



## איירטאצ' סולאר בע"מ

### Airtouch Solar Ltd.

#### דוח תקופתי לשנת 2021

מופנית בזאת תשומת לב הקורא לכך שהחברה הינה "תאגיד קטן", כהגדרת מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, אימצה 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 חלקי 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 כקבוע בתקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013.

דוחות מונגשים יפורסמו באתר החברה הזמין בקישור: [airtouchsolar.com](http://airtouchsolar.com)



## תוכן עניינים

פרק א'- תיאור עסקי החברה לשנת 2021

פרק ב'- דוח הדירקטוריון

פרק ג'- דוחות כספיים

פרק ד'- פרטים נוספים

פרק ה'- הצהרות הנהלה



## פרק א' - תיאור עסקי החברה לשנת 2021

### עמוד

### סעיף

#### חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי הקבוצה

4-א	1	תיאור פעילות הקבוצה והתפתחות עסקיה
4-א	2	תחום הפעילות של החברה
5-א	3	תרשים אחזקות
6-א	4	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
6-א	5	חלוקת דיבידנדים

#### חלק שני - מידע אחר

7-א	6	מידע כספי לגבי תחום הפעילות של הקבוצה
7-א	7	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה

#### חלק שלישי - תיאור עסקי הקבוצה לפי תחומי פעילות

17-א	8	מידע כללי על תחום הפעילות
23-א	9	מוצרים ושירותים
28-א	10	לקוחות
30-א	11	שיווק והפצה
32-א	12	צבר הזמנות
34-א	13	תחרות
36-א	14	עונתיות
36-א	15	כושר ייצור
38-א	16	מלאי
26-א	17	מחקר ופיתוח
41-א	18	חומרי גלם וספקים
41-א	19	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים
41-א	20	נכסים לא מוחשיים
46-א	21	הון אנושי
47-א	22	הון חוזר
47-א	23	מימון
48-א	24	הערכות לגבי גיוס מקורות מימון נוספים בשנה הקרובה
48-א	25	מיסוי
48-א	26	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם
48-א	27	מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד
48-א	28	הסכמים מהותיים
50-א	29	הליכים משפטיים
50-א	30	יעדים ואסטרטגיה עסקית
52-א	31	צפי להתפתחות בשנה הקרובה
53-א	32	דיון בגורמי סיכון
59-א	33	חברות בנות וקשורות של החברה



בפרק זה תהיה למונחים הבאים המשמעות הרשומה לצידם, אלא אם נאמר במפורש אחרת:

- "אירטאצ' הודו" - Air Touch Solar India Private Limited, חברה פרטית המאוגדת לפי דיני הרפובליקה של הודו אשר מלוא הון מניותיה המונפק והנפרע מוחזק בידי החברה<sup>1</sup>;
- "אנרגיה מתחדשת" - אנרגיה המופקת על ידי ניצול תהליכים ומקורות טבעיים אשר אינם מתכלים כתוצאה מרתמת האנרגיה האצורה בהם;
- "אנרגיה פוטו-וולטאית" - אנרגיה המופקת על-ידי שימוש בטכנולוגיה להפקה ישירה של אנרגיה חשמלית על-ידי קליטת קרינה אלקטרומגנטית מהשמש. ידוע גם כאנרגיה סולארית;
- "הבורסה" - הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ;
- "דוח הדירקטוריון" - דוח הדירקטוריון של החברה ליום 31 בדצמבר 2021, הכלול כפרק ב' לדוח תקופתי זה;
- "דולר" - דולר ארה"ב;
- "הדוח התקופתי לשנת 2020" - הדוח התקופתי של החברה, כפי שפורסם ביום 24 במרץ 2021 (אסמכתא מספר 044157-01-2021);
- "הדוחות הכספיים" - הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021, הכלולים כפרק ג' לדוח תקופתי זה;
- "החברה" - אירטאצ' סולאר בע"מ;
- "הקבוצה" - החברה יחד עם החברות המוחזקות שלה;
- "חוק החברות" - חוק החברות, התשנ"ט-1999;
- "חוק ניירות ערך" - התשכ"ח-1969;
- "טראקר" - התקן המאפשר לפאנלים הסולאריים לעקוב אחר תנועת השמש ובכך להגדיל את האנרגיה המיוצרת;
- "מועד פרסום הדוח" - סמוך למועד פרסום דוח זה;
- "פאנל סולארי" - מכלול תאים פוטו-וולטאים המותקנים במסגרת המיועדת להתקנה;
- "פרק ד'" - הפרק הרביעי של דוח תקופתי זה - "פרטים נוספים על החברה";
- "שולחן" - מכלול פאנלים סולאריים המחוברים יחדיו. לדוגמה - 10 פאנלים לאורך 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" או "שורת פאנלים" - רצף של מספר שולחנות;
- "שדה פוטו-וולטאי" או "שדה סולארי" או "שדה" - מתקנים סולאריים בטכנולוגיה פוטו-וולטאית בהיקף תשתיתי המייצרים כמות גבוהה של אנרגיה סולארית, לרוב מעל ל-5 מגה-וואט, המחוברים לרשת החשמל;

<sup>1</sup> למעט מניה אחת המוחזקת בנאמנות על-ידי מר יניר אלוש, בעל שליטה בחברה, כמפורט בסעיף 33 להלן.



- תא פוטו-וולטאי או PV הוא התקן סולארי להפקה ישירה של אנרגיה חשמלית על-ידי קליטת קרינה אלקטרומגנטית (אור) מהשמש;
- תשקיף הנפקה ראשונה לציבור של החברה נושא תאריך 25 בפברואר 2021, כפי שפורסם ביום 24 בפברואר 2021 (אסמכתא מספר -01-2021 023002);
- 31 בדצמבר 2021.

"תא פוטו-וולטאי"

"(ה)תשקיף"

"תאריך הדוח"

## חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי הקבוצה

### 1. תיאור פעילות החברה והתפתחות עסקיה

- 1.1 החברה התאגדה בישראל ביום 18 באוגוסט 2016 תחת השם "או סוילינג בע"מ" כחברה פרטית מוגבלת במניות, בהתאם להוראות חוק החברות. ביום 1 בדצמבר 2019, שונה שם החברה לשמה הנוכחי, איירטאצ' סולאר בע"מ. ביום 8 במרץ 2021 נרשמו מניות החברה למסחר בבורסה מכוח התשקיף והחברה הפכה לחברה ציבורית כמשמעות המונח בחוק החברות.
- 1.2 בהתאם להודעת הבורסה מיום 10 במרץ 2021, מניות החברה צורפו במסגרת "המסלול המהיר הייחודי" לצירוף מניות טכנולוגיה וביומד חדשות למדד ת"א טק-עלית בתום המסחר ביום 6 במאי 2021.
- 1.3 למועד פרסום הדוח, בעלי השליטה בחברה, מתוקף הסכם ההצבעה שנחתם ביניהם ביום 10 בפברואר 2021, הינם יניר אלוש, יוזמה רביבים<sup>2</sup> וקיבוץ רביבים. לפרטים נוספים אודות הסכם ההצבעה והשליטה בחברה ראו סעיף 3.4 לתשקיף.
- 1.4 לתאריך הדוח ולמועד פרסום הדוח, לחברה תחום פעילות אחד – מחקר ופיתוח, ייצור, שיווק, תפעול ותחזוקה לפתרונות רובוטיים לניקוי יבש (ללא מים) של פאנלים פוטו-וולטאיים.
- 1.5 למועד פרסום הדוח לחברה חברה מוחזקת אחת- איירטאצ' הודו, שהינה חברה פרטית בבעלות מלאה של החברה, המרכזת את פעילות החברה בהודו.

### 2. תחום הפעילות של החברה

- 2.1 למועד פרסום הדוח, החברה הינה חברת מחקר ופיתוח, הפועלת בתחום פעילות אחד המהווה מגזר פעילות בדוחותיה הכספיים והוא פיתוח, ייצור, שיווק, תפעול ותחזוקה של פתרונות רובוטיים לניקוי יבש (ללא שימוש במים) של פאנלים סולאריים.
- 2.2 תחום הפעילות בו פועלת החברה מושפע בעיקרו מהתנופה המשמעותית בהקמת מתקנים פוטו-וולטאיים בעולם וכן כתוצאה מפוטנציאל השוק הקיים של מתקנים פוטו-וולטאיים שהושלמה הקמתם, עליהם יכולה החברה להתקין את מערכותיה. למועד פרסום הדוח החברה התקשרה בהסכמים עם לקוחות להתקנת מוצריה על מתקנים בהספק כולל של מעל 2,000 מגה-וואט, מתוכם מעל 1,000 מגה-וואט כבר הותקנו.
- 2.3 למועד פרסום 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 כאמור

<sup>2</sup> לפרטים אודות הסכם ההצבעה שנחתם בין מר אלוש לבין יוזמה רביבים ראה סעיף 3.4 לתשקיף. יוזמה רביבים הינה אגודה שיתופית חקלאית בע"מ, המוחזקת על-ידי קיבוץ רביבים (99%) ו-"נכסי רביבים", אגודה שיתופית חקלאית בע"מ (1%).

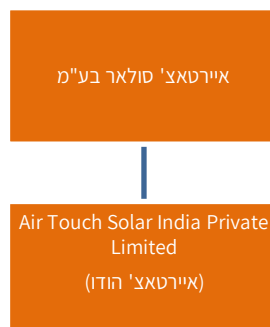
נפרשים על פני שטח רב, צוברים אבק ולכלוך הפוגע ביכולת קליטת אנרגיית השמש והמוביל לירידה בתפוקת האנרגיה, אשר בהתאם להערכות שונות, יכולה להגיע לירידה של כ-30% בתפוקה במקרים בהם לא מבוצע ניקוי תדיר.<sup>3</sup>

2.4 למיטב ידיעת החברה, ניקוי הפאנלים עדיין 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-773 GW (כמפורט בסעיף 7.1 להלן), כך שסך החדירה של הפתרונות הרובוטיים בשוק 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 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 צמחייה שגדלה וזקוקה לכיסוח.

2.5 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 הרובוטי שמציעה החברה אינו מתאים לניקוי מקומות בהם יש בעיית לשלשת ציפורים ופחות יעיל לניקוי באיזורים מרובי משקעים.

2.6 למועד פרסום הדוח פעילות החברה מתבצעת בהודו ובישראל, כאשר החברה פועלת במסגרת האסטרטגיה העסקית שלה לבחינת האפשרות להרחבת פעילותה העסקית לאיזורים גיאוגרפיים נוספים וזאת על מנת לבסס את מעמדה כשחקן מוביל גלובאלי בתחום הפעילות שלה. כמו כן, החברה בוחנת כניסה לתחומי פעילות המשיקים לתחום פעילותה.

