לפיתוח גרסה משופרת של המוצר, גרסה מס' 4.

לאור עקרונות הפיתוח שהובילו את החברה במשך שלוש השנים האחרונות, פתרון זה נחשב למוצר מבטיח בשוק והוא נותן מענה משודרג הכולל שיפורים משמעותיים ביחס לפתרונות מתחרים קיימים בשוק.

מאפייני המוצר הבולטים בשוק הינם כדלקמן:

הנדסת מוצר המתאימה לפעילות המוצר לאורך שנות הפרויקט הפוטו-וולטאי (20-25 שנה) בתנאי שטח קשים אקלימית תוך שמירה על המוצר מפגעי הטבע.

משקלו הנמוך של המוצר (כ-45 ק"ג לרובוט באורך 4 מטרים) מאפשר לרובוט להתנייד על גבי מסגרת הפאנל הפוטו-וולטאי ובכך לייצר צורך במסילות ייעודיות לתפעולו (המגדילות עלות ומצריכות תשתיות מיוחדות).

הנדסת מוצר חכמה שהפחיתה את מספר מערכות המשנה והמכלולים באופן משמעותי, ובכך מפחיתה את מספר התקלות לאורך חיי הפרויקט.

המוצר מסוגל לנקות במהירות של עד 15 מטר לדקה. נתון זה ביחד עם הפרופיל הצר והנמוך של הרובוט, מצמצמים את ההצללה אשר הוא מייצר על גבי הפאנלים ככל שהניקוי נדרש להיעשות בשעות היום. מאפיינים אלה מורידים את הפסדי ההצללות של המוצר לרמה מינימלית ביחס למוצרים מתחרים.

הטכנולוגיה של המוצר מאפשרת ניקוי עדין של הפאנל באמצעות יצירת רוח והשלמת הניקוי באמצעות ניגוב האבק על-ידי בדי מיקרופייבר. טכנולוגיה זו מאפשרת את צמצום חלקיקי החול הנגררים על גבי הפאנל (ויוצרים נזקים למשטח) ובכך שומרת באופן מיטבי על הפאנל הפוטו-וולטאי.

AT 3.0 Portable 8.1.2



רובוט לניקוי פאנלים פוטו-וולטאים (גרסה מס' 3) נייד שניתן להעבירו ידנית משורת פנלים אחת לשנייה ולבצע ניקוי של מספר שורות פאנלים באותו יום באמצעות אותו רובוט.

מוצר זה מבוסס על מוצר AT 3.0 ומאפשר שינוע ידני מהיר ונוח של הרובוטים משורה לשורה, יחד עם בקרה באמצעות מערכת בקרה מרחוק. גרסה זו של המוצר עברה בהצלחה מספר רב של פיילוטים והותקנה לראשונה אצל לקוח בהודו. יצוין, כי היקף גדול יותר של רובוטים מסוג זה נמצא כעת בתהליכי התקנה ללקוח נוסף בהודו.

הצורך במוצר זה נובע מכך ששדות פוטו-וולטאים רבים מאופיינים בצורות גאומטריות שונות הכוללות שורות ארוכות לצד שורות קצרות בחלקים מסויימים של השדות. המוצר הנייד מאפשר ליזם לרכוש רובוטים אוטונומיים לחלק הארי של השדה (לשורות הארוכות) ולרכוש רובוטים ניידים לניקוי השורות הקצרות שבשדה, כך שרובוט אחד, המדולג משורה לשורה באמצעות שני אנשים, יכול לכסות מספר שורות של פאנלים בכל יום ניקוי. מכיוון שהחזר ההשקעה ליזם מושפע מהיקף הפאנלים המנוקים באמצעות כל רובוט, בשורות קצרות המודל הכלכלי ליזם נפגם. שילוב הרובוטים הניידים לניקוי השורות הקצרות מאפשר להציע ללקוחות במדינות בהן כח האדם זול במיוחד החזר השקעה אטרקטיבי יותר.

מאפייני המוצר הבולטים בשוק הינם כדלקמן:

משקלו הנמוך של המוצר (כ-45 ק"ג לרובוט באורך 4 מטרים) ופשטות אופן הפעלתו מאפשר לשני יחידים לשאת ולנייד את המוצר פעמים רבות לאורך יום העבודה, דבר המאפשר כסוי שטח נרחב על-ידי הצוות המנייד בכל יום עבודה. המוצר מאפשר ניקוי של כ-15 מגה וואט ביום לצוות של 2 אנשים, דבר המאפשר הפחתת ההשקעה הכספית של היזם לכל 1 MW תוך שמירה על ניקיון אופטימלי.

כל פיתוח עתידי שיבוצע במוצר AT 3.0 יוטמע ישירות במוצר זה, ובכך תוכל החברה לאפשר פיתוח יעיל ללא צורך בניהול מספר רב של מוצרים במקביל

AT 2.0 Tracker

8.1.3



רובוט לניקוי פאנלים פוטו-וולטאים (גרסה מס' 2) המבוסס על מערכת משולבת רובוטים המבוססים על AT 3.0 ורכב אוטונומי המנייד את הרובוטים בין שורות פאנלים שונות.

הצורך במוצר זה נובע ממבנה שדות הפאנלים מסוג Tracker, בהם שורות הפאנלים קצרות יותר ומורכבות ממספר מצומצם מאוד של פאנלים ביחס לשורות השדות של הפאנלים הסטאטיים. כפועל יוצא, רכישת רובוט אחד לשורות כל שורת פאנלים אינו יעיל כלכלית לזים הפוטו-וולטאי ונדרש פתרון אחר.

מוצר זה מבוסס על פיתוח מולטידיסיפלינרי מורכב המשלב את עולם המלגוזות האוטונומיות המפותחות כיום בתחום המחסנים הלוגיסטיים האוטונומיים והתאמת הטכנולוגיות הללו לתחום ניקוי פאנלים פוטו-וולטאים, תוך ביצוע ההתאמות הנדרשות ואימוץ מתודה זו לעולם הניקוי הרבובטי. הפתרון משלב רכב אוטונומי עם הרבובטים מסוג AT 3.0 ומאפשר ניקוי של שורות רבות תוך שימוש במערך של רכב אחד ומספר מצומצם של רבובטים (3-4).

הרכב האוטונומי בנוי על גבי מערכת הנעה בת 5 צירים, ביחד עם מערכת חיישנים מתוחכמת, המאפשרים לרכב האוטונומי להגיע לדיוקים של מילימטר בגישה לשולחן פאנלים, אשר יכול וימצא בתנועה, והבאת הרובוט למקום הרצוי במהירות רבה.

המערכת מאפשרת לרובוט לעבוד בכל שעות היום, בכל זווית (עד 45 מעלות) בה תימצא השורה בעת הגישה של הרכב, ומאפשרת התמודדות עם תנועה של הפאנלים תוך כדי מעקב אחר השמש, ללא כל סיכון לפאנל ותוך כדי איתור זווית הפאנל לביצוע התממשקות מדויקת ומהירה.

נכון למועד הדוח, בוצעו שני פיילוטים מוצלחים של פתרון זה והחברה נערכת לקראת התקנה מסחרית ראשונה אשר להערכת החברה, עתידה להתבצע במחצית הראשונה של שנת 2021. יובהר כי נכון למועד הדוח אין בידי החברה הזמנה חתומה עבור מערכת זו אולם החברה מנהלת מו"מ לצורך ביצוע הזמנה זו. לאחר ביצוע התקנה מסחרית ראשונה של המערכת החברה צופה כי היא תידרש למאמצי פיתוח נוספים לשם התאמת המערכת לייצור סדרתי. להערכת החברה ההשקעה שתידרש לפיתוח כאמור נאמדת בכ-300 אלפי דולר.

מערכת שליטה ובקרה

8.1.4

מערכת בקרה אלחוטית הכוללת מערכת תקשורת ייחודית עולמית בניהול יחידות קצה הפזורות בעולם. תווך התקשורת הינו BLE 5.0 (טווח המצוי בפלאפונים החדשניים ביותר בעולם) בעלי התקן "Long Range", משופר מרחק תקשורת המהווה פריצת דרך בכל הקשור לתקשורת אמיינה בשטחים גדולים עם הפרעות קליטה כפי שיש בשדות סולאריים. יחידת התקשורת מקושרת אלחוטית למרכז בקרה בינלאומי מרכזי, המנהל את ההפעלה מרחוק של הרבובטים ואוסף את הדיווחים מהשטח, תוך קבלת מידע בזמן אמת. המערכת מאפשרת ניהול ושליטה מרכזית, לרבות חיווי תקלות, מצב מזג אוויר וכו'. המערכת פותחה והותאמה לסביבות ענן מרכזיות ובוצעה לפי קריטריונים מחמירים של לקוחות מובילים בעולם. יובהר כי מערכת השליטה והבקרה הינה מוצר מוגמר המהווה חלק מהתקשורות החברה עם הלקוחות שלה.

יובהר כי ההתקנה המסחרית העתידיה, כפי שצוינה לעיל, והשפעתה על פעילות החברה והמשך פיתוח המוצר, הינה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השוק בו פועלת החברה תכניות העבודה של החברה, תקציב החברה, תחזיות והערכות החברה ועל המידע המצוי בידיה נכון למועד פרסום הדוח. הערכות אלו עשויות שלא להתממש בפועל, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה. הגורמים העיקריים שעשויים להשפיע על כך הינם, זמינות מקורות הון, שינוי בתכניות העבודה של החברה, אי עמידה ביעדים, העדר יכולת להטמיע את מוצרי החברה בשווקים בהם מתעתדת החברה לפעול, התפתחות ושינויים ברגולציה שבתחומי הפעילות, העדר מקורות מימון עתידיים וגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 28 לדוח.

8.2 מאפייני המוצרים בשוק הינם כדלקמן:

כל מוצרי החברה תוכננו ופותחו מתוך מטרה לתת מענה מיטבי וכלכלי ליזמים תוך צמצום מספר מכלולים ובהתאם צמצום נקודות כשל וצמצום עלויות תחזוקה, צמצום הפסדי הצללה ושמירה על איכות הפאנלים הסולארים. שילוב פתרון ה-AT 3.0 Portable של החברה בשדות סטאטיים הכוללים שורות קצרות, ומצויים באזורים המאופיינים בעלות כח אדם זולה יחסית, מאפשר צמצום נוסף בעלות הכוללת לזים על-ידי צמצום מספר הרובוטים הנדרש לניקוי תא שטח סולארי נתון.

8.3 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

נכון למועד הדוח, כל הכנסות החברה נובעות ממכירת המוצרים AT 3.0 ו-AT 3.0 Portable ומהסכמי התחזוקה הנגזרים ממכירות אלו.

8.4 מוצרים חדשים

לפרטים אודות ה-AT 2.0 Tracker שהינו מוצר חדש בתהליכי סיום פיתוח ראה סעיף 8.1.3 לעיל.

החברה פועלת באופן שוטף לשדרוג מוצריה והתאמתם לצרכים נוספים בשוק הסולארי. כך למשל, החברה בוחנת פיתוח מוצר, על בסיס AT 3.0, אשר יותאם לניקוי פאנלים המותקנים על גבי גגות מסחריים.

8.5 מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע של המוצרים

לאור האמור בסעיף 6 לפרק זה, בשנים האחרונות חלה מגמה של עליה בביקוש לפתרונות ניקוי יבש רובוטיים לשדות פוטו-וולטאיים. להערכת החברה, מגמה זו צפויה להימשך בשנים הקרובות במקביל לצמיחה ולהתפתחות של השוק הפוטו-וולטאי.

לפרטים אודות שינויים מהותיים בחלקו של התאגיד בשווקים העיקריים שלו ראה סעיף 27 לפרק זה – צפי להתפתחות בשנה הקרובה, להלן.

9. לקוחות

נכון למועד הדוח, לקוחות החברה בתחום הפעילות הינם היזמים בעלי שדות האנרגיה הפוטו-וולטאית ויכול שיהיו גם הקבלנים המתחזקים את השדות. בישראל למעלה מ-90% משוק השדות הפוטו-וולטאיים הקרקעיים מרוכז בידי 6 שחקנים מרכזיים, ובהודו מרבית השוק מרוכז בידי כ-20 שחקנים. על-פי רוב, היזמים הינם חברות גדולות ומובילות בעלות דירוג אשראי גבוה ויכולת מימון גבוהה. ככלל, חברת פרויקט ייעודית, המנוהלת על-ידי היזם, הינה הרוכשת את מוצרי החברה

ומולה נחתמים לרוב חוזי ההתקשרות. הפרויקטים רובם ככולם ממומנים באמצעות גוף מימון אשר לו הסכמים עם היזם המשפיעים רבות על התנהלות היזם ביחס לפרויקט.

חוזי ההתקשרות כוללים חוזי רכש והתקנה וכן חוזי הפעלה ותחזוקה לאורך תקופת הרישיון של הפרויקט, ולפיכך לקוחות החברה מעוניינים לבצע התקשרויות עם חברות יציבות ומובילות שיישארו בתחום הפעילות לאורך שנים רבות. בחלק מההסכמים עשויות להיות נקודות יציאה לאורך תקופת השירות והתחזוקה.

בבחירת הפתרונות הרבובטיים שמציעה החברה, היזמים מביאים בחשבון את השיקולים הבאים: (א) שרידות עסקית בעתיד הרחוק והמשך מתן תחזוקה; (ב) תועלת כלכלית מיטבית עבור כל דולר שמושקע בפרויקט; (ג) רמת שירות גבוהה וגמישות לצרכי היזמים; (ד) מגוון מוצרים רחב לפתרון בעיות שונות בשדות סולאריים.

נכון ליום 31 בדצמבר 2020 יש לחברה 2 לקוחות המוגדרים כלקוח מהותי מאוד ואשר מהווים את עיקר הכנסות החברה כמפורט להלן:

שם הלקוח		הכנסות (באלפי ש"ח)		שיעור מכלל הכנסות החברה	
		2019	2020	2019	2020
אשכול אלה – כרמים – אנלייט שותפות מוגבלת		-	870	-	45%
תראבין סאן שותפות מוגבלת		-	766	-	40%

לקוחות המטרה העיקריים של החברה הינן החברות היזמיות של שדות סולאריים (Developers) וחברות ההקמה של השדות, ה-EPC (Engineering, Procurement and Construction). במרבית המדינות, השוק הסולארי הקרקעי מאופיין במספר יזמים קטן יחסית המרכזים את רוב הפעילות בתחום.

לפירוט אודות הסכמים נוספים עם לקוחות אשר נחתמו לאחר 31 בדצמבר 2020, ראה סעיף 11 לפרק זה.

הכנסות החברה נובעות משני מקורות עיקריים:

9.1 הסכמי מכירה חד פעמית של פתרונות רבובטיים

הקבוצה מתקשרת עם לקוחותיה בעסקאות למכירה והתקנה של פתרונות רבובטיים, במסגרתם מתחייבת הקבוצה לייצר, להרכיב ולהתקין באתר הלקוח את הפתרונות הרבובטיים, ומתחייבת לספק את המוצר בהתאם ללוחות זמנים שנקבעים בכל הסכם. ככלל, התמורה ואופן התשלום שנקבעים בהסכמים עבור רכישת הפתרונות הרבובטיים, נקבעים על-פי משא ומתן פרטני בין הצדדים.

ההסכמים ברובם כוללים תשלום מקדמה בעת ביצוע ההזמנה, כאשר יתרת התשלום משולמת על ידי הלקוח בשלבים שונים של התקדמות ההתקנה. מרגע הזמנת הפרויקט, במרבית המקרים אין ללקוח נקודות יציאה, אלא אם ישנה עילה (כגון פשיטת רגל וכדומה). כמו כן, הלקוח מחוייב לתשלום בגין תחזוקה שוטפת לתקופה של 20-25 שנים לעיתים עם נקודות יציאה הקבועות בהסכם.

נכון למועד הדוח, למעט במקרה אחד של פיילוט עליו קיבלה החברה תשלום, החברה מקבלת תשלום חלקי בגין ההתקשרות בסמוך למועד ההתקשרות בהסכמים, בין אם במזומן, וזאת כנגד המצאת ערבות בנקאית מצד החברה, אשר גובהה נתון למו"מ פרטני בין החברה לבין הלקוח, ובין אם באמצעות LETTER OF CREDIT, וחלקים נוספים משולמים על-פי אבני דרך כמפורט בהסכמי ההתקשרות עם הלקוח ועל-פי ההסכמים

האמורים. למעט במקרי הפרה יסודית ו/או מקרי קיצון כגון חדלות פירעון של החברה, אין ללקוח אפשרות לבטל את ההסכמים לאחר חתימתם.

9.2 הסכמי שירות, תפעול ותחזוקה

בנוסף להסכמי המכירה וההתקנה, מתקשרת הקבוצה בהסכמי שירות, תפעול ותחזוקה של הפתרונות הרובוטיים שהותקנו בשדות הלקוח. ההסכמים הינם לרוב לתקופה ארוכת טווח לאורך תקופת הרישיון של הפרויקט, ומגלמים הכנסות שנתיות בשיעור מסוים מהמכירה החד פעמית. התשלום הינו בגין השירות הכולל ואינו כרוך בפעולות מסוימות מצד הספק. שירותים אלה כוללים, בין היתר, שירותי תפעול ותחזוקה, בקרה על תפקוד הפתרונות הרובוטיים, זיהוי ומתן התראות בכל הנוגע לתקלות במערכת, תחזוקה מונעת הכוללת החלפת רכיבים תקופתית על-פי לוחות זמנים הקבועים בהסכמים, טיפול בתקלות וכו'. עד למועד הדוח, דמי השירות, התפעול והתחזוקה הקבועים בהסכמים עם לקוחות החברה מהווים, על-פי רוב, כ-9% ממחיר המכירה.

במסגרת ההתקשרויות, נדרשת החברה להעמיד ללקוחותיה ערבויות שונות כגון ערבויות מקדמה, ערבויות ביצוע וערבויות אחריות. כמו כן, במקרה אחד נדרשה החברה להעמיד ערבות חברה אם (Corporate Guarantee) להסכמים בהם התקשרה Air Touch India.

יצוין כי, החברה שוקלת אימוץ מודלים עסקיים אחרים, לרבות מודל מכירת פתרונות רובוטיים במחיר הקרוב לעלות מחד והגדלת המחיר בגין הסכמי התחזוקה והשירות השנתיים מאידך, מודל ליסינג ומודלים נוספים. כל אחד מהמודלים הנ"ל מצריך הון זמין.

10. שיווק והפצה

נכון למועד דוח זה, החברה פעילה בישראל ובהודו בתחום שדות פוטו-וולטאים קרקעיים. שווקים אלו מאופיינים במספר מצומצם של יזמים (Developers), קבלני הקמה (EPC) וחברות תפעול (O&M). בהודו 20 היזמים המובילים מחזיקים כ-80% מהשוק ובישראל 6 היזמים המובילים מחזיקים ביותר מ-90% מהשוק. לפיכך, החברה פועלת מול לקוחותיה בצורה עצמאית וישירה. כחלק ממאמצי השיווק שלה, פועלת החברה להמחשת התועלת הכספית שתצמח ליזם כתוצאה מהשימוש במוצרי החברה והתקופה שתידרש להחזר ההשקעה במוצרי החברה.

למרות האמור לעיל, קיים מקרה בודד אחד בו החברה התקשרה עם מתווך לעניין קידום פתרונותיה אל מול לקוח פוטנציאלי בודד בהודו. ההתקשרות בין המתווך לחברה נחתמה ביום 22 ביולי 2020 למשך תקופה של 5 שנים ("תקופת הסכם התיווך"). ככל שהחברה תצליח למכור את פתרונותיה ללקוח הפוטנציאלי כאמור בתקופה הסכם התיווך, המתווך יהיה זכאי לעמלת תיווך בשיעור של 5% בשנתיים הראשונות ו-4% בשלוש השנים לאחר מכן, מסך ההתקשרויות עם הלקוח בתקופת הסכם התיווך. בכל מקרה הוסכם, כי סך דמי התיווך לא יעלה על 600,000 דולר במצטבר. עמלת התיווך תשולם מתוך סך ההכנסות מהלקוח במהלך התקופה.

החברה נמצאת בקשר ישיר והדוק עם כל היזמים הגדולים בישראל ובהודו ומקדמת בהתאם את עסקיה. החברה מעריכה שההיכרות הישירה עם לקוחותיה, שחלקם פעילים ברמה הבינלאומית, תסייע לחברה בכניסה המתוכננת לשווקים חדשים.

לחברה אין הסכמי בלעדיות מול לקוחותיה.

החברה רואה חשיבות רבה בהמשך פיתוח ערוצי שיווק ישירים אל מול לקוחות אלו, גם בשווקים בהם החברה כבר פעילה וגם בשווקים חדשים אליהם החברה מתכוונת להיכנס בשנת 2021, ולפיכך החברה פונה ללקוחות אלו באופן ישיר ופועלת להידוק קשרים אלו לאורך זמן.

מאמצי השיווק והמכירה של החברה כוללים 4 שלבים עיקריים:

10.1 בניית היכרות עם מוצרי החברה ומודעות באמצעות תערוכות וכנסים מקצועיים. השוק הסולארי מאופיין במספר תערוכות גלובליות עיקריות אליהן מתכנסים מרבית ה"שחקנים" המשמעותיים ולכן הגישה אל לקוחות היעד מאוד מרוכזת. כמו כן, בשווקים העיקריים ישנן תערוכות שנתיות עיקריות בהן מתרכזים מרבית שחקני השוק המקומי. החברה דואגת להשתתף בתערוכות אלה ולהציג את מוצריה.

10.2 מפגשים אישיים ו-Testimonials – לחברה היכרות אישית עם השחקנים העיקריים בשוק בישראל ובהודו.

10.3 ביצוע פיילוט – נדרש עבור לקוחות חדשים, וזאת על מנת להוכיח יכולות תפעוליות, עומק טכנולוגי של הפתרונות ויעילות כלכלית. לקוח חוזר ככלל אינו דורש פיילוט עבור שדות נוספים.

10.4 לאחר הוכחת יכולת ותועלת בפיילוט, כניסה למו"מ לביצוע פרויקטים רחבים.

כ-80% מהיזמים בשוק הפוטו וולטאי שביצעו פיילוט במוצרי החברה, בחרו להתקשר בהזמנת המשך עם החברה.

מאמצי השיווק של החברה ירוכזו על-ידי מנהלי מכירות שעברו הכשרה מעמיקה על המוצרים, האמונים על ניהול קשרים ארוכי טווח עם היזמים, וכן על-ידי מהנדסי תמיכת מכירות הנותנים מענה לאתגרי הניקוי הספציפיים לכל לקוח.

החברה רואה יתרון והעדפה בעבודה עם גופים בינלאומיים המאפשרים פריסה רחבה יותר למוצריה מעבר לשוק גיאוגרפי ספציפי.

החברה מציעה ללקוחותיה את השירותים הבאים:

א. אספקת פתרונות רובוטיים מתאימים לשדות סולאריים קרקעיים.

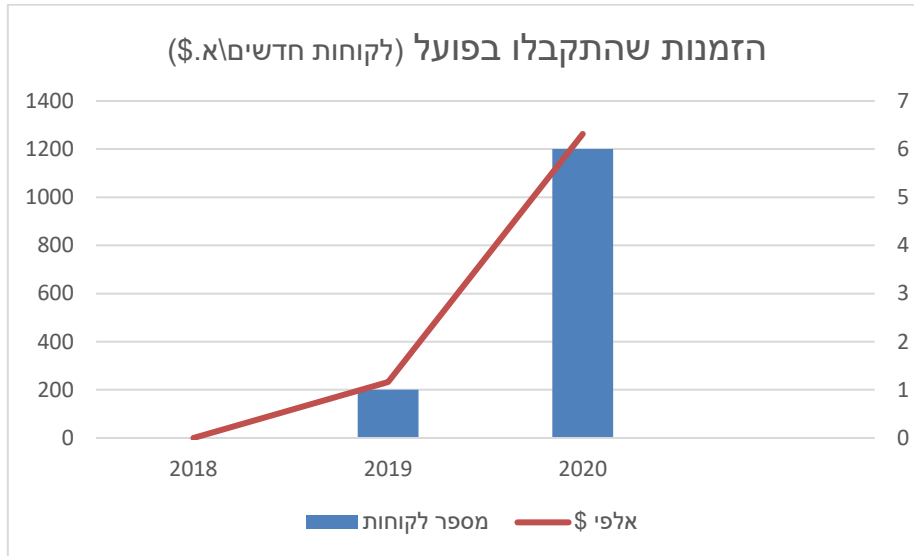
ב. התקנת הרובוטים, הפעלתם ומסירתם ללקוח לאחר ביצוע מבחני קבלה לשביעות רצונו.

ג. מתן שירות תפעול ותחזוקה תחת הסכמים ארוכי טווח.

מכלול השירותים המפורט לעיל מוצע על-ידי החברה ללקוחותיה ונותן פתרון מלא, ארוך טווח, אוטומטי והדיר לבעיית אובדני ייצור חשמל הנובעים מאבק (Soiling loss).

11. צבר הזמנות

במהלך שנת 2020 הקבוצה חתמה על הסכמים בהיקף של 2,028 אלפי דולר ארה"ב בהשוואה ל-231 אלפי דולרים ארה"ב בתקופה המקבילה אשתקד. מתוך ההסכמים שנחתמו, סך של 1,263 אלפי דולר ארה"ב הגיעו מהסכמים עם 6 לקוחות חדשים שנחתמו בשנת 2020, כפי שניתן לראות בתרשים המצורף להלן:



להלן טבלה המפרטת את צבר ההזמנות של הקבוצה בשנים הבאות נכון ליום הדוח, בהתפלגות לפי המועד הצפוי של ההכרה בהכנסה הנובעת מההזמנות:

סך צבר הזמנות (באלפי דולר)	
782	חציון I 2021
564	חציון II 2021
1,346	סה"כ לשנת 2021
0	2022
0	2023
0	2024
0	2025

צבר ההזמנות לעיל כולל פרויקטים שהתקנתם הושלמה בתקופה שבין ה-31 בדצמבר 2020, לבין תאריך דוח תקופתי זה. עוד יצוין כי צבר ההזמנות לעיל אינו כולל את זרם ההכנסות הצפוי מהסכמי תחזוקה ושירות.

בנוסף, נכון למועד הדוח בידי החברה הסכמי מסגרת כמפורט להלן:

11.1 יצוין כי האמור לעיל כולל הסכם מסגרת בין החברה ללקוח אשר במסגרתו הסכימו הצדדים על מכירה, אספקה ותפעול של 300 רובוטים לניקוי פאנלים פוטו-וולטאים בשלושה שלבים שונים הכוללים 100 רובוטים בכל שלב. נכון למועד הדוח, השלב הראשון הנובע מכוח ההסכם יצא אל הפועל ובהתאם לכך מפורט בצבר ההזמנות לעיל. בנוסף, לחברה התחייבות עתידית למכירה של 200 רובוטים נוספים ולמתן שירותי תפעול ותחזוקה וזאת בכפוף לדרישת הלקוח ותשלום מקדמה. בהתאם לכך, צבר ההזמנות לעיל אינו כולל את ההזמנה הצפויה מכוח הסכם המסגרת המתואר.

11.2 ביום 10 במרס 2021 חתמה החברה על הסכם מסגרת עם משקים אנד פרטנרס שותפות מוגבלת, המצויה בבעלות מלאה של משק אנרגיה – אנרגיות מתחדשות בע"מ, וחברות פרויקט שונות בבעלותה, למכירה, אספקה ותפעול רובוטים לניקוי יבש של פאנלים סולאריים ("הסכם המסגרת") בהיקף מצטבר של עד כ-300 MW, אשר להערכת החברה עשוי להגיע להיקף של עד כ-2.5 מיליון דולר ארה"ב, כאשר מתוכם התקבל צו התחלת עבודה לביצוע פרויקטים בסך של כ-358 אלף דולר. לפרטים נוספים אודות הסכם המסגרת ראה דוח מיידי מיום 10 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-030342).

תחום הפעילות בו פועלת החברה תופס תאוצה בעולם ומאופיין בתחרות שאינה רבה היום אך צפויה להתעצם. למיטב ידיעת החברה נכון למועד הדוח, קיימים ארבעה מתחרים משמעותיים אשר פועלים בתחום הפעילות של החברה: אקופיה סיינטיפיק בע"מ אשר משתמשת בבדי מקרופייבר, Sol-Bright ו-BOSON הסיניות ו-Solabot ההודית, אשר משתמשות במברשות. בנוסף, קיימות יצרניות נוספות כמו: Ecovacs, Serbot AG ו-SunPower, אשר נכון למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה אינן בעלות נוכחות משמעותית בתחום פעילות החברה.