### 3. תרשים אחזקות



<sup>3</sup> 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. Photovoltaik-Institut Berlin AG עבור



#### **4. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה**

- 4.1 לפרטים אודות השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה שהתרחשו בשנים 2020 ו-2021 עד למועד פרסום התשקיף ראו סעיף 3.2 לפרק 3 לתשקיף, אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.
- 4.2 במהלך תקופת הדוח, לאחר השלמת ההנפקה מכוח התשקיף, רכש מר יניר אלוש, מבעלי השליטה בחברה, סך של 17,309 מניות רגילות של החברה במסגרת המסחר בבורסה, המהוות כ-0.05% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה. למועד פרסום הדוח מחזיק מר אלוש בכ-30.97% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה (כ-27.64% בהנחת דילול מלא). לפרטים ראו דיווחיה המיידיים של החברה מהימים 9, 15 ו-22 ביוני 2021<sup>4</sup> אשר האמור בהם נכלל כאן על דרך ההפניה.
- 4.3 במהלך תקופת הדוח, לאחר השלמת ההנפקה מכוח התשקיף, רכשה יוזמה רביבים-אגודה שיתופית חקלאית בע"מ ("יוזמה רביבים"), מבעלי השליטה בחברה, סך של 14,600 מניות רגילות של החברה במסגרת המסחר בבורסה, המהוות כ-0.04% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה. למועד פרסום הדוח מחזיקה יוזמה רביבים בכ-26.24% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה (כ-23.62% בהנחת דילול מלא). לפרטים ראו דיווח מידי של החברה מיום 10 ביוני 2021<sup>5</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.
- 4.4 למועד פרסום הדוח, סך שיעור ההחזקה של כלל בעלי השליטה בחברה, עומד על כ-57.21% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה (כ-51.25% בהנחת דילול מלא). לפרטים נוספים אודות החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בחברה ראו תקנה 24 לפרק ד'.

#### **5. חלוקת דיבידנדים**

- 5.1 במהלך תקופת הדוח, החברה לא חילקה ולא הכריזה על חלוקת דיבידנדים.
- 5.2 לתאריך הדוח לא קיימת לחברה מדיניות חלוקת דיבידנדים.
- 5.3 לתאריך הדוח לא קיימות על החברה מגבלות על חלוקת דיבידנדים.
- 5.4 בהתאם להוראות סעיף 302 לחוק החברות ליום 31 בדצמבר 2021 ולמועד פרסום הדוח אין לחברה יתרת רווחים הראויים לחלוקה.

<sup>4</sup> אסמכתאות מספר 2021-01-098133, 2021-01-100842 ו-2021-01-104736 (בהתאמה).

<sup>5</sup> אסמכתאות מספר 2021-01-098799.

## חלק שני - מידע אחר

### 6. מידע כספי לגבי תחום הפעילות של הקבוצה (באלפי ש"ח)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 לדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 לדצמבר 2019	
10,453	1,934	-	הכנסות מחיצוניים
4,084	1,750	21	עלויות קבועות
9,768	1,891	45	עלויות משתנות
13,852	3,641	66	סך הכל עלויות
3,399	1,707	66	הפסד גולמי
4,862	2,223	2,617	הוצאות מחקר ופיתוח
1,468	697	-	הוצאות מכירה ושיווק
7,100	2,141	2,162	הוצאות הנהלה וכלליות
618	605	-	הוצאות אחרות תפעוליות
17,447	7,373	4,845	הפסד תפעולי
78,220	6,955	2,061	סך הנכסים המיוחסים לתחום הפעילות
16,158	7,721	2,642	סך ההתחייבויות המיוחסות לתחום הפעילות

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

### 7. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה<sup>6</sup>

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.

יצוין כי למעט כמפורט בסעיף 32 להלן (דיון בגורמי סיכון), החברה לא אמדה את ההשפעה של אירועים והתפתחויות כאמור.

#### 7.1 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

<sup>6</sup> 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 בדוח זה ומידע כאמור הנו מידע אשר מפורסם לציבור ולמיטב ידיעת החברה הינו מידע פומבי. החברה אינה אחראית לתוכן הסקרים, המחקרים והאתרים כאמור.

מובא ביחס לשוק האנרגיה הפוטו-וולטאית באופן כללי ולשוק הפתרונות הרובוטיים לניקוי פאנלים פוטו-וולטאים בפרט.

בשנים האחרונות עולה ההכרה בחשיבותה של אנרגיה מתחדשת כגורם לייצור חשמל, ומתקני אנרגיה מתחדשת מהווים מנוע צמיחה משמעותי בשוק החשמל העולמי.<sup>7</sup> 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 הגידול בייצור אנרגיה מתחדשת נובעת הן מטעמים סביבתיים ובריאותיים והן משום שייצור אנרגיה פוטו-וולטאית הפך כלכלי בהשוואה לייצור החשמל מדלקים פוסיליים (נפט, גז ופחם). המעבר העולמי לייצור חשמל מבוסס אנרגיות מתחדשות (בשילוב אגירת אנרגיה) נמצא בליבה של האסטרטגיה העולמית להתמודדות עם משבר האקלים.<sup>8</sup>

בשנת 2021 ההשקעה העולמית במעבר לאנרגיה דלת פחמן עמדה על 755 מיליארדי דולרים, מתוכם 366 מיליארדי דולרים בתחום האנרגיות המתחדשות, עלייה של 6.5% בתחום האנרגיות המתחדשות ביחס לשנת 2020.<sup>9</sup> בשנת 2021 המדינות סין, ארה"ב והודו השקיעו יחד למעלה מ-50% מסך ההשקעות באנרגיות מתחדשות בעולם.<sup>10</sup>

בשנת 2020, על אף השפעת הקורונה, סך ההתקנות החדשות בשוק הפוטו-וולטאי העולמי הגיע ל-138 GW, גידול של 18% ביחס לשנת 2019. סך היקף ההתקנות המצטבר נכון לסוף שנת 2020 עומד על 773 GW, גידול של 22% ביחס לשנת 2019.<sup>11</sup> השוק העולמי משנה את פניו ופונה כיום למעבר אינטנסיבי לייצור חשמל מאנרגיות מתחדשות ובפרט מאנרגיה פוטו-וולטאית זאת תוך הפחתת ייצור חשמל קונבנציונאלי. מתוך כל שלושה מפעלי אנרגיה שהוקמו בעולם בשנת 2020, אחד הוא מפעל אנרגיה פוטו-וולטאית.

---

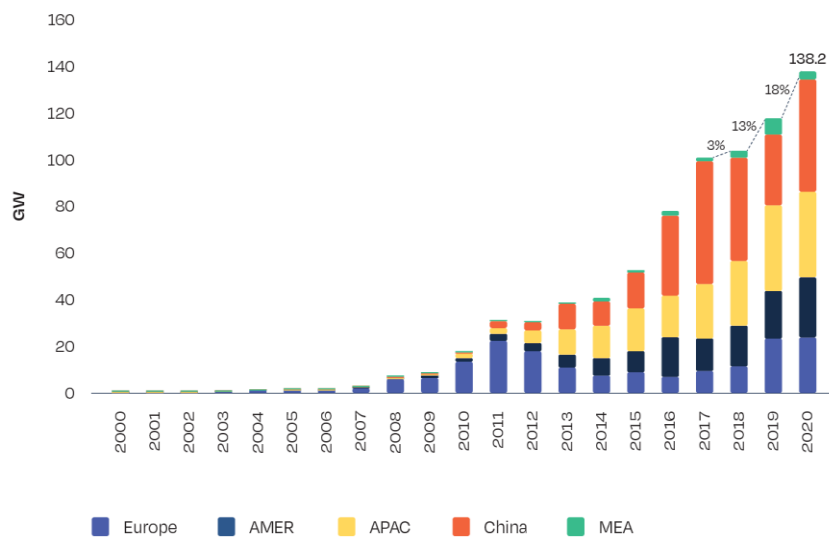
<sup>7</sup> <http://www.fi-powerweb.com/Renewable-Energy.html>

<sup>8</sup> <https://www.ynet.co.il/article/BynbixbRI>

<sup>9</sup> BloombergNEF Global Investment in Low-Carbon Energy Transition Hit \$755 Billion in 2021

<sup>10</sup> World Economic Forum Top 10 countries by energy transition investment

<sup>11</sup> SolarPower Europe New EU Market Outlook for Solar Power 2021 – 2025



© SOLARPOWER EUROPE 2021

על אף השפעות הקורונה ועליית מחירי הסחורות בעולם, לרבות עליית מחירי הפאנלים הסולאריים, בעיקר עקב עליית מחירי הסיליקון, בהתאם להערכות, סך ההתקנות החדשות בשוק הפוטו-וולטאי העולמי בשנת 2021 המשיך לצמוח בכ-17% ביחס לשנת 2020.<sup>12</sup>

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 GW 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%.<sup>13</sup> 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.<sup>14</sup> לפי הצפי של רשות החשמל ולאור ההחלטה שהתקבלה, מרבית האנרגיה המתחדשת צפויה להתבסס על אנרגיה פוטו-וולטאית.<sup>15</sup> החלטה זו בצירוף רגולציה

IEA Renewables 2021 <sup>12</sup>

נתונים מתוך מצגת "אנרגיות מתחדשות בישראל – שוק בתנופה" שהוצגה על-ידי רשות בחשמל בפני ועדת הכלכלה של הכנסת ביום 19.10.2020. <sup>13</sup>

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](https://www.gov.il/he/departments/policies/dec465_2020). <sup>14</sup>

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](https://www.gov.il/BlobFolder/rfp/shim_2030yaad/he/Files_Shimuah_yaad_2030n_work_n.pdf). <sup>15</sup>

ממשלתית בישראל לעידוד ייצור אנרגיה מתחדשת, מתן הטבות להשקעות באנרגיה מתחדשת והסרת חסמים צפויים להאיץ עוד יותר את קצב הגדילה של שוק האנרגיה הפוטו-וולטאי בישראל.

השוק השני בו החברה פעילה כיום הינו השוק ההודי. על-פי פרסומים, השוק הפוטו-וולטאי בהודו בשנת 2021 נאמד ב-GW 46 וצפוי להגיע בשנת 2025 ל-GW 134, השוק השלישי בגודלו בעולם באנרגיה פוטו-וולטאית אחרי סין וארה"ב.<sup>16</sup> על פי משרד לאנרגיות חדשות ומתחדשות בהודו ("**משרד האנרגיה בהודו**"), נכון לחודש ינואר 2022 ההספק המותקן המצטבר של מתקנים פוטו-וולטאיים קרקעיים בלבד הגיע לכ-GW 42.43.<sup>17</sup> בשנת 2021 הגיע סך ההתקנות החדשות בשוק הפוטו-וולטאי בהודו ל-GW 10, בהשוואה ל-GW 3.2 בלבד בשנת 2020. משרד האנרגיה בהודו ממשיך בתמרוץ יזמים להקמת שדות סולאריים קרקעיים נוספים.<sup>18</sup> לפי הערכות משרד האנרגיה בהודו, השוק הפוטו-וולטאי בהודו צפוי למשוך השקעות בגובה של כ-80 מיליארד דולרים ב-4 השנים הבאות.<sup>19</sup> בנוסף, בחודש יוני 2019, הוציא משרד האנרגיה בהודו מכתב בו קורא המשרד ליזמים הפוטו-וולטאיים לעבור לפתרונות ניקוי פאנלים ללא מים, בדומה לפתרון שמציעה החברה.<sup>20</sup>

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

על אף הצמיחה המרשימה של מתקנים פוטו וולטאיים בהודו בשנת 2021, יש לציין כי התעשייה הסולארית בהודו חווה שינויים המשפיעים על רמת הוודאות בענף, אשר האטו מעט את קצב הצימחה ודחו לוחות זמנים לביצוע מהפרויקטים. להלן השינויים העיקריים שהשפיעו על רמת הוודאות בענף:

א. ב-1 באוקטובר 2021 המע"מ (GST) על תעשיית האנרגיות המתחדשות בהודו עלה מ 5% ל 12%.

ב. בחודש מרץ 2021, על מנת לעודד ייצור מקומי של פאנלים סולאריים, החליטה ממשלת הודו על העלאת שיעורי המכס על פאנלים סולאריים ל-40% ועל תאים סולאריים ל-25%. החלטה זו תיכנס לתוקף החל מיום 1 באפריל 2022. בעקבות החלטה זו ועל מנת לשמור על תעריפים תחרותיים ולעמוד בקצב הצמיחה, חלק מהיזמים הסולאריים החליטו על הקמת כושר ייצור עצמאי של פאנלים סולאריים שכעת נמצא בעיצומו.

16 SolarPower Europe GMO Report published in June 2020

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

18 דוח שנתי של המשרד לאנרגיה חדשה ומתחדשת בהודו: [https://mnre.gov.in/img/documents/uploads/file\\_f-1597797108502.pdf](https://mnre.gov.in/img/documents/uploads/file_f-1597797108502.pdf)

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

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

ג. התעשייה הסולארית סבלה מעיכובים בסגירת הסכמי מכירה (Power Sale Agreement, PSA) עם חברות ההפצה (DISCOMs) ובהיעדר אלו יזמים התקשו בסגירת הסכמים עם ממנים.

ד. עליית מחירי חומרי הגלם ועלויות השינוע יחד עם עליית מחירי הפאנלים הסולאריים הכבידו על היזמים הסולאריים.

ה. השפעות מגפת הקורונה בהודו, לרבות הגל השני באפריל 2021.

ישראל והודו, כמו מדינות צומחות נוספות בתחום הפוטו-וולטאי כגון מדינות דרום מערב ארה"ב, סין, אוסטרליה, צ'ילה 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, במקרים רבים, הן בשל תופעות הלוואי הכרוכות בשימוש במים (ראו סעיף 2.4 לעיל) והן בשל העובדה שמתקנים פוטו-וולטאיים נמצאים במקרים רבים במקומות בהם קיים מחסור במים. כך למשל, בחודש נובמבר 2019 פרסמה ממשלת הודו הנחיה, לפיה היזמים 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.

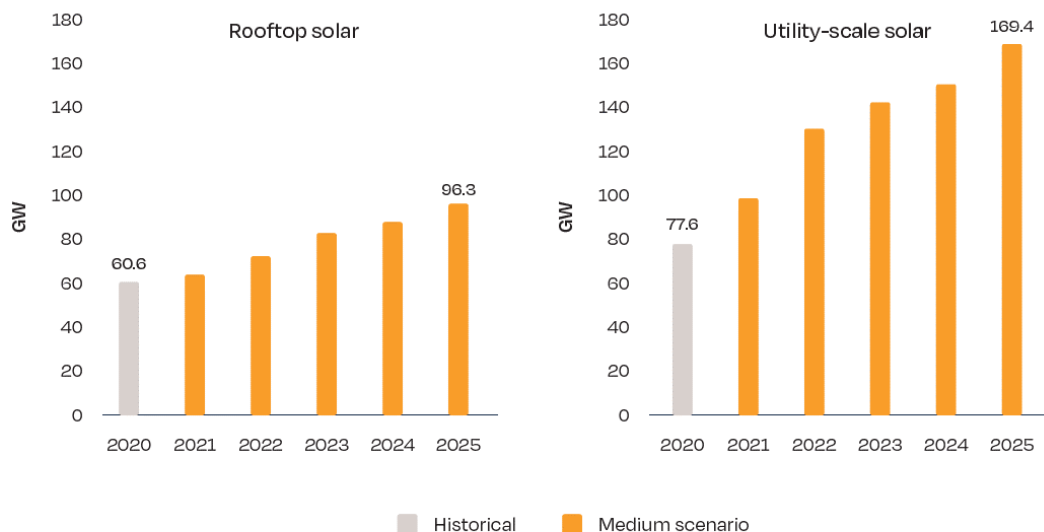
שוק הפאנלים הפוטו-וולטאיים על-גבי גגות מתפתח באופן שונה בין מדינות וזאת בכפוף לרגולציה ולתמיכה הממשלתית שניתנת. למיטב ידיעת החברה, בהודו החדירה נמוכה באופן יחסי – כ-13% מכלל השוק הפוטו-וולטאי בהודו,<sup>21</sup> בעוד שבישראל החדירה גבוהה בהרבה. בשנת 2020, היווה שוק הגגות כ-44% מסך שוק הפאנלים הפוטו-וולטאיים המותקנים בעולם. על פי הגרף מטה המציג צפי של הגידול השנתי בשוק הפוטו-וולטאי בחלוקה לשוק הגגות ולשוק הקרקעי, ניתן לראות שהיקף שוק הגגות צפוי להמשיך ולגדול אך חלקו מסך כל השוק הפוטו-וולטאי צפוי לרדת מעט.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> מידע מתוך אתר המשרד לאנרגיות חדשות ומתחדשות בהודו: <https://mnre.gov.in/the-ministry/physical-progress>

<sup>22</sup> SolarPower Europe New EU Market Outlook for Solar Power 2021 – 2025



FIGURE 19 SOLAR PV ROOFTOP AND UTILITY-SCALE SEGMENTS SCENARIOS 2021-2025



© SOLARPOWER EUROPE 2021

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-וולטאים קרקעיים.

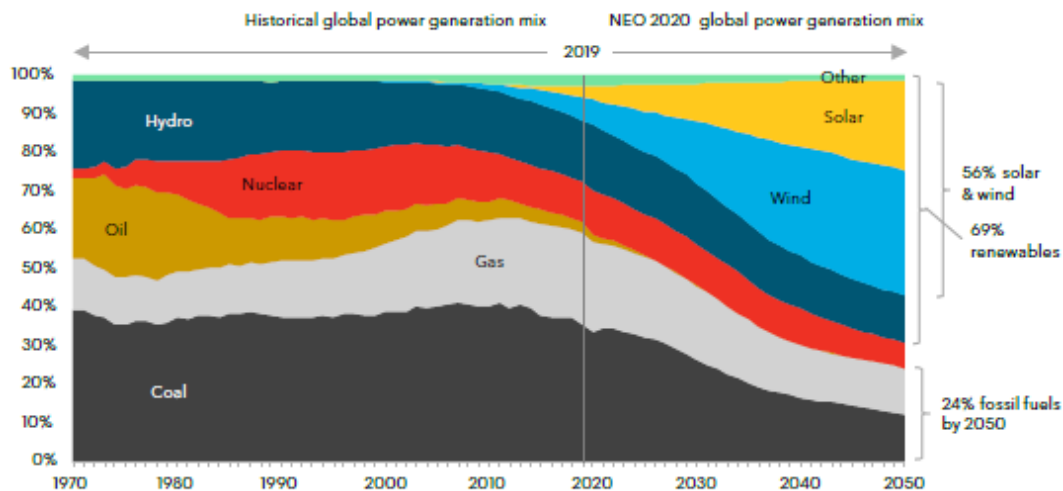
## 7.2 השקעות ממשלתיות בפרויקטי תשתיות פוטו-וולטאים

החלטות גופים ממשלתיים ברחבי העולם לעידוד וביצוע השקעות בפרויקטי תשתיות פוטו-וולטאים, עשויות 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, ביניהם יצרנים פוטו-וולטאים המהווים קהל לקוחות פוטנציאליים למוצרי החברה.

על פני סוכנות האנרגיה העולמית (International Energy Agency, IEA) בשנת 2020 האנרגיות המתחדשות סיפקו כ 11% מסך כל צריכת האנרגיה העולמית. על פי תחזיות,

בשנת 2050 אנרגיות מתחדשות יספקו 69% מהאנרגיה העולמית. להלן גרף להמחשת התחזית העולמית:<sup>23</sup>



Source: BloombergNEF, IEA

### 7.3 שוק הפתרונות הרובוטיים היבשים לניקוי פאנלים פוטו-וולטאים

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.

למיטב ידיעת 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.

<sup>23</sup> <https://about.bnef.com/new-energy-outlook>

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 הרבובטי היבש מתאים במיוחד לאזורים אלו.

על-פי פרסומים קיימים, שוק המתקנים הפוטו-וולטאים המותקנים בשנת 2020 הגיע להיקף של כ-773 GW והשוק צפוי להגיע בשנת 2025 להיקף של כ-1,869 GW. בשנת 2022 צפויים לעבור לראשונה את רף ה-200 GW התקנות מתקנים פוטו-וולטאים חדשים לשנה. 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 רבובטי 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.<sup>24</sup>

#### מגיפת הקורונה

7.4

מאז התפרצות מגיפת הקורונה העולמית ברבעון הראשון של שנת 2020, ובשל הסגרים במדינות השונות בעקבותיה והשלכותיה על שרשרות האספקה העולמיות הזמינות של חומרי גלם וכיוצ"ב, מקפידה החברה בכל ההסכמים שלה לכלול את המונח "מגיפה" בגדר הגורמים המהווים "כח עליון", כאשר עיכובים בביצוע התחייבויות החברה על פי ההסכמים כתוצאה ישירה מכך אינם מהווים הפרת ההסכמים על ידי החברה וכן לא כלולים במניין הימים לצורך חישוב פיצויי איחור מוסכמים.

בשל השפעות התפרצות מגיפת הקורונה העולמית חלו עיכובים מסוימים בהליכי הקמה של מתקנים פוטו-וולטאיים ברחבי העולם מצד היזמים, אשר גררו עיכובים מסוימים במועד תחילת התקנת מוצרי החברה באותם שדות פוטו-וולטאיים.

מאז פרוץ משבר הקורונה עיקר פעילות השיווק של החברה נעשית באמצעים דיגיטליים. עם זאת, יצוין כי במהלך שנת 2021, למרות משבר הקורונה, החברה המשיכה לקדם את החדירה לשוק בישראל ובהודו, לפרטים נוספים ראו סעיפים 10 ו-11 להלן.

ככל שמשבר הקורונה העולמי ימשיך או יחריף, החברה עלולה לחוות עיכובים באספקת חומרי גלם וכן באספקת מוצריה ללקוחות וייתכנו עיכובים בגביה מלקוחות. כמו כן, ככל

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](https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/03/SREX-Chap3_FINAL-1.pdf).

שימיכו קשיי התחבורה הבין מדינתיים גם בשנת 2022, ייתכנו עיכובים בתוכניות חדירת 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 בשנת 2020 (כמו שווקים רבים אחרים ברחבי העולם), להערכת החברה – לא צפויה השפעה על קצב הגידול של השוק הפוטו-וולטאי בשנים הקרובות.

יצוין כי סוכנות האנרגיה הבינלאומית פרסמה ביוני 2020 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.<sup>25</sup> 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.<sup>26</sup>

לפרטים נוספים אודות השפעת מגיפת הקורונה על פעילות הקבוצה ראו סעיף 32 32 להלן אודות דיון בגורמי הסיכון. יצוין כי התמשכות משבר הקורונה תרמה לעיכוב בתוכניות החברה לכניסה לשווקים חדשים במהלך שנת 2021, אותן תכננה החברה לקדם במהלך תקופת הדוח.

בתקופת הקורונה חוותה החברה עליות גבוהות במחירי ההובלה של חומרי הגלם והרובוטים. להערכת החברה, פתיחת המפעל בהודו, במהלך שנת 2021, תיתן מענה חלקי לעלויות ההובלה הגאות.