להלן טבלה השוואתית בין המתחרים לשוק השדות הסולארים הקרקעיים הסטטיים, בהתבסס על המידע שנצבר בחברה נכון למועד הדוח:

מוצר מתחרה	מדינת המוצא של החברה	מאפיינים ²⁴	יתרונות הפתרון של איירטאצ, לפי מיטב ידיעת החברה
אקופיה 4E (רובוט לניקוי שדות בעלי פאנלים סטאטיים)	ישראל	1. השקה בשנת 2013 2. אלפי רובוטים מותקנים 3. רובוט מותקן בכל שורה לניקוי השורה היעודית	למיטב ידיעת החברה היתרונות של מוצרי החברה הינם: משקל נמוך מהרובוט המתחרה; נסיעה ללא צורך במסילות יעודיות; מוצר החברה מאפשר דילוג של הרובוטים בין שולחנות; מהירות ניקוי עדיפה; צימצום הפסדי הצללות; מספר תתי מכלולים נמוך.
אקופיה T4 (רובוט לניקוי שדות בעלי פאנלים מסוג טראקר)	ישראל	1. השקה ב 2019 2. עשרות רובוטים מותקנים 3. רובוט מותקן בכל שורה	למיטב ידיעת החברה, היתרונות של מוצרי החברה לשדות ה-Tracker הינם: מהירות ניקוי עדיפה; צימצום הפסדי הצללות, אפשרות לעבוד בזוויות חדות של שולחן; מאפשר שימוש של רובוט אחד למספר שולחנות; מספר הרובוטים הנדרשים לכיסוי שטח השדה נמוך משמעותית.
סולברייט	סין	1. השקה ב 2013 2. אלפי רובוטים מותקנים 3. רובוט מותקן בכל שורה	למיטב ידיעת החברה היתרונות של מוצרי החברה הינם: משקל נמוך המאפשר דילוג של הרובוטים בין שולחנות; ניקוי באמצעות בדי מיקרופייבר עדינים עם יכולת ניקוי אבק טובה יותר ממברשת; מספר תתי מכלולים נמוך. למיטב ידיעת החברה, סולברייט לא מציעה פתרון ייעודי לשדות בעלי פאנלים מסוג טראקר.
בוסון	סין	1. השקה ב-2016 2. מאות רובוטים מותקנים 3. רובוט מותקן בכל שורה	למיטב ידיעת החברה היתרונות של מוצרי החברה הינם: משקל נמוך המאפשר דילוג של הרובוטים בין שולחנות; ניקוי באמצעות בדי מיקרופייבר עדינים עם יכולת ניקוי אבק טובה יותר ממברשת; מספר תתי מכלולים נמוך. למיטב ידיעת החברה, בוסון לא מציעה פתרון ייעודי לשדות בעלי פאנלים מסוג טראקר.

יובהר כי המידע הנזכר בטבלה לעיל ביחס למוצרי המתחרים העיקריים של החברה מבוסס על מידע פומבי ואין לחברה יכולת לוודא את מהימנותו.

למועד הדוח נתח השוק של החברה בתחום הפעילות אינו מהותי. החברה החלה את מכירותיה המסחריות בישראל ברבעון הרביעי לשנת 2019. נכון למועד הדוח, להערכת החברה, מספר הרובוטים שנמכרו בישראל על-ידי החברה מהווה כ-10% מסך הרובוטים המותקנים בישראל. בהודו, החברה פעילה החל משנת 2020 ונכון למועד הדוח התקשרה בהסכמים לאספקת מוצריה בהיקף כספי של מעל מיליון דולר, לפרטים נוספים ראה סעיפים 9 ו-11 לפרק זה בדוח.

החברה משתמשת בבדי מיקרופייבר אשר יתרונם בכך שהם עדינים יותר עם הפאנלים הפוטו-וולטאים. בנוסף, בדי מיקרופייבר, בניגוד למברשות, מנקים אזורים שאינם מיושרים ובכך מספקים מענה לשולחנות שלא הותקנו לגמרי ישר או שולחנות אשר שקעו.

להערכת החברה, היתרון היחסי שלה אל מול שחקני השוק האחרים הינו כדלקמן: (א) דיוק של המוצר לצרכי השוק – טכנולוגיה המשתמשת במספר רכיבים מועט ביותר לביצוע עבודת ניקוי ברמה גבוהה, ובכך מאפשרת הוזלת עלויות ייצור ומתוקף כך הוזלת עלויות רכש ותחזוקה לאורך שנים ללקוח; (ב) הקטנת היקף התשתיות הנדרשות לצורך התקנה של המערכת – מרכיב שיוצר יתרון תחרותי במחיר וברווחיות המוצר. וכן, מאפשר פנייה לשדות פוטו-וולטאים שכבר מוקמים, וביצוע התקנה פשוטה ללא צורך בשינוי מבנה השולחן; (ג) מגוון מוצרים רחב המספק מענה מקיף לשחקני השוק הקרקעי, הן למתקנים מבוססי טראקור והן למוצרים מבוססי שולחנות סטטיים; (ד) כל מוצרי החברה מבוססים על אותו מבנה בסיסי של הרובוט, כך שכל פיתוח במוצר מוטמע ומיושם מיידיית לכל מגוון מוצרי החברה.

כמו כן, החברה פועלת להגנה על קניין הרוחני שלה באמצעות רישום זכויות הקניין הרוחני של החברה כפטנטים, הן במדינות בהם פועלת החברה והן במדינות בהן החברה מתכננת לפעול בעתיד. לפרטים נוספים אודות הקניין הרוחני של החברה ראה סעיף 18 לפרק זה בדוח.

13. עונתיות

למיטב ידיעת החברה לעונתיות אין השפעה על החברה – הן מבחינת מכירות והן מבחינת שירותי התפעול והתחזוקה.

14. כושר ייצור

החברה החלה בייצור מסחרי לפני מעט יותר משנה. החברה בחרה לפתח קו ייצור עצמאי בישראל ולא להוציא את הייצור לקבלני משנה. מערך הייצור כולל ביצוע עיבודי קצה, הרכבות ובקרת איכות. לטובת מערך הייצור גוייס מנהל ייצור בעל ותק של מעל 15 שנות ניסיון ואיש תפ"י (תכנון ופיקוח על הייצור). בנוסף, נרכש ציוד ייעודי ונבנו תהליכי ייצור ובקרת איכות.

לאור הגידול בביקושים למוצר AT 3.0 Portable ו-AT 3.0 והתכנון להוספת קו ייצור לרכב האוטונומי, החברה עברה בספטמבר 2020 למפעל ייצור רחב יותר באזור התעשייה הר טוב א' בבית שמש. משרדי החברה וההנהלה מצויים בקומה ב' מעל מפעל הייצור. שטח המפעל והמשרדים הינו 1,400 מ"ר, מתוכם 1,200 מ"ר רצפת ייצור והיתר משרדים.

כושר הייצור של החברה נותן מענה מלא לצרכי החברה בשנת 2021. מערך הייצור ממוחשב ועובד עם מערכת ERP. לפני כשנה התקבל תקן ISO למפעל ושולבה מערכת בקרת איכות.

החברה מנהלת מלאים התואמים את צפי ההזמנות. תהליך הייצור בין הזמנת הלקוח ועד האספקה אורך בין 2-5 חודשים. ניהול המלאי של החברה מיועד לאפשר תגובה מהירה ללקוחות וצמצום תלות באירועים בלתי צפויים.

החברה צופה הגדלה של כמות המלאי באופן מהותי בהתאם להתפתחות המכירות.

אסטרטגיית החברה ברמת היצור הינה עבודה עם ספקים ויצרני משנה כאשר ביצוע עיבודי קצה, הרכבות ובקרת איכות נעשים במפעל החברה. היתרון בעבודה מול קבלני משנה:

- א. יכולת להגיב מהר לדרישות השוק – ניתן להגדיל כמויות הרכיבים במהירות.
- ב. יעילות – אופטימיזציה של עלות הייצור וחסכון בתשתיות ייצור יקרות לחלקי המוצר שאינן מועמסות על החברה באופן ישיר.
- ג. איכות מוצרים – החברה בוחרת ספקים וקבלני משנה בקפידה תוך ווידוא איכות כוח האדם ותהליכי ייצור אצל קבלני המשנה, כל קבלן בתחומו (אלומיניום, אקסטרוזיות, ייצור מעגלים מודפסים וכיוצ"ב).

14.1 היתרון בביצוע הרכבות סופיות במפעל החברה ולא במפעלים חיצוניים:

- א. בקרת חומרי גלם (קבלני משנה) גבוהה ומיידית על-ידי עובדי החברה.
- ב. יכולת שליטה באיכות המוצר הסופי על-ידי עובדי החברה.
- ג. יכולת לתת מענה מהיר לבעיות המתגלות בשטח תוך שינוי מהיר, ככל שנדרש, בתהליכי הייצור.

בחודש ספטמבר 2020 החברה עברה למפעלה החדש באזור התעשייה הר טוב א' בבית שמש. המפעל בעל כושר ייצור מוגדל שנותן מענה לגידול הצפוי בהיקפי המכירות עד סוף שנת 2021. להערכת החברה, לכשתידרש הרחבת כושר הייצור, ניתן יהיה להכפיל את כושר הייצור בהשקעה של כ-500 אלפי דולר.

14.2 תחזית לעתיד – כושר ייצור

בכוונת החברה להשקיע בשנים הקרובות בהמשך הרחבת יכולות הייצור, ייעול הייצור וייעול מערך ההובלה וההפצה של החברה. כמו כן, החברה צופה שני שלבי התפתחות בהמשך אשר ידרשו שינויים במערך הייצור:

- א. צריכת מוצרי החברה בהיקפים גבוהים במדינות יעד מסוימות תחייב חשיבה על מערך ייצור מקומי קרוב לשוק היעד וזאת בשל עלויות השילוח הגבוהות יחסית, הצורך לקצר את זמני האספקה וסוגיות הקשורות במכסים. החברה מתכננת להקים מפעל ייצור נוסף בהודו (או בקרבת הודו) באמצע שנת 2021.
- ב. מעבר לייצור בהיקפים של מעל ל-5,000 רובוטים בשנה יביא לצורך במערכי ייצור אוטומטיים בחלק משלבי הייצור ויצדיק את שינוי מערך הייצור בהתאם. החברה צופה כי צורך זה יתעורר בשנת 2022.

יובהר כי הצפי להקמת מפעל ייצור נוסף ושדרוג המערך הקיים, כפי שצוין לעיל, וההשפעה על פעילות החברה והמשך פיתוח המוצר, הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השוק בו פועלת החברה ותכניות העבודה של החברה, תקציב החברה, תחזיות והערכות החברה ועל המידע המצוי בידיה נכון למועד פרסום הדוח. הערכות אלו עשויות שלא להתממש בפועל, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה. הגורמים העיקריים שעשויים להשפיע על כך הינם, זמינות מקורות הון, שינוי בתכניות העבודה של החברה, אי עמידה ביעדים, העדר יכולת להטמיע את מוצרי החברה

בשווקים בהם מתעתדת החברה לפעול, התפתחות ושינויים ברגולציה שבתחומי הפעילות, העדר מקורות מימון עתידיים וגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 28 לפרק זה בדוח.

15. מחקר ופיתוח

15.1 AT 3.0 – מחקר ופיתוח

לאור עקרונות הפיתוח שהובילו את החברה במשך שלוש השנים האחרונות, החברה הצליחה לפתח מוצר הנותן, לעמדת החברה, מענה משודרג בסדרי גודל ביחס לפתרונות הקיימים כיום בשוק.

מאמצי מחקר ופיתוח הושקעו בצמצום מהותי בחומרי גלם ובמכלולים המאפשר מענה תחרותי יותר לשוק, לרבות בעלות השירות והתחזוקה לאורך שנים. צמצום המכלולים מאפשר גם עבודה עם חומרים יקרים יותר, כגון מבנה שכולו אלומיניום מוגן אנודיזי המבטיח עמידות המוצר לאורך עשרות שנים בתנאי חוץ קשים. החלקים הרגישים לסביבה הוכנסו לתוך קופסא אטומה המאפשרים שמירה עליהם לאורך זמן.

מחקר ופיתוח הושקע בהבאת המוצר למהירות ניקוי של 15 מטר לדקה ולפרופיל צר ונמוך המביאים לצמצום מהותי של הפסדי הצללות. המוצר AT 3.0 מוריד את הפסדי ההצללות באופן משמעותי. צמצום הפסדי הצללות מתרגם באופן ישיר ותורם באופן מהותי להגדלת התועלת נטו ליוזם. מחקר ופיתוח הופנו גם לצורך שמירה על הפאנל הסולארי. באמצעות תכנון הנדסי המייצר משב רוח חזק הצליחה החברה לצמצם את כמות האבק המנוקה בשלב השני באמצעות בדי המיקרופייבר ובכך לאפשר ניקוי באמצעות שילוב של רוח חזקה ובדי מיקרופייבר.

החברה צופה להוציא גרסה 4 של מוצר זה במהלך שנת 2021. גרסה זו צפויה לכלול הפחתת במשקל הרבובט, שיפורים במנגנוני החישה, בלוגיקות וביחידת התקשורת וכן מספר שיפורים מכניים.

בהתאם להתפתחות קצב המכירות, החברה מתכננת להתחיל בפיתוח גרסה לייצור סדרתי בהיקפים גדולים שתאפשר הוזלת עלויות הרבובט ושילובו בקו ייצור אוטומטי.

15.2 AT 3.0 Portable – מחקר פיתוח

רובוט ה-AT 3.0 Portable מבוסס על רובוט ה-AT 3.0. החיזוקים והדרישות המכניות והלוגיות כבר הוטמעו בגרסה המופעלת בהצלחה מרבעון 2 של שנת 2020 בהודו. החברה שוקלת באופן רציף דרכים להמשיך ולהקטין את משקל הרובוט על מנת להפחית עומס על העובד וכן לשכלל את מנשאי ההעמסה כך שיתאימו לעבודה ממושכת בשטח.

בעזרת תכנון מדויק, החברה הצליחה להפחית את משקל הרובוט מתחת ל-50 ק"ג לרובוט באורך 4 מטר (האורך הפופולרי ביותר בהודו) כך ששני אנשים יכולים לשאתו משורה לשורה מספר רב של פעמים לאורך יום עבודה.

למיטב ידיעת החברה, המשקל של AT 3.0 Portable הוא הנמוך ביותר בקטגוריה מבין השחקנים המובילים.

מחקר ופיתוח הושקעו גם ב: (1) אופטימיזציה של פשטות ההפעלה. המערכת מופעלת כיום על-ידי אנשים לא מנוסים וללא כישורים מיוחדים בהצלחה רבה. באמצעות לחצני הפעלה וחיווי מוד עבודה, לקוחות בהודו נהנים מהפעלה פשוטה ומוצלחת של הרובוט

לאחר שעה של הדרכה; (2) בניית מתודת הפעלה יעילה המאפשרת ניקוי של עד 15 מגה לצוות של 2 אנשים, המאפשר את הוזלת עלות העבודה תוך שמירה על ניקיון מקסימאלי; ו-(3) פיתוח מערכת מנשאים המאפשרת עבודה קלה תוך שימוש במערכות שרירים חזקות בגוף האדם על מנת לאפשר עבודה מרובה במשך היום ללא התעייפות יתרה של הצוות המתפעל.

אסטרטגיית הפיתוח של החברה יושמה גם בפתרון זה, דהיינו התבססות על מוצר הדגל, AT 3.0, כך שכל פיתוח שיבוצע במוצר יוטמע ישירות במוצר זה ובאופן זה החברה תוכל לאפשר פיתוח יעיל ללא צורך לנהל מספר רב של מוצרים במקביל.

בשנת 2021 מתכננת החברה, בין היתר, לשפר את מכלולי המנשאים כך שיאפשרו לעובדים נוחות מקסימאלית, וכן לפתח ניטור חכם של עבודת הרובוטים העובדים בשיטת Portable.

15.3 AT 2.0 Tracker – מחקר ופיתוח

תחום ניקוי שדות טראקרים הינו תחום חדש בעולם ואין כמעט פיתוחים בתחום. נכון למועד הדוח, פרט למוצר שהוצג לאחרונה על-ידי מתחרה אחד, למיטב ידיעת החברה, אין מתחרים נוספים המציעים פתרון לשוק הטראקרים. לדעת החברה, זהו שוק צומח הדורש פתרון ובשל מגבלות שדות סולאריים מבוסס טראקר הפיתוח הינו מורכב ובעל חסם חדירה טכנולוגי גבוה יחסית.

הפיתוח של החברה התמקד בהקטנה מהותית של מספר המכלולים הנדרשים לניקוי תא שטח באתר הפוטו-וולטאי וזאת על מנת לצמצם את עלות ההשקעה הראשונית ואת עלויות התחזוקה השנתיות ליזם וזאת תוך שמירה על צמצום הפסדי הצללה.

כך למשל, החברה הצליחה בשדה סולארי נתון המכיל 1,000 שולחנות להציע פיתרון ניקוי הכולל שימוש בפחות מ-10 רכבים ו-30 רובוטים, אל מול 1,000 רובוטים הנדרשים בפתרונות מתחרים. הקטנת היקף הציוד והמכלולים במקרה זה היא שוב דוגמה להטעמת מדיניות הפיתוח של החברה, המאפשרת ללקוח צמצום בעלות ההשקעה הראשונית (צימצום CAPEX) וצמצום בעלויות התחזוקה השנתיות (צמצום OPEX).

מיקוד נוסף של הפיתוח במוצר זה היה היכולת לעבוד בכל זווית (עד 45 מעלות) של טראקר ובכל שעה. יתרון זה מאפשר ביצוע פעולת הניקוי ללא כל הפרעה לעבודה הסדירה של מערכות הטראקר וכן ביצוע פעולת הניקוי בשעות אופטימאליות תוך צמצום הפסדי הצללות למינימום.

לדעת החברה, המטרות בהן מתמקד הפיתוח מציבות את מוצר ה-AT 2.0 Tracker כפתרון מוביל עולמי בתחום של שדות טראקרים.

בכוונת החברה להמשיך ולפתח את הרכב האוטונומי בתחום הלוגיקה הפנימית, שיפור יכולת השליטה והבקרה מרחוק, שיפור מערכת הטעינה, שיפור מהירות העבודה וצמצום עלויות.

עד ליום 31 בדצמבר 2020 השקיעה החברה כ-7,100 אלפי ש"ח כהוצאות מחקר ופיתוח. מתוך סכום זה, כ-3,000 אלפי ש"ח התקבלו כמענקים מרשות החדשנות כמפורט בסעיף 15.5 להלן.

בשנת 2021, החברה מייעדת סכום של כ-5,646 אלפי ש"ח מתוך תמורת ההנפקה, למחקר ופיתוח.

15.4 אתגרי פיתוח

ראה אתגרי הפיתוח לכל אחד מהמוצרים המפורטים בסעיף 8.1 לפרק זה בדוח.

15.5 ריכוז מענקי תכנית מדען/רשות לחדשנות שהוענקו לחברה:

תקופת התוכנית	סכום השתתפות IAA	% השתתפות מדען	תקציב מאושר (ש"ח)	אישור	תאריך כתב האישור	מסלול
31.7.17-18.10.18	1,604,685	75%	2,139,580	מכתב אישור	25.10.2017	תכנית מדען I (רובוט לשולחן סטטי)
1.11.18-31.10.19	677,800	50%	1,355,600	מכתב אישור	13.12.2018	מסלול סיוע לקידום חברות מתחילות (שנה ב')
1.3.19-31.8.20	917,403	50%	1,834,806	מכתב אישור	20.11.2018	מסלול הטבה 2 (לביצוע פיילוט רכב אוטונומי)
1.5.20-30.4.21	1,137,450	50%	2,274,900	מכתב אישור	23.7.2020	תכנית מענק מסלול מהיר (קורונה)

לפרטים אודות המענקים שהתקבלו עד ליום 31 בדצמבר 2020, ראה ביאור 12 לדוחות הכספיים.

החברה נדרשת לשלם תמלוגים לרשות לחדשנות בשיעור שנע בין 3%-5% מסך המכירות עד להחזר המענק.

16. חומרי גלם וספקים

חומרי הגלם הינם ברובם פרי תכנון של החברה ומיוצרים על-ידי יצרנים שנבחרו תוך הקפדה על איכותם והתאמתם לפונקציונאליות הנדרשת. חומרי הגלם על רכיביהם פותחו באופן שבו לא תהא תלות ביצרן בודד. לפיכך, המעבר מספק אחד למשנהו הינו קל ומהיר יחסית. כמו כן, אין לחברה הסכמי מסגרת מחייבים.

17. רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים

לפרטים ראו באור 8 בדוחות הכספיים.

18. נכסים לא מוחשיים

מוצרי החברה כוללים פיתוחים של החברה המוגנים ו/או אשר הינם בתהליך להיות מוגנים בפטנטים כאשר המטרה היא כי כולם רשומים ו/או יהיו רשומים על שם החברה. הגשת הבקשות לרישום הפטנטים לוותה בייעוץ מקצועי של מומחים ונעשתה במטרה להעניק לחברה הגנה קניינית נאותה ומירבית בפטנטים האמורים. להערכת החברה, חשיבות רישום הפטנטים כאמור הינה הענקת הגנה קניינית לטכנולוגיה ולמוצרי החברה במדינות בהן נרשמו. אורך החיים של הפטנטים בסין הינו 10 שנים מיום ההגשה, ובמדינות אחרות בהן הוגשו הפטנטים, 20 שנים מיום ההגשה.

לחברה סימני מסחר, פטנטים וזכויות לרישום פטנטים, כמפורט להלן:

סטאטוס	מועד פקיעה צפוי ²⁵	מדינות בהן הוגש הפטנט	תאור הזכויות בפטנט	תיאור הפטנט	שם הפטנט	
ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים	יוני 2037 ²⁶	הודו	בעלות	רובוט לניקוי שורה של פאנלים סולריים הזז לאורך השורה ומנקה אבק על ידי יצירת זרם אויר. זרם האויר נוצר על ידי סיבוב אלמנטי ניקוי ויצירת לחץ אויר בין אלמנטי ניקוי הקרובים לפאנל.	Method and apparatus for cleaning surfaces	1
ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים	יוני 2037 ²⁷	מקסיקו				
הבקשה פורסמה; ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים	יוני 2037 ²⁸	אוסטרליה				
הבקשה פורסמה; ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים	יוני 2037 ²⁹	צילה				
פטנט אושר ביום 16 לפברואר 2021 + בקשת המשך הוגשה בינואר 2021.	יוני 2037	ארה"ב	בעלות	רובוט משופר לניקוי שורה של פאנלים סולריים הזז לאורך השורה ומנקה אבק על ידי יצירת זרם אויר. זרם האויר נוצר על ידי סיבוב אלמנטי ניקוי ויצירת לחץ אויר בין אלמנטי ניקוי הקרובים לפאנל. בנוסף-הרובוט המשופר כולל	Method and apparatus for cleaning surfaces	2
ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים	פברואר 2029 ³⁰	סין				
ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים	פברואר 2039 ³¹	הודו				

25 תוקף בקשת הפטנט מותנה בתשלום כל אגרות החידוש.

26 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה – התאריך מציין את התוקף המקסימלי – באם יתקבל פטנט

27 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה – התאריך מציין את התוקף המקסימלי – באם יתקבל פטנט

28 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה – התאריך מציין את התוקף המקסימלי – באם יתקבל פטנט

29 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה – התאריך מציין את התוקף המקסימלי – באם יתקבל פטנט

30 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה – התאריך מציין את התוקף המקסימלי – באם יתקבל פטנט

31 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה – התאריך מציין את התוקף המקסימלי – באם יתקבל פטנט

סטאטוס	מועד פקיעה צפוי ²⁵	מדינות בהן הוגש הפטנט	תאור הזכויות בפטנט	תיאור הפטנט	שם הפטנט	
ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים	יוני 2037 ³²	ישראל		מנגנוני עיכוב אלמנטי ניקוי וגירוד לכלוך.		
ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים	אוגוסט 2030 ³³	סין	בעלות	גשרים המאפשרים מעבר של רובוט הניקוי בין פאנלים סולריים של שורה במרווחים בין הפאנלים הסולריים	Bridge for robotic cleaning solution on photovoltaic (PV) panels	3
ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים	אוגוסט 2040	ישראל				
ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים	אוגוסט 2040	ארצות הברית				
ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים		הודו				
ממתין לתגובה ממשרד הפטנטים	כשיומר לבקשה רגילה – ינואר 2041 ³⁴	ארצות הברית	בעלות	מערכת להסעת רובוט בין שורות של פאנלים סולריים העוקבים לאחור השמש	Robotic trolley for moving a cleaning robot and a system that includes a cleaning robot and the robotic trolley	4

³² מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה – התאריך מציין את התוקף המקסימלי – באם יתקבל פטנט

³³ מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה – התאריך מציין את התוקף המקסימלי – באם יתקבל פטנט

³⁴ מדובר בבקשת פטנט שטרם הומרה לבקשת פטנט רגילה – כשתומר – ואם תתקבל – התאריך מציין את התוקף המקסימלי – באם יתקבל פטנט

להלן פירוט אודות פטנט רשום של החברה :

סטאטוס	מועד פקיעה צפוי ³⁵	מדינות בהן הוגש הפטנט	תאור הזכויות בפטנט	תיאור הפטנט	שם הפטנט	
פטנט אושר	יוני 2027	סין	בעלות	רובוט לניקוי שורה של פאנלים סולריים הזז לאורך השורה ומנקה אבק על ידי יצירת זרם אויר. זרם האויר נוצר על ידי סיבוב אלמנטי ניקוי ויצירת לחץ אויר בין אלמנטי ניקוי הקרובים לפאנל	Method and apparatus for cleaning surfaces	1

בנוסף, לחברה סימני מסחר שהוגשו לרישום בהודו כדלקמן:

- 1) TM Application no. 4646091 for **Airtouch (triangle device)** in class 7,
- 2) TM Application no. 4646092 for **Airtouch (triangle device)** in class 37,
- 3) TM Application no. 4646093 for **Airtouch Solar** in class 7,
- 4) TM Application no. 4646094 for **Airtouch Solar** in class 37,
- 5) TM Application no. 4646095 for **Airtouch** in class 7, and
- 6) TM Application no. 4646096 for **Airtouch** in class 37.

כל הבקשות התקבלו על ידי רשם סימני המסחר בהודו ופורסמו בעלון סימני המסחר.

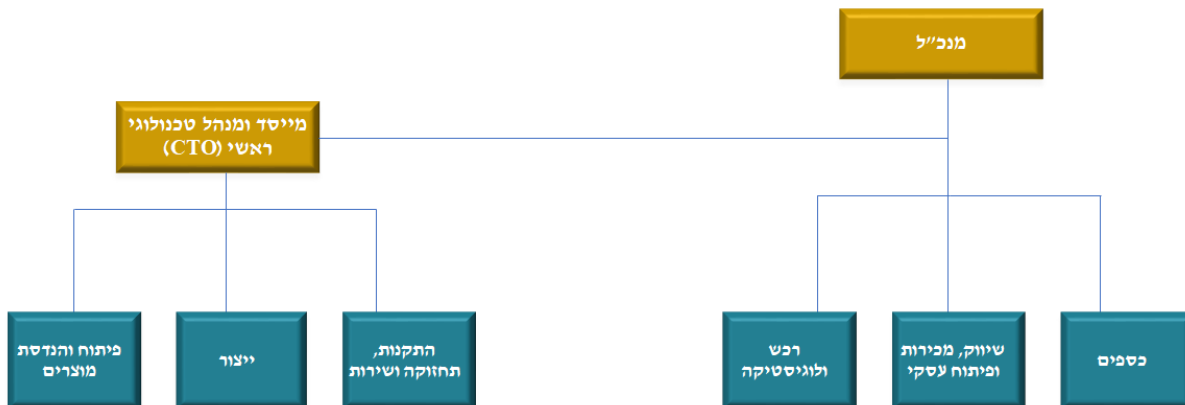
ביום 15 במרס 2021 החברה עודכנה על-ידי עורכי הדין שלה כי ביום 5 בפברואר 2021 הוגשו התנגדויות לרישום כאמור על-ידי חברה בשם Bharti Airtel Limited ("Bharti"), חברה העוסקת בתחום הטלקומוניקציה. עוד עודכנה החברה כי ל-Bharti אין כלל סימני מסחר רשומים בקבוצות הרישום בהן נתבקשו הרישומים על ידי החברה וכי לדעת עורכי דינה של החברה קיימת סבירות נמוכה כי ההתנגדויות כאמור יצלחו.

להלן סימני מסחר שהוגשו לרישום בהודו עבור חברת הבת ההודית:

- 7) TM Application No. 4644443 for **Air Touch Solar** in class 9 – Company replied to Examination Report.
- 8) TM Application no. 4644444 for **ATSI** in class 9 – סימן המסחר אושר ביום 13 במרס 2021.