התפרצות מגיפת הקורונה הביאה, בין היתר, למחסור העולמי בשבבים. עם זאת, הצליחה החברה לרכוש את כמות השבבים הנדרשת עבור פעילותה וכן הצטיידה החברה במלאי של שבבים אשר להערכתה יספיק לה לכל הפחות לשנת פעילות אחת קדימה. נכון למועד פרסום הדוח לא נפגעה יכולת הייצור והאספקה של הרובוטים בשל המחסור העולמי בשבבים.

להערכת החברה, למועד פרסום הדוח, למגיפת הקורונה אין השפעה מהותית לרעה על היקף הפעילות של החברה.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל אודות השפעות מגיפת הקורונה על פעילות החברה וכן הערכותיה בקשר עם הצטיידותה בכמות מספקת של שבבים למשך השנתיים הקרובות הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השוק בו פועלת**

<sup>25</sup> מתוך האתר של סוכנות האנרגיה הבינלאומית: <https://www.iea.org/reports/sustainable-recovery>  
<sup>26</sup> מתוך "אנרגיה בתקופת הקורונה השפעות, התמודדות והזדמנויות" אשר התפרסם בחודש יוני 2020 [https://www.gov.il/BlobFolder/reports/corona\\_150720/he/corona\\_150720.pdf](https://www.gov.il/BlobFolder/reports/corona_150720/he/corona_150720.pdf)



**החברה, וכן מידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה, זאת, בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, בגין התפרצויות נוספות של מגיפת הקורונה העשויות להטיל מגבלות שונות על התנועה במרחב הציבורי, שינויים רגולטוריים או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**

#### המלחמה באוקראינה

7.5

במהלך חודש פברואר פלש הצבא הרוסי לאוקראינה ולמועד פרסום הדוח מתנהלת לחימה עזה בין המדינות בשטחה של אוקראינה, המובילה, בין היתר, למשבר הומניטרי, לצד זינוק במחירי סחורות ואנרגיה בעולם ולעליה במחירי ההובלות כך שללחימה זו השפעות נרחבות גם על הכלכלה העולמית. בנוסף, הימשכות הלחימה גורמת לירידות שערים ותנודתיות גבוהה בשוקי ההון בארץ ובעולם. תרחישי הסיכון העיקריים לכלכלה הגלובלית מתמקדים בסיכון לעלייה של רמת האינפלציה והחשש מהאטה בצמיחה. למועד זה, אין ביכולתה של החברה להעריך כיצד תתפתח הלחימה באוקראינה ומתי תבוא לסיימה, ואת ההשפעה שלה על המשק הישראלי ככלל ועל תוצאות פעילות החברה בפרט.

## חלק שלישי - תיאור עסקי הקבוצה לפי תחומי פעילות

### 8. מידע כללי על תחום הפעילות

למועד פרסום הדוח 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 בתחום פעילות זה במדינת ישראל ובהודו. למועד פרסום הדוח, הקבוצה מספקת פתרונות רובוטיים למערכות פוטו-וולטאיות הממוקמות על גבי הקרקע המאופיינות בכך שהן נפרשות על פני שטחים נרחבים.

#### 8.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

בשנים האחרונות מתרחש בעולם תהליך שעיקרו הגברת המודעות לצריכת אנרגיה מתחדשת 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 מקבלת ביטוי בעיקר במדינות שהינן שטופות שמש במרבית ימות השנה, דבר המהווה יתרון משמעותי בהפקת אנרגיה מתחדשת מהשמש. מדינות שטופות שמש הן על פי רוב מדינות המאופיינות באקלים המכיל אבק רב ולחות נמוכה יחסית. בהתאם, יכולת לנקות את האבק שהצטבר על גבי הפאנלים הפוטו-וולטאים במדינות אלה, באופן תדיר וללא שימוש במים, מהווה יתרון מרכזי 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.

בעולם מתפתח שוק ספקי שירותי הניקוי הרובוטי, הכולל את מתחריה העיקריים של החברה כמפורט בסעיף 13 להלן, וכן מספר שחקנים קטנים, בעיקר ממדינות אסיה. החברה עוקבת מקרוב אחר התפתחויות אלו ולמיטב ידיעתה, בשלב זה, לא קיימת תחרות ממשית מעבר לתחרות מצד הגופים המפורטים בסעיף 13 להלן.

#### 8.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

למועד פרסום הדוח, למיטב ידיעת החברה, במסגרת השווקים בהם פועלת החברה לא קיימות דרישות רגולטוריות מהותיות או ייחודיות בהן נדרשת החברה לעמוד בתחום הפעילות. עם זאת, לא מן הנמנע כי במסגרת כניסה לטריטוריות גיאוגרפיות חדשות (דהיינו, בנוסף לישראל והודו) ייתכן שהקבוצה תידרש לעמוד בדרישות רגולטוריות מקומיות, אך להערכת החברה, היא לא תתקשה לעמוד בדרישות כאמור, ככל שתהיינה. 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.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל בקשר עם היעדר קשיים בעמידה ברגולציה עתידית הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השוק בו פועלת החברה, מידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח וניסיון העבר של החברה. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה, זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, שינויים ברגולציה בתחום הפעילות במדינות בהן החברה פועלת או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**

עוד יצוין כי במסגרת פעילות החברה (כמו כל פעילות של חברה טכנולוגית), החברה כפופה לאישורים בכל מדינה בה היא פועלת בכל הנוגע לאישורי תקינה וכן לרגולציה הקשורה להיבטים סביבתיים ולדיני 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 כלפי הלקוח, אשר לרוב מוענקת למשך חיי המתקן.

החברה מבצעת למערכותיה בדיקות מעבדה חיצוניות במכון PI Berlin הכוללות בדיקות "Stress Tests" קפדניות של תנועת רובוטי החברה על פני פאנלים סולאריים, בתנאים המדמים כ-25-20 שנות עבודה של הרובוטים בתנאי שטח. הבדיקות כאמור העניקו למוצרי החברה ציון CLASS A שהינו הגבוה ביותר בדירוג של PI Berlin. בדיקות המעבדה במכון PI Berlin נדרשות לשם קבלת האישורים מיצרני הפאנלים הסולאריים בעולם, המאשרים כי המערכות בטוחות לשימוש על הפאנלים ללא חשש לנזק. נכון למועד פרסום הדוח כל אישורי יצרני הפאנלים שנתבקשו על ידי החברה נתקבלו.

### שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

8.3

כאמור, השינויים בהיקף הפעילות בתחום הפעילות וברווחיותו קשורים במגמות ובהתפתחויות בשוק האנרגיה הסולארית ובכמות המתקנים הפוטו-וולטאיים הגדולים שהוקמו במדינות שונות בעולם, ובפרט במדינות העיקריות בהן פועלת החברה.

במהלך השנים האחרונות עלות ייצור החשמל באמצעות טכנולוגיה פוטו-וולטאית פחתה באופן משמעותי והפכה את ייצור החשמל באמצעות אנרגיה פוטו-וולטאית למתחרה כדאית של 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 הסולאריים. 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.

כאמור, בשנת 2020 גדל השוק הפוטו-וולטאי העולמי בשיעור דו ספרתי והגיע להיקף התקנות חדשות של כ-138 GW,<sup>27</sup> אשר היווה כ-33% מסך מתקני ייצור האנרגיה החדשים שהוקמו בעולם.

פוטנציאל השוק הרבובטי לניקוי הפאנלים הסולאריים גדל באופן ישיר ביחס לגידול בשוק הפוטו וולטאי ולהערכת החברה צפוי להגיע ל-11 מיליארד דולרים בשנת 2025. בהתאם לנתונים שפורסמו, שוק ההתקנות הפוטו-וולטאיות צפוי להגיע להיקף של כ-1,869 GW מותקן עד לשנת 2025<sup>28</sup> המורכב מ-35% פאנלים המותקנים על גגות ו-65% פאנלים קרקעיים.

מאחר ששוק הפתרונות הרבובטיים מספק פתרונות במחירים הנעים בין 3,000 דולרים ל-20,000 MW לכ-20,000 דולרים ל-MW, ומתוך הבנה כי כ-30% מהשווקים העולמיים של שדות סולאריים קרקעיים אינם מתאימים לפתרון הרבובטי אותו מציעה החברה, ובשוק הגגות כ-50% מהיקף ההתקנות אינו מתאימים, להערכת החברה פוטנציאל השוק למוצריה בשנת 2025 יהיה כ-11 מיליארד דולר.

תשואות השוק היזמי הסולארי נשחקו לאור תהליכי המכרז ההפוך הנפוצים בכל העולם, עובדה המגבירה את החיפוש של יזמים אחרי פתרונות שיאפשרו שיפור תשואה. להערכת החברה, מערכות הניקוי הרבובטיות מספקות פתרון לצרכי היזמים לשיפור התשואה.

תחום הפעילות בו פועלת החברה מתאפיין בעת האחרונה בלחץ להורדת מחירים הנובע הן מהתחרות המתגברת בתחום הפעילות והן מירידת תעריפי ייצור החשמל הסולארי המשפיעים על שולי הרווח של היזמים הסולאריים (לקוחות החברה). להערכת החברה, המשך העלייה בהיקפי הפעילות של החברה ושיפור תנאי הרכש ויעילות הייצור יאפשרו לחברה להתמודד עם לחץ השוק להורדת מחירים.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל אודות השינויים בהיקף הפעילות בתחום הפעילות של החברה הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השוק בו פועלת החברה, וכן מידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה, זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, בגין התפרצויות נוספות של מגיפת הקורונה העשויות להטיל מגבלות שונות על התנועה במרחב הציבורי, שינויים רגולטוריים או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**

<sup>27</sup> ראו ה"ש 11 לעיל.

<sup>28</sup> הנתונים לקוחים מתוך – SolarPower Europe New EU Market Outlook for Solar Power 2021 – 2025.

#### 8.4 התפתחות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות

לפרטים אודות ההתפתחויות בשווקים של תחום הפעילות ראו סעיף 7 לעיל.

#### 8.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

השימוש ברובוטים לניקוי הפאנלים הפוטו-וולטאיים נועד להחליף את אופן הניקוי הידני בצורה יעילה וחסכונית. פיתוחים טכנולוגיים עתידיים כגון "פאנל דוחה אבק" עלולים להשפיע על תחום הפעילות. יש לציין כי למיטב ידיעת החברה, מוצר זה טרם אומץ בתעשיית הפאנלים הסולאריים בצורה נרחבת מה גם שהוא אינו פתרון ניקוי בפני עצמו, אלא פתרון שנועד להפחית את כמות האבק הנצמד ללוחות הסולאריים ובכך לאפשר פעולת ניקוי קלה יותר של הלוחות הסולאריים, בין היתר על ידי מערכות רובוטיות כפי שמספקת החברה ולכן יכול להיחשב כמוצר משלים למוצרי החברה.

הצלחתם של פיתוחים טכנולוגיים נוספים בעתיד עלולה להשפיע על פעילות החברה בתחום הפעילות, לרבות על יתרונה התחרותי בשוק ועל רווחיותה. בהתאם, החברה פועלת באופן שוטף לביצוע שיפורים במערכותיה על מנת לייעל ולשפר את הביצועים של הרובוטים באופן המשמר את היתרון של החברה בתחום. בנוסף, החברה בוחנת פיתוח או רכישת פתרונות משלימים למוצריה הקיימים אשר יאפשרו לחברה להציע קשת של פתרונות לתחום הניקוי בפרט, והתחזוקה של שדות סולאריים בכלל.

#### 8.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

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 בהיקף המתקנים הפוטו-וולטאיים בעולם. כך, אם בעשור שהחל בשנת 2006 והסתיים בשנת 2016, גודל השוק הפוטו-וולטאי הגיע לכ-300 GW בלבד, משנת 2017 עד לשנת 2020, בתוך 4 שנים בלבד, הוא יותר מהכפיל את עצמו להיקפים של מעל 773 GW.<sup>29</sup> להערכת החברה, מהסיבות המנויות לעיל, מגמה זו של צמיחת השוק צפויה להימשך ובעקבותיה, להערכת החברה, צפוי גם גידול בביקוש לפתרונות רובוטיים לניקוי הפאנלים.

**הערכת החברה בנוגע לצמיחת השוק הפוטו-וולטאי כאמור לעיל והגידול בביקוש לפתרונות רובוטיים לניקוי פאנלים הנגזר ממנו, היא בגדר מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השוק בו היא פועלת ועל מידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח. המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, שינויים רגולטוריים העשויים להשפיע על השוק הפוטו-וולטאי, ופיתוחים**

## טכנולוגיים שונים בתחום האנרגיה או התממשות אחד מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 32 להלן.

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 הרבועי של החברה מהווה מרכיב לא משמעותי בסה"כ עלות הקמת הפרויקט הסולארי, בעוד שהפתרון שהחברה מציעה צפוי, על-פי תחשיבי החברה, להניב ללקוח חסכון בעלויות הניקוי הידני ושיפור בתפוקת האנרגיה העשוי להגיע לכ-3% המהווה, להערכת החברה, שיפור משמעותי בתשואת היזם.

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

ג. רמת שירות גבוהה.

ד. קבלת אישורים מיצרני הפאנלים הפוטו-וולטאים למוצרי החברה, לפיהם מוצר החברה אינו פוגע בתפקוד הפאנל ובשל כך השימוש ברבובט הניקוי אינו שולל את אחריות היצרן על הפאנל. למועד הדוח כל בקשות החברה לקבלת אישורים מסוג זה מצד יצרני הפאנלים נענו בחיוב.

### 8.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

לאור לקחי משבר הקורונה ומתוך אסטרטגיה עסקית כללית, בתקופת הדוח ועד למועד פרסום הדוח, החברה הגדילה את מעגל ספקיה ומתכוונת להמשיך ולפעול בשנים הבאות להרחבת מעגל הספקים שלה. כמו כן, החברה העבירה חלק מספקיה להודו ומתכוונת להמשיך במהלך הזה לשם שיפור הזמינות של חומרי הגלם וחסכון בעלויות ההובלה.

לפרטים בדבר ספקים וחומרי גלם המשמשים את החברה לפעילותה, ראו סעיף 16 להלן.

### 8.8 חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

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

א. טכנולוגיה מוגנת פטנטים הדורשת משאבים לפיתוחה;

ב. יצירת תשתיות למתן שירות;

ג. איתנות פיננסית;

ד. צבירת מוניטין אצל לקוחות פוטנציאליים;

ה. קבלת אישור יצרני הפאנלים הסולאריים לשימוש במערכות החברה לניקוי הפאנלים.

להערכת החברה, חסם היציאה העיקרי מתחום הפעילות נעוץ באופי ההתקשרויות ארוכות הטווח של החברה במסגרת אספקת שירותי התפעול והתחזוקה של המערכות הרובוטיות של החברה עם לקוחותיה.

#### 8.9 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 באמצעות מים (כגון רכבים, נהוגים בידי אדם, בעלי זרועות ניקוי) או באמצעות התקשרות (ישירות או דרך קבלן התחזוקה הכללי) עם קבלני נקיון שאחראים לניקוי הפאנלים הפוטו-וולטאים באופן ידני בעזרת שטיפה במים.

למיטב ידיעת החברה, החלופה הנפוצה ביותר כיום לניקיון הפאנלים מאבק היא שטיפה ידנית. יצוין כי ניקוי ידני של פאנלים סולארים הינו פחות יעיל, הן מבחינת פרק הזמן הנדרש לניקוי ידני של הפאנלים והן מבחינת עלות השימוש במשאבים (לרבות כוח אדם, מים ותשתיות למים). כמו כן, כאמור לעיל, פתרון הניקוי הידני מצריך שימוש במים-משאב טבע, אשר הינו בחסר בפרט באזורים גאוגרפיים מדבריים.

בנוסף, כאמור בסעיף 8.5 לעיל (בעניין פאנלים דוחי אבק) ישנם פיתוחים טכנולוגיים חדשים בשוק המספקים פתרון מסוים להתמודדות עם בעיית האבק והחול על הפאנלים הסולאריים, אך אלה, למיטב ידיעת החברה, טרם אומצו בתעשיית האנרגיה המתחדשת בצורה נרחבת, וכן למיטב ידיעת החברה, אינם נותנים מענה מוחלט לבעיית האבק והלכלוך המצטברים על הפאנלים הסולאריים.

#### 8.10 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לפרטים אודות מבנה התחרות בתחום הפעילות של החברה, לרבות המתחרים העיקריים של החברה והשינויים שחלים במבנה התחרות, ראו סעיף 12 להלן.

**שירותים** 9.1

החברה מציעה ללקוחותיה את השירותים הבאים:

- א. אספקת פתרונות רובוטיים מתאימים לשדות סולאריים קרקעיים (ראו להלן).
  - ב. התקנת הרובוטים, הפעלתם ומסירתם ללקוח לאחר ביצוע מבחני קבלה לשביעות רצונו.
  - ג. שירותי תפעול ותחזוקה תחת הסכמים ארוכי טווח.
- מכלול השירותים המפורט לעיל מוצע על-ידי החברה ללקוחותיה ונותן פתרון מלא, ארוך טווח, אוטונומי והדיר לבעיית אובדני ייצור חשמל הנובעים מאבק (Soiling loss).

**מוצרים** 9.2

למועד פרסום 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:

**רובוט ה-AT 3.0** 9.2.1



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

גרסה זו נמצאת בייצור סדרתי החל מחודש ספטמבר 2019 והותקנה אצל לקוחות בישראל ובהודו.

כאמור החברה ממשיכה לפתח את המוצר, ורושמת פטנטים בתחום לצורך המשך שיפור המוצר.



### מאפייני ה-AT 3.0 הבולטים בשוק הינם כדלקמן:

- א. הנדסת מוצר המתאימה לפעילות המוצר לכל אורך שנות הפרויקט הפוטו-וולטאי (20-25 שנה) בתנאי שטח קשים אקלימית תוך שמירה על המוצר מפגעי הטבע.
  - ב. משקלו הנמוך של המוצר (כ-45 ק"ג לרובוט באורך 4 מטרים) מאפשר לרובוט להתנייד על גבי מסגרת הפאנל הפוטו-וולטאי ובכך ליתר צורך במסילות ייעודיות לתפעולו (המגדילות עלות ומצריכות תשתיות מיוחדות).
  - ג. הנדסת מוצר חכמה שהפחיתה את מספר מערכות המשנה והמכלולים באופן משמעותי, ובכך מפחיתה את מספר התקלות לאורך חיי הפרויקט.
  - ד. המוצר מסוגל לנקות במהירות של עד 15 מטר לדקה. נתון זה ביחד עם הפרופיל הצר והנמוך של הרובוט, מצמצמים את ההצללה אשר הרובוט מייצר על גבי הפאנלים ככל שהניקוי נדרש להיעשות בשעות היום לרמה מינימלית.
  - ה. הטכנולוגיה של המוצר מאפשרת ניקוי עדין של הפאנל באמצעות יצירת משב רוח והשלמת הניקוי באמצעות ניגוב האבק על-ידי בדי מיקרופייבר. טכנולוגיה זו מאפשרת צמצום של כמות חלקיקי החול הנגררים על גבי הפאנל (ויוצרים נזקים למשטח) ובכך שומרת באופן מיטבי על הפאנל הפוטו-וולטאי.
- למועד פרסום הדוח חלקן הארי של ההתקנות הקיימות של מערכות החברה הן מסוג רובוט ה-AT 3.0.

### **רובוט ה-AT 3.0 Portable**

9.2.2





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

מוצר זה מבוסס על רובוט AT 3.0 ומאפשר שינוע ידני מהיר ונוח של הרובוטים משורה לשורה, יחד עם בקרה באמצעות מערכת בקרה מרחוק. גרסה זו של המוצר הותקנה אצל מספר לקוחות 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 הסולארי לרכוש רובוטים אוטונומיים לחלק הארי של השדה (לשורות הארוכות) ולרכוש רובוטים ניידים לניקוי השורות הקצרות שבשדה, כך שרובוט אחד, המשונע 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:

א. משקלו הנמוך של רובוט ה-AT 3.0 Portable (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 לכל צוות של 2 אנשים בלבד, דבר המאפשר הפחתת ההשקעה הכספית של היזם, תוך שמירה על ניקיון אופטימלי.

ב. כל פיתוח עתידי שיבוצע ברובוט ה-AT 3.0 יוטמע ישירות ברובוט ה-AT 3.0 Portable, ובכך תוכל החברה לאפשר פיתוח יעיל ללא צורך בניהול מספר רב של מוצרים במקביל.



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

הצורך במוצר זה נובע ממבנה שדות הפאנלים מסוג טראקר, בהם שורות הפאנלים קצרות יותר ומורכבות ממספר מצומצם מאוד של פאנלים ביחס לשורות השדות של הפאנלים הסטאטיים. כפועל יוצא, רכישת רובוט AT 3.0 אחד לשירות כל שורת פאנלים אינו יעיל כלכלית ליזם הפוטו-וולטאי ונדרש פתרון אחר.

מערכת ה-AT 2.0 Tracker מבוססת על פיתוח מולטידיסיפלינרי מורכב המשלב את עולם המלגזות האוטונומיות המפותחות כיום בתחום המחסנים הלוגיסטיים האוטונומיים והתאמת הטכנולוגיות הללו לתחום ניקוי פאנלים פוטו-וולטאים, תוך ביצוע ההתאמות הנדרשות ואימוץ מתודה זו לעולם הניקוי הרובוטי. הפתרון משלב רכב אוטונומי עם הרובוטים מסוג AT 3.0 ומאפשר ניקוי של שורות רבות תוך שימוש במערך של רכב אחד ומספר מצומצם של רובוטים (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 שיימצא בתנועה, והבאת הרובוט למקום הרצוי במהירות רבה.

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

למועד פרסום הדוח, החברה נמצאת במהלך ההתקנה המסחרית הראשונה של מערכת זו, אשר בהתאם להערכה עדכנית של החברה, צפויה להסתיים במהלך

הרבעון השני לשנת 2022.<sup>30</sup> לאחר ביצוע התקנה זו, החברה צופה כי היא תידרש למאמצי פיתוח נוספים להמשך שיפור המוצר והתאמת המערכת לייצור סדרתי.