19. הון אנושי

החברה שמה דגש מיוחד על איכות ההון האנושי, באמצעות העסקת כוח אדם מקצועי, בעל ידע ובעל ניסיון רב בתחום פעילותה של החברה. מרבית עובדי החברה, בעיקר בשדרת הניהול שלה, הינם בעלי ותק משמעותי וחלקם בעלי ניסיון רב בתחום פעילותה. להלן תרשים המתאר את המבנה הארגוני של החברה למועד הדוח:



נכון ליום 31 בדצמבר 2020 מועסקים בחברה 21 עובדים, למועד הדוח, מועסקים בחברה 24 עובדים ו-2 עובדים במעמד קבלן עצמאי. התפלגות העובדים בתחומים העיקריים הינה כמפורט להלן:

כמות עובדים נכון למועד הדוח	כמות עובדים נכון ליום 31.12.2020	חטיבה
6	6	הנהלה, שיווק, רכש וכספים
4	2	מחקר ופיתוח
16	13	תפעול, תחזוקה ושירות
26	21	סה"כ

לפרטים אודות השפעות התפשטות מגיפת הקורונה על ההון האנושי של החברה ראה סעיף 6.4 לפרק זה בדוח.

19.1 הסכמי העסקה

כל עובדי החברה חתומים על הסכמי העסקה אישיים כאשר לחלקם ניתן גמול באמצעות תלוש שכר ולחלקם ניתן גמול כנגד חשבונית מס. לפרטים אודות עיקרי פרטי ההתקשרויות עם נושאי משרה בכירה ובעלי ענין בחברה ראה סעיף 9.1 בחלק ד' לדוח זה.

19.2 תכניות תגמול לעובדים

לפרטים אודות תכנית התגמול של החברה, ראה נספח ג לפרק 8 בתשקיף. כמו כן לחברה תכנית אופציות לעובדים לפרטים ראה סעיף 3.5 לתשקיף.

20. הון חוזר

לפרטים אודות הרכב ההון החוזר של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 ראה הרכב הנכסים השוטפים וההתחייבויות השוטפות בדוח על המצב הכספי (מאזן) הכלול בדוח הכספי המאוחד של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 והביאורים הכלולים בו.

נכון ליום 31 בדצמבר 2020, לחברה גירעון בהון החוזר בסך של כ-182 אלפי ש"ח. לפרטים ראה סעיף 1.3 לדוח הדירקטוריון.

21. מימון

החברה מממנת את פעילותה בעיקר מהונה העצמי ומגיוסי הון. החברה בוחנת מעת לעת את האפשרויות והצורך לגייס מקורות מימון נוספים.

נכון למועד הדוח החברה קיבלה מענקים מהרשות לחדשנות. לפירוט אודות המענקים שקיבלה החברה והתמלוגים אשר עליה לשלם, ראה סעיף 15.5 לדוח זה.

22. מיסוי

לפרטים בדבר המיסוי על החברה וחברות הקבוצה ראה ביאור 11 לדוחות הכספיים.

23. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

אופן ייצור מוצרי החברה ומוצרי החברה עצמם אינם כרוכים בסיכונים סביבתיים. הפסולת המועטה של אלומיניום ומתכת נמכרת לסוחר פסולת לטובת מחזור. החברה פועלת במסגרת החוק וכיצרן לא מוטלות עליה חובות מיוחדות.

24. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

נכון למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה אין מגבלות או פיקוח הנוגעים לחלק מהותי בפעילות החברה ומשפיעים עליה באופן מהותי.

הליכים משפטיים

למידע בדבר הליכים משפטיים מהותיים שהוגשו כנגד החברה ראה ביאור 22 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

כמו כן, בחודשים אפריל ומאי 2020 קיבלה החברה מכתבים מאקופיה סיינטיפיק בע"מ ("אקופיה") ובהם מספר טענות כנגד מר יניר אלוש והחברה לעניין הפרת זכויות קניין רוחני.

על-פי טענת אקופיה בחודש אוגוסט 2013, אקופיה התקשרה בהסכם הפצה בלעדי עם חברת גלובאל סאן הפעלה ותחזוקה בע"מ ("גלובאל"), חברת בת של ערבה פאוור קומפני בע"מ ("ערבה"), שבה שימש מר אלוש כמנהל תפעול ראשי ולאחר מכן כמנכ"ל. לטענת אקופיה תפקידיו הבכירים של מר אלוש הקימו לו חובות ואחריות אישית מוגברות. עוד טוענת אקופיה כי במסגרת ההסכם האמור, נחשף בפני מר אלוש, מידע סודי של אקופיה, לרבות טכנולוגיה, מתודולוגיה, תהליכי ייצור, תכניות מוצר, פטנטים, מידע, חומרי שיווק וכיוצ"ב אשר לא היה ידוע למר אלוש לפני כן. בנוסף, טענה אקופיה במכתבה כי היא זו שהכשירה את מר אלוש באופן אישי לתחום הניקוי היבש של פאנלים סולאריים, תחום שבו לא היה למר אלוש, כך טוענת אקופיה, ידע קודם, וכי יש לה ראיות בקשר לכך.

על-פי הנטען על-ידי אקופיה בהסכם האמור בין אקופיה וגלובאל נקבע כי זכויות הקניין הרוחני, המידע הסודי והידע המסחרי של אקופיה יוותרו בבעלות אקופיה; כי אמצאות המפותחות על-ידי מי מהצדדים להסכם יהיו בבעלות אקופיה באופן בלעדי; וכי כל הזכויות באמצאות אשר יתבססו על המידע הסודי של אקופיה, לרבות בקשות הפטנט בקשר אליהן, יהיה בבעלותה הבלעדית של אקופיה ויומחו על שמה.

במכתביה טוענת אקופיה כי מר אלוש והחברה ביצעו שלל עוולות ופעולות בלתי חוקיות שמטרתן גזילת הקניין הרוחני של אקופיה והשאת רווחים שלא כדין המבוססים על קניינה של אקופיה. בין היתר נטען כי מר אלוש הכין והגיש בקשת פטנט ארעית ובקשת פטנט בינלאומית, המבוססת, לטענת אקופיה, כל כולן על הקניין הרוחני והמידע הסודי של אקופיה, תוך הפרת הוראות הדין וההסכם שבין אקופיה וגלובאל, לרבות הפרת חובות אישיות של מר אלוש כלפי אקופיה וכי הבעלות בבקשת הפטנט נדרשת להיות של אקופיה. לטענת אקופיה, הגשת פטנט זו מהווה אמצאת שירות מובהקת מצד ערבה וככזו, נוכח הוראות ההסכם בין אקופיה לערבה, שייך לאקופיה. לטענת אקופיה, בנסיבות האמורות, לחברה לא היתה זכות להגיש את בקשת הפטנט ועצם ההגשה של הבקשה מהווה כשלעצמה הפרה של זכויות הקניין הרוחני של אקופיה. עוד נטען, כי החברה כשלעצמה מבוססת כל כולה על מידע סודי וזכויות קניין רוחני של אקופיה. לטענתם, המוצר של החברה צפוי להפר פטנטים של אקופיה, וכי בכוונתה לנקוט צעדים בעניין זה נגד מר אלוש ונגד כל צד שלישי אשר ירכוש מוצרים מפרים. בנוסף, נטען כי מר אלוש והחברה העתיקו מאקופיה את המראה של אתר האינטרנט של החברה ואת המונח "Airtouch". לטענת אקופיה, כל האמור לעיל חסך לחברה משאבים ואפשר לה לצאת לשוק בזריזות כך שהחברה מתעשרת שלא כדין על חשבון אקופיה.

במכתבה דרשה אקופיה, בין היתר, כי מר אלוש והחברה – יעבירו לידי אקופיה שטר המחאת זכויות בגין כל אמצאה נטענת לרבות בקשות פטנט שהוגשו על-ידי החברה ו/או מר אלוש; לחדול מביצוע כל שימוש או ניצול בזכויות הקניין הרוחני של אקופיה; להשמיד כל מוצר מפר; להשיב לידי אקופיה כל מידע סודי שנגזל מאקופיה; להעביר לידי אקופיה את כל הפיתוחים של החברה; לחדול משימוש בשם Airtouch ולהעביר לאקופיה את כל סימני המסחר ובקשות לרישום; להודיע לכלל לקוחות החברה אודות מכתבה של אקופיה ודרישותיה; להעביר לידי אקופיה כל הכנסה או רווח או תגמול

שנתקבלו אצל החברה או מר אלוש כתוצאה מהפרת הזכויות הנטענת; לשמור על כל החומרים בקשר עם הפרת הזכויות הנטענת.

בתגובותיהם למכתבי אקופיה דחו החברה ומר אלוש מכל וכל את טענותיה של אקופיה והשיבו כי מדובר בניסיון של אקופיה לפגוע בחברה ובמר אלוש.

במכתבי התשובה שהעבירה החברה נטען כי מר אלוש והחברה לא התבססו ולא עשו שימוש כלשהו במידע סודי, סוד מסחרי או קניין רוחני כלשהו של אקופיה בפיתוח המוצרים, ואף כלל לא היו חשופים למרבית המידע הסודי הנטען. מר אלוש והחברה לא הפרו באופן כלשהו חובות נטענות שלהם מכוח הסכם כלשהו או מכוח הדין, בקשות הפטנט שלהם נערכו והוגשו כדין, לא הפרו זכות כלשהי של אקופיה ולא גרמו לה נזק כלשהו וממילא המוצר של החברה שונה לחלוטין מהמוצר של אקופיה. בנוסף, טענה החברה כי מר אלוש והחברה אינם צדדים להסכם שנחתם בין אקופיה וגלובאל וכי גם הטענה לשימוש במידע "סודי" היא חסרת שחר, מה גם שכאשר החל מר אלוש בפיתוח המוצר של איירטאצ' היה המידע בנוגע לניקוי יבש רובוטי של פאנלים סולאריים נחלת הכלל. כן ציינה החברה במכתבה כי ככל שהתנהלותה של אקופיה תביא לפגיעה בפעילות העסקית של החברה, בעסקאות עם לקוחות פוטנציאלים בהתקשרות עם לקוחות קיימים ובמוניטין של החברה, החברה תראה את אקופיה ונושאי משרה באקופיה אחראים לכל נזק, הפסד או הוצאה שיגרם לחברה.

לאור האמור לעיל, הערכת החברה הינה כי אין ממש בטענותיה של אקופיה.

יעדים ואסטרטגיה עסקית

.26

החברה שואפת להיות החברה המובילה בתחום מערכות ניקוי רובוטיות של פאנלים פוטו-וולטאים. החברה שהחלה את פעילותה לפני כ-3 שנים נמנית להערכתה בין 4 החברות המובילות בעולם, כאשר למוצריה יתרונות מובהקים על פני מתחרותיה. החברה שואפת להמשך ולהוביל טכנולוגית על מנת להבטיח מתן סל פתרונות רחב לשדות סולאריים קרקעיים, לרבות שדות סטאטיים ושדות טרקרים, תוך מתן דגש על מובילות הן מבחינת איכות הניקוי והן מבחינת כדאיות כלכלית ליזמי הפרויקטים הסולאריים.

יעדיה המרכזיים של החברה הינם:

א. שימור עליונותה הטכנולוגית על-ידי שיפור מתמיד של מוצריה לצורך מתן תגובה מהירה לצרכי השוק המשתנים לרבות תעריפים שיוורדים והכל לטובת מענה לצרכי לקוחות שונים.

ב. הגדלת נתח שוק על-ידי המשך חדירה לשווקים נוספים בעולם. בימים אלו החברה בוחנת מספר שווקים פוטנציאליים לכניסה ביניהם: צ'ילה, אוסטרליה, ארה"ב וסין. במסגרת אסטרטגיית שימור הקניין הרוחני של החברה, בקשות לרישום פטנטים של החברה הוגשו במדינות כאמור. החברה תבחן בזמן הקרוב גם חדירה לשווקים חדשים אשר נפתחים בפני חברות ישראליות לאור ההתפתחויות המדיניות בתקופה האחרונה. פלח השוק אליו מתכננת החברה באותם שווקים פוטנציאלים הינו שוק השדות הסולאריים הקרקעיים, לרבות שדות סטאטיים ושדות טרקרים. החברה בוחנת את דרכי החדירה לאותם שווקים פוטנציאליים לרבות – חדירה ישירה, קרי התקשרות ישירה עם היזמים במדינת היעד, בדומה לחדירת החברה בשוק ההודי; התקשרות עם מפיצים; וכן הקמת מיזמים משותפים עם גורמים אסטרטגיים.

ג. הרחבת סל הפתרונות לשדות סולאריים קרקעיים.

- ד. כניסה לתחום מערכות ניקוי רובוטיות לגגות סולאריים מסחריים.
- ה. שימור מצוינות במתן שירות ללקוחותיה. החברה רואה ביזמים לקוחות לאורך שנים, בשוק מתפתח ואתגרים משתנים.
- ו. הפחתת עלויות ייצור באופן משמעותי באמצעות השקעה בפיתוח, מעבר לייצור סדרתי והגדלת היקף הייצור.
- ז. חיזוק איתנות פיננסית.

יובהר כי יעדיה של החברה ומימוש האסטרטגיה העסקית שלה, כפי שצוינו לעיל, והשפעתם על פעילות החברה, הינם מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השוק בו פועלת החברה תוכניות העבודה של החברה, תקציב החברה, תחזיות והערכות החברה ועל המידע המצוי בידיה נכון למועד פרסום הדוח. הערכות אלו עשויות שלא להתממש בפועל, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה. הגורמים העיקריים שעשויים להשפיע על כך הינם, זמינות מקורות הון, שינוי בתוכניות העבודה של החברה, אי עמידה ביעדים, העדר יכולת להטמיע את מוצרי החברה בשווקים בהם מתעתדת החברה לפעול, התפתחות ושינויים ברגולציה שבתחומי הפעילות, העדר מקורות מימון עתידיים וגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 28 לדוח זה.

27. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

בכוונת החברה להרחיב את עסקיה בשווקים הקיימים, הודו וישראל. בישראל החברה צופה מכירה ראשונה מסחרית של המוצר AT 2.0 Tracker בחציון הראשון של שנת 2021 והטמעת מוצר AT 3.0 בשדות סולאריים נוספים. בהודו החברה צופה להרחיב את פעילותה עם לקוחות קיימים ולהתחיל פעילות עם לקוחות חדשים. בנוסף, החל משנת 2021, בכוונת החברה להתרחב לאזורים גיאוגרפיים חדשים תוך קידום פילוטים מול לקוחות חדשים וקידום מכירות מול לקוחות בינלאומיים שיש להם כבר היכרות עם הפתרונות המוצעים על-ידי החברה.

לחברה כושר ייצור הנותן מענה ליעדים שהציבה לעצמה בשנת 2021. לקראת סוף שנת 2021, החברה מתעתדת להגדיל את כושר הייצור כך שינתן מענה לגידול בביקושים. לצורך כך נבדקת גם אפשרות להקמת אתר ייצור נוסף.

החברה מתכוונת להמשיך ולשפר את מוצריה הקיימים. בנוסף, החברה מתעתדת להתחיל בפיתוח רובוט לניקוי פאנלים סולאריים על גבי גגות מסחריים.

לאור האמור לעיל, החברה מתכוונת להרחיב את מצבת כח האדם הקיימת על מנת לתת מענה לייצור אלפי רובוטים בשנה ולהבטיח מתן המשך שירות איכותי למצבת הלקוחות הגדלה.

יובהר כי צפי החברה בנוגע להתפתחות בשנה הקרובה, כפי שצוינו לעיל, הינם מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השוק בו פועלת החברה תוכניות העבודה של החברה, תקציב החברה, תחזיות והערכות החברה ועל המידע המצוי בידיה נכון למועד פרסום הדוח. הערכות אלו עשויות שלא להתממש בפועל, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה. הגורמים העיקריים שעשויים להשפיע על כך הינם אי קבלת אישורים נדרשים, שינוי בתוכניות העבודה של החברה, אי עמידה ביעדים, העדר יכולת להטמיע את מוצרי החברה בשווקים בהם מתעתדת החברה לפעול, התפתחות ושינויים ברגולציה שתחומי הפעילות, העדר מקורות מימון עתידיים וגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 28 לפרק זה בדוח.

28. דיון בגורמי סיכון

28.1 גורמי סיכון מקרו כלכליים

- א. **מצב המשק**: המצב הכלכלי ומצב השווקים הפיננסיים עלולים להשפיע על קצב הצמיחה של שוק האנרגיה הפוטו-וולטאית בישראל ובעולם עקב קשיים במימון הפרויקטים. פגיעה כזו עלולה לפגוע בביקוש העתידי למוצר.
- ב. **מזג אוויר ושינויי אקלים**: אירועי מזג אוויר קיצוניים כמו שיטפונות או ברד עלולים לגרום לנזק לרובוטים ולהשפיע לרעה על כשירותם. כמו-כן, שינויים קיצוניים במזג האוויר וברמת האנרגיה הפוטו-וולטאית עלולים להוביל לפגיעה בכדאיות הקמת פרויקטים פוטו-וולטאיים ובכך להשפיע לרעה על צמיחת השוק.
- ג. **שינויים פוליטיים בכלכלות מתפתחות**: נכון למועד הדוח, פועלת הקבוצה בהודו אשר הינה מדינה מתפתחת החשופה למשבר ואשר מתאפיינת בשלטון או משטר שלעיתים אינו יציב, מבחינה פוליטית וכלכלית. משבר פוליטי במדינה כאמור עשוי להקטין ולהפסיק את פעילות הקבוצה במדינה זו ו/או לעכב או למנוע מהקבוצה קבלת תשלומים מלקוחות הפועלים באזור כאמור.
- ד. **נגיף הקורונה**: על רקע התפשטותו המתמשכת של נגיף ה-Covid-19, המכונה נגיף הקורונה, בארץ ובעולם, ובכלל זה הכרזת ארגון הבריאות העולמי על נגיף הקורונה כ"מגיפה עולמית" והחלטות ומגבלות שהוטלו על-ידי ממשלת ישראל ורשויות רלוונטיות אחרות בארץ ובעולם בניסיון למיגור הנגיף, החברה מעדכנת כי נכון למועד הדוח, ועל בסיס המידע הקיים במועד זה, התפרצות נגיף הקורונה עלולה להשפיע על החברה לרעה, בין היתר בשל קיפאון עסקי מסוים הנובע מאירועי הקורונה ומהסגרים המוטלים בישראל, בהודו ובעולם אשר מקשים על קידום פרויקטים פוטו-וולטאים וקידום פיילוטים בשווקים חדשים.
- ה. **נזקי סייבר**: במסגרת פעילותה, עושה החברה שימוש במערכות מחשב ו/או מערכות ותשתיות מבוססות מחשב (בסעיף זה: "המערכות"), לרבות לצורך איסוף ועיבוד מידע, במאגרי מידע המנוהלים על-ידן. תקיפת סייבר שנועדה לחדור או לפגוע במערכות, בשימוש התקין במערכות, או בחומר השמור בהן, עלולה לגרום לנזקים ישירים ועקיפים, ובהם שיבוש, הפרעה או השבתה של פעילות, מתקפות כופרה, דליפת ואובדן מידע, גניבת נכס, איסוף מודיעין, פגיעה במוניטין ו/או אמון הציבור והוצאות שיקום. החברה פועלת למנוע ולהקטין את החשיפה לסיכונים האמורים.
- ו. **שינויים בשערי מטבע**: תוצאותיה הכספיות של הקבוצה עשויות להיות מושפעות משינויים בשער החליפין של דולר ארה"ב בגין קניות חומרי גלם שמבצעת הקבוצה באופן שוטף ובגין מכירת שירותי התקנה, תפעול ותחזוקה הנעשות במטבע מקומי, כך שתנודות משמעותיות בשער החליפין עשויות להשפיע על תוצאותיה הכספיות של החברה.

28.2 סיכונים ענפיים

- א. **תחרות**: כאמור בסעיף 12 לדוח זה, תחום הפעילות בו פועלת החברה תופס תאוצה בעולם ומאופיין בתחרות שצפויה לגבור. החרפת התחרות עלולה לפגוע בנתח השוק

של החברה וברווחיותה. לפרטים אודות מתחרי החברה בתחום הפעילות, ראה סעיף 12 לדוח זה.

ב. **מיתוג ומוניטין**: הסכמי המכירה והשירות הינם חוזים ארוכי טווח. החברות הוותיקות בתחום הינן בעלות יתרון מבחינת מוניטין מתוקף היותן בשוק לאורך שנים רבות.

ג. **שוק מוטה מחיר**: השוק בו פועלת הקבוצה הינו שוק מוטה להורדת מחירים. לפיכך, שחקנים שאינם בעלי יכולת להתמודד עם הורדת המחירים עלולים לצאת מתחום הפעילות. כמו-כן, שוק תכנון השולחנות הפוטו-וולטאיים הינו שוק דינאמי ומשתנה באופן תדיר בצורה המאתגרת את הפתרונות הרובוטיים.

ד. **עלות זמינות חומרי הגלם**: פעילות הקבוצה תלויה במידה רבה בחומרי הגלם הנדרשים לבניית הרובוטים. שינויים קיצוניים בעלות חומרי הגלם, כמו גם זמינות חומרי הגלם עלולים להשפיע על פעילות החברה.

ה. **שינויים טכנולוגיים**: שינויים טכנולוגיים עתידיים כמו פאנלים "דוחי אבק" עלולים להקטין את התועלת מהמוצר. אמנם, בטווח הנראה לעין אין בנמצא פיתוחים טכנולוגיים המהווים סיכון, אך מצב זה עלול להשתנות בעתיד. כמו כן, בכל הנוגע לפאנלים מסוג BI FACIAL (פאנלים דו צדדיים) – הפתרונות הרובוטיים לא נותנים מענה לניקוי החלק התחתון של הפאנלים הסולאריים.

ו. **אופי הליך המכירה בשוק**: תהליכי המכירה בשוק פתרונות הניקוי הרובוטיים לשדות פוטו-וולטאיים הם ארוכים ומורכבים. בנוסף, בכל הליך כזה נדרשים אישורים של גורמים רבים כגון, יצרן הפאנלים, גורמי המימון של היזם והקבלן בשטח. הליך זה של קבלת אישורים גם הוא ארוך ונכלל כחלק מהליך המכירה.

ז. **תיקון ליקויים ברובוטים**: פעילות החברה כרוכה בתהליך המצריך תיקון ליקויים המתגלים במערכות המסופקות. ליקויים כאמור בהיקף מהותי במערכות המסופקות ללקוחות הקבוצה עשויים להשפיע על התוצאות הכספיות של החברה.

סיכונים ייחודיים לחברה 28.3

א. **מענקים ממשלתיים**: חוק המו"פ מטיל מגבלות ואף מטיל סנקציות פליליות במקרים של העברה אל מחוץ לישראל של ידע או זכויות קניין רוחני שפותחו במימון מענקי הרשות לחדשנות ללא קבלת אישור או בניגוד לתנאיה. מגבלות כאמור עלולות לגרור תשלומים מואצים ואף מוגדלים ככל שהחברה תחליט שברצונה להעביר ידע או זכויות קניין רוחני אל מחוץ לישראל ועלולות להרתיע משקיעים זרים מלבצע השקעות בחברה או מיזוגים ורכישות שמטרתם רכישת ידע ויצור של מוצרים שפותחו על-ידי החברה.

ב. **תלות בפיתוחים עתידיים**: להערכת החברה היא תידרש לפיתוח מוצרים נוספים כדי להמשיך ולהתרחב בתחום פעילותה. המשך פיתוח מוצרים נוספים נדרש לחברה לצורך שימור המעמד התחרותי ודרישות השוק. פיתוח מוצרים טכנולוגיים על-ידי החברה עשוי לדרוש מקורות הון, משאבי כוח אדם ותהליכים ארוכים יותר מבחינת לוחות זמנים מאלה שהחברה צופה או תיכננה.

- ג. **גיוס הון כתנאי להשלמת פיתוח ויישום האסטרטגיה העסקית**: להערכת החברה היא תידרש לגיוסי הון נוספים לשם המשך פיתוח מוצריה וערוצי השיווק של החברה. תלות החברה בגיוסי הון חיצוניים עלול במקרים בהם לא תצליח החברה לגייס הון כאמור להרע את מצבה הכלכלי של החברה באופן מהותי.
- ד. **סיכוני קניין רוחני**: אין ודאות כי בקשות לרישום פטנט, אשר הוגשו ויוגשו בעתיד על-ידי החברה יסתיימו ברישום פטנט. היה ולא יושלם רישום פטנט בקשר עם בקשות לרישום, כאמור, אזי לא יזכו פיתוחי החברה שעבורם טרם אושר הפטנט להגנה קניינית. בהיעדר הגנה כאמור לא תעמודנה לחברה זכויות בלעדיות בפיתוח, שימוש, ייצור ומכירה של מוצריה ולפיכך, עלולה הטכנולוגיה להפוך לנחלת הכלל. כמו כן, יתכן שלאחר השלמת רישום פטנט על מוצרי החברה יעלה בידי צדדים שלישיים לפתח מוצרים חלופיים בהם יוכנס שינוי טכנולוגי אשר יאפשר עקיפה של זכויות החברה המוגנות בפטנט.
- ה. **אי קבלת אישור רגולטורי להפעלת המערכת באזורים חדשים**: ככל שיידרש אישור רגולטורי בטריטוריות חדשות למערכות החברה, הדבר עלול להקשות על החברה לחדור באופן משמעותי לשווקים אלו ו/או לדרוש השקעת הון כספי לצורך קבלת אישורים רגולטוריים אלו.
- ו. **תלות בשוק הודו**: החברה החלה את פעילותה בהודו בתחילת שנת 2019. במהלך שנת 2020 החלה הפעילות בהודו להניב הכנסות והחברה צופה שהגידול העיקרי במכירות שלה בשנתיים הבאות יגיע מהודו. שינויים בשוק הפוטו-וולטאי בהודו יכולים להשפיע על מכירות החברה בהודו.
- ז. **כניסה לשווקים חדשים**: בשנת 2021 החברה מתכננת להיכנס לשניים עד ארבעה שווקים חדשים. כניסה לשוק חדש מצריכה לימוד השוק, היכרות עם דרישות סטנדרטים, דרישות רגולטוריות מקומיות והשקעת משאבים. כל אלה יכולים להשפיע על קצב החדירה לשווקים אלו ובהתאם על התוצאות העסקיות של החברה.
- ח. **טענות אקופיה כלפי החברה**: ככל וטענות אקופיה, המפורטות בסעיף 25 לעיל, יתממשו לכדי הליך משפטי כנגד החברה, ההליך המשפטי עלול לדרוש מהחברה תשומות על מנת להתגונן וככל שהטענות יתקבלו, הגם שלדעת החברה אין ממש בטענות אלו, עשויה להיות לחברה חשיפה משמעותית.

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

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות הקבוצה			גורמי סיכון
קטנה	בינונית	גדולה	
			סיכונים מקרו כלכליים
X			מצב המשק
X			מזג אוויר ושינויי אקלים
X			שינויים פוליטיים בכלכלות מתפתחות
	X		נגיף הקורונה
X			נזקי סייבר
X			שינויים בשערי מטבע
			סיכונים ענפיים
		X	תחרות

X			מיתוג ומוניטין
	X		שוק מוטה מחיר
X			עלות וזמינות חומרי גלם
X			שינויים טכנולוגיים
X			אופי הליך המכירה בשוק
X			תיקון ליקויים ברובוטים לניקוי יבש
			סיכונים ייחודיים לחברה
X			מענקים ממשלתיים
	X		תלות בפיתוחים עתידיים
		X	גיוס הון כתנאי להשלמת פיתוח ויישום האסטרטגיה העסקית
	X		סיכוני קניין רוחני
X			אי קבלת אישור רגולטורי להפעלת המערכת באזורים חדשים
		X	תלות בשוק בהודו
	X		כניסה לשווקים חדשים
	X		טענות אקופיה כלפי החברה

29. חברות בנות וקשורות של החברה

להלן פרטים ביחס לחברה בת של החברה והחזקות במניותיה, נכון למועד הדוח:

שם החברה	סוג מניות	הון המניות הרשום ברופי ערך נקוב	הון מניות מונפק ונפרע ברופי ערך נקוב	הון מוחזק ברופי ערך נקוב	שיעור החזקה	בדילול מלא
Air Touch Solar India Private Limited**	מניות רגילות	1,000,000	100,000	99,999	*100%	*100%

(*) מר יניר אלוש מחזיק בנאמנות בעבור החברה מניה אחת בשיעור של 0.01% מההון המונפק ומזכויות ההצבעה של החברה הבת. לפרטים ראה סעיף 1.5 לדוח.

(**) ביום 2.11.2020 התקבלה החלטת דירקטוריון של חברת הבת להגדיל את הון החברה הרשום ל-3,000,000 רופי המורכב מ-300,000 מניות בנות 10 רופי ע"נ כל אחת. ההחלטה האמורה כפופה לקבלת החלטה בכתב על-ידי האסיפה הכללית של החברה הבת וכן רישום השינוי האמור במרשם המקומי. יצוין כי בסמוך למועד פרסום דוח זה, עדכנו יועציה של החברה בהודו כי ההון הרשום של חברת הבת הוגדל בפועל ל-2,845,750 רופי המורכב מ-284,575 מניות בנות 10 רופי כל אחת.

29.1 מבנה אחזקה בחברות בנות וקשורות של החברה

נכון למועד הסמוך למועד הדוח, אין מחזיקים, שאינם החברה, המחזיקים עשרים וחמישה אחוזים (25%) או יותר מהון המניות המונפק או מכוח ההצבעה או מהסמכות למנות דירקטורים, בחברה בת של החברה.

29.2 החברה הבת של החברה התאגדה ביום 12 במאי 2020 ולפיכך לא קיימים רווחים והפסדים (לפני הפרשה למס ולאחריה) של החברה הבת של החברה לשנים 2018, 2019 וליום 31 בדצמבר 2020. כמו כן, אין בידי החברה חלוקות, ריבית ודמי הניהול שהיא קיבלה או שהיא זכאית לקבל מהחברה הבת של החברה, לשנים 2018, 2019 ו-2020.

איירטאצ' סולאר בע"מ

דוח הדירקטוריון על מצב עסקי התאגיד לתקופה של 12 חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

החברה הינה "תאגיד קטן" כמשמעות מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות דוחות תקופתיים ומיידיים"). בהתאם לתקנה 6 לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיטות תשקיף – מבנה וצורה), התשכ"ט-1969, דירקטוריון החברה בחר לאמץ ולהחיל על החברה את כל ההקלות המנויות בתקנה 5(ב)(1) עד 5(ב)(5) לתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים, ככל שהן רלוונטיות, או תהיינה רלוונטיות בעתיד. למועד דוח זה, ההקלות הן כדלקמן: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית כך שהחברה תחויב בצירוף הצהרות מנהלים מצומצמות בלבד (ב) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20% (ג) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40% (תוך הותרת סף הצירוף לדוחות כספיים שנתיים על 20%) (ד) פטור מיישום הוראות התוספת השנייה בתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים בקשר עם פריטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם ו-(ה) הגשת דוח חצי שנתי חלף הגשת דוחות רבעוניים, כל עוד הציבור אינו מחזיק תעודות התחייבות שהתאגיד הנפיק. כמו-כן אימץ דירקטוריון החברה הקלה לחברות שהציעו לראשונה מניות לציבור לעניין חובה לקבוע מדיניות תגמול לחברה המציעה לראשונה ניירות ערך שלה לציבור קבוע בתקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013.

1. הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה, תוצאות פעולותיה, הונה העצמי ותזרימי המזומנים שלה

איירטאצ' סולאר בע"מ ("החברה") התאגדה בישראל ביום 18 באוגוסט 2016, כחברה פרטית מוגבלת במניות על-פי חוק החברות, התשנ"ט-1999. החברה עוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק ותחזוקה של פתרונות רובוטיים לניקוי יבש (ללא מים) של פאנלים פוטו-וולטאים. נכון למועד דוח זה, החברה מספקת פתרונות רובוטיים למערכות פוטו-וולטאיות הממוקמות על גבי הקרקע ואשר מאופיינות בכך שהן נפרשות על-פני שטחים נרחבים והיא פועלת בשווקים בישראל ובהודו. החברה הוקמה כחברת מחקר ופיתוח בעלת אישור רשות החדשנות. ביום 2 במרס 2021, השלימה החברה את הנפקת מניותיה לציבור, והמסחר בהן החל ביום 8 במרס 2021. במועד זה הפכה החברה לחברה ציבורית כמשמעה בחוק החברות.

המצב הכספי על-פי הדוחות על המצב הכספי של החברה

1.1 ניתוח עיקרי השינויים שחלו במצבה הכספי של החברה:

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים (נתונים כספיים באלפי ש"ח)	יתרה ליום		סעיף
	31.12.2019	31.12.2020	
	אלפי ש"ח		
השינוי נובע בעיקר מעליה ביתרת המלאי בשל העליה בהיקף הפעילות, מעליה ביתרת המזומנים (ראו סעיף 1.4 להלן) ומעליה בחייבים ויתרות חובה.	1,770	4,016	נכסים שוטפים
השינוי נובע בעיקר מעליה ביתרת נכס זכות שימוש בשל הסכמים חדשים לשכירות משרדים וכלי רכב.	291	2,939	נכסים לא שוטפים
	2,061	6,955	סה"כ נכסים
השינוי נובע בעיקר מעליה ביתרות הספקים והזכאים בשל העליה בהיקף הפעילות ומעליה בהתחייבות חכירה בשל הסכמי שכירות חדשים.	1,250	4,200	התחייבויות שוטפות
השינוי נובע בעיקר מעליה בהתחייבות חכירה בשל הסכמי שכירות חדשים.	1,392	3,521	התחייבויות לא שוטפות
השינוי נובע בעיקר מההפסד הנקי לשנה בניכוי גיוס הון שבוצע בחודש אוגוסט 2020 (ראו ביאור 4.ד.13 לדוחות הכספיים המצורפים)	(581)	(766)	סה"כ הון
	2,061	6,955	סה"כ התחייבויות והון

1.2. ניתוח עיקרי תוצאות הפעילות על-פי הדוחות הכספיים :

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים (נתונים כספיים באלפי ש"ח)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2019	2020	
	אלפי ש"ח		
השינוי נובע בעיקר מהכרה בהכנסה בגין פרויקטים להקמת רובוטים שהושלמו בשנת 2020, בעיקר בישראל.	-	1,934	מכירות
השינוי נובע בעיקר מעליה בצריכת חומרים ובעלות שכר עבודה בייצור בשל העליה בהיקף הפעילות.	66	3,641	עלות המכירות
ההפסד הגולמי נובע בעיקר מניצול נמוך של כושר הייצור ומיעילות נמוכה בייצור, אשר נובעים בעיקר מהגדלה של מצבת כוח האדם בייצור ובתחזוקה אשר תתמוך בעליה הצפויה בהיקף הפעילות של החברה בשנים הקרובות	66	1,707	הפסד גולמי
השינוי נובע בעיקר מירידה בעלות שכר עבודה ונלוות (לרבות בעלות בגין אופציות לעובדים) בניכוי השקעות נוספות במחקר ופיתוח.	2,617	2,223	הוצאות מחקר ופיתוח
השינוי נובע בעיקר מהרחבת הפעילות השיווקית של החברה לתמיכה בעליה הקיימת במכירות ובהרחבת הפעילות בשנים הקרובות.	-	697	הוצאות מכירה ושיווק
השינוי נובע בעיקר מירידה בעלות בגין אופציות לעובדים בניכוי עליה בעלות שכר עבודה	2,162	2,141	הוצאות הנהלה וכלליות
העליה נובעת בעיקר מהוצאות הנפקה אשר הוכרו בדוח רווח והפסד בשנת 2020 בגין ההנפקה הראשונית לציבור שביצעה החברה בחודש מרץ לשנת 2021.	-	605	הוצאות אחרות תפעוליות
	4,845	7,373	הפסד תפעולי
העליה נובעת בעיקר בשל הוצאות מימון בגין מרכיב ההטבה בהלוואה המירה שהומרה למניות בחודש אוגוסט 2020 (ראו ביאור 4. T.13 לדוחות הכספיים המצורפים)	257	1,588	הוצאות (הכנסות) מימון נטו
	5,102	8,961	הפסד כולל

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימה ביום 30 ביוני 2020	סעיף
1,934	1,235	699	מכירות
3,641	2,337	1,304	עלות המכירות
1,707	1,102	605	הפסד גולמי
2,223	1,337	886	הוצאות מחקר ופיתוח
697	345	352	הוצאות מכירה ושיווק
2,141	1,427	714	הוצאות הנהלה וכלליות
605	605	-	הוצאות אחרות תפעוליות
7,373	4,816	2,557	הפסד תפעולי
1,588	148	1,440	הוצאות (הכנסות) מימון נטו
8,961	4,964	3,997	הפסד כולל

1.3. הון חוזר :

ליום 31 בדצמבר 2020, לחברה גרעון בהון חוזר (נטו) בסך של כ-184 אלפי ש"ח הכולל את סך הנכסים השוטפים (הכוללים בעיקר מזומנים ופיקדונות לזמן קצר, חייבים, לקוחות ומלאי) בניכוי התחייבויות שוטפות (הכוללות בעיקר יתרות ספקים וזכאים אחרים).

1.4. ניתוח נזילות ומקורות מימון של החברה :

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים (נתונים כספיים באלפי ש"ח)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2019	2020	
	אלפי ש"ח		
השינוי נובע בעיקר מהעליה בהפסד הנקי לשנה.	(4,182)	(6,066)	מזומנים נטו לפעילות שוטפת
השינוי נובע בעיקר מפירעון פקדונות לזמן קצר בשנת 2019.	1,252	(553)	מזומנים נטו מפעילות השקעה
השינוי נובע בעיקר מגיוס הון שבוצע בחודש אוגוסט 2020 (ראו ביאור 4. T.13 לדוחות הכספיים המצורפים)	392	7,140	מזומנים נטו ששימשו מפעילות מימון

2. היבטי ממשל תאגידי

2.1. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית ודירקטורים בלתי תלויים

למועד הדוח טרם בוצע סיווג לדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית וכן טרם מונו דירקטורים בלתי תלויים לחברה.

2.2. מבקר פנימי

למועד הדוח טרם מונה מבקר פנימי לחברה. עם מינוי וועדת הביקורת של החברה (לאחר השלמת ההנפקה ומינוי הדירקטורים החיצוניים) תפעל החברה למינוי מבקר פנימי.

2.3. גילוי בדבר שכר רואה החשבון המבקר של החברה

רואה החשבון המבקר של החברה הינו משרד רואי חשבון זיו האפט (BDO). שכר הטרחה נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לרואה החשבון המבקר, בהתאם להיקף העבודה, לאופי העבודה, ניסיון העבר ותנאי השוק. הגורם המאשר את השכר הינו דירקטוריון החברה, אשר מסמך את הנהלת החברה לקבוע את שכר הטרחה עם רואי החשבון.

2020				2019			
שירותים אחרים		שירותי ביקורת		שירותים אחרים		שירותי ביקורת	
מספר שעות	אלפי ש"ח	מספר שעות	אלפי ש"ח	מספר שעות	ש"ח	מספר שעות	אלפי ש"ח
-	-	888	200	-	-	613	160

2.4. מורשי חתימה עצמאיים

נכון למועד הדוח, ה"ה יניר אלוש, ניק לניר בראון ואייל לסל הינם מורשי חתימה עצמאיים של החברה בכל הנוגע לנושאים הבאים: עסקה או התחייבות בגובה של עד 5,000 ש"ח; משכורות לעובדים; תשלומים לגופים ממשלתיים כנדרש לפי החוק הישראלי; חתימה על חוזה העסקה או הסכם למתן שירותים (למעט חוזה העסקה למנכ"ל או סמנכ"ל כספים); הוצאה לפועל של הסכם סודיות; הזמנות ורכישות במהלך העסקים הרגיל של החברה שאינן עולות על סך של 100,000 דולרים ואשר נעשו בהתאם לתקציב החברה; הוצאה לפועל של הסכמים מול נותני שירות וספקים; חתימה והגשה של מסמכים כלשהם, אשר החברה עשויה להידרש להגיש על-פי הדין החל, לרבות אך לא רק לצרכי מס הכנסה, ביטוח לאומי רשם החברות וכו'; פעולות אדמיניסטרטיביות בחשבון הבנק של החברה; תשלומים לסוכני מס; תשלומים למע"מ; מתן ערבויות בנקאיות בשם החברה לרשויות המכס; העברת כספים מחשבון הבנק של החברה לחשבון הבנק של החברה הבת בסכום שלא יעלה על 300,000 דולרים וכן העברת כספים מחשבונות הבנק של החברה לפיקדונות והעברת כספים מפיקדונות לחשבון החברה והעברות כספים בין חשבונות הבנק של החברה. כמו כן, חתימה על חוזה עם לקוח של החברה עד לסכום של 1,000,000 ש"ח תיעשה באמצעות חתימתו הבלעדית של ניק לניר בראון.

כמו כן, נכון למועד הדוח ה"ה יניר אלוש וניק לניר בראון הינם מורשי חתימה יחידים בחשבונות הבנק של Air Touch Solar India Private Limited, חברת הבת של החברה.

לפרטים אודות השפעת התפשטות נגיף הקורונה על החברה ראה סעיף 6.4 לפרק א' לדוח זה.

3. אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2020

לפירוט אודות אירועים שהתרחשו לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2020, ראה באור 23 לדוחות הכספיים.

24 במרס 2021

ניק לניר בראון, מנכ"ל

יניר אלוש, יו"ר דירקטוריון

איירטאצ' סולאר בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

איירטאצ' סולאר בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

תוכן העניינים

ע מ ו ד

1	דוח רואה החשבון המבקר על הדוחות הכספיים
2	מכתב הסכמה של רואה החשבון המבקר בקשר לתשקיף מדף של החברה הדוחות הכספיים:
3	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
4	דוחות מאוחדים על ההפסד הכולל
5	דוחות על השינויים בהון
6-7	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
8-35	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של איירטאצ' סולאר בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של איירטאצ' סולאר בע"מ (להלן: "החברה") לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

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

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברה המאוחדת שלה לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

זיו האפט
רואי חשבון

באר שבע, 24 במרץ, 2021

תל אביב | ירושלים | חיפה | באר שבע | בני ברק | קרית שמונה | פתח תקווה | מודיעין עילית | נצרת עילית | אילת
03-6386868 | 02-6546200 | 04-8680600 | 077-7784100 | 073-7145300 | 077-5054906 | 077-7784180 | 08-9744111 | 04-6555888 | 08-6339911

מושרד ראשי: בית אמות BDO, דרך מנחם בגין 48, תל אביב, 6618001 **דוא"ל:** bdo@bdo.co.il **בקר באתר שלנו:** www.bdo.co.il

BDO Israel, an Israeli partnership, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms

24 במרץ, 2021

לכבוד,
הדירקטוריון של איירטאצ' סולאר בע"מ (להלן: "החברה")
המלאכה 3, אזור תעשייה הר טוב א', בית שמש

ג.א.ג.

הנדון: מכתב הסכמה בקשר לתשקיף מדף של איירטאצ' סולאר בע"מ מחודש פברואר 2021

הננו להודיעכם כי אנו מסכימים להכללה (לרבות בדרך של הפנייה) של הדוח שלנו המפורט להלן בהצעות מדף אשר יפורסמו על ידכם על פי תשקיף מדף מחודש פברואר 2021:

דוח רואה החשבון המבקר מיום 24 במרץ, 2021 על הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020.

**זיו האפט
רואי חשבון**

תל אביב | ירושלים | חיפה | באר שבע | בני ברק | קרית שמונה | פתח תקווה | מודיעין עילית | נצרת עילית | אילת
03-6386868 | 02-6546200 | 04-8680600 | 077-7784100 | 073-7145300 | 077-5054906 | 077-7784180 | 08-9744111 | 04-6555888 | 08-6339911

משרד ראשי: בית אמות BDO, דרך מנחם בגין 48, תל אביב, 6618001 **דוא"ל:** bdo@bdo.co.il **בקרואתן שלנו:** www.bdo.co.il

BDO Israel, an Israeli partnership, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms

איירטאצ' סולאר בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2019	2020		
אלפי ש"ח			
			נכסים
			נכסים שוטפים
338	778	4	מזומנים ושווי מזומנים
253	384		פיקדונות לזמן קצר
-	76		לקוחות
293	809	5	חייבים ויתרות חובה
886	1,969	6	מלאי
<u>1,770</u>	<u>4,016</u>		סה"כ נכסים שוטפים
			נכסים לא שוטפים
90	2,462	7	נכסי זכות שימוש, נטו
201	477	8	רכוש קבוע, נטו
<u>291</u>	<u>2,939</u>		סה"כ נכסים לא שוטפים
<u>2,061</u>	<u>6,955</u>		סה"כ נכסים
			התחייבויות והון
			התחייבויות שוטפות
105	815	7	התחייבויות בגין חכירה לזמן קצר
205	304	12	התחייבויות בגין מענקים לזמן קצר
125	1,051	9	ספקים ונותני שירותים אחרים
815	2,030	10	זכאים ויתרות זכות
<u>1,250</u>	<u>4,200</u>		סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות לא שוטפות
-	1,755	7	התחייבויות בגין חכירה לזמן ארוך
1,392	1,766	12	התחייבויות בגין מענקים לזמן ארוך
<u>1,392</u>	<u>3,521</u>		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
<u>2,642</u>	<u>7,721</u>		סה"כ התחייבויות
			הון (גרעון בהון)
6,133	14,942	13	הון מניות ופרמיה
728	695	14	קרנות הון
(7,442)	(16,403)		יתרת הפסד
<u>(581)</u>	<u>(766)</u>		סה"כ הון (גרעון בהון)
<u>2,061</u>	<u>6,955</u>		סה"כ התחייבויות והון (גרעון בהון)

24 במרץ, 2021

מר אייל לסל
סמנכ"ל כספים

מר ניק לניר בראון
מנכ"ל

מר יניר אלוש
יו"ר דירקטוריון

תאריך אישור
הדוחות הכספיים

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

איירטאצ' סולאר בע"מ
דוחות מאוחדים על ההפסד הכולל

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2018	2019	2020		
אלפי ש"ח				
-	-	1,867		הכנסות ממכירות
-	-	67		הכנסות משירותים
-	-	1,934		סך הכל הכנסות
-	66	3,641	15	עלות המכירות
-	66	1,707		הפסד גולמי
1,569	2,617	2,223	16	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
-	-	697		הוצאות מכירה ושיווק
415	2,162	2,141	17	הוצאות הנהלה וכלליות
-	-	605		הוצאות אחרות תפעוליות
1,984	4,845	7,373		הפסד מפעולות רגילות
49	26	-	18 ב'	הכנסות מימון
11	283	1,588	18 א'	הוצאות מימון
(38)	257	1,588		הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
1,946	5,102	8,961		הפסד לשנה
1,946	5,102	8,961		הפסד כולל
16.54	43.19	73.59		הפסד למניה רגילה אחת (בש"ח) בת 0.01 ש"ח ע.נ. בסיסי ומדולל
117,656	118,110	121,761		ממוצע משוקלל של הון המניות ששימש בחישוב ההפסד למניה בסיסי ומדולל

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

איירטאצ' סולאר בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

סה"כ	יתרת הפסד	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	פרמיה	הון מניות בכורה	הון מניות רגילות
אלפי ש"ח					
(581)	(7,442)	728	6,131	1	1
8,460	-	-	8,396	64	-
316	-	316	-	-	-
-	-	(349)	349	-	-
(8,961)	(8,961)	-	-	-	-
<u>(766)</u>	<u>(16,403)</u>	<u>695</u>	<u>14,876</u>	<u>65</u>	<u>1</u>
3,623	(2,340)	-	5,961	1	1
898	-	898	-	-	-
-	-	(170)	170	-	-
(5,102)	(5,102)	-	-	-	-
<u>(581)</u>	<u>(7,442)</u>	<u>728</u>	<u>6,131</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
(144)	(394)	-	249	-	1
5,713	-	-	5,712	1	-
(1,946)	(1,946)	-	-	-	-
<u>3,623</u>	<u>(2,340)</u>	<u>-</u>	<u>5,961</u>	<u>1</u>	<u>1</u>

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

יתרה ליום 1 בינואר 2020

הנפקת מניות בכורה
תשלום מבוסס מניות
מימוש כתבי אופציה
הפסד לשנה

סה"כ הון ליום 31 בדצמבר 2020

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019

יתרה ליום 1 בינואר 2019

תשלום מבוסס מניות
מימוש כתבי אופציה
הפסד לשנה

סה"כ הון ליום 31 בדצמבר 2019

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018

יתרה ליום 1 בינואר 2018

הנפקת מניות בכורה
הפסד לשנה

סה"כ הון ליום 31 בדצמבר 2018

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

איירטאצ' סולאר בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
(1,946)	(5,102)	(8,961)
(130)	920	2,895
<u>(2,076)</u>	<u>(4,182)</u>	<u>(6,066)</u>
(80)	(147)	(422)
(1,723)	1,399	(131)
<u>(1,803)</u>	<u>1,252</u>	<u>(553)</u>
1,030	512	433
-	(120)	(391)
5,713	-	7,098
<u>6,743</u>	<u>392</u>	<u>7,140</u>
2,864	(2,538)	521
(6)	(13)	(81)
31	2,889	338
<u>2,889</u>	<u>338</u>	<u>778</u>

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת

הפסד לשנה
 התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת (נספח א')
מזומנים נטו לפעילות שוטפת

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה

רכישת רכוש קבוע
 מימוש (הפקדה ל) פקדונות
מזומנים נטו לפעילות השקעה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון

קבלת מענק ממשלתי מהרשות לחדשנות
 תשלום חכירה
 הנפקת מניות והלוואה המירה
מזומנים נטו מפעילות מימון

עלייה (ירידה) נטו במזומנים ושווי מזומנים

השפעת שינויים בשערי חליפין בגין יתרות מזומנים המוחזקות במט"ח

מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

איירטאצ' סולאר בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
22	140	488
-	-	69
6	13	81
(51)	233	1,472
-	898	316
(23)	1,284	2,426
-	-	(76)
(138)	(104)	(516)
-	(886)	(1,083)
19	7	928
12	619	1,216
(107)	(364)	469
(130)	920	2,895

נספח א' - התאמות הדרושות להצגות תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת

הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים

פחת והפחתות
הפסד הון ממימוש רכוש קבוע
הפרשי שער על יתרות מזומנים
הוצאות (הכנסות) ריבית והפרשי שער
הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות

שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות:

עלייה בלקוחות
עלייה בחייבים ויתרות חובה
עלייה במלאי
עלייה בספקים
עלייה בזכאים ויתרות זכות

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

אירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 1 - כללי

תיאור החברה:

החברה הינה חברה פרטית מוגבלת במניות אשר התאגדה בישראל ביום 18 באוגוסט 2016 תחת השם "או סוילינג בע"מ". ביום 1 בדצמבר 2019, שונה שם החברה לשמה הנוכחי אירטאצ' סולאר בע"מ. כתובתה של החברה הינה רח' המלאכה 3, אזור התעשייה הר טוב א', בית שמש.

מייסד החברה הינו מר יניר אלוש. למועד אישור הדוחות הכספיים, החברה מוחזקת על-ידי מר יניר אלוש (המחזיק כיום מניות בשיעור של כ-31.21%, וליום 31.12.2020 - 43.61% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה), יוזמה רביבים (המחזיקה כיום מניות בשיעור של כ-26.45%, וליום 31.12.2020 - 36.34% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה) ובעלי מניות נוספים המחזיקים מניות בשיעור הנמוך מ-5% מהון החברה כל אחד.

החברה עוסקת בפיתוח, ייצור ושיווק של פתרונות רובוטיים לניקוי יבש של פאנלים פוטו-וולטאים. הפתרונות הרובוטיים נשלטים על-ידי מערכת מחשב המאפשרת למשתמש לנהל, לשלוט ולבקר אותה מכל אזור ברחבי העולם. נכון ליום 31 בדצמבר 2020 החברה פעילה בישראל ובהודו.

ליום 31 בדצמבר 2020 ולשנה שהסתיימה באותו תאריך, לחברה גרעון בהון העצמי בסך של 766 אלפי ש"ח ותזרים שלילי מפעילות שוטפת בסך של 6,066 אלפי ש"ח, בהתאמה. לצורך מימון פעילותה החברה גייסה הון ממשקיעים פרטיים וביצעה הנפקה ראשונית לציבור לאחר תאריך המאזן (ראה ביאור 23. ט. להלן).

בחודש מאי 2020 הקימה החברה, חברת בת בהודו, ראה גם ביאור 23. ב. להלן.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

א. הצהרה לגבי יישום תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS):

הדוחות הכספיים של החברה נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - "תקני IFRS") ופרשנויות להם שפורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB). עיקרי המדיניות החשבונאית המפורטים בהמשך יושמו באופן עקבי לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות כספיים אלה וכן בעריכת מאזן הפתיחה לפי תקני ה-IFRS.

הדוחות הכספיים נערכו תוך יישום עיקרון העלות, למעט כמפורט בהמשך.

ב. עקרונות עריכת דוחות כספיים:

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010 (להלן - "תקנות דוחות כספיים"). במסגרת זו, בחרה החברה שלא ליישם את ההקלות המנויות בתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית) התשע"ו 2016, כך שנתוני השוואה מוצגים לשתי שנות דיווח.

תקופת המחזור התפעולי של החברה הינה 12 חודשים.

ג. שווי הוגן

החברה מודדת שווי הוגן כמחיר שהיה מתקבל במכירת נכס או המחיר שהיה משולם להעברת התחייבות בעסקה רגילה בין משתתפים בשוק במועד המדידה. כאשר מחיר לנכס זהה או להתחייבות זהה אינו ניתן לצפייה (כלומר, אין מחיר מצוטט בשוק פעיל), החברה מודדת שווי הוגן תוך שימוש בטכניקת הערכה אחרת שמתאימה לנסיבות ושקיימים עבורה מספיק נתונים שניתנים להשגה כדי למדוד שווי הוגן, תוך שימוש מקסימלי בנתונים רלוונטיים שניתנים לצפייה ומזעור השימוש בנתונים שאינם ניתנים לצפייה.

אירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ג. שווי הוגן (המשך)

במידת שווי הוגן של נכס לא פיננסי, החברה מביאה בחשבון את היכולת של משתתף בשוק להפיק הטבות כלכליות באמצעות הנכס בשימוש המיטבי שלו או על ידי מכירתו למשתתף אחר בשוק שישתמש בנכס בשימוש המיטבי שלו.

שווייה ההוגן של התחייבות פיננסית עם מאפיין דרישה (לדוגמה, פיקדון לפי דרישה) אינו נמוך מהסכום שישולם בעת הדרישה, מהוון מהמועד הראשון שבו ניתן לדרוש לשלם את הסכום.

מדרג השווי ההוגן

לצורכי גילוי, החברה מסווגת מדידות שווי הוגן לאחת מהרמות במדרג השווי ההוגן המשקף את משמעותיות הנתונים ששימשו בעת ביצוע המדידות. מדרג השווי ההוגן הוא:

- רמה 1 - מחירים מצוטטים (לא מתואמים) בשווקים פעילים עבור נכסים זהים או התחייבויות זהות.
- רמה 2 - נתונים שאינם מחירים מצוטטים הכלולים ברמה 1, אשר ניתנים לצפייה לגבי הנכס או ההתחייבות, במישרין או בעקיפין.
- רמה 3 - נתונים שאינם ניתנים לצפייה עבור הנכס או ההתחייבות.

כאשר הנתונים ששימשו למדידת שווי הוגן מסווגים לרמות שונות במדרג השווי ההוגן, החברה מסווגת את מדידת השווי ההוגן בכללותה לרמה הנמוכה ביותר של הנתון שהוא משמעותי למדידה בכללותה. החברה מפעילה שיקול דעת בהערכת המשמעותיות של נתון מסוים למדידה בכללותה תוך הבאה בחשבון של גורמים ספציפיים לנכס או להתחייבות.

ד. דוחות כספיים מאוחדים:

כאשר החברה חשופה, או בעלת זכויות, לתשואות משתנות ממעורבותה בישות מושקעת ויש לה את היכולת להשפיע על תשואות אלו באמצעות כוח ההשפעה שלה, החברה שולטת באותה ישות אשר מסווגת כחברה בת. החברה מעריכה מחדש את שליטתה בחברה בת כאשר העובדות והנסיבות משתנות.

הדוחות הכספיים המאוחדים מציגים את הדוחות הכספיים של החברה והחברות הבנות שלה כדוחות כספיים של ישות כלכלית אחת החל מהמועד שבו מושגת שליטה ועד למועד שבו החברה מאבדת שליטה. לפיכך, יתרות הדדיות, הכנסות והוצאות, רווחים והפסדים אשר הוכרו בנכסים ותזרימי מזומנים, הנובעים מעסקאות תוך קבוצתיות בין הישויות של הקבוצה, בוטלו במלואם.

כמו כן, הדוחות הכספיים של החברות הבנות הוכנו תוך שימוש במדיניות חשבונאית אחידה עם החברה לגבי עסקאות ואירועים דומים בנסיבות דומות.