9.2.4 **הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל בדבר הצפי לסיום ההתקנה המסחרית הראשונה של מערכת ה-AT 2.0 Tracker הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, מידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח, ניסיון העבר של החברה וכן מהיכרותה עם לקוחותיה וצרכיהם. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה, זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, שינויים בצרכי לקוחותיה, השלכות אפשריות של התפרצות נגיף הקורונה או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**

#### 9.2.5 מערכת שליטה ובקרה AT IoT

לחברה מערכת שליטה ובקרה אלחוטית על פעילות הרובוטים שלה, הכוללת מערכת תקשורת ייחודית בניהול יחידות קצה הפזורות בעולם. תוך התקשורת הינו BLE 5.0 (תוך המצוי בטלפונים הסלולאריים החדשניים ביותר) בעלי התקן "Long Range", משופר מרחק תקשורת, המהווה פריצת דרך בכל הקשור לתקשורת אמינה בשטחים גדולים עם הפרעות קליטה כפי שיש בשדות סולאריים.

יחידת התקשורת מקושרת אלחוטית למרכז בקרה בינלאומי מרכזי, המנהל את ההפעלה מרחוק של הרובוטים ואוסף את הדיווחים מהשטח, תוך קבלת מידע בזמן אמת.

9.3 המערכת מאפשרת ניהול ושליטה מרכזית על הרובוטים של החברה, לרבות חייוו תקלות, מצב מזג אוויר וכו'. המערכת פותחה והותאמה לעבודה במערכות ענן מרכזיות ובוצעה לפי קריטריונים מחמירים של לקוחות מובילים בעולם. יובהר כי מערכת השליטה והבקרה הינה מוצר מוגמר המהווה חלק בלתי נפרד מפתרון הניקוי שהחברה מספקת ללקוחותיה.

#### 9.4 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 הסולאריים תוך כדי פעולת הניקוי. בנוסף, 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 ליזם על ידי צמצום מספר הרובוטים הנדרש לניקוי תא שטח סולארי נתון.

<sup>30</sup> הערכה זו מעדכנת את הערכת החברה כפי שנכללה בדיווח מידי מיום 29 בספטמבר 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-081034).

## 9.5 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

ראו דוח רווח והפסד ליום 31 בדצמבר 2021 כפי שנכלל בדוחות הכספיים.

## 9.6 מוצרים חדשים

החברה פועלת באופן שוטף לשדרוג מוצריה והתאמתם לצרכים נוספים בשוק הסולארי. נכון למועד דוח זה, פועלת החברה לסיום פיתוח גרסה משופרת של המוצר AT 3.0, הנמצאת בשלב מתקדם לקראת ייצור במחצית השנייה של שנת 2022.

לאור עקרונות הפיתוח שהובילו את החברה במשך ארבע השנים האחרונות, פתרון זה נותן מענה לצרכי הלקוחות כפי שאופיינו על ידי החברה, וכולל שיפורים משמעותיים, הנשענים על נסיונה המצטבר של החברה. החברה צופה השקה של המוצר במחצית השנייה של שנת 2022, עלות הפיתוח המוערכת למוצר זה לשנת 2022 הינה בין 300 ל-500 אלף דולר.

בנוסף החברה הציגה במסגרת פיילוט ללקוח פתרון יחודי למערכות טראקר של NexTracker, החברה המובילה בתחום הטראקרים בעולם. פתרון זה ועקרונות הפיתוח סביבו ישמשו את החברה גם במתן מענה ליתר מערכות הטראקרים המובילות בעולם. עוד יצוין כי פתרון זה מתווסף למערכת הקיימת, AT 2.0 Tracker, ומהווה פתרון נוסף לסל הפתרונות לעולם הטראקרים עליו עובדת החברה. החברה צופה כי פתרון זה יהיה מוכן לפיילוט נוספים במחצית השנייה של שנת 2022 ועלות הפיתוח הצפויה לשנת 2022 עומדת על כ-150 אלף דולר.

בכוונת החברה לבחון את הטמעת גרסת רובוט ה-AT 3.0 המשופרת, כמפורט לעיל, לניקוי פאנלים המותקנים על גבי גגות מסחריים. בד בבד החברה בוחנת אפשרות לרכוש ו/או להשקיע בטכנולוגיות משלימות בתחום ניקוי הגגות.

## 9.7 מגמות ושינויים בביקוש ובהיצע של המוצרים

כמתואר בסעיף 7 לעיל, 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.

יצוין כי שוק מערכות הטראקרים העולמי נמצא במגמת צמיחה. על פי מיטב הערכות החברה, שוק הטראקרים בעולם נאמד בכ-50 GW נכון למועד הדוח וצפוי להמשיך ולצמוח. בהתאם לכך, כאמור, החברה ממשיכה להשקיע מאמצי פיתוח בפתרונות נוספים למערכות טראקרים וזאת מעבר למערכת AT 2.0 Tracker כמפורט בסעיף 9.5 לעיל.

## 10. לקוחות

למועד פרסום הדוח, מרבית לקוחות החברה בתחום הפעילות הינם היזמים בעלי שדות האנרגיה הפוטו-וולטאית. למיטב ידיעת החברה, בישראל למעלה מ-90% משוק השדות הפוטו-וולטאים הקרקעיים מרוכז בידי שישה 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, רוכשת 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. נכון למועד פרסום הדוח כל הלקוחות בישראל הינם לקוחות חוזרים, משמע, התקשרו או הינם במגעים להתקשר בהסכמים חדשים לאחר התקנה ראשונה של מערכות החברה. בהודו, החברה התקינה את המערכת הראשונה שלה במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2020 ונכון למועד הדוח, שניים מלקוחות החברה בהודו הינם לקוחות חוזרים.

חוזי ההתקשרות כוללים חוזי אספקה 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 קיימות ללקוח 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 לכל דולר שמושקע בפרויקט; (ג) רמת שירות גבוהה וגמישות לצרכי היזמים; (ד) מגוון מוצרים רחב לפתרון בעיות שונות בשדות סולאריים.

נכון ליום 31 בדצמבר 2021, לחברה לקוח אחד המוגדר כלקוח מהותי מאוד ושלושה לקוחות המוגדרים כלקוחות מהותיים, אשר מהווים את עיקר הכנסות החברה כמפורט להלן:

שיעור מכלל הכנסות החברה ליום 31 בדצמבר		הכנסות (באלפי ש"ח) ליום 31 בדצמבר		שם הלקוח
2020	2021	2020	2021	
-	46%	-	4,794	לקוח א - ReNew
-	15%	-	1,535	לקוח ב
-	14%	-	1,485	לקוח ג
-	12%	-	1,208	לקוח ד

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. לחברה אין הסכמי בלעדיות מול לקוחותיה. לפרטים אודות הסכמים מהותיים עם לקוחות החברה ראו גם סעיפים 12 ו-28 להלן.

הכנסות החברה נובעות משני מקורות עיקריים:

#### 10.1 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 בהסכם. ככלל,



התמורה ואופן התשלום שנקבעים בהסכמים עבור רכישת הפתרונות הרובוטיים, נקבעים על-פי משא ומתן פרטני בין הצדדים.

למועד הדוח, 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.

## 10.2 הסכמי שירות, תפעול ותחזוקה

בנוסף ובד בבד עם ההתקשרות בהסכמי המכירה וההתקנה, מתקשרת הקבוצה עם לקוחותיה בהסכמי שירות, תפעול ותחזוקה של הפתרונות הרובוטיים שהותקנו בשדות הלקוח. ההסכמים הינם לרוב לתקופה ארוכת טווח לאורך תקופת הרישיון של הפרויקט (כ- 20 - 25 שנה, דהיינו לאורך כל תקופת השימוש במוצרי החברה במתקני הלקוח), עם נקודות יציאה מסוימות בחלק מן המקרים. הסכמי השירות, תפעול ותחזוקה מגלמים הכנסות שנתיות בשיעור מסוים מסך מחיר המכירה החד פעמית. התשלום הינו קבוע וצמוד למדד רלוונטי בגין השירות הכולל תפעול, תחזוקה ובקרה על תפקוד הפתרונות הרובוטיים, לרבות זיהוי ומתן התראות בכל הנוגע לתקלות במערכת, לצד תחזוקה מונעת הכוללת החלפת רכיבים תקופתית על-פי לוחות זמנים הקבועים בהסכמים, תחזוקת שבר וטיפול בתקלות. למועד פרסום הדוח, דמי השירות, התפעול והתחזוקה הקבועים בהסכמים עם לקוחות החברה מהווים, על-פי רוב, בין 8% ל-10% ממחיר המכירה.

כאמור בסעיף 9.2.4 לעיל, במסגרת שירותי התפעול והתחזוקה, מערכת השליטה והבקרה של החברה מאפשרת לה לקבל עדכונים בזמן אמת לגבי תפקוד הרובוט, מה שמאפשר ביצוע עבודות תחזוקה ותיקונים בלוחות זמנים אופטימליים.

במסגרת ההתקשרויות עם לקוחותיה נדרשת החברה להעמיד ללקוחותיה ערבויות שונות כגון ערבויות מקדמה, ערבויות ביצוע וערבויות אחריות. כמו כן, לעיתים נדרשת החברה להעמיד ערבות חברה אם (Corporate Guarantee) להסכמים בהם התקשרה איירטאצ' הודו.

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.

לפרטים אודות מודל ההכרה בהכנסה של החברה ראו ביאור 2. יב לדוחות הכספיים.

## 11. שיווק והפצה

למועד פרסום הדוח החברה פועלת בישראל ובהודו. שווקים אלו מאופיינים במספר מצומצם של יזמים (Developers), קבלני הקמה (EPC) וחברות תפעול (O&M). למיטב ידיעת החברה, בהודו 20 היזמים המובילים מחזיקים בכ-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 בתקופת 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.

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 לחדור בעתיד, ולפיכך החברה פונה ללקוחות אלו באופן ישיר ופועלת להידוק קשרים אלו לאורך זמן.

בחודש דצמבר 2021 מונה מנכ"ל לאיירטאצ' הודו אשר הגיע מהתחום הסולארי בהודו והינו בעל נסיון עשיר בעולמות השיווק, המכירה והפיתוח העסקי והינו בעל קשרים ענפים בענף. המנכ"ל החדש מרכז מאמצים רבים בתחום השיווק והמכירה של מוצרי החברה בהודו.

מאמצי השיווק והמכירה של החברה כוללים 4 שלבים עיקריים:

11.1 יצירת היכרות עם מוצרי החברה ומודעות אליהם באמצעות השתתפות בתערוכות וכנסים מקצועיים הקשורים לתחום הפעילות של החברה. ישנן מספר תערוכות גלובליות עיקריות אליהן מתכנסים מרבית ה"שחקנים" המשמעותיים בשוק האנרגיה הפוטו-וולטאית, מה שמאפשר גישה אל לקוחות יעד פוטנציאליים באופן מרוכז. בשווקים בהם החברה פועלת ו/או מתעתדת לפעול, החברה דואגת להשתתף בתערוכות שנתיות עיקריות בהן מתרכזים מרבית שחקני השוק המקומי. יוער כי מחמת התפרצות מגפת הקורונה לא השתתפה החברה בתערוכות בהודו בשנת 2021.