החברה, במסגרת הדוחות התקופתיים שלה, לא כללה מידע כספי נפרד כנדרש בהתאם להוראות תקנות 99 והתוספת העשירית לתקנות הדוחות וזאת לאור העובדה כי פעילות החברה וחברת הבת שלה Airtouch Solar India Private limited, משתקפת בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה וכי לא תהיה בדוחות הכספיים הנפרדים משום תוספת מידע מהותית למשקיע סביר, שאינו נכלל כבר במסגרת הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

ה. מטבע חוץ:

(1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה:

מטבע הפעילות וההצגה של החברה הינו ש"ח.

(2) תרגום עסקאות שאינן במטבע הפעילות:

בהכנת הדוחות הכספיים של החברה, עסקאות שבוצעו במטבעות השונים ממטבע הפעילות של החברה (להלן - "מטבע חוץ") נרשמות לפי שערי החליפין שבתוקף במועדי העסקאות. בתום כל תקופת דיווח, פריטים כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים לפי שערי חליפין שבתוקף לאותו מועד; פריטים לא-כספיים הנמדדים בשווי הוגן הנקוב במטבע חוץ מתורגמים לפי שערי החליפין למועד בו נקבע השווי ההוגן; פריטים לא-כספיים הנמדדים במונחי עלות היסטורית מתורגמים לפי שערי חליפין שבתוקף במועד ביצוע העסקה בקשר לפריט הלא-כספי.

אירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ה. מטבע חוץ (המשך)

(3) אופן הרישום של הפרשי שער:

הפרשי שער מוכרים בדוח על הרווח והפסד בתקופה בה הם נבעו.

(4) פעילויות חוץ:

1. הדוחות הכספיים של פעילויות החוץ תורגמו למטבע ההצגה של החברה תוך שימוש בנהלים הבאים:
 1. נכסים והתחייבויות לכל דוח על מצב כספי תורגמו לפי שער החליפין המידי בסוף אותה תקופת דיווח;
 2. הכנסות והוצאות לכל דוח על רווח או הפסד ורווח כולל אחר תורגמו לפי שערי חליפין ממוצעים לתקופה.
 3. הון מניות, קרנות הון ותנועות הוניות אחרות תורגמו לפי שערי חליפין במועד התהוותם.
 4. יתרת העודפים מבוססת על יתרת הפתיחה לתחילת תקופת הדיווח בתוספת תנועות שתורגמו כאמור בסעיפים 2 ו-3 לעיל.
 5. הפרשי השער שנוצרו הוכרו ברווח כולל אחר ונצברו בהון.

ו. מזומנים ושווי מזומנים:

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים הניתנים למימוש מידי, פיקדונות הניתנים למשיכה מיידית וכן פיקדונות לזמן קצוב אשר אין מגבלה בשימוש בהם ואשר מועד פירעונם, במועד ההשקעה בהם, אינו עולה על שלושה חודשים. פיקדונות אשר קיימת מגבלה לגבי השימוש בהם מסווגים לסעיף פיקדונות לזמן קצר.

ז. נכסים והתחייבויות הנובעים מחוזים עם לקוחות

נכסים בגין חוזים

החברה מציגה זכות לקבל תמורה עבור סחורות או שירותים שהועברו ללקוח כנכס בגין חוזה, כאשר זכות זו מותנית בגורם אחר מאשר חלוף הזמן.

התחייבויות בגין חוזים

החברה מציגה מחויבות להעביר סחורות או שירותים ללקוח, שבגינם החברה קיבלה תמורה מהלקוח (או תמורה שאינה מותנית שחל מועד פירעונה), כהתחייבות בגין חוזה.

ח. מלאי:

מלאי הוא נכס המוחזק לצרכי מכירה במהלך העסקים הרגיל, בתהליך ייצור לצרכי מכירה או חומרים שייצרכו בתהליך הייצור או במהלך הספקת השירותים.

מלאי מוצג לפי הנמוך מבין עלותו לבין שווי המימוש נטו שלו. עלות המלאי כוללת את כל עלויות הרכישה ועלויות שהתהוו בהבאת המלאי למיקומו ומצבו הנוכחיים.

שווי מימוש נטו מייצג את אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן העלויות להשלמה ואומדן העלויות הדרושות לביצוע המכירה.

העלות נקבעה כדלהלן:

איירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. מלאי (המשך)

חומרי גלם - על בסיס נכנס ראשון יוצא ראשון (FIFO).
מוצרים בתהליך ותוצרת גמורה - על בסיס הוצאות ייצור, כדלקמן: מרכיב חומר גלם – על בסיס עלות בפועל, מרכיב עבודה והוצאות עקיפות – על בסיס מחיר תקן.

ט. רכוש קבוע:

(1) כללי:

רכוש קבוע הוא פריט מוחשי, אשר מוחזק לצורך שימוש בייצור או בהספקת סחורות או שירותים, או להשכרה לאחרים, אשר חזוי כי ישתמשו בו במשך יותר מתקופה אחת. החברה מציגה את פריטי הרכוש הקבוע שלה על פי מודל העלות.

במודל העלות, פריטי רכוש קבוע מוצגים בדוח על המצב הכספי לפי עלותם, בניכוי פחת שנצבר ובניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו במידה והיו כאלה. העלות כוללת את עלות הרכישה של הנכס וכן עלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הנכס למיקום ולמצב הדרושים לצורך הפעלתו באופן שהתכוונה אליו ההנהלה.

(2) הפחתה של רכוש קבוע:

הפחתת הרכוש הקבוע מבוצעת לפי שיטת הקו הישר על פני אורך החיים השימושיים הצפוי של מרכיבי הפריט מהמועד בו הנכס מוכן לשימוש המיועד תוך הבאה בחשבון של ערך שייר צפוי בתום החיים השימושיים.

אורך החיים השימושיים ושיעורי הפחת בהם נעשה שימוש בחישוב הפחת הינו כדלקמן:

שיעור פחת	
%	
15	ציוד
33.33	מחשבים וציוד הקפי
15	ריהוט וציוד משרדי
תקופת השכירות או אורך החיים השימושיים, כנמוך מביניהם	שיפורים במושכר

ערכי השייר, שיטת הפחת ואורך החיים השימושיים של הנכס נסקרים בידי הנהלת החברה בתום כל שנת כספים. שינויים מטופלים כשינוי אומדן בדרך של "מכאן ולהבא".

י. ירידת ערך נכסים מוחשיים:

בתום כל תקופת דיווח, בוחנת החברה את הערך הפנקסני של נכסיה המוחשיים, למעט מלאי, במטרה לקבוע האם קיימים סימנים כלשהם המעידים על ירידת ערך של נכסים אלו. במידה וקיימים סימנים כאמור, נאמד סכום בר-השבה של הנכס במטרה לקבוע את סכום ההפסד מירידת ערך שנוצר, אם בכלל. כאשר לא ניתן לאמוד את הסכום בר-ההשבה של נכס בודד, אומדת החברה את הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת-המזומנים אליה שייך הנכס.

סכום בר-ההשבה הינו הגבוה מבין שווי ההוגן של הנכס בניכוי עלויות מכירה לבין שווי השימוש בו. בהערכת שווי השימוש, אומדני תזרימי המזומנים העתידיים מנוכים לערכם הנוכחי תוך שימוש בשיעור ניכיון לפני מס המשקף את הערכות השוק הנוכחיות לגבי ערך הזמן של הכסף ואת הסיכונים הספציפיים לנכס בגינם לא הותאם אומדן תזרימי המזומנים העתידיים.

כאשר סכום בר-ההשבה של נכס (או של יחידה מניבה-מזומנים) נאמד כנמוך מערכו הפנקסני, הערך הפנקסני של הנכס (או של היחידה מניבה-מזומנים) מופחת לסכום בר-ההשבה שלו. הפסד מירידת ערך מוכר מיידית כהוצאה ברווח והפסד.

כאשר הפסד מירידת ערך שהוכר בתקופות קודמות מתבטל, הערך הפנקסני של הנכס (או של היחידה מניבה-

איירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. ירידת ערך נכסים מוחשיים (המשך)

מזומנים) מוגדל בחזרה לאומדן סכום בר-ההשבה העדכני, אך לא יותר מערכו הפנקסי של הנכס (או של היחידה מניבה-מזומנים) שהיה קיים אילו לא הוכר בגינו בתקופות קודמות הפסד מירידת ערך. ביטול הפסד מירידת ערך מוכר מיידית ברווח והפסד.

יא. הכרה בהכנסה:

מדידה

הכנסות החברה נמדדות לפי סכום התמורה לו החברה מצפה להיות זכאית בתמורה להעברת סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח.

אם התמורה שהובטחה ללקוח כוללת סכום משתנה החברה אומדת את סכום התמורה לו היא תהיה זכאית בתמורה להעברת הסחורות או השירותים שהובטחו ללקוח במסגרת העסקה, וכוללת במחיר העסקה את כל הסכום של התמורה המשתנה, או את חלקו, רק במידה שצפוי ברמה גבוהה שביטול משמעותי בסכום ההכנסות המצטברות שהוכרו לא יתרחש כאשר אי הודאות הקשורה לתמורה המשתנה תתברר לאחר מכן. בסוף כל תקופת דיווח, החברה מעדכנת את מחיר העסקה שנאמד על מנת לייצג באופן נאות את הנסיבות הקיימות בסוף תקופת הדיווח והשינויים בנסיבות במהלך תקופת הדיווח.

מועד ההכרה

החברה מכירה בהכנסה כאשר הלקוח משיג שליטה על הסחורה או השירות שהובטחו במסגרת החוזה עם הלקוח. הכרה זו מתרחשת בין השאר בעת קבלת אישור הלקוח להתקנה. עבור כל מחויבות ביצוע, החברה קובעת, במועד ההתקשרות בחוזה, אם היא מקיימת את מחויבות הביצוע לאורך זמן או בנקודת זמן.

מחויבות ביצוע מקוימת לאורך זמן, אם אחד מהקריטריונים הבאים מתקיים: א. הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי החברה ב. ביצועי החברה יוצרים או משפרים נכס אשר נשלט על ידי הלקוח תוך כדי יצירתו או שיפורו; או ג. ביצועי החברה אינם יוצרים נכס עם שימוש אלטרנטיבי לחברה, לחברה יש זכות לתשלום הניתנת לאכיפה עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד.

ככל שמחויבות ביצוע אינה מקוימת לאורך זמן, היא מקוימת בנקודת זמן.

סוגי הכנסות

החברה מייצרת ומוכרת רובוטים לניקוי פאנלים סולאריים. הסכמי החברה עם לקוחותיה כוללים את מכירת המערכות והתקנתן, וכן מתן שירותי תחזוקה. החברה משלבת את ההסכמים המשפטיים שנחתמים עם הלקוחות ומטפלת בהם מבחינה חשבונאית כחוזה יחיד, כאשר הדבר נדרש.

הכנסות ממכירת רובוטים לניקוי פאנלים סולאריים

לאחר מסירה והתקנת הרובוטים, הלקוח יכול להפיק תועלת מהמוצר ללא תלות בשאר רכיבי החוזה, וכן מכירת המערכות מובחנת במסגרת החוזה. לכן, מכירת הרובוטים והתקנתם מטופלת כמחויבות ביצוע נפרדת.

ההכנסה בגין מכירת המערכות מוכרת בנקודת הזמן בה נמסרו והותקנו אצל הלקוח.

הקצאת תמורה משתנה מתבססת על העובדות והנסיבות של כל חוזה וחוזה.

הכנסות משירותי תחזוקה

הכנסות תחזוקה מוכרות בתקופת הדיווח בה סופקו השירותים.

מחיר המכירה מוקצה לכל מחויבות ביצוע בהתבסס על עלות צפויה בתוספת מרווח סביר.

יא. הכרה בהכנסה (המשך)

אחריות

לצורך ההערכה האם אחריות מספקת ללקוח שירות נפרד החברה בוחנת, בין היתר, את המאפיינים הבאים: האם ללקוח יש את האפשרות לרכוש אחריות בנפרד; האם האחריות נדרשת על פי חוק; אורכה של תקופת כיסוי האחריות והמהות של הפעולות שהחברה מבטיחה לבצע. כאשר שירותי האחריות ניתנים על מנת להבטיח את טיב העבודה ועמידה במפרט שהוסכם בין הצדדים בלבד, הם אינם מהווים שירות נוסף שניתן ללקוח. לפיכך, במצבים אלו החברה לא מזהה את האחריות כמחויבות ביצוע נפרדת אלא מטפלת בה בהתאם להוראות IAS 37 ומכירה בהפרשה לאחריות לפי בסיס אומדן עלות השירותים האמורים. בהתאם לאמור לעיל, החברה מכירה בהפרשה לאחריות בדוחותיה הכספיים.

יב. מסים על הכנסה:

לאור הפסדים לצרכי מס שנצברו בחברה, ועקב אי ציפייה לקיומה של הכנסה חייבת בעתיד הנראה לעין, לא זוקפת החברה מסים נדחים לקבל בגין הפסדים להעברה לצרכי מס ובגין הפרשים זמניים בערכם של נכסים והתחייבויות, בין הדוח הכספי לבין הדוח לצרכי מס.

יג. עלויות מחקר ופיתוח:

עלויות בגין פעילויות מחקר נזקפות לרווח והפסד במועד התהוותן, בניכוי מענקים והשתתפויות. עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח מוכרות כנכסים בלתי מוחשיים אם ורק אם מתקיימים כל התנאים הבאים:

- קיימת היתכנות טכנית (Technical Feasibility) להשלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה;
- בכוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו;
- ביכולתה של החברה להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו;
- האופן שבו הנכס יפיק הטבות כלכליות עתידיות ניתן לקביעה;
- קיימים בידי החברה משאבים טכניים (Technical), פיננסיים ואחרים זמינים להשלמת הפיתוח ולשימוש בנכס הבלתי מוחשי או למכירתו; וכן
- עלויות במהלך הפיתוח שניתן לייחסן לנכס הבלתי מוחשי, ניתנות למדידה באופן מהימן.

כאשר לא ניתן להכיר בנכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי, עלויות הפיתוח נזקפות לדוח הרווח והפסד במועד התהוותן.

בדוחות כספיים אלו, לא נתקיימו התנאים לעיל, לפיכך לא הונו עלויות פיתוח.

יד. תשלומים מבוססי מניות:

תשלומים מבוססי מניות לעובדים ולאחרים המספקים שירותים דומים, המסולקים במכשירים הוניים של החברה נמדדים בשווים ההוגן במועד ההענקה. החברה מודדת במועד ההענקה את השווי ההוגן של המכשירים הוניים המוענקים על ידי שימוש במודל בלאק-שולס-מרטון ו/או בהתבסס על שוויין ההוגן מניות החברה, לפי העניין (לעניין אופן מדידת השווי ההוגן של תשלומים מבוססי מניות, ראה ביאור 14). כאשר המכשירים הוניים המוענקים אינם מבשילים עד אשר אותם עובדים משלימים תקופת שירות מוגדרת, החברה מכירה בהסדרי התשלום מבוססי המניות בדוחות הכספיים על פני תקופת ההבשלה כנגד גידול בהון העצמי, תחת סעיף "קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות". בתום כל תקופת דיווח, אומדת החברה את מספר המכשירים הוניים הצפוי להבשיל. שינוי אומדן ביחס לתקופות קודמות מוכר ברווח והפסד על פני יתרת תקופת ההבשלה.

אירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טו. נכסים פיננסיים:

(א) כללי:

נכסים פיננסיים מוכרים בדוח על המצב הכספי כאשר החברה הופכת להיות צד לתנאים החוזיים של המכשיר.

השקעות בנכסים פיננסיים מוכרות לראשונה לפי שוויין ההוגן, בתוספת עלויות עסקה, למעט אותם נכסים פיננסיים המסווגים בקטגוריית שווי הוגן דרך רווח והפסד, אשר מוכרים לראשונה לפי שוויים ההוגן. עלויות העסקה בגין נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נזקפות כהוצאה מיידית לרווח או להפסד.

לאחר ההכרה הראשונה, נכסים פיננסיים יימדדו בעלות מופחתת או בשווי הוגן בהתאם לסיווגם.

(ב) סיווג נכסים פיננסיים:

מכשירי חוב נמדדים בעלות מופחתת כאשר מתקיימים שני התנאים הבאים:

- המודל העסקי של החברה הינו להחזיק את הנכסים במטרה לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן
- התנאים החוזיים של הנכס קובעים תאריכים מדויקים בהם יתקבלו תזרימי המזומנים החוזיים אשר מהווים תשלומי קרן וריבית בלבד.

בהתאם לכך, מציגה החברה לקוחות, מזומנים ופקדונות בבנקים בעלות מופחתת.

(ג) נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת ושיטת הריבית האפקטיבית:

עלות מופחתת של נכס פיננסי הינה הסכום שבו נמדד הנכס הפיננסי בעת הכרה לראשונה בניכוי תשלומי קרן, בתוספת או בניכוי ההפחתה המצטברת, תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית, של הפרש כלשהו בין הסכום הראשוני לבין סכום הפירעון, מותאם בגין הפרשה להפסד כלשהי.

שיטת הריבית האפקטיבית הינה שיטה המשמשת לחישוב העלות המופחתת של מכשיר חוב ולהקצאה ולהכרה בהכנסת הריבית ברווח או הפסד על פני התקופה הרלוונטית.

הכנסות ריבית מחושבות תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית. החישוב מבוצע על ידי יישום שיעור הריבית האפקטיבי לערך בספרים ברוטו של נכס פיננסי.

(ד) גריעת נכסים פיננסיים:

נכס פיננסי נגרע מהדוח על המצב הכספי במועד סליקת העסקה כאשר הזכויות החוזיות לתזרימי מזומנים מהנכס הפיננסי פקעו או כאשר החברה העבירה את הנכס הפיננסי.

טז. התחייבויות פיננסיות ומכשירים הוניים שהונפקו על-ידי החברה:

(א) סיווג כהתחייבות פיננסית או כמכשיר הוני:

התחייבויות ומכשירים הוניים שהונפקו על ידי החברה מסווגים כהתחייבויות פיננסיות או כמכשיר הוני בהתאם למהות הסדרים החוזיים ולהגדרת התחייבות פיננסית ומכשיר הוני.

(ב) מכשירים הוניים:

מכשיר הוני הוא כל חוזה המעיד על זכות שייר בנכסי החברה לאחר הפחתת כל התחייבויותיה. מכשירים הוניים שהונפקו על ידי החברה נרשמים לפי תמורת הנפקתם בניכוי הוצאות המתייחסות במישרין להנפקת מכשירים אלו.

(ג) התחייבויות פיננסיות:

התחייבויות פיננסיות מוצגות ונמדדות בעלות מופחתת.

בהתאם לכך, מוכרות לראשונה בשווי הוגן לאחר ניכוי עלויות עסקה. לאחר מועד ההכרה הראשונית התחייבויות פיננסיות אלה נמדדות בעלות מופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

אירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טז. התחייבויות פיננסיות ומכשירים הוניים שהונפקו על-ידי החברה (המשך)

(ג) התחייבויות פיננסיות (המשך):

שיטת הריבית האפקטיבית היא שיטה לחישוב העלות המופחתת של התחייבות פיננסית ושל הקצאת הוצאות ריבית על פני תקופת האשראי הרלוונטית. שיעור הריבית האפקטיבי הוא השיעור שמנכה באופן מדויק את הזרם החזוי של תזרימי המזומנים העתידיים על פני אורך החיים הצפוי של ההתחייבות הפיננסית לערכה בספרים, או מקום שמתאים, לתקופה קצרה יותר.

(ד) גריעה של התחייבויות פיננסיות:

החברה גורעת התחייבות פיננסית כאשר ורק כאשר ההתחייבות הפיננסית נפרעת, מבוטלת או פוקעת. ההפרש בין הערך בספרים של ההתחייבות הפיננסית שסולקה בין התמורה ששולמה מוכר ברווח או הפסד.

יז. חכירות:

החברה מעריכה האם חוזה הינו חכירה (או כולל חכירה) במועד ההתקשרות בחוזה. החברה מכירה בנכס זכות שימוש מחד ובהתחייבות חכירה מאידך בגין כל חוזי החכירה בהם היא החוכר, למעט חכירות לטווח קצר (לתקופה של עד 12 חודשים) וחכירות של נכסים בעלי ערך נמוך. בחכירות אלה מכירה החברה בתשלומי החכירה כהוצאה תפעולית על בסיס קו ישר על פני תקופת החכירה, אלא אם כן בסיס שיטתי אחר מייצג בצורה טובה יותר את תבנית צריכת ההטבות הכלכליות על ידי החברה מהנכסים החכורים.

תקופת החכירה הינה התקופה שאינה ניתנת לביטול שלגביה לחוכר יש את הזכות להשתמש בנכס החכור יחד עם:

- תקופות המכוסות על ידי אופציה להארכת החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש אופציה זו, וכן
- תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר לא יממש אופציה זו.

בקביעת תקופת החכירה, החברה לקחה בחשבון אופציות הארכה אשר למועד תחילת החכירה ודאי באופן סביר שימומשו על ידה. סבירות המימוש של אופציות הארכה נבחנה בהתחשב, בין היתר, בתשלומי החכירה בתקופות הארכה ביחס למחירי השוק, שיפורים משמעותיים במושכר שבוצעו על ידי החברה אשר צפוי שתהיה להם הטבה כלכלית משמעותית לקבוצה בתקופת הארכה, עלויות המתייחסות לסיום החכירה (ניהול משא ומתן, פינוי הנכס הקיים ואיתור נכס חלופי במקומו), חשיבות הנכס לפעילויות החברה, מיקום הנכס החכור והזמינות של חלופות מתאימות.

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה. לצורך החישוב, החברה משתמשת בשיעור הריבית התוספתי שלה.

תשלומי החכירה הנכללים במדידת התחייבות החכירה מורכבים מהתשלומים הבאים:

- תשלומים קבועים (כולל תשלומים קבועים במהותם), בניכוי תמריצי חכירה כלשהם;
- תשלומי חכירה משתנים שתלויים במדד, שנמדדים לראשונה על ידי שימוש במדד הקיים במועד התחילה;

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד בהתחייבויות השוטפות והלא שוטפות בדוח על המצב הכספי. התחייבות חכירה נמדדת לאחר מכן על ידי הגדלת הערך בספרים על מנת לשקף ריבית על התחייבות החכירה בשיטת הריבית האפקטיבית ועל ידי הקטנת הערך בספרים על מנת לשקף את תשלומי החכירה שבוצעו.

העלות של הנכס זכות שימוש מורכבת מסכום המדידה לראשונה של התחייבות החכירה ותשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו. לאחר מכן, נכס זכות שימוש נמדד לפי העלות בניכוי פחת נצבר והפסדים מירידת ערך.

נכס זכות שימוש מוצג בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי. נכס זכות השימוש נמדד לפי מודל העלות ומופחת בקו ישר על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים של נכס הבסיס. הפחת מתחיל ממועד תחילת החכירה. התחייבויות בגין חכירה הוצגו בסעיף זכאים בדוח על המצב הכספי.

החברה מיישמת את הוראות IAS 36 ירידת ערך נכסים על מנת לקבוע אם נפגם הנכס זכות שימוש ולטפל בהפסד מירידת ערך כלשהו שזוהה. ראה ביאור 2' לעיל.

איירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. מענקי הרשות לחדשנות:

מענקים שהתקבלו מהרשות לחדשנות, אותם נדרשת הישות להחזיר בתוספת תשלומי ריבית, מוכרים במועד ההכרה הראשונית כהתחייבות פיננסית, בשווי הוגן, בהתבסס על הערך הנוכחי של זרם תזרימי המזומנים הצפוי להחזר המענק, כשהוא מנוכה בשיעור היוון המשקף את רמת הסיכון של פרויקט המחקר והפיתוח. ההפרש בין תמורת המענק, לבין סכום ההתחייבות מוכר כקישון מהוצאות המחקר והפיתוח בגינם הם נתקבלו.

בתקופות דיווח עוקבות, נמדדת ההתחייבות הפיננסית בגובה הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים הצפויים להיות משולמים בעתיד, כאשר הם מהווים בשיעור הריבית המקורי של ההתחייבות מדי תקופה, והשינויים בערך הזמן נזקפים להוצאות מימון בדוח רווח והפסד. שינויים בהתחייבות המשקפים שינוי בתחזית ההכנסות של החברה, נזקפים להוצאות מימון בדוח רווח והפסד.

בתזרים המזומנים מפעילות מימון נכלל הסכום שמוכר לראשונה כהתחייבות פיננסית. הסכום שמוכר במועד ההכרה לראשונה כמענק נכלל בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת.

למידע נוסף ראה ביאור 3א' להלן.

יט. הפרשות:

הפרשות מוכרות כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, בגינה צפוי שימוש במשאבים כלכליים הניתנים לאומדן באופן מהימן על מנת לסלק את המחויבות.

הסכום המוכר כהפרשה משקף את האומדן הטוב ביותר של ההנהלה לגבי הסכום שיידרש ליישוב המחויבות בהווה במועד הדוח על המצב הכספי תוך הבאה בחשבון של הסיכונים ואי הוודאויות הכרוכים במחויבות. כאשר ההפרשה נמדדת תוך שימוש בתזרימי מזומנים חזויים לצורך יישוב המחויבות, הערך הפנקסי של ההפרשה הוא הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים החזויים. שינויים בגין ערך הזמן יזקפו לרווח והפסד.

כ. הטבות עובדים:

הטבות לאחר סיום העסקה:

דיני העבודה בישראל וחוק "פיצויי פיטורים, תשכ"ג-1963" (להלן: החוק) מחייבים את החברה לשלם פיצויי פיטורין לעובדים בעת פיטוריהם או פרישתם (לרבות עובדים העוזבים את מקום העבודה תחת נסיבות ספציפיות אחרות). חישוב ההתחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעסיק מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד אשר לדעת ההנהלה, יוצרת את הזכות לקבלת הפיצויים.

כל עובדי החברה חתומים בהתאם לסעיף 14 לחוק, על פיו הפקדוניה השוטפת בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פטורות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. לחברה לא תהיה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים אם לתכנית לא יהיו מספיק נכסים כדי לשלם את כל הטבות העובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות הקודמות. הפקדות החברה במסגרת תכנית להפקדה מוגדרת (Defined Contribution Plan) נזקפות לרווח או הפסד במועד הספקת שירותי העבודה, בגינם מחויבת החברה לביצוע ההפקדה. ההפרש בין סכום ההפקדה העומד לתשלום, לבין סך ההפקדות ששולמו מוצג כהתחייבות.

הטבות עובדים לטווח קצר:

הטבות עובדים לטווח קצר, הן הטבות אשר צפויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודשים מתום השנה בה ניתן השירות המזכה על ידי העובד.

הטבות עובדים לטווח קצר בחברה כוללות את התחייבות הישות בגין שכר, חופשה והבראה, הטבות אלו נזקפות לרווח והפסד, במועד היווצרותן. הטבות נמדדות על בסיס לא מהוון אותו חזויה הישות לשלם. הפרש בין גובה הטבות לזמן קצר להן זכאי העובד, לבין הסכום ששולם בגינן מוכר כהתחייבות.

אירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כא. הפסד למניה:

החברה מחשבת את סכומי הפסד הבסיסי למניה על ידי חלוקת הפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה, בממוצע משוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך תקופת הדיווח.

כב. סיווג ריבית ודיבידנדים ששולמו / שהתקבלו בדוח על תזרימי המזומנים:

החברה מסווגת תזרימי מזומנים בגין ריבית ודיבידנדים אשר התקבלו בידיה כתזרימי מזומנים מפעילות השקעה, וכן תזרימי מזומנים בגין ריבית ששולמה כתזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות המימון. תזרימי מזומנים בגין מסים על הכנסה מסווגים ככלל כתזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות שוטפת, למעט אלו אשר ניתנים לזיהוי בנקל עם תזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות השקעה או מימון. דיבידנדים המשולמים על ידי החברה מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון.

ביאור 3 - שיקולי דעת חשבונאיים קריטיים ומקורות מפתח לאומדני אי וודאות

ביישום המדיניות החשבונאית של החברה, המתוארת בבאור 2 לעיל, נדרשת הנהלת החברה, במקרים מסוימים, להפעיל שיקול דעת חשבונאי נרחב בנוגע לאומדנים והנחות בקשר לערכם הפנקסני של נכסים והתחייבויות שאינם בהכרח בנמצא ממקורות אחרים. האומדנים וההנחות הקשורות, מבוססים על ניסיון העבר וגורמים אחרים הנחשבים כרלוונטיים. התוצאות פועל עשויות להיות שונות מאומדנים אלה.