11.2 מפגשים אישיים ו-Testimonials – לחברה היכרות אישית עם השחקנים העיקריים בשוק בישראל ובהודו. החברה מנצלת קשרים אלו, כמו גם את המוניטין שלה, הנובע בין השאר מהדגש ששמה החברה על רמת שירות גבוהה ללקוח (החל משלב ההתקנה ובהמשך לאורך הסכם התפעול והתחזוקה) על מנת להגדיל את מעגל לקוחותיה וכן לשמר לקוחות כלקוחות חוזרים.

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



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

11.4 לאחר הוכחת היכולות התפעוליות והתועלת הכלכלית בפיילוט, כניסה למו"מ לביצוע פרויקטים רחבים.

מאמצי השיווק והמכירה של החברה מרוכזים כיום בידי מנכ"ל החברה וסמנכ"ל הפיתוח העסקי שלה וכן על ידי מנכ"ל איירטאצ' הודו. בכוונת החברה לגייס בעתיד מהנדס תמיכת מכירות שיספק מענה לאתגרי הניקוי הספציפיים של לקוחות החברה.

החברה רואה יתרון והעדפה בעבודה עם גופים בינלאומיים המאפשרים פריסה רחבה יותר למוצריה מעבר לשוק גיאוגרפי ספציפי ובהתאם מפנה מאמצי שיווק ומכירה לגופים אלו.

## 12. צבר הזמנות

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

סך צבר הזמנות (באלפי ש"ח)	
9,089	מחצית 2021
2,776	מחצית 2022
<b>11,865</b>	<b>סה"כ לשנת 2022</b>
-	2023
-	2024
-	2025
-	2026

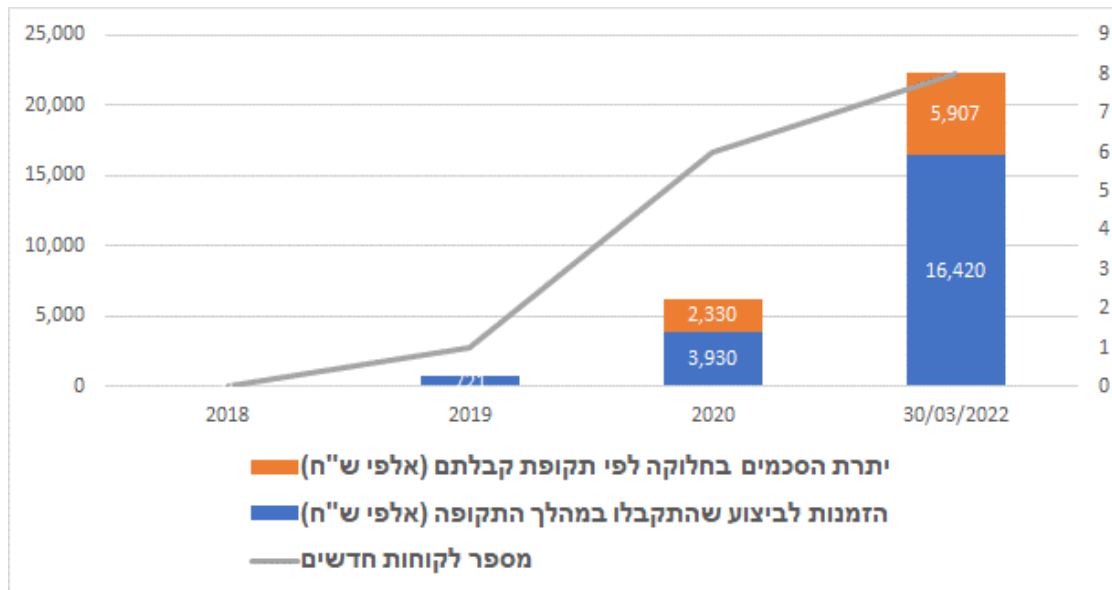
צבר ההזמנות לעיל כולל פרויקטים שהתקנתם הושלמה בתקופה שבין תאריך הדוח למועד פרסום הדוח. עוד יצוין כי צבר ההזמנות לעיל אינו כולל את זרם ההכנסות הצפוי מהסכמי תחזוקה ושירות.

יצוין כי מעבר לצבר ההזמנות המפורט לעיל לחברה הסכם מסגרת אשר מועד התגבשותו לכדי הזמנות מחייבות (אם בכלל) אינו ידוע. בהתאם להערכותיה של החברה למועד פרסום דוח זה, הסכם המסגרת האמור עשוי להניב לחברה הכנסות בסך כולל של עד כ-5,907 אלפי ש"ח, בגין אספקה והתקנה של מוצרי החברה, לא כולל הסכמי תחזוקה.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל אודות הצפי להכנסות עתידיות אפשריות מהסכם המסגרת הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השוק בו פועלת החברה, מידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח וכן היכרותה עם לקוחותיה וצרכיהם. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה, זאת, זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, בגין שינויים**

**בצרכי לקוחות החברה, התגברות התחרות בתחום הפעילות או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 3232 להלן.**

מתחילת שנת 2021 ועד למועד פרסום דוח זה, הקבוצה חתמה על הסכמי מסגרת והסכמים בהיקף של 22,326 אלפי ש"ח. הסכום האמור אינו כולל הכנסות מהסכמי תפעול ותחזוקה שאמורים להניב לחברה הכנסות נוספות בסך של כ-40 מיליון ש"ח (ובסה"כ מעל 62 מיליון ש"ח). מתוך ההסכמים שנחתמו בסך 22,326 אלפי ש"ח, התקבלו הזמנות לביצוע בפועל (צווי תחילת עבודה) בסך 16,420 אלפי ש"ח. להלן תרשים המציג את הגידול בהיקף ההסכמים וההזמנות לביצוע בפועל שהתקבלו מתוכן לאורך התקופות:



לתאריך הדוח בידי החברה הסכם מסגרת אחד כמפורט להלן:

12.1 ביום 10 במרץ 2021 חתמה החברה על הסכם מסגרת עם משקים אנד פרטנרס שותפות מוגבלת (אשר למיטב ידיעת החברה הינה שותפות בבעלות מלאה של משק אנרגיה – אנרגיות מתחדשות בע"מ ("משק אנרגיה")), וחברות פרוייקט 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-12 מיליון ש"ח בגין אספקה והתקנה של מוצרי החברה ובנוסף עשוי להגיע להערכת החברה להיקף של עד כ-22 מיליון ש"ח בגין שירותי תפעול ותחזוקה.

הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל אודות הצפי להכנסות עתידיות אפשריות מהסכם המסגרת הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השוק בו פועלת החברה, מידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח, הזמנות שהתקבלו בפועל ממשק אנרגיה, ניסיון העבר של החברה וכן מהיכרותה עם לקוחותיה וצרכיהם. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה, זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה

## **ובכלל זה, בין היתר, שינויים בצרכי משק אנרגיה, התגברות התחרות בתחום הפעילות או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 3232 להלן.**

מתוך הסכם המסגרת התקבלו הזמנות לביצוע בפועל לביצוע פרויקטים בסך של כ-5.8 מיליון ש"ח בגין אספקה והתקנה של מוצרי החברה. לפרטים נוספים אודות הסכם המסגרת, ראו דוח מיידי מיום 10 במרץ 2021 (אסמכתא מספר: 01-030342-2021).

בהמשך לבקשת משק אנרגיה לתת מענה לשולחנות<sup>31</sup> ברוחב של 8.5 מטר, הגדולים בכ- 40% מרוחב השולחנות המקסימאלי שהיה מקובל עד כה בישראל, ביום 27 ביוני 2021 השלימה החברה את עבודת ההתקנה הראשונה מסוגה של רובוטים לניקוי שדות באורך 8.5 מטרים בשדה סולארי בישראל. למיטב ידיעת החברה, זהו הרובוט הראשון מסוגו אשר הותקן בישראל ומדובר בפרויקט ראשון מסוגו בתחום הרובוטיקה לניקוי פאנלים סולאריים. הרובוט מסוגל לנקות מעל 125 מ"ר של פאנלים בדקה, ובכך מגדיל את התשואה על ההשקעה של היזם. התקנה זו הינה המשך ישיר של השקעת החברה בפיתוח מוצריה, במטרה להמשיך ולהרחיב את סל הפתרונות סביב מוצר ה-0.3 AT. לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 28 ביוני 2021<sup>32</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

בתקופת הדוח התגלה ליקוי בהתקנת הגשרונים המשמשים במקומות מסויימים תשתית לנטיעה של הרובוטים כאמור לעיל אצל הלקוח, אשר בהתאם להערכותיה של החברה עשוי לגרום לתשלום סכומים בהיקפים שאינם מהותיים לחברה.

יצוין כי בהמשך לפרויקט הראשון של רובוטים באורך 8.5 מטר כאמור לעיל, בחודש דצמבר 2021 הושלמו שתי התקנות נוספות של פרויקטים מסוג זה אצל משקים אנד פרטנרס.

## **13. תחרות**

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

להלן טבלה השוואתית בין המתחרים לשוק השדות הסולאריים הקרקעיים הסטטיים, בהתבסס על המידע שנצבר בחברה נכון למועד הדוח. יובהר כי המידע הנזכר בטבלה להלן ביחס למוצרי המתחרים העיקריים של החברה, הינו למיטב ידיעת החברה ומבוסס על מידע פומבי אשר אין לחברה יכולת לוודא את מהימנותו:

<sup>31</sup> מכלול פאנלים סולאריים המחוברים יחדיו.  
<sup>32</sup> אסמכתא מספר 01-107718-2021.

יתרונות הפתרון של החברה	מאפיינים <sup>33</sup>	מדינת המוצא של החברה	מוצר מתחרה
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.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. השקה ב-2013</li> <li>2. אלפי רובוטים מותקנים</li> <li>3. רובוט מותקן בכל שורה לניקוי השורה היעודית</li> </ol>	ישראל	אקופיה 4E (רובוט לניקוי שדות בעלי פאנלים סטאטיים)
למיטב ידיעת החברה, היתרונות של מוצרי החברה לשדות הטראקר הינם: מהירות ניקוי עדיפה; צימצום הפסדי הצללות; אפשרות לעבוד בזווית חדות של שולחן; מאפשר שימוש של רובוט אחד למספר שולחנות; מספר הרובוטים הנדרשים לכיסוי שטח השדה נמוך משמעותית.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. השקה ב-2019</li> <li>2. רובוט מותקן בכל שורה</li> </ol>	ישראל	אקופיה T4 (רובוט לניקוי שדות בעלי פאנלים מסוג טראקר)
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.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. השקה ב-2013</li> <li>2. אלפי רובוטים מותקנים</li> <li>3. רובוט מותקן בכל שורה</li> </ol>	סין	סולברייט
למיטב ידיעת החברה, היתרונות של מוצרי החברה הינם: ניקוי באמצעות בדי מיקרופייבר עדינים עם יכולת ניקוי אבק טובה יותר ממברשת באיזורים גיאוגרפיים יבשים; מספר תתי מכלולים נמוך. למיטב ידיעת החברה, בוסון לא מציעה פתרון ייעודי לשדות בעלי פאנלים מסוג טראקר.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. השקה ב-2016</li> <li>2. אלפי רובוטים מותקנים</li> <li>3. רובוט מותקן בכל שורה</li> </ol>	סין	בוסון
למיטב ידיעת החברה, היתרונות של מוצרי החברה הינם: למוצר החברה שלוש שנות ניסיון בשטח ועבודה באתרים עם מוצר מסוג זה; מיעוט חיישנים ורכיבים עם פוטנציאל לתקלות.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. השקה ב-2022</li> <li>2. התקנת ראשוניות בלבד</li> </ol>	ישראל	אקופיה 4H
למיטב ידיעת החברה, מוצרי החברה הינם איכותיים יותר ובעלי הנדסת מוצר מובילה ביחס למוצר זה. כמו כן, מוצרי החברה מספקים ניקוי באמצעות בדי מיקרופייבר עדינים עם יכולת ניקוי אבק טובה יותר מהמברשת של מוצרי סולבוט באיזורים גיאוגרפיים.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. השקה בסוף 2020</li> </ol>	הודו	סולבוט

לתאריך הדוח נתח השוק של החברה בתחום הפעילות בעולם אינו מהותי. החברה החלה את מכירתיה המסחריות בישראל ברבעון הרביעי של שנת 2019. למיטב הערכת החברה, נתח השוק של

החברה בישראל במונחי מספר רובוטים מותקנים עלה מכ-10% בשנה שעברה לכ-19% נכון לסוף שנת 2021.