האומדנים וההנחות שבבסיסם, נבחנים בידי הנהלה באופן שוטף. שינויים באומדנים החשבונאיים מוכרים רק בתקופה בה בוצע שינוי באומדן במידה והשינוי משפיע רק על אותה תקופה או מוכרים בתקופה האמורה ובתקופות עתידיות במקרים בהם השינוי משפיע הן על התקופה הנוכחית והן על התקופות העתידיות.

א. התחייבויות בגין מענקים מהרשות לחדשנות:

בהתאם לטיפול החשבונאי בביאור 2'ח' לעיל, על הנהלת החברה לבחון האם קיים ביטחון סביר שהמענק שהתקבל יוחזר.

הערך הנוכחי של התחייבויות לתשלום תמלוגים לרשות לחדשנות (ראה ביאור 12 להלן) תלוי בתחזיות ובהנחות של הנהלת החברה לגבי הכנסותיה העתידיות של החברה ושיעור הריבית להיוון.

לצורך אמידת הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים להידרש לכיסוי ההתחייבות לרשות לחדשנות, החברה מעריכה כי מענקי הרשות יוחזרו עד לשנת 2023 בהתבסס על תחזית המכירות המצרפיות של החברה בשנים הקרובות.

תחזיות הנהלה לגבי המכירות המצרפיות עד לתום החזר המענקים לעיל מבוססות על תוכניות החברה למכירת מוצרי החברה בשנים הקרובות.

שיעור ההיוון הממוצע בגין מענקים שנתקבלו הינו 14.2%.

ב. היוון הוצאות מחקר ופיתוח:

בהתאם לטיפול החשבונאי כאמור בבאור 2'ג', על הנהלת החברה לבחון האם מתקיימים התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים. להערכת החברה, נכון ליום 31 בדצמבר, 2020 לא מתקיימים התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים.

ג. בחירת מטבע פעילות:

בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי 21, הסביבה הכלכלית העיקרית שבה פועלת ישות היא, בדרך כלל, הסביבה הראשית שבה הישות מפיקה ומוציאה המזומנים. בעת קביעת מטבע הפעילות, ישות שוקלת את הגורמים הבאים:

איירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 3 - שיקולי דעת חשבונאיים קריטיים ומקורות מפתח לאומדני אי וודאות (המשך)

ג. בחירת מטבע פעילות (המשך)

(א) המטבע:

- (i) אשר משפיע בעיקר על מחירי המכירה של הסחורות והשירותים (בדרך כלל, זה יהיה המטבע שבו נקובים ומסולקים מחירי המכירה של הסחורות והשירותים); וכן
- (ii) של המדינה שבה הכוחות התחרותיים והפיקוח (רגולציה) שלה קובעים בעיקר את מחירי המכירה של הסחורות והשירותים.
- (ב) המטבע אשר משפיע בעיקר על עלויות עבודה, חומרים ועלויות אחרות להספקת סחורות או שירותים (בדרך כלל, זה יהיה המטבע שבו נקובות ומסולקות עלויות אלה).
- (ג) גורמים נוספים ומשניים יכולים להיות: המטבע שבו מופקים מקורות כספיים מפעילויות מימון (כלומר הנפקה של מכשירי חוב ומכשירים הוניים) ו/או המטבע בו, בדרך כלל מוחזקים תקבולים מפעילויות שוטפות
- (ד) במקרים שבהם הסימנים לעיל אינם חד-משמעיים ומטבע הפעילות אינו ברור, ההנהלה מפעילה את שיקול דעתה כדי לקבוע את מטבע הפעילות אשר מציג נאמנה בטובה ביותר את השפעות הכלכליות של העסקאות, האירועים והנסיבות של הישות. כחלק מגישה זו, ההנהלה נותנת עדיפות לסימנים העיקריים שבסעיף א' וב' לפני שהיא שוקלת את הסימנים בסעיף ג', אשר נועדו לספק ראיות תומכות נוספות בקביעת מטבע הפעילות של ישות.

לאחר בחינת הגורמים המפורטים לעיל, החברה הגיעה למסקנה כי מטבע הפעילות שלה הינו ש"ח.

ד. הכרה בהכנסה

לגבי ההחלטה על אופן ההכרה בהכנסה וכן קביעת מחויבויות הביצוע ושילוב חוזים, ראה באור 2. יא. לעיל.

ביאור 4 - מזומנים ושווי מזומנים

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי ש"ח	
135	326
203	452
338	778

בש"ח
 בדולר ארה"ב

איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 5 - חייבים ויתרות חובה

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי ש"ח	
114	418
29	176
146	215
4	-
293	809

מוסדות
הוצאות מראש
מקדמות לספקים
צדדים קשורים

ביאור 6 - מלאי

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי ש"ח	
388	988
498	981
886	1,969

חומרי גלם
מלאי בתהליך ומלאי תוצ"ג

ביאור 7 - חכירות

בחודש יולי 2020 התקשרה החברה בהסכם שכירות למפעל ומשרדים בבית שמש. ההסכם הינו לתקופה של 28 חודשים החל מיום 1 בספטמבר 2020, בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך של כ- 23 אלפי ש"ח. בנוסף, בחודש דצמבר 2020 חתמה החברה על הסכם שכירות בגין שטחי ייצור ומשרדים נוספים באותו מבנה, תמורת סך של כ-28 אלפי ש"ח נוספים. לחברה ניתנו אופציות להארכת תקופת השכירות לשתי תקופות, בנות 24 חודשים כל אחת, בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכמים. בנוסף, במהלך השנה חתמה החברה על מספר הסכמי שכירות רכבים לתקופה של 36 חודשים.

א. נכסי זכות שימוש:

שנת 2020:

סה"כ	שכירות רכבים אלפי ש"ח	שכירות מבנים
217	-	217
2,783	556	2,227
3,000	556	2,444
127	-	127
411	149	262
538	149	389
2,462	407	2,055

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2020
תוספות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2020
תוספות
יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

עלות מופחתת

ליום 31 בדצמבר 2020

איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 7 - חכירות (המשך)

א. נכסי זכות שימוש (המשך)

שנת 2019:

שכירות מבנים אלפי ש"ח
217
-
217
18
109
127
90

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2019

תוספות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2019

תוספות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

עלות מופחתת

ליום 31 בדצמבר 2019

ב. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ובודח על תזרימי המזומנים:

**לשנה שהסתיימה ביום 31
בדצמבר**

2019	2020
אלפי ש"ח	
109	411
4	16

הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש

הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה

ג. התחייבויות חכירה:

סה"כ	שכירות רכבים אלפי ש"ח	שכירות מבנים
105	-	105
73	26	47
2,783	556	2,227
(390)	(190)	(201)
2,570	392	2,178
221	-	221
15	-	15
(131)	-	(131)
105	-	105

תנועה לשנת 2020

יתרה ליום 1 בינואר 2020

הוצאות מימון

תוספות

תשלום

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

תנועה לשנת 2019

יתרה ליום 1 בינואר 2019

הוצאות מימון

תשלום

יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

לעניין ניתוח מועדי הפירעון החזויים של התחייבויות בגין חכירה ראה ביאור 20 להלן.

איירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 8 - רכוש קבוע

שנת 2020:

סה"כ	כלי רכב	שיפורים במושכר	מחשבים וציוד הקפי	ציוד	ריהוט וציוד משרדי	
		אלפי ש"ח				
236	-	82	26	103	25	יתרה ליום 1 בינואר 2020
(82)	-	(82)	-	-	-	גריעות במשך השנה
422	213	75	36	79	19	תוספות במשך השנה
576	213	75	62	182	44	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
35	-	8	8	16	3	יתרה ליום 1 בינואר 2020
(13)	-	(13)	-	-	-	גריעות במשך השנה
77	28	5	15	24	5	תוספות במשך השנה
99	28	-	23	40	8	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
477	185	75	39	142	36	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2020

שנת 2019:

סה"כ	שיפורים במושכר	מחשבים וציוד הקפי	ציוד	ריהוט וציוד משרדי	
		אלפי ש"ח			
89	-	13	56	20	יתרה ליום 1 בינואר 2019
147	82	13	47	5	תוספות במשך השנה
236	82	26	103	25	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
4	-	1	3	-	יתרה ליום 1 בינואר 2019
31	8	7	13	3	תוספות במשך השנה
35	8	8	16	3	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
201	74	18	87	22	עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2019

איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 9 - ספקים

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי ש"ח	
125	1,051
125	1,051

חשבונות פתוחים

ביאור 10 - זכאים ויתרות זכות

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי ש"ח	
5	10
395	862
267	373
73	269
75	516
815	2,030

צדדים קשורים
מקדמות מלקוחות
עובדים ומוסדות בגין שכר
הפרשה לחופשה והבראה
זכאים אחרים

ביאור 11 - מיסים על הכנסה

א. שיעורי המס החלים על הכנסות החברה:

שיעור המס החברות הישראלי עומד על 23%.

ב. הפסדים הניתנים להעברה:

החברה צברה הפסדים וניכויים לצורכי מס נכון ליום 31 בדצמבר 2020, בסכום של כ-12.5 מיליון ש"ח שיועברו לקיזוז מהכנסה חייבת בשנים הבאות.

ג. מיסים נדחים:

המס נדחה משקף את השפעות המס נטו של הפרשים זמניים בין היתרות בספרים של נכסים והתחייבויות לצורכי דיווח כספי לבין הסכומים המשמשים לצורכי מס הכנסה. החברה צברה הפסדים להעברה במהלך השנים האחרונות אך מאחר והחברה אינה צופה ליצר הכנסה חייבת בעתיד הנראה לעין אין ביכולתה להכיר בנכס מיסים נדחים.

ד. שומות מס:

לחברה טרם נקבעו שומות מס סופיות ממועד היווסדה.

ה. מס תיאורטי:

להלן התאמה בין סכום המס התיאורטי לבין סכום המסים על ההכנסה שהוכר ברווח או הפסד:

איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 11 - מיסים על הכנסה (המשך)

ה. מס תיאורטי (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
(1,946)	(5,102)	(8,961)
23%	23%	23%
(448)	(1,173)	(2,061)
448	1,173	2,061
-	-	-

הפסד לפני ניכוי מיסים על ההכנסה שיעור מס חברות שחל על החברה
חיסכון המס התיאורטי

תוספת (חיסכון) במס בגין:
הפרשים זמנים והפסדים לצורכי מס שבגינם לא הוכרו מיסים נדחים בתקופה
סה"כ מיסים על ההכנסה

ביאור 12 - מענקים מהרשות לחדשנות

בשנים 2017 עד 2020, אישרה הרשות לחדשנות לחברה מענקי השתתפות במחקר ופיתוח בסכום כולל של כ-7.6 מיליוני ש"ח (מתוכם סכום ההשתתפות של הרשות לחדשנות בסך של כ-4.3 מיליוני ש"ח). עד ל-31.12.2020 קיבלה החברה מענקים בסכום כולל של כ-3.0 מיליוני ש"ח. בתמורה למענקים התחייבה החברה לשלם תמלוגים לרשות לחדשנות בשיעור של 3%-5% מהמכירות העתידיות של החברה, בתוספת ריבית בשיעור ליבור. בקשר עם קבלת המענקים התחייבה החברה, בין היתר, שלא להעביר ידע או פעילות ייצור אל מחוץ לישראל בלא קבלת אישור הרשות לחדשנות מראש. ככל שהחברה תבחר בעתיד להוציא חלק מפעילות הייצור שלה אל מחוץ לישראל, ייתכן שהיא תידרש לתשלום תמלוגים מוגדלים, בשיעור של עד 150% מסכום המענקים שקיבלה. בשלב זה אין בידי החברה יכולת להעריך את השפעת העניין, ככל שתהיה כזו.

להלן התנועה בהתחייבות לרשות לחדשנות:

2019	2020	
אלפי ש"ח		
950	1,597	יתרה לתחילת התקופה
135	38	שינויים במהלך התקופה:
512	435	הוצאות מימון
		קבלת מענק
1,597	2,070	יתרה לסוף התקופה
205	304	התחייבות לזמן קצר
1,392	1,766	התחייבות לזמן ארוך

איירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 13 - הון מניות

א. הון רשום מונפק ונפרע:

הון מונפק ונפרע			הון רשום		
ליום 31 בדצמבר			ליום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020	2018	2019	2020
117,656	119,471	123,203	935,148	935,148	871,080
64,852	64,852	64,852	64,852	64,852	64,852
-	-	34,745	-	-	34,745
-	-	29,323	-	-	29,323

מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח
 ע.ג. (1)
 מניות בכורה א'
 מניות מועדפות א'1
 מניות מועדפות א'

ב. הזכויות הנלוות למניות רגילות:

מניות רגילות מקנות לבעליהן זכות לקבלת הודעות ולהשתתף באסיפות בעלי מניות בחברה, כאשר כל מניה רגילה מקנה קול אחד באסיפת בעלי המניות, להשתתף בחלוקת מניות הטבה וחלוקת רווחים ככול שתאושרנה וחלוקת עודפים אגב אירוע פירוק או אירוע מכירה (Deemed Liquidation Event) כהגדרתו בתקנון החברה.

ג. זכויות נלוות למניות בכורה/מועדפות:

מניות הבכורה והמניות המועדפות יקנו למחזיקים בהן את כל הזכויות המוקנות לבעלי מניות רגילות, כמו כן יקנו זכויות נוספות, בין היתר:

1. מניות הבכורה א':

1. בעלי מניות בכורה א' יהיו רשאים לבחור להמיר כל מניית בכורה בבעלותם ללא תשלום כל תמורה, בכל עת, לאחר תאריך ההנפקה של אותה מניה, למספר מניות רגילות שהונפקו כדין ובאופן תקף, ששולמו במלואן ואינן ברות שומה, כפי שנקבע על ידי חלוקה של מחיר ההנפקה המקורי של מניות בכורה א' ("מחיר ההנפקה המקורי של מניות בכורה", בהתאמה) במחיר ההמרה (כפי שמוגדר מונח זה בתקנון החברה) התקף באותה העת ביחס למניות הבכורה כאמור ("יחס ההמרה"). מחיר ההמרה הראשון של מניות בכורה א' יהיה מחיר ההנפקה המקורי המניות, אך זאת בתנאי שמחיר ההמרה החל יהיה כפוף להתאמות עקב זכויות אנטי-דילול (BROAD BASED WEIGHTED AVERAGE) ביחס לאותו סוג מניות בכורה, ולהתאמות אחרות על פי הוראות התקנון ("מחיר ההמרה").

2. כל מניית בכורה א' תעבור המרה אוטומטית למניות רגילות, ללא תשלום כל תמורה על ידי המחזיק בה, על פי יחס ההמרה החל באותה העת, מייד בעת המוקדם מבין האירועים הבאים: (i) הנפקה ראשונה מוסמכת לציבור, או (ii) הסכמה בכתב או הסכם בכתב של רוב רגיל מסוג בכורה א'.

3. עם השלמת גיוס מימון הבא לחברה מסוג Qualified Financing, מחזיקי מניות בכורה א' יהיו זכאים להמיר את מניותיהם לסוג המניות הבכיר ביותר שינפקו על ידי החברה בעת הגיוס ולקבל את אותן זכויות הצמודות לסוג המניות הבכיר ביותר שיוקצה למשקיעי הסיבוב הבא. בפועל, במסגרת השלמת גיוס המימון הבא, לא הומרו מניות בכורה א' למניות מהסוג שהוקצה למשקיעי סבב הגיוס, אלא במסגרת התקנון החדש, הן קיבלו זכויות זהות מבחינת ה Liquidation Preference, אך בדרגת חלוקה אחרי המניות שהוקצו באותו סבב ("Subordinated").

4. סעיף 42 לתקנון החברה התקף נכון ליום 31.12.2019 ולתקנון התקף ליום 31.12.2020 מקנה למחזיקי מניות בכורה א' זכויות וטו על החלטות מסוימות הנלקחות על ידי החברה (negative covenants) בהתקיים תנאים מסויימים.

5. למעט במקרה של פירוק החברה, כל תשלומי המזומן למניות הבכורה הן בשליטת החברה, לאור זאת שזו מניות הבכורה כהון.

איירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 13 - הון מניות (המשך)

ג. זכויות נלוות למניות בכורה/מועדפות (המשך)

II. זכויות נלוות למניות מועדפות א' ו-א1:

1. בעלי מניות מועדפות א' ו-א1 יהיו רשאים לבחור להמיר כל מניית בכורה בבעלותם ללא תשלום כל תמורה, בכל עת, לאחר תאריך ההנפקה של אותה מניה, למספר מניות רגילות שהונפקו כדין ובאופן תקף, ששולמו במלואן ואינן ברות שומה, כפי שנקבע על ידי חלוקה של מחיר ההנפקה המקורי של מניות מועדפות א' ו-א1 במחיר ההמרה (כפי שמוגדר מונח זה בתקנון החברה) התקף באותה העת ביחס למניות הללו, בהתאמה ("יחס ההמרה"). מחיר ההמרה הראשון יהיה מחיר ההנפקה המקורי המניות בהתאמה, אך זאת בתנאי שמחיר ההמרה החל יהיה כפוף להתאמות עקב זכויות אנטי-דילול (BROAD BASED WEIGHTED AVERAGE) ביחס לאותו סוג מניות מועדפות, ולהתאמות אחרות על פי הוראות התקנון ("מחיר ההמרה").
2. כל מנייה מועדפת א' או א'1 תעבור המרה אוטומטית למניות רגילות, ללא תשלום כל תמורה על ידי המחזיק בה, על פי יחס ההמרה החל באותה העת, מייד בעת המוקדם מבין האירועים הבאים: (i) הנפקה ראשונה מוסמכת לציבור, או (ii) הסכמה בכתב או הסכם בכתב של רוב רגיל מסוג מועדפת א' לגבי מניות מועדפות א' ושל רוב רגיל מסוג מועדפת א'1 לגבי מניות מועדפות א'1.
3. מניות מועדפות א' ו-א1 יקבלו Liquidation Preference עם מנגנון שמבטיח כי יקבלו את השקעתם בחזרה ביחס של 1X לפני שבעלי המניות הרגילות יקבלו כל תשלום שהוא ("Non Participating").
4. סעיף 42.2 לתקנון החברה התקף נכון ליום 31.12.2020 מקנה למחזיקי מניות בכורה א' זכויות וטו על החלטות מסוימות הנלקחות על ידי החברה (negative covenants).
5. כל עוד יחזיקו בעלי המניות המועדפות מסוג א' באופן מצרפי ב-6.5% או יותר מהון המניות המונפק והנפרע של החברה, אזי יהא רשאי רוב בזכויות מועדפות מסוג א' למנות חבר אחד (1) לדירקטוריון החברה.
6. למעט במקרה של פירוק החברה, כל תשלומי המזומן למניות הבכורה הן בשליטת החברה, לאור זאת סוג מניות הבכורה כהון.

ד. השקעות בהון החברה:

1. ביום 5 בנובמבר 2017 התקשרו החברה ומר יניר אלוש בהסכם השקעה אשר במסגרתו השקיע מר אלוש סך של 270,000 ש"ח בעבור רכישת 5,816 מניות רגילות במחיר של 46.42 ש"ח למניה.
2. ביום 17 באוקטובר 2018 התקשרו החברה ומר יניר אלוש בהסכם השקעה אשר במסגרתו השקיע מר אלוש סך של 200,000 ש"ח בעבור רכישת 4,140 מניות רגילות במחיר של 48.31 ש"ח למניה.
3. ביום 22 באוקטובר 2018 התקשרו החברה ומר יניר אלוש עם מספר משקיעים בהסכם השקעה אשר במסגרתו השקיעו המשקיעים סך של 1.5 מיליון דולר בעבור רכישת 64,852 מניות בכורה א' של החברה במחיר של 23.13 דולר למניה (מחושב לפי שווי חברה לפני הכסף). מר דורון שטייגר המכהן כדירקטור בחברה, נמנה על אותם משקיעים, והשקיע בחברה סך של 60,000 דולר. על-פי הסכם ההשקעה, התחייבו המשקיעים להשקיע סך נוסף של 1,000,000 דולר בחברה בהתקיים אבני דרך מסוימים, כמפורט בהסכם ההשקעה. בחודש ינואר 2020, לאור עמידת החברה באבני הדרך, ועל-פי הסכם ההשקעה מיום 22 באוקטובר 2018, ניתן לחברה מימון ביניים בסך 1,000,000 דולר ("מימון הביניים"), מתוכו סך של 40,000 דולר מומן על-ידי חברה בבעלותו המלאה של מר דורון שטייגר המכהן כדירקטור בחברה.
4. ביום 18 באוגוסט 2020 התקשרו החברה ומר יניר אלוש עם מספר משקיעים בהסכם השקעה אשר במסגרתו השקיעו המשקיעים סך של 1,070,000 דולר בעבור רכישת 29,323 מניות מועדפות א' של החברה במחיר של 36.49 דולר למניה. מר דורון שטייגר המכהן כדירקטור בחברה, נמנה על אותם משקיעים, והשקיע בחברה, באמצעות חברה בבעלותו המלאה, סך של 20,000 דולר. כמו-כן, במסגרת הסכם ההשקעה האמור, הומר מימון הביניים למניות מועדפות א' של החברה במחיר של 28.78 דולר למניה.

איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 13 - הון מניות (המשך)

ד. השקעות בהון החברה (המשך):

5. ביום 18 באוגוסט 2020 התחייבו משקיעי החברה מסבב הגיוס שנערך ביום 22 באוקטובר 2018 ("המשקיעים הקודמים") כלפי משקיעי החברה מסבב הגיוס שנערך ביום 18 באוגוסט 2020 ("המשקיעים הנוכחיים"), כדלקמן: ככל שמי מהמשקיעים הקודמים או הנעברים המותרים שלהם, בכל עת בעתיד, יזכה בפועל לשיפוי מהחברה ו/או מהמייסד שלה בשל טענות כלשהן הקשורות או הנובעות מדרישה או טענה כלשהי שהועלתה כנגד החברה על-ידי חברת אקופיה סיינטיפיק בע"מ, אזי חלק משיפוי כאמור [X] אשר שווה ל: $X * 1,070,000 / 3,570,000$, יועבר מהחברה ו/או מהמייסד ישירות למשקיעים הנוכחיים או לנעברים המותרים שלהם, באופן יחסי להשקעתם בחברה על-פי ההסכם ההשקעה. ביום 16 בנובמבר 2020 הודיעו המשקיעים הקודמים למשקיעים הנוכחיים כי במועד בו תשלום החברה הליך הנפקת מניות לציבור או הליך הנפקה פרטית בסכום גיוס ברוטו שלא יפחת מ-5 מיליון דולר, הם מוותרים על כל זכות לשיפוי כאמור, ככל שקמה להם זכות לשיפוי מהחברה ו/או מהמייסד שלה. כפועל יוצא, ומכיוון שהחברה ביצעה ביום 31.12.2020 הנפקה פרטית בסכום גיוס ברוטו העולה על 5 מיליון דולר, למשקיעים הקודמים ולמשקיעים הנוכחיים לא תהיה כל זכות לשיפוי בשל טענות כלשהן הקשורות או הנובעות מדרישה או טענה כלשהי שהועלתה כנגד החברה על-ידי חברת אקופיה סיינטיפיק בע"מ וכמו כן, אין נפקות להתחייבות המתוארת לעיל.

ביאור 14 - תשלום מבוסס מניות

א. פירוט התוכניות של הקצאת כתבי אופציה לבעלי תפקידים ויועצים בחברה בשנים 2019-2020:

ביום 4 באפריל 2019 אישר דירקטוריון החברה תוכנית להקצאת אופציות לרכישה של מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ע.נ. כל אחת של החברה לתקופה של עשר שנים, לפיה יוקצו מעת לעת אופציות לעובדי החברה, נושאי משרה, דירקטורים ונותני שירותים בחברה באמצעות נאמן, כפי שיקבע על-פי דירקטוריון החברה. אופציות כאמור הוקצו מכוח התכנית כהקצאה באמצעות נאמן בהתאם להוראות מסלול רווח הון שבסעיף 102 לפקודת מס הכנסה וליועצים על פי סעיף 3(ט).

מועד הענקה	מספר כתבי אופציה	מחיר מימוש ש"ח	תנאי הבשלה	מועד פקיעה	שווי הוגן אופציה במועד ההענקה ש"ח	עלות הטבה גלומה בהענקה (1)
22 ליולי 2019	7,343	0.01	הבשלה מיידית	22 ליולי 2029	93.58	687
22 ליולי 2019	4,890	81.74	הענקה אשר מבשילה במנות על העובד להיות מועסק בין שנה לשלוש שנים	22 ליולי 2029	54.46	266
22 ליולי 2019	2,861	81.74	על דירקטור להיות מועסק במשך שנתיים על מנת להיות זכאי להבשלה מלאה של האופציות	22 ליולי 2029	54.46	156
7 לדצמבר 2020	6,837	75.7	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק בין שלוש לארבע שנים	7 לדצמבר 2030	11.46	78
7 לדצמבר 2020	1,308	473.7	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק שלוש שנים	7 לדצמבר 2030	11.46	15

(1) עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציה שהוענקו, בהתבסס על השווי ההוגן ביום הענקתם, נזקפת לרווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

(2) הממוצע המשוקלל של יתרת אורך החיים החוזי של האופציות הינו 9 שנים.

(3) כמות האופציות הניתנות למימוש לסוף שנת 2020 היא 5,671.

איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 14 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

ב. אומדן השווי ההוגן של כתבי האופציה:

הפרמטרים אשר שימשו ביישום המודל בהקצאות המפורטות בסעיף לעיל הינם כלהלן:

מקדם מימוש מוקדם (בשנים)	שיעור דיבידנד צפוי	שיעור הריבית חסרת סיכון	תנודתיות צפויה	מחיר מניית החברה (בש"ח)	מחיר המימוש של האופציה (בש"ח)
10	0%	1.5%-2.9%	-38.12% 39.78%	39.9-93.58	0.01-473.7

ג. פרטים לגבי השפעה של עסקאות תשלום מבוסס מניות על הרווח או ההפסד של החברה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2019	2020
<u>אלפי ש"ח</u>	
-	3
337	3
-	178
560	132
<u>897</u>	<u>316</u>

עלות המכירות
הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
הוצאות מכירה ושיווק
הוצאות הנהלה וכלליות

ד. פרטים נוספים באשר לכתבי אופציה שהוענקו:

ליום 31 בדצמבר 2019		ליום 31 בדצמבר 2020	
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות
-	-	47.72	13,279
41.98	15,094	139.62	8,145
0.01	(1,815)	0.01	(3,732)
47.72	<u>13,279</u>	97.44	<u>17,692</u>

כתבי אופציה שהוענקו אשר:
קיימים במחזור לתחילת התקופה הוענקו מומשו
קיימות במחזור לתום התקופה

איירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 15 - עלות המכירות:

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
-	50	1,522	משכורות ונלוות
-	380	1,923	חומרים וציוד
-	134	260	עבודות חוץ וקבלני משנה
-	-	301	פחת והפחתות
-	-	117	אחרות
-	(498)	(482)	שינויים במלאי תוצרת גמורה
-	66	3,641	

ביאור 16 - הוצאות מחקר ופיתוח:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
1,157	1,578	1,085	משכורות ונלוות
-	337	6	תשלום מבוסס מניות
225	239	360	חומרים וציוד
437	480	636	קבלני משנה וייעוץ מחקרי
68	148	300	אחזקה ואחרות
(318)	(165)	(164)	השתתפות הרשות לחדשנות בהוצאות
1,569	2,617	2,223	

ביאור 17 - הוצאות הנהלה וכלליות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
142	932	1,314	משכורות ונלוות
180	39	308	שירותים מקצועיים
-	560	132	תשלום מבוסס מניות
19	109	66	פחת והפחתות
74	522	321	אחרות
415	2,162	2,141	

אירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 18 - הוצאות והכנסות מימון:

א. הוצאות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
7	11	35
-	121	81
4	15	73
-	136	38
-	-	1,361
11	283	1,588

ריביות ועמלות בנקאיות
 הפרשי שער
 הוצאות ריבית בגין התחייבויות לחכירה
 הוצאות מימון בגין ההתחייבויות עבור מענקים
 הוצאות מימון בגין הלוואה המירה

ב. הכנסות מימון:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי ש"ח		
4	26	-
43	-	-
2	-	-
49	26	-

הכנסות ריבית מפיקדונות לזמן קצר
 הכנסות מימון בגין ההתחייבות לרשות לחדשנות
 הפרשי שער

ביאור 19 - הפסד למניה:

מכשירים שיכולים פוטנציאלית לדלל בעתיד את הרווח הבסיסי למניה, אך לא נכללו בחישוב הרווח המדולל למניה מאחר והשפעתם הייתה אנטי מדללת

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
-	13,279	17,692
64,852	64,852	64,852
-	-	34,745
-	-	29,323
64,852	78,131	146,612

כתבי אופציה שהונפקו במסגרת הסדרי תשלום מבוסס מניות
 מניות בכורה א'
 מניות מועדפות א'
 מניות מועדפות א'
 סה"כ

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים:

א. מדיניות ניהול הון:

החברה מנהלת את הונה על מנת להבטיח כי תוכל להמשיך ולהתקיים כ"עסק חי" וזאת באמצעות גיוסי הון ומכירת מוצרים לצורך המשך פעילותה העסקית, לרבות מחקר ופיתוח.

החברה עשויה לנקוט בצעדים שונים, במטרה לשמר או להתאים את מבנה ההון שלה.

ב. עיקרי המדיניות החשבונאית:

פרטים לגבי עיקרי המדיניות החשבונאית והשיטות שאומצו, כולל התנאים להכרה, בסיס המדידה והבסיס לפיו הוכרו ההכנסות וההוצאות ביחס לכל קבוצה של נכסים פיננסיים, התחייבויות פיננסיות ומכשירי הון, מובאים בביאור 2.

אירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. קבוצות מכשירים פיננסיים:

מכשירים פיננסיים המוצגים בעלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי ש"ח	
338	778
253	384
263	397
<u>854</u>	<u>1,559</u>
125	1,051
730	1,505
105	2,570
<u>1,392</u>	<u>1,766</u>
<u>2,352</u>	<u>6,892</u>

נכסים פיננסיים:

מזומנים ושויי מזומנים
פיקדון לזמן קצר
חייבים ויתרות חובה

התחייבויות פיננסיות:

ספקים ונותני שירותים אחרים
זכאים ויתרות זכות
התחייבויות בגין חכירה
התחייבויות בגין מענקים מהרשות לחדשנות

ד. מטרת ניהול סיכונים פיננסיים:

פעילויות החברה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, הכוללים סיכוני שוק (לרבות סיכון מטבע וסיכון ריבית), סיכון אשראי וסיכון נזילות.

תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של החברה פועלת בין היתר, לצמצום סיכוני המטבע על ידי התאמה בין תקציבי ההוצאות במטבעות השונים והפיקדונות הבנקאיים בהם מופקדות יתרות המזומנים בבנק. החברה אינה נוהגת להשתמש במכשירים פיננסיים נגזרים לגידור החשיפות. ניהול הסיכונים מבוצע בהתאם להחלטה שאושרה על ידי הדירקטוריון.

ה. סיכון שוק:

חשיפות לסיכוני שוק נמדדות על ידי ניתוח רגישות.

במהלך תקופת הדיווח, לא חל שינוי בחשיפה לסיכוני שוק או בדרך בה החברה מנהלת או מודדת את הסיכון.

החברה אינה נוהגת להשתמש במכשירים פיננסיים נגזרים לגידור החשיפות. ניהול הסיכונים מבוצע בהתאם להחלטה שאושרה על ידי הדירקטוריון.

סיכון מטבע:

מטבע הפעילות של החברה הוא ש"ח. מלבד ש"ח לקבוצה ישנן יתרות במטבע זר, בעיקר דולר. כתוצאה מכך נוצרת חשיפה לתנודות בשערי חליפין.

במהלך תקופת הדוח לא חל שינוי מהותי בחשיפה לסיכון מטבע או בדרך בה החברה מנהלת או מודדת את הסיכון.

איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ה. סיכון שוק (המשך)

הערכים הפנקסיים של הנכסים וההתחייבויות הכספיים של החברה הנקובים במטבע חוץ הינם כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
			נכסים:
			דולר
1,810	575	912	סה"כ
1,810	575	912	
			התחייבויות:
			דולר
-	-	95	סה"כ
-	-	95	

ניתוח רגישות של מטבע חוץ:

החברה חשופה בעיקר למטבע הדולר.

השפעת עלייה או (ירידה) של 5% בשער החליפין של הש"ח מול הדולר מסתכמת בהכנסות או (הוצאות) מימון, בסך של כ-40.9 אלפי ש"ח וכ-28.8 אלפי ש"ח לימים 31 בדצמבר, 2020 ו-2019, בהתאמה.

ו. ניהול סיכון נדילות:

מאחר ולחברה אין עדיין תזרים מזומנים משמעותי מפעילות שוטפת, מקורות המימון של החברה מתבססים על הנפקת מכשירים הוניים לבעלי מניותיה.

הטבלאות הבאות מפרטות את מועדי הפירעון החוזיים הנותרים של החברה בגין התחייבויות פיננסיות. הטבלאות נערכו בהתבסס על תזרימי המזומנים הבלתי מהוונים של ההתחייבויות הפיננסיות בהתבסס על המועד המוקדם ביותר בו החברה עשויה להידרש לפרוע אותן, למעט התחייבויות בגין מענקים, המבוססות על תחזיות החברה להחזר. הטבלה כוללת תזרימיים הן בגין ריבית והן בגין קרן.

אירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים (המשך):

ו. ניהול סיכון נזילות (המשך):

סה"כ	מעל 5 שנים	2-5 שנים	עד שנה	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע %	
אלפי ש"ח					
ליום 31 בדצמבר 2020					
1,051	-	-	1,051	-	ספקים
1,159	-	-	1,159	-	זכאים
2,868	-	2026	842	9.78%	התחייבויות בגין חכירה
2,741	-	2405	336	14.3%	התחייבויות בגין מענקים
<u>7,819</u>	<u>-</u>	<u>4,431</u>	<u>3,388</u>		
ליום 31 בדצמבר 2019					
125	-	-	125	-	ספקים
393	-	-	393	-	זכאים
110	-	-	110	9.78%	התחייבויות בגין חכירה
2,358	-	2,106	252	14.3%	התחייבויות בגין מענקים
<u>2,986</u>	<u>-</u>	<u>2,106</u>	<u>880</u>		

ז. שווי הוגן:

בשל אופיים של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים, סבורה החברה כי ערכם הפנקסני זהה בקירוב לשווי הוגן.

ביאור 21 - עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

א. יתרות בעלי עניין וצדדים קשורים:

ליום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
אלפי ש"ח			
-	4	10	חייבים צדדים קשורים
78	-	-	זכאים צדדים קשורים
<u>78</u>	<u>4</u>	<u>10</u>	

ב. תגמול והטבות לאנשי מפתח ניהוליים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			מספר מועסקים	
2018	2019	2020		
אלפי ש"ח				
-	455	311	4	בעל עניין המועסק בחברה או מטעמה:
-	33	36	1	תשלום מבוסס מניות (2) (3)
15	98	1,405	5	שכר דירקטורים (3)
71	-	60	2	שכר (2)
371	455	-	-	דמי ייעוץ * (2)
<u>457</u>	<u>1,041</u>	<u>1,812</u>	<u>8</u>	דמי ניהול * (1)
				סך הכל

* קבלת שירותים בגין אנשי המפתח בהנהלה באמצעות ישויות אחרות.

ג. עסקאות עם בעלי עניין:

לפרטים בדבר חתימה על עסקה עם בעל עניין לאחר תאריך המאזן ראה ביאור 23 ט להלן.

אירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 22 - שעבודים והתחייבויות תלויות:

א. במהלך שנת 2020 רשמה החברה שעבודים על פקדונות לטובת תאגידים בנקאיים אשר הסתכמו לסך של כ-384 אלפי ש"ח נכון ליום 31 בדצמבר 2020. הסכום האמור מוצג בסעיף פיקדונות לזמן קצר.

ב. בחודשים אפריל ומאי 2020 קיבלה החברה מכתבים מאקופיה סיינטיפיק בע"מ ("אקופיה") ובהם מספר טענות כנגד מר יניר אלוש והחברה לעניין הפרת זכויות קניין רוחני.

על-פי טענת אקופיה בחודש אוגוסט 2013, אקופיה התקשרה בהסכם הפצה בלעדי עם חברת גלובאל סאן הפעלה ותחזוקה בע"מ ("גלובאל"), חברת בת של ערבה פאוור קומפני בע"מ ("ערבה"), שבה שימש מר אלוש כמנהל תפעול ראשי ולאחר מכן כמנכ"ל. לטענת אקופיה תפקידיו הבכירים של מר אלוש הקימו לו חובות ואחריות אישית מוגברות. עוד טוענת אקופיה כי במסגרת ההסכם האמור, נחשף בפני מר אלוש, מידע סודי של אקופיה, לרבות טכנולוגיה, מתודולוגיה, תהליכי ייצור, תכניות מוצר, פטנטים, מידע, חומרי שיווק וכיוצ"ב אשר לא היה ידוע למר אלוש לפני כן. בנוסף, טענה אקופיה במכתבה כי היא זו שהכשירה את מר אלוש באופן אישי לתחום הניקוי היבש של פאנלים סולאריים, תחום שבו לא היה למר אלוש, כך טוענת אקופיה, ידע קודם, וכי יש לה ראיות בקשר לכך.

על-פי הנטען על-ידי אקופיה בהסכם האמור בין אקופיה וגלובאל נקבע כי זכויות הקניין הרוחני, המידע הסודי והידע המסחרי של אקופיה יוותרו בבעלות אקופיה; כי אמצאות המפותחות על-ידי מי מהצדדים להסכם יהיו בבעלות אקופיה באופן בלעדי; וכי כל הזכויות באמצאות אשר יתבססו על המידע הסודי של אקופיה, לרבות בקשות הפטנט בקשר אליהן, יהיה בבעלותה הבלעדית של אקופיה ויומחו על שמה.

במכתביה טוענת אקופיה כי מר אלוש והחברה ביצעו שלל עוולות ופעולות בלתי חוקיות שמטרתן גזילת הקניין הרוחני של אקופיה והשאת רווחים שלא כדין המבוססים על קניינה של אקופיה. בין היתר נטען כי מר אלוש הכין והגיש בקשת פטנט ארעית ובקשת פטנט בינלאומית, המבוססת, לטענת אקופיה, כל כולן על הקניין הרוחני והמידע הסודי של אקופיה, תוך הפרת הוראות הדין וההסכם שבין אקופיה וגלובאל, לרבות הפרת חובות אישיות של מר אלוש כלפי אקופיה וכי הבעלות בבקשת הפטנט נדרשת להיות של אקופיה. לטענת אקופיה, הגשת פטנט זו מהווה אמצאת שירות מובהקת מצד ערבה וככזו, נוכח הוראות ההסכם בין אקופיה לערבה, שייך לאקופיה. לטענת אקופיה, בניסיונות האמורות, לחברה לא היתה זכות להגיש את בקשת הפטנט ועצם ההגשה של הבקשה מהווה כשלעצמה הפרה של זכויות הקניין הרוחני של אקופיה. עוד נטען, כי החברה כשלעצמה מבוססת כל כולה על מידע סודי וזכויות קניין רוחני של אקופיה. לטענתם, המוצר של החברה צפוי להפך פטנטים של אקופיה, וכי בכוונתה לנקוט צעדים בעניין זה נגד מר אלוש ונגד כל צד שלישי אשר ירכוש מוצרים מפרים. בנוסף, נטען כי מר אלוש והחברה העתיקו מאקופיה את המראה של אתר האינטרנט של החברה ואת המונח "Airtouch". לטענת אקופיה, כל האמור לעיל חסך לחברה משאבים ואפשר לה לצאת לשוק בזריזות כך שהחברה מתעשרת שלא כדין על חשבון אקופיה.

במכתבה דרשה אקופיה, בין היתר, כי מר אלוש והחברה – יעבירו לידי אקופיה שטר המחאת זכויות בגין כל אמצאה נטענת לרבות בקשות פטנט שהוגשו על-ידי החברה ו/או מר אלוש; לחדול מביצוע כל שימוש או ניצול בזכויות הקניין הרוחני של אקופיה; להשמיד כל מוצר מפר; להשיב לידי אקופיה כל מידע סודי שנגזל מאקופיה; להעביר לידי אקופיה את כל הפיתוחים של החברה; לחדול משימוש בשם Airtouch ולהעביר לאקופיה את כל סימני המסחר ובקשות לרישום; להודיע לכלל לקוחות החברה אודות מכתבה של אקופיה ודרישותיה; להעביר לידי אקופיה כל הכנסה או רווח או תגמול שנתקבלו אצל החברה או מר אלוש כתוצאה מהפרת הזכויות הנטענת; לשמור על כל החומרים בקשר עם הפרת הזכויות הנטענת.

בתגובותיהם למכתבי אקופיה דחו החברה ומר אלוש מכל וכל את טענותיה של אקופיה והשיבו כי מדובר בניסיון של אקופיה לפגוע בחברה ובמר אלוש.

במכתבי התשובה שהעבירה החברה נטען כי מר אלוש והחברה לא התבססו ולא עשו שימוש כלשהו במידע סודי, סוד מסחרי או קניין רוחני כלשהו של אקופיה בפיתוח המוצרים, ואף כלל לא היו חשופים למרבית המידע הסודי הנטען. מר אלוש והחברה לא הפרו באופן כלשהו חובות נטענות שלהם מכוח הסכם כלשהו או מכוח הדין, בקשות הפטנט שלהם נערכו והוגשו כדין, לא הפרו זכות כלשהי של אקופיה ולא גרמו לה נזק כלשהו וממילא המוצר של החברה שונה לחלוטין מהמוצר של אקופיה. בנוסף, טענה החברה כי מר אלוש והחברה אינם צדדים להסכם שנחתם בין אקופיה וגלובאל וכי גם הטענה לשימוש במידע "סודי" היא חסרת שחר, מה גם שכאשר החל מר אלוש בפיתוח המוצר של אירטאצ' היה המידע בנוגע לניקוי יבש רובוטי של פאנלים סולאריים נחלת הכלל. כן ציינה החברה במכתבה כי ככל שהתנהלותה של אקופיה תביא לפגיעה בפעילות העסקית של החברה, בעסקאות עם לקוחות פוטנציאליים בהתקשרות עם לקוחות קיימים ובמוניטין של החברה, החברה תראה את אקופיה ונושאי משרה באקופיה אחראים לכל נזק, הפסד או הוצאה שיגרם לחברה.

יצוין, כי בידי החברה חוות דעת מיועצי הפטנטים שלה בישראל ובהודו כי מוצרי החברה אינם מפרים כל פטנט של אקופיה. לאור האמור לעיל, הערכת החברה הינה כי אין ממש בטענות אקופיה.

אירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 23 - אירועים מהותיים בתקופת הדיווח ולאחריה

א. התפרצות נגיף הקורונה

במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020 החל להתפשט ברחבי העולם נגיף ה-COVID-19 ("קורונה"), בעקבותיו מדינות רבות בעולם, ובהן ישראל, החלו לנקוט באמצעים שונים (הולכים וגוברים) לצמצום החשיפה לנגיף, לרבות מגבלות תנועה והתקהלות, קביעת הנחיות לבידוד אנשים אשר יש חשש כי נדבקו בנגיף, סגירת עסקים, מקומות בילוי ופנאי וכדומה. התפשטות נגיף הקורונה טרם נבלמה וקיים חוסר וודאות באשר לצעדים והאמצעים אשר עשויים להינקט על-ידי רשויות המדינה בעתיד הקרוב ובטווח הרחוק. למשבר הקורונה השלכות עמוקות ושונות על הכלכלה העולמית ועל הכלכלה בישראל, לרבות קיטון בצריכה, פיטורי עובדים, תנודתיות בשערי החליפין של המטבעות השונים וכדומה, כאשר נכון למועד אישור הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 טרם ידוע מלוא היקפן ו/או משך הזמן שיידרש ולהתמודד עימן.

החברה בחנה את מצבה הכספי תוצאות הפעילות שלה, הנזילות, מקורות המימון והיכולת לעמוד בפירעון התחייבויותיה וסבורה, נכון למועד פרסום הדוח, כי קיימת לה יכולת פיננסית טובה להתמודד עם משבר זה.

להתמשכות ולהחרפת ההתפשטות עלולה להיות השלכה שלילית, לרבות מהותית, על (בין היתר) הכלכלה העולמית ובכלל כך על המשק הישראלי (לרבות מיתון), על זמינות חלק מחומרי הגלם המשמשים לפעילות החברה (לרבות באמצעות קבלני משנה) ועל זמינות כוח האדם. אולם, לאור העדר הוודאות, ועל בסיס המידע הקיים במועד זה, התפרצות נגיף הקורונה עשויה להשפיע על החברה לרעה, בין היתר בשל קיפאון עסקי מסוים הנובע מאירועי הקורונה ומהסגרים המוטלים בישראל, בהודו ובעולם אשר מקשים על קידום פרויקטים פטו-וולטאים וקידום פיילוטים בשווקים חדשים.

ב. במאי 2020 הקימה החברה, חברה בת בהודו, Air Touch Solar India Private Limited ("Air Touch India"). החברה מחזיקה ב-99.99% ממניות החברה הבת. יתר המניות של Air Touch India מוחזקות על-ידי מר יניר אלוש. כ- nominee של החברה.

ג. ב-31.12.2020 חתמה החברה על תוספת להסכם השכירות למפעל ולמשרדי החברה, לפיו תשכור החברה החל מיום 1.1.2021 שטח נוסף בסך כולל של 797 מ"ר אשר דמי השכירות בגינו מסתכמים בסך של כ-28 אלפי ש"ח. תנאי תקופת האופציה יחולו על פי המוסכם בהסכם המקורי, כאשר לחברה הזכות לממש את האופציה בנפרד ובאופן בלתי תלוי לגבי המושכר המקורי ולגבי התוספת להסכם השכירות.

ד. בדצמבר 2020, אישר דירקטוריון החברה הענקת 8,145 אופציות לעובדים ונושאי משרה בחברה. מחיר המימוש של האופציות הינו בטווח של 145-23 דולר. האופציות מבשילות במנות לאורך תקופות של 3-4 שנים.

ה. ביום 31 בדצמבר 2020 התקשרה החברה עם מספר משקיעים (כולל מספר משקיעים קיימים) בהסכם השקעה-Pre-IPO אשר במסגרתו השקיעו המשקיעים סך של 7,150,000 דולר בעבור רכישת 44,459 מניות מועדפות ב' של החברה במחיר של 160.82 דולר למניה (מחושב לפי שווי חברה של 45,000,000 דולר ארה"ב לפני הכסף). יוזמה רביבים אגש"ח, בעלת עניין בחברה, נמנית על אותם משקיעים, והשקיעה בחברה סך של 250,000 דולר.

במסגרת הסכם ה-Pre-IPO הוענקו למשקיעי ה-Pre-IPO ולבעלי מניות קיימים בחברה שהשתפו בסבב הגיוס 22,227 כתבי Warrants המירים למניות החברה. על-פי כתבי ה-Warrants, עם מימוש ה-Warrant יוכל משקיע לרכוש כמות השווה לעד 50% מסך המניות אשר הונפקו עבור אותו משקיע בסבב ה-Pre-IPO (ובהתקיים מספר תנאים, אשר לא יכולים להתממש ככל שהחברה תנפיק מניותיה לציבור, יכול המשקיע לרכוש כמות השווה ל-100% מסך המניות אשר הונפקו עבורו).

ו. בינואר 2021, אישר דירקטוריון החברה הענקת 5,349 אופציות לעובדים, דירקטורים ונושאי משרה בחברה. תוספת המימוש של האופציות הינה בטווח של כ-161 דולר. האופציות מבשילות במנות לאורך תקופה של בין שנתיים לשלוש ושלושה חודשים.

אירטאצ' סולאר בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 23 - אירועים מהותיים בתקופת הדיווח ולאחריה (המשך)

ז. ביום 17 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית את המלצת דירקטוריון החברה מיום 15 בינואר 2021 לפיה הסכם ההעסקה של גב' זאבי יתוקן כך שהיא תועסק בתפקיד יועצת משפטית, היקף המשרה יגדל ל-75% והגמול החודשי לו תהיה זכאית יעמוד על סך של 26,250 אלף ש"ח. יצוין כי במסגרת ההסכם, החל מינואר 2021 ועד לתקופה שתהווה שלושה חודשים מן החודש בו תושלם ההנפקה, היקף משרתה של גב' זאבי יעמוד על 100% והגמול החודשי יעמוד על סך של 35,000 אלף ש"ח. כמו כן, גב' זאבי תהיה זכאית ל-22 ימי חופשה שנתיים אשר היא תהיה רשאית לצבור עד לתקרה של 44 ימי חופשה. בנוסף, תהיה גב' זאבי זכאית לקבלת ימי מחלה, כקבוע בחוק, דמי הבראה, קרן השתלמות וקרן פנסיה.

כמו כן, נקבעו סכומי החזרי הוצאות מגולמים בגין השימוש של גב' זאבי ברכבה וכן החזרים בגין הוצאות נוספות במסגרת מילוי תפקידה.

ח. ביום 17 בינואר 2021, אישרה האסיפה הכללית את המלצת דירקטוריון החברה מיום 15 בינואר 2021 לפיה הסכם העסקתו של מר אלוש יעודכן כך שהחל מיום 1 בינואר 2021, הגמול החודשי לו זכאי מר אלוש יעמוד על סך של 40,000 ש"ח. כמו כן, לאחר העדכון, מר אלוש יהיה זכאי לבונוס שנתי השווה לסכום של עד 4 משכורות חודשיות וזאת בכפוף לעמידה בקריטריונים אשר נקבעו מראש על-ידי מנכ"ל החברה. לאחר עדכון ההסכם, אופן סיום ההעסקה יעשה בהתראה שתינתן 90 יום מראש.

ביום 23 בפברואר 2021 אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית את השינויים הבאים בהון המניות של החברה, בכפוף להשלמת הנפקת מניות החברה לציבור: לפצל כל מניה הקיימת בהון החברה הרשום ביחס של 1:100, כך שכל מניה תהא שווה ל-100 מניות הנות ע,נ, 0.0001 לאחר הפיצול. בנוסף, להגדיל את ההון הרשום של החברה ל-150,000,000 מניות רגילות בנות 0.0001 ש"ח ערך נקוב כל אחת; לסווג מחדש את מניות בכורה א', מניות מועדפות א, מניות מועדפות א'1 ומניות בכורה ב' כמניות רגילות.

ט. ביום 23 בפברואר 2021 המליץ דירקטוריון החברה לאסיפה הכללית של החברה, והאסיפה הכללית אישרה את התקשרות החברה עם מר יניר אלוש בהסכם לפיו התחייבה החברה לשאת בעלות הליווי המשפטי שניתן עד כה (במסגרת חלופת המכתבים) בקשר עם דרישות ו/או טענות אקופיה המתוארות בביאור 22. בעליל וכן בעלות הליווי המשפטי שיידרש לשני הצדדים, אם וככל שיידרש בקשר להליכים נוספים שיתנהלו, לרבות דיונים, התכתבויות, הסכמי פשרה, הליכי גישור, בוררות, תביעות משפטיות שיוגשו כנגד החברה ו/או בעל השליטה בחברה, מר יניר אלוש וזאת עד לסכום של מיליון דולר. בנוסף, הוסכם בין הצדדים כי ככל שבמסגרת הליך כלשהו כאמור (לרבות הסדרי פשרה, הליכי גישור, בוררות, תביעות משפטיות וכיו"ב) ייקבע או יוסכם כי מר יניר אלוש חב בחבות כספית כלשהי בגין הפרות הקשורות בטענות אקופיה (לרבות פיצוי, שיפוי, חובת השבה או כל סעד כספי אחר שיניר עשוי לחוב בו), אזי החברה תשפה את יניר בגין חבות כספית אישית כלשהי ככל שתוטל על יניר במסגרת הליכים כאמור של שלושה מיליון דולר, כך שסך כל השיפוי בגין טענות אקופיה יוגבל בארבעה מיליון דולר.

י. ביום 3 במרץ 2021, הודיעה החברה כי השלימה הנפקה ראשונית לציבור בבורסה לניירות ערך בתל אביב. ההנפקה כללה רישום למסחר של המניות הקיימות, והנפקת 5,570,900 מניות חדשות, אשר מהוות כ-15.81% מההון המונפק והנפרע של החברה לאחר ההנפקה. תמורת ההנפקה הסתכמה בכ-61,000 אלפי ש"ח ברוטו, ובכ-58,300 אלפי ש"ח נטו לאחר ניכוי הוצאות ההנפקה.

פרק ד' - פרטים נוספים על החברה

תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	<u>סעיף</u>
2	- תקנה 25א: פרטי החברה
2	1 תקנה 19ד: דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון
2	2 תקנה 10א: תמצית דוחות על הרווח הכולל
2	3 תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות הערך
3	4 תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בנות ובחברות כלולות מהותיות לתאריך הדוח על המצב הכספי
3	5 תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות-בת ובחברות כלולות מהותיות בתקופת הדוח
4	6 תקנה 13: רווחים והפסדים של חברות בת וחברות כלולות מהותיות והכנסות החברה מהן
4	7 תקנה 14: רשימת הלוואות
4	8 תקנה 20: מסחר בבורסה
5	9 תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה בחברה
7	10 תקנה 21א: השליטה בחברה
7	11 תקנה 22: עסקאות עם בעל שליטה או שלבעל שליטה עניין אישי בהן
9	12 תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה
9	13 תקנה 24א: הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המימים
9	14 תקנה 24ב: מרשם בעלי המניות
9	15 תקנה 26: הדירקטורים של החברה
11	16 תקנה 26א: נושאי משרה בכירה של החברה
12	17 תקנה 27: רואה החשבון המבקר של החברה
12	18 תקנה 28: שינוי בתזכיר או בתקנון החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה)
12	19 תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות האסיפה הכללית במהלך שנת הדוח (או לאחריה)
12	20 תקנה 29א: החלטות החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה)

ההפניה לתקנות בחלק זה הינה לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התשי"ל-1970, לפי העניין.

שם החברה:	איירטאצ' סולאר ("החברה")
מס' חברה ברשם החברות:	515509347
מען רשום:	המלאכה 3, איזור תעשייה הר טוב א', בית שמש, מיקוד 9905503
(תקנה 25א)	
טלפון:	052-8814888
(תקנה 25א)	
פקסימיליה:	03-6089885
(תקנה 25א)	
כתובת דוא"ל:	info@airtouchsolar.com
(תקנה 25א)	
תאריך המאזן:	31 בדצמבר 2020
(תקנה 9)	
תאריך הדוח:	24 במרס 2021
(תקנות 1 ו-7)	
תקופת הדוח:	1 בינואר 2020 – 31 בדצמבר 2020

1. תקנה 19 - דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון

נתונים בדבר מצבת ההתחייבויות של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 כלולים בדוח זה על דרך ההפניה לנתונים כאמור הכלולים בדוח מיידי של החברה בדבר מצבת התחייבויות של החברה לפי מועדי פירעון, אשר החברה פרסמה בד בבד עם דוח זה.

2. תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל

לתמצית דוחות על הרווח הכולל של החברה בשנת 2020, ראה סעיף 1.2 לדוח הדירקטוריון.

3. תקנה 10ג - שימוש בתמורת ניירות הערך

ביום 24 בפברואר 2021 פרסמה החברה תשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור ("התשקיף") של מניות וביום 1 במרס 2021 פרסמה החברה הודעה משלימה.¹ התמורה ברוטו שקיבלה החברה בגין הנפקת המניות שהוקצו על-פי התשקיף הסתכמה בסך של כ-61,000 אלפי ש"ח.² במסגרת התשקיף ציינה החברה כי בכוונתה להשתמש בכספי תמורת הנפקה לשם מימון פעילותה העסקית השוטפת ולשם חיזוק מבנה ההון של החברה ו/או לשימוש החברה על-פי החלטות דירקטוריון החברה כפי שיהיו מעת לעת. נכון למועד הדוח החברה טרם עשתה שימוש בכספי הנפקה.

¹ לפרטים נוספים אודות פרסום התשקיף ראה דיווח מיידי מיום 24 בפברואר 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-023002); לפרטים נוספים אודות ההודעה המשלימה ראה דיווח מיידי מיום 1 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-024484).

² לפרטים נוספים אודות תוצאות הנפקה ראה דיווח מיידי מיום 2 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-025546).

4. **תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בנות ובחברות כלולות מהותיות לתאריך הדוח על המצב הכספי**

יתרת אגרות חוב והלוואות שהועמדו לתאריך המוחזק בדוח על המצב הכספי המותאם ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי ש"ח) ועיקר תנאיהן	שיעור ההחזקה				ערכם הנפרד של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי ש"ח)	סה"כ ערך נקוב (ברופי, אלא אם צויין אחרת)	כמות מניות או ניירות ערך המזרים	סוג המניה או נייר הערך ההמיר	שם החברה
	בסמכות למנות דירקטורים	בכוח ההצבעה	בהון המניות המונפק	במניה או בנייר הערך ההמיר					
--	100%	100%	100%	100%	54	1,000,000	100,000	מניה רגילה	Air Touch Solar India Private Limited

5. **תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות-בת ובחברות כלולות מהותיות בתקופת הדוח**

ראה ביאור 2.3 ב. לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 המצורפים בחלק ג' לדוח.

תאריך	שם החברה	מהות הקשר לחברה	סכום ההשקעה (באלפי ש"ח)	מהות ההשקעה
מאי 2020	Air Touch Solar India Private Limited	חברה בת	143	פיתוח פעילות החברה בהודו

6. **תקנה 13 – רווחים והפסדים של חברות בת וחברות כלולות מהותיות והכנסות החברה מהן (באלפי ש"ח)**

הכנסות החברה מהחברה המוחזקת						רווח (הפסד) כולל של החברה המוחזקת (מותאם לתאריך הדוח על המצב הכספי) ³		שם החברה המוחזקת
מריבית		מדמי ניהול		מדיבידנד		רווח (הפסד) כולל אחר	רווח (הפסד) נקי	
שנתקבלה לאחר יום או 31.12.2020	שנתקבלה בשנת 2020	שנתקבלו לאחר יום או 31.12.2020	שנתקבלו בשנת 2020	שנתקבל לאחר יום או 31.12.2020	שנתקבל בשנת 2020			
שהחברה זכאית לקבלו (הכל בגין שנת 2020 או בגין תקופה שלאחר מכך) ומועד התשלום		שהחברה זכאית לקבלו (הכל בגין שנת 2020 או בגין תקופה שלאחר מכך) ומועד התשלום		שהחברה זכאית לקבלו (הכל בגין שנת 2020 או בגין תקופה שלאחר מכך) ומועד התשלום				Air Touch Solar India Private ,Limited
-	-	-	-	-	-	(89)	(89)	

7. **תקנה 14 – רשימת הלוואות**

מתן הלוואות אינו אחד מעיסוקיה העיקריים של החברה.

8. **תקנה 20 - מסחר בבורסה**

8.1. לפרטים ביחס להנפקת מניות החברה אשר נרשמו למסחר בבורסה ברבעון הראשון של שנת 2021 ראה סעיף 3 לחלק זה.

8.2. בשנת 2020 ועד למועד הדוח לא חלו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה.

9. תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה בחברה

להלן פרטים בדבר התגמולים כפי שהוכרו בדוחות הכספיים של החברה לשנת 2020, בשל כל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה בשליטתה, ואשר ניתנו לו בקשר עם כהונתו בחברה או בחברה בשליטתה וכן תגמולים לבעלי עניין בחברה בקשר עם שירותים שנתנו כבעלי תפקיד בחברה (בש"ח):

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים בעבור שירותים ⁽¹⁾					פרטי מקבל התגמולים				
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר ⁽²⁾	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	מענק ⁽⁵⁾	שכר	שיעור החזקה בהון התאגיד ⁽⁶⁾	היקף המשרה	תפקיד	שם
חמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה בשליטתה													
404	-	-	-	-	-	-	-	-	404	27.66%	100%	סמנכ"ל תפעול, סמנכ"ל טכנולוגיות ודירקטור	יניר אלוש ⁽³⁾
245	-	-	-	30	14	-	-	-	201	1.33%	100%	מנכ"ל	ניק לניר בראון
265	-	-	-	-	-	-	-	-	265	1.51%	50%	יועצת משפטית	שרית זאבי ⁽⁴⁾
50	-	-	-	6	1	-	-	-	43	0.33%	100%	סמנכ"ל כספים	אייל לסל
671	-	-	-	-	179	-	-	-	492	1.23%	100%	סמנכ"ל פיתוח עסקי	ארז שופי
תגמולים לבעלי עניין בחברה													
36													
													דירקטורים

- (1) במונחי עלות לחברה.
- (2) מייצג סכומים בגין החזר הוצאות אש"ל והחזקת רכב.
- (3) החזקותיו של מר יניר אלוש בטבלה זו מייצגות את החזקותיו במניות החברה במישרין.
- (4) החזקותיה של גבי שרית זאבי בטבלה זו מייצגות את החזקותיו במניות החברה במישרין.
- (5) הנתונים מייצגים מענקים בהתאם לנוסחת מענק מדיד על-פי מדיניות התגמול של החברה וכן מענקים בשיקול דעת.
- (6) הנתונים הינם בדילול מלא.

9.1 פירוט תנאי העסקה

לפירוט תנאי העסקתם של ה"ה המפורטים בטבלה לעיל ראה סעיף 8.2 שבפרק 8 לתשקיף החברה, כפי שפורסם ביום 24 בפברואר 2021 (אסמכתא מספר : 2021-01-011729).

9.2 מענק שנתי

לפרטים בדבר מענקים שנתיים להם עשויים להיות זכאים נושאי המשרה הבכירה בחברה – ראה פרק ג' למדיניות התגמול של החברה אשר צורפה כנספח א' לפרק 8 לתשקיף החברה אשר מובא בדוח זה על דרך ההפניה.

9.3 כמו-כן נושאי המשרה המופיעים בטבלה לעיל מחזיקים בכתבי פטור ושיפוי וכן מבוטחים בביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה כמפורט להלן :

9.3.1 ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה :

הכיסוי הביטוחי הינו לחבויות שיוטלו על נושאי משרה בחברה, ויחולו על כל מעשה או מחדל שמקובל לבטח בהם נושאי משרה בתנאי ביטוח מקובלים, באותה עת, בקרב חברות ביטוח ובכפוף להוראות כל דין. תקופת הפוליסה : 9.3.2022-10.3.2021. סכום הכיסוי הביטוחי הינו עד 15 מיליון דולר ארה"ב, למקרה ולתקופה. סכום ההשתתפות העצמית של החברה – 10,000 דולר ארה"ב בגין תביעות המוגשות בישראל, למעט לגבי תביעות המוגשות כנגד החברה שעניינן ניירות הערך של החברה הנסחרים בבורסה בישראל, בהן ההשתתפות העצמית נקבעה ל-100,000 דולר ארה"ב. לגבי תביעות המוגשות בארה"ב ובקנדה, ההשתתפות העצמית נקבעה ל-50,000 דולר ארה"ב ולגבי תביעות המוגשות בשאר העולם, ההשתתפות העצמית נקבעה לסך של 35,000 דולר ארה"ב. הפרמיה השנתית אותה משלמת החברה בגין הפוליסה האמורה הינה בסך של עד 70 אלף דולר ארה"ב. עם כניסתה לתוקף של הפוליסה האמורה לעיל, בוטלה פוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה הקודמת בה התקשרה החברה. לפרטים נוספים אודות התקשרות החברה בפוליסת ביטוח לדירקטורים ונושאי משרה, ראה דיווח מיידי של החברה מיום 11 במרס 2021 (אסמכתא מספר : 2021-01-032070).

9.3.2 כתבי פטור :

בהתאם לנוסח כתב הפטור, התחייבות החברה, בכפוף להוראות הדין, הינה לפטור נושא משרה בה מאחריותו, כולה או מקצתה, בשל נזק עקב הפרת חובת הזהירות כלפיה וכן בשל כל אירוע, עילה, חבות, הוצאה או נזק אחרים אשר מתן פטור בגינם יהיה אפשרי על-פי הוראות חוק החברות התשנ"ט-1999 ("חוק החברות"), בעת הרלוונטית לאישור הפטור. על אף האמור לעיל, החברה אינה רשאית לפטור מראש דירקטור מאחריותו כלפיה עקב הפרת חובת הזהירות בחלוקה או בקשר עם החלטה או עסקה שלבעלי השליטה או לנושא משרה כלשהו בחברה (גם נושא משרה אחר מזה שעבורו מוענק כתב הפטור) יש בה עניין אישי.

9.3.3 כתבי שיפוי :

בהתאם לנוסח כתב השיפוי, התחייבה החברה, בכפוף להוראות הדין, לשפות כל אחד מהדירקטורים ונושאי המשרה בחברה בשל כל חבות או הוצאה, שתוטל עליו או שיוציא עקב פעולה שעשה או שיעשה (או שנמנע או שימנע מלעשות) בתום לב, בעת כהונתו כנושא משרה בחברה ובתוקף היותו נושא משרה בחברה, לרבות פעולה שעשה (או שימנע מלעשות) לפני מועד כתב השיפוי, הקשורה במישרין או בעקיפין לאחד או יותר מהאירועים המפורטים בכתב השיפוי, או לכל הקשור בהם, במישרין או בעקיפין. כתב השיפוי מתייחס גם לפעילות של נושא המשרה בכל חברה בת של החברה וכן לכל חברה בה מילא נושא המשרה תפקיד כלשהו מטעם החברה, אלא אם הקשר הדברים מחייב אחרת. ההתחייבות לשיפוי תחול בשל כל חבות או הוצאה, שהינה בת שיפוי על-פי דין ועל-פי תקנון החברה, כמפורט בסעיף 8.6.2 לתשקיף החברה המובא בדוח זה על דרך ההפניה. סכום השיפוי שתשלם החברה לכל נושאי המשרה ו/או חברי הועדות (לפי העניין), במצטבר, על-פי כל כתבי השיפוי שיוצאו להם על-ידי החברה על-פי החלטות השיפוי, לא יעלה על הגבוה מבין 4 מיליון דולר או 25% (עשרים וחמישה אחוזים) מההון העצמי

של החברה, המיוחס לבעלי המניות של החברה בנטרול זכויות המיעוט לפי דוחותיה הכספיים האחרונים של החברה כפי שיהיו נכון למועד תשלום השיפוי, וזאת בנוסף לסכומים שיתקבלו, אם יתקבלו, מחברת ביטוח במסגרת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה בו התקשרה החברה. נוסח כתב השיפוי מצורף כנספח א' לפרק 8 בתשקיף החברה.

10. תקנה 21א - השליטה בתאגיד

למועד הדוח, כל אחד מבעלי המניות המפורטים להלן נמנה על בעלי השליטה בחברה, מכוח הסכם בעלי המניות שבין בעלי מניות אלה: (1) יניר אלוש, (2) יוזמה רביבים, (3) קיבוץ רביבים. יצויין כי מר דורון שטיגר מכהן כדירקטור בחברה מטעם קיבוץ רביבים.

11. תקנה 22 - עסקאות עם בעל שליטה או שלבעל שליטה עניין אישי בהן

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעל שליטה או שלבעל השליטה עניין אישי באישורה, אשר החברה התקשרה בה בשנת 2020 או במועד מאוחר לסוף שנת 2020 ועד למועד הדוח או שנעשתה קודם לתקופת הדוח והיא עדיין תקפה במועד הדוח:

מועדי האישור	פרטי האורגן המאשר	זהות צדדי העסקה ומהותה	העניין האישי של בעל השליטה
1. 10.3.21	דירקטוריון החברה	התקשרות בפוליסת ביטוח לדירקטורים ולנושאי משרה	למר יניר אלוש ולדירקטורים דוד בן לולו ודורון שטיגר עניין אישי בהתקשרות, לאור היותם דירקטורים ונושאי משרה בחברה, הנהנים מפוליסת הביטוח שאושרה.
2. 24.2.21	דירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה	כתיב התחייבות לפטור ושיפוי לדירקטורים ונושאי משרה, ואישור מדיניות תגמול.	למר יניר אלוש ולדירקטורים דוד בן לולו ודורון שטיגר עניין אישי בהתקשרות, לאור היותם דירקטורים ונושאי משרה בחברה, הנהנים מתנאי הפטור והשיפוי שאושרו, וכן בעלי עניין אישי במדיניות התגמול אשר עניינה בתנאי כהונתם בחברה.
3. 23.2.21	דירקטוריון החברה	החברה התחייבה לשאת בעלות הליווי המשפטי שניתן עד כה (במסגרת חלופת המכתבים) בקשר עם דרישות ו/או טענות אקופיה המתוארות בסעיף 6.25 לתשקיף וכן בעלות הליווי המשפטי שיידרש לשני הצדדים, אם וככל שיידרש בקשר להליכים נוספים שיתנהלו, לרבות דיונים, התכתבויות, הסכמי פשרה, הליכי גישור, בוררות, תביעות משפטיות שיוגשו כנגד החברה ו/או בעל השליטה בחברה, מר יניר אלוש וזאת עד לסכום של מיליון דולר. כמו כן הוסכם בין הצדדים כי ככל שבמסגרת הליך כלשהו כאמור (לרבות הסדרי פשרה, הליכי גישור, בוררות, תביעות משפטיות וכיו"ב) ייקבע או יוסכם כי מר יניר אלוש חב בחבות כספית כלשהי בגין הפרות הקשורות בטענות אקופיה (לרבות פיצוי, שיפוי, חובת השבה או כל סעד כספי אחר שיניר עשוי לחוב בו), אזי החברה תשפה את יניר בגין חבות כספית אישית כלשהי ככל שתוטל על יניר במסגרת הליכים כאמור של שלושה מיליון דולר, כך שסך כל השיפוי בגין טענות אקופיה יוגבל בארבעה מיליון דולר.	למר יניר אלוש עניין אישי בהתקשרות לאור היותו צד לה. לחברה עניין אישי באישור ההתקשרות לאור היותה מוחזקת על-ידי מר יניר אלוש, שהינו בעל עניין אישי כאמור לעיל
4. 15.1.2021 ו-17.1.2021	דירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה, בהתאמה.	החברה העניקה למר דורון שטיגר 973, אופציות לרכישת מניות החברה במחיר מימוש של \$160.82. תקופת ההבשלה של האופציות מתפרשת על פני שנתיים: 1/3 במועד ההענקה,	ליוזמה רביבים ולדורון שטיגר עניין אישי בהתקשרות לאור היותו של דורון שטיגר מקבל האופציות ולאור היותו נציגה של יוזמה

4 לפרטים אודות הסכם ההצבעה שנחתם בין מר אלוש לבין יוזמה רביבים ראה סעיף 3.4 לתשקיף החברה אשר פורסם ביום 24 בפברואר 2021. "יוזמה רביבים" אגודה שיתופית חקלאית בע"מ ("יוזמה רביבים"), מוחזקת על-ידי קיבוץ רביבים (99%) ו-"נכסי רביבים", אגודה שיתופית חקלאית בע"מ (1%). הדין החל על יוזמה רביבים, המאוגדת כאגודה שיתופית, הוא פקודת האגודות השיתופיות. ועד ההנהלה של יוזמה רביבים, מונה 6 חברי קיבוץ רביבים ו-2 דירקטורים חיצוניים. ועד ההנהלה של יוזמה רביבים הוא דירקטוריון האגודה וכל חבריו נושאים באחריות דירקטורים מכוח הדין. דירקטוריון יוזמה רביבים אמון על התוויית וקביעת מדיניות עסקי הקיבוץ ופעילויותיו הכלכליות לסוגיהן (שאינם עסקי קהילת הקיבוץ ופעילותיה), לרבות אך לא רק, איתור הזדמנויות עסקיות וביצוע השקעות, ורכישות, בין בעצמו ובין באמצעות הקיבוץ ו/או תאגידים בשליטתו ונדרש רק בעניינים שלהלן – מסגרת תקציב שוטף, קביעת הרכב מורשי חתימה בתאגיד, מינוי רו"ח, יועץ משפטי ומכירת נכסים – לאישור ו/או החלטות האסיפה הכללית של יוזמה רביבים. האסיפה הכללית של יוזמה רביבים היא אסיפת קיבוץ רביבים, בעל השליטה ביוזמה רביבים.

העניין האישי של בעל השליטה	זהות צדדי העסקה ומהותה	פרטי האורגן המאשר	מועדי האישור
רביבים בדיקטוריון. לחברה עניין אישי באישור הענקת האופציות לאור היותה המעניקה.	1/3 בתום 12 חודשים ממועד ההענקה ו- 1/3 בתום 24 חודשים ממועד ההענקה.		
למר יניר אלוש עניין אישי בהתקשרות לאור היותו צד לה. לחברה עניין אישי באישור ההתקשרות לאור היותה מוחזקת על-ידי מר יניר אלוש, שהינו בעל עניין אישי כאמור לעיל.	החברה התקשרה עם מר יניר אלוש בתיקון להסכם העסקתו כך שהחל מיום 1 בינואר 2021, הגמול החודשי לו זכאי מר אלוש יעמוד על סך של 40,000 ש"ח. כמו כן, לאחר העדכון, מר אלוש יהיה זכאי לבונוס שנתי השווה לסכום של עד 3 משכורות חודשיות וזאת בכפוף לעמידה בקריטריונים אשר ייקבעו על-ידי ועדת התגמול של החברה, לאחר הקמתה, בכפוף להפיכת החברה לציבורית. לאחר עדכון ההסכם, אופן סיום ההעסקה יעשה בהתראה שתינתן 90 יום מראש.	דירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה, בהתאמה	.5 15.1.2021 ו- 17.1.2021

12. תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

לפרטים אודות המניות וניירות הערך האחרים המוחזקים על-ידי בעלי העניין ונושאי המשרה הבכירה בחברה במועד סמוך למועד הדוח, ראה דיווח מיידי של החברה מיום 2 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-025558). למיטב ידיעת החברה, לא בוצעו שינויים מהותיים בהחזקות בעלי העניין ממועד דיווחים אלו.

למיטב ידיעת החברה, החברה, חברה בת או תאגיד רוכש⁵ לא מחזיקות מניות רדומות ו/או ניירות ערך הניתנים להמרה ו/או למימוש במניות רדומות של החברה.

13. תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים

לפרטים נוספים אודות הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים של החברה, ראה ביאור 13 ו-14 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020, המצורפים בחלק ג' לדוח.

14. תקנה 24ב - מרשם בעלי המניות

לפרטים אודות מרשם בעלי המניות של החברה ראה דיווח מיידי של החברה מיום 3 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-025921) הנכלל כאן על דרך ההפניה.

15. תקנה 26 - הדירקטורים של החברה

להלן פרטים בדבר הדירקטורים המכהנים בחברה למועד דוח זה:

יניר אלוש	דורון שטיגר	דוד מיכאל בן לולו	נדב כהן	נטע בנארי
מספר זיהוי	55009526	13149182	35787431	028086635
תאריך לידה	16.3.1966	09.01.1958	5.9.1962	21.8.1978
מען להמצאת כתבי-ידין	שאל אביגור 3, תל אביב	ליסין 29, תל אביב	קיבוץ רביבים	קיבוץ רבדים, ת.ד. 217
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
תפקיד בחברה (דח"צ/דב"ת)	יו"ר דירקטוריון	דירקטור	דירקטור	דירקטורית
חברות בוועדות דירקטוריון	לא	לא	לא	לא
בעל מומחיות או כשירות מקצועית או דח"צ מומחה	לא	לא	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית
עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או של בעל עניין – והתפקיד שממלא	סמנכ"ל תפעול וסמנכ"ל טכנולוגיות בחברה	יו"ר דירקטוריון של יוזמה רביבים אגשי"ח בע"מ	מנהל עסקי קיבוץ רביבים	מנהל כספים רבדים 2000 אגשי"ח בע"מ
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה	18.8.2016	22.10.2018	22.10.2018	18.8.2020
השכלה	BA כלכלה אוניברסיטת באר שבע, תואר שני מנהל עסקים (התמחות בשוק) אוניברסיטת ירושלים	BA כלכלה אוניברסיטת תל אביב, תואר שני מנהל עסקים (התמחות במימון) אוניברסיטת תל אביב	BA כלכלה אוניברסיטת בן גוריון	תואר ראשון כלכלה וחשבונאות אוניברסיטת תל אביב; MBA אוניברסיטת תל אביב
עיסוק בחמש השנים האחרונות	ערבה פאוור קומפני (נותן שירותים באמצעות נטנס) עד 2017; מ-2017 איירטאצ' סולאר	מנכ"ל (משרה חלקית) קרור אחזקות בע"מ (לפני כן יו"ר דירקטוריון), יו"ר יוזמה רביבים אגשי"ח, יועץ עסקי וחבר דירקטוריון במספר חברות	מנהל עסקי קיבוץ רביבים	שותפה בגיזה 2017-2020 – זיגור אבן, מנהלת תחום מיזוגים ורכישות. 2013-2016 – סמנכ"ל כספים וחלק מצוות ההקמה של הפעילות הקנדית בקלגרי של

נטיב בארי	נדב כהן	דוד מיכאל בן לולו	דורון שטיגר	יניר אלוש	
Delek US הנסחרת ב- NYSE					
מכהנת כדירקטורית ב- "שיקה ניהול בע"מ", חברה פרטית בבעלותה המלאה (100%); "אוגווינד אנרגיה טק אחסון בע"מ"; אול-יר (השעייה)	מכהן כדירקטור במספר חברות פרטיות וחבר מליאה והנהלה במועצה אזורית יואב	רבל אי.סי.אס בע"מ; כל הדירקטוריונים של תאגידי קיבוץ רביבים; דירקטור בקיבוץ כפר מנחם; עמית אנרגיה וחשמל רביבים - חברה בע"מ; חברי אבשלוס אגש"ח בע"מ	יפאורה בע"מ, יפאורה תבורי בע"מ, תעשיות תפוגן-יו"ר, יוזמה רביבים אגש"ח, אשדר חברה לבנין, נובלוג בע"מ, רבל אי סי אי בע"מ וחברות הבנות שלה וחברות בבעלותו המלאה	נט – סנס בע"מ	תאגידים נוספים בהם מכהן כדירקטור
לא	לא	לא	לא	לא	בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה
כן	כן	לא	כן	לא	דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות

16. תקנה 26א - נושאי משרה בכירה של החברה (שאינם דירקטורים)

שם נושא המשרה הבכירה	מספר תעודת זהות	תאריך לידה	תאריך תחילת כהונה	התפקיד שממלא בחברה, בחברה בת של החברה, קשורה או בבעל ענין בחברה	האם בעל ענין או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל ענין בחברה	השכלה	ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות
ניק לניר בראון	022594519	12.9.1966	5.8.2020	מנכ"ל החברה	לא	BA כלכלה וניהול, טכניון; MBA אוני בן גוריון	מנכ"ל איירטאצ'י סולאר, סמנכ"ל שיווק ומכירות דלקסן מחזור, מנכ"ל טל אור אקולוגיה, סמנכ"ל תפעול ורכש דלק ישראל, מנכ"ל נומינור תעשיות כימיות
אייל לסל	040296816	8.3.1981	1.12.2020	סמנכ"ל כספים	לא	תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים, אוני בן גוריון; לימודי ראיית חשבון וקבלת רישיון רו"ח	סמנכ"ל כספים בשנים תעשיות נייר בע"מ משנת 2012
שרית זאבי	22447981	26.8.1966	22.10.2018 – עסקית. החל מיום 1.1.2021 כיועצת משפטית	יועצת משפטית	לא	בוגר משפטים (LL.B), האוניברסיטה העברית – ירושלים; MBA התמחות במימון	איירטאצ'י סולאר בע"מ – מנהלת עסקית ויועצת משפטית; ערבה פאזור קומפני – יועצת משפטית; עמית הוראה פקולטה למשפטים אוני חיפה; אלישע בע"מ (קבוצת זאבי) – יועצת משפטית
ארז שופי	058690637	12.7.1964	1.6.2019	סמנכ"ל פיתוח עסקי	לא	תואר ראשון בכלכלה ומדעי המדינה, תואר שני מנהל עסקים, אוניברסיטה העברית – ירושלים	סמנכ"ל פיתוח עסקי איירטאצ'י סולאר; סמנכ"ל מכירות גלבאליות אבן קיסר

17. תקנה 27 - רואה החשבון המבקר של החברה

רואי החשבון של החברה הינם: זיו האפט (BDO), מדרך מנחם בגין 48, תל אביב.

18. תקנה 28: שינוי בתזכיר או בתקנון החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה)

ביום 18 באוגוסט 2020 אישרה האסיפה הכללית של החברה שינוי תקנון החברה וביום 31 בדצמבר 2020 אישרה האסיפה הכללית של החברה שינוי נוסף של תקנון החברה. בערב מועד פרסום התשקיף, הוחלף תקנון החברה לתקנון חדש. לפרטים ראו נספח א' לפרק 4 לתשקיף.

19. תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות האסיפה הכללית במהלך שנת הדוח (או לאחריה)

(א) המלצות הדירקטורים בפני האסיפה הכללית והחלטותיהם שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית בעניינים המפורטים בתקנת משנה (א)

ביום 18 באוגוסט 2020, המליץ דירקטוריון החברה לאסיפה הכללית, במסגרת השלמת סבב גיוס הון לחברה, על שינוי בהון הרשום והמונפק של החברה ועל שינוי התקנון. ביום 31 בדצמבר 2020, המליץ דירקטוריון החברה לאסיפה הכללית של החברה, במסגרת סבב ה-Pre IPO שערכה החברה, על שינוי בהון הרשום והמונפק של החברה.

(ב) החלטות האסיפה הכללית שנתקבלו שלא בהתאם להמלצות הדירקטורים בעניינים המפורטים בתקנה משנה (א)

אין.

(ג) החלטות אסיפה כללית מיוחדת

ביום 18 באוגוסט 2020, החליטה האסיפה הכללית, במסגרת השלמת סבב גיוס הון לחברה, על שינוי ההון הרשום והמונפק ושינוי התקנון. ביום 31 בדצמבר 2020, החליטה האסיפה הכללית, במסגרת השלמת סבב גיוס הון PRE IPO לחברה, על שינוי בהון הרשום והמונפק ושינוי התקנון. ביום 23 בפברואר, 2021, החליטה האסיפה הכללית, בכפוף להשלמת הנפקת מניות החברה לציבור, על פיצול מניות החברה ביחס של 1:100, על המרת כל המניות בחברה למניות רגילות ועל החלפת התקנון.

20. תקנה 29א - החלטות החברה במהלך שנת הדוח (או לאחריה)

ביום 4 באוקטובר 2020, אישרה האסיפה הכללית של החברה הסכם אשר החברה חתמה עליו מול רבדים 2000 אגודה שיתופית חקלאית בע"מ על חוזה למתן שירותים שיתבצע באמצעות מר נדב כהן, דירקטור בחברה.

ביום 22 בדצמבר 2020 אישרה האסיפה הכללית את התקשרות החברה ברכישת פוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה בגובה כיסוי של 5 מליון דולר ארה"ב.

ביום 17 בינואר 2021, אישרה האסיפה הכללית את המלצת הדירקטוריון מיום 15.1.2021 לגבי: (א) הענקת 973 אופציות לרכישת מניות החברה לדירקטור, דורון שטיגר, והענקת 2,270 אופציות לרכישת מניות החברה לדירקטורית (באותה עת), שרית זאבי וכן אישרה תיקונים להסכמי ההעסקה של הדירקטור, יניר אלוש והדירקטורית (באותה עת), שרית זאבי.

ביום 23 בפברואר 2021 המליץ דירקטוריון החברה לאסיפה הכללית של החברה, והאסיפה הכללית אישרה את התקשרות החברה עם מר יניר אלוש בהסכם לפיו התחייבה החברה לשאת בעלות הליווי המשפטי שניתן עד כה (במסגרת חלופת המכתבים) בקשר עם דרישות ו/או טענות אקופיה המתוארות בסעיף 6.25 לתשקיף החברה המובא בדוח זה על דרך ההפניה וכן בעלות הליווי המשפטי שיידרש לשני הצדדים, אם וככל שיידרש בקשר להליכים נוספים שיתנהלו, לרבות דיונים, התכתבויות, הסכמי פשרה, הליכי גישור, בוררות, תביעות משפטיות שיוגשו כנגד החברה ו/או בעל השליטה בחברה, מר יניר אלוש וזאת עד לסכום של מיליון דולר. בנוסף, הוסכם בין הצדדים כי ככל שבמסגרת הליך כלשהו כאמור (לרבות הסדרי פשרה, הליכי גישור, בוררות, תביעות משפטיות וכיו"ב) ייקבע או יוסכם כי מר יניר אלוש חב בחבות כספית כלשהי בגין הפרות הקשורות בטענות אקופיה (לרבות פיצוי, שיפוי, חובת השבה או כל סעד כספי אחר שיניר עשוי לחוב בו), אזי החברה תשפה את יניר בגין חבות כספית אישית כלשהי ככל

שתוטל על ינר במסגרת הליכים כאמור של שלושה מיליון דולר, כך שסך כל השיפוי בגין טענות אקופיה יוגבל בארבעה מיליון דולר.

לפרטים אודות ביטוח נושאי משרה, כתבי פטור וכתבי שיפוי לנושאי המשרה, ראה סעיף 9.3 לפרק זה.

אייל לסל
סמנכ"ל כספים

ניק לניר בראון
מנכ"ל

ינר אלוש
יו"ר הדירקטוריון

24 במרס 2021