בהודו, החברה פעילה החל משנת 2020 ונכון למועד הדוח התקשרה בהסכמים לאספקת מוצריה בהיקף כספי של מעל 4.5 מיליון דולר, לפרטים נוספים ראו סעיפים 9 ו-11 לעיל.

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, יתרונותיה היחסיים לעומת מתחריה, אשר מסייעים לה להתמודד עם התחרות בתחום הפעילות הינם:

א. דיוק מוצר לצרכי השוק - לחברה טכנולוגיה המשתמשת במספר רכיבים מועט ביותר לביצוע עבודת ניקוי ברמה גבוהה, המאפשרת הוזלת עלויות ייצור ובתוך כך הוזלת עלויות הרכש והתחזוקה לאורך שנים ללקוחות;

ב. הקטנת היקף התשתיות הנדרשות לצורך התקנה של המערכת - מוצרי החברה אינם מצריכים הקמת תשתית מיוחדת על גבי מתקני לקוחותיה, מה שיוצר יתרון תחרותי במחיר, תורם לרווחיות החברה ומאפשר התקנה פשוטה של מוצרי החברה על גבי שדות פוטו-וולטאים קיימים ללא צורך בשינוי מבנה השולחן;

ג. מגוון מוצרים - לחברה מגוון מוצרים המספק מענה מקיף ללקוחותיה, הן למתקנים מסוג טראקר והן למתקנים מבוססי שולחנות סטטיים;

ד. בסיס טכנולוגי משותף למוצרי החברה - כל מוצרי החברה מבוססים על אותו מבנה בסיסי של הרובוט, כך שכל פיתוח במוצר מוטמע ומיושם מיידיית לכל מגוון מוצרי החברה.

ה. הגנה על קניין רוחני - להערכת החברה, פיתוחיה הטכנולוגיים המשמשים אותה בתחום הפעילות מקנים לה יתרון תחרותי על פני מתחריה. לטובת שימור יתרון זה החברה פועלת להגנה על הקניין הרוחני שלה באמצעות רישום זכויות הקניין הרוחני של החברה כפטנטים, הן במדינות בהן פועלת החברה והן במדינות בהן החברה מתכננת לפעול בעתיד. לפרטים נוספים אודות הקניין הרוחני של החברה, ראו סעיף 18 להלן.

#### 14. עונתיות

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

#### 15. כושר ייצור

למועד הדוח, החברה מייצרת בעצמה את המוצרים הנמכרים על ידה בתחום הפעילות, במפעלי החברה בישראל ובאירטאצ' הודו. מערך הייצור כולל ביצוע עיבודי קצה, הרכבות ובקרת איכות. לטובת מערך הייצור החברה מעסיקה, בין היתר, מנהל ייצור בעל ותק של מעל 15 שנות ניסיון ואיש



תפ"י (תכנון ופיקוח על הייצור) בישראל וכן מנהל ייצור בעל נסיון בהודו. בנוסף, נרכש ציוד ייעודי ונבנו תהליכי ייצור ובקרת איכות.

ככלל, החברה עושה מאמצים על מנת להבטיח את אמינות והיצע חומרי הגלם והרכיבים המשמשים לייצור מערכותיה על מנת לעמוד בדרישות האיכות והזמינות הנדרשות. כחלק ממאמץ זה, החברה מתקשרת רק עם ספקי חומרי גלם אשר נבדקו באופן קפדני על ידי החברה והינם בעלי יכולת ייצור מוכחת באופן המאפשר לחברה לתת מענה לביקוש למוצריה ולהבטיח את איכותם.

לאור הגידול בביקוש למוצר AT 3.0 Portable-I AT 3.0 והתכנון להוספת קו ייצור לרכב האוטונומי, החברה עברה בחודש ספטמבר 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.

לאור הביקוש הגבוה למוצרי החברה בהודו, במהלך תקופת הדוח הקימה החברה מפעל ייצור בהודו, וזאת בהתאם לתוכניות החברה בקשר עם הרחבת כושר הייצור שלה. אספקה ראשונה של רובוטים פרי ייצור מפעל החברה בהודו התבצעה בחודש ספטמבר 2021.

להערכת החברה, כושר הייצור של החברה במפעליה בישראל ובהודו צפוי להעניק מענה מלא לגידול הצפוי במכירות החברה בשנתיים הבאות. בשנת 2019 התקבל תקן ISO למפעל ושולבה מערכת בקרת איכות.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל כושר הייצור שלה לשנתיים הקרובות הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, ניתוח השוק בו פועלת החברה, וכן מידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה, זאת, בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, בגין התפרצויות נוספות של מגיפת הקורונה העשויות להטיל מגבלות שונות על התנועה במרחב הציבורי, שינויים רגולטוריים או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**

אסטרטגיית החברה ברמת הייצור הינה עבודה עם ספקים ויצרני משנה כאשר ביצוע עיבודי קצה, הרכבות ובקרת איכות נעשים במפעלי הקבוצה.

#### 15.1 היתרונות 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).



## 15.2 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.

## 15.3 תחזית לעתיד – כושר ייצור

בכוונת החברה להשקיע בשנים הקרובות בהמשך ייעול יכולות הייצור שלה וייעול מערך ההובלה וההפצה של החברה. כמו כן, רכישת מוצרי החברה בהיקפים גבוהים במדינות יעד נוספות, מעבר לישראל והודו, תחייב חשיבה על מערך ייצור מקומי קרוב לשוק היעד וזאת בשל עלויות השילוח הגבוהות יחסית, הצורך לקצר את זמני האספקה וסוגיות הקשורות במכסים.

**האמור בסעיף זה לעיל אודות כוונות החברה בקשר עם שדרוג מערך הייצור הקיים של החברה וההשפעה על פעילות החברה והמשך פיתוח מוצריה, הינו 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, בשל גורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה. 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 32 להלן.**

## 16. מלאי

החברה מנהלת מלאים התואמים את צפי ההזמנות. תהליך הייצור בין הזמנת הלקוח ועד האספקה אורך בין שניים לחמישה חודשים. ניהול המלאי של החברה מיועד לאפשר תגובה מהירה ללקוחות וצמצום עיכובים באספקה בהתקיים אירועים בלתי צפויים.

## 17. מחקר ופיתוח

מחקר ופיתוח נמצא בכל עת בסדר עדיפות גבוה בחברה היות ועליונות טכנולוגית מייצרת לחברה יתרון תחרותי בתחום הפעילות ועל כן החברה משקיעה רבות בהמשך פיתוח מערכתיה והטכנולוגיה שלה והגנה על קניינה הרוחני. החברה פועלת באופן שוטף לצורך התאמת מערכתיה להתפתחויות בשוק, כאשר פעילות המחקר והפיתוח של החברה בתחום הפעילות מתמקדת בשיפור מוצריה הקיימים של החברה וטיוב יכולותיה בניהול, שליטה וניתוח המידע הנצפה על ידי המערכות, על מנת לשפר את התועלת ללקוחות.



עיקר פעילות המחקר והפיתוח של החברה מתבצעת בהובלת סמנכ"ל הטכנולוגיות של החברה ומנהל הפיתוח של החברה, והיא ממומנת, נכון למועד הדוח, על ידי מקורותיה העצמיים.

17.1 AT 3.0 – מחקר ופיתוח

לאור עקרונות הפיתוח שהובילו את החברה במשך ארבע השנים האחרונות, החברה פיתחה מוצר המספק לעמדת החברה, מענה מיטבי ביחס לפתרונות הקיימים כיום בשוק.

עיקר מאמצי המחקר והפיתוח של החברה בקשר עם רובוט ה-AT 3.0 הושקעו בצמצום השימוש בחומרי גלם ובצמצום מספר המכלולים (כגון מנועים, גירים וחיישנים) המרכיבים את המוצר, דבר המקנה למוצר יתרון תחרותי, לרבות בעלות השירות והתחזוקה לאורך שנים. צמצום המכלולים מאפשר גם עבודה עם חומרים יקרים יותר תוך שמירה על יכולת תמחור תחרותית ללקוחות, 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.

למועד דוח זה, פועלת החברה לסיום פיתוח גרסה משופרת של המוצר AT 3.0. לפרטים נוספים ראה סעיף 9.5 לעיל.

17.2 AT 3.0 Portable – מחקר ופיתוח

כאמור לעיל, רובוט ה-AT 3.0 Portable מבוסס על רובוט ה-AT 3.0. מוצר זה הותקן ופועל בהצלחה החל מרבעון 2 של שנת 2020 בהודו.

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.

גם בהיבט זה – החברה שוקדת על דרכים להמשיך ולהקטין את משקל הרובוט על מנת להפחית עומס על העובד המנייד את הרובוט וכן לשכלל את מנשאי ההעמסה כך שיתאימו לעבודה ממושכת בשטח.

אסטרטגיית הפיתוח של החברה מיושמת גם ברובוט ה-AT 3.0 Portable תוך התבססות על מוצר הדגל, רובוט ה-AT 3.0, כך שכל פיתוח שמבוצע ברובוט ה-AT 3.0 מוטמע ישירות ברובוט ה-AT 3.0 Portable ובאופן זה החברה מאפשרת פיתוח יעיל ללא צורך לנהל מספר רב של מוצרים במקביל.

בכוונת החברה להמשיך ולפתח ניטור חכם של עבודת הרובוטים העובדים בשיטת ה-Portable.

17.3 AT 2.0 Tracker – מחקר ופיתוח



ניקוי רובוטי של שדות מסוג טראקר הינו, למיטב ידיעת החברה, פיתוח חדש יחסית. למועד פרסום הדוח, למיטב ידיעת החברה, קיימים שחקנים ספורים המציעים פתרון לשוק הטראקרים. לאור האתגר שבניקוי שדות סולאריים מסוג טראקר, הנובע מתזוזת הפאנלים הסולאריים, מדובר בפיתוח מורכב מבחינה טכנולוגית, אשר להערכת החברה, יש בו כדי להוות חסם כניסה לשוק זה.

המחקר והפיתוח של רובוט ה-AT 2.0 Tracker 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 מסוג טראקר המכיל 1,000 שולחנות להציע פיתרון ניקוי הכולל שימוש בפחות מ-10 רכבים ו-30 רובוטים, אל מול כ-1,000 רובוטים הנדרשים בפתרונות מתחרים, למיטב ידיעת החברה. הקטנת היקף הציוד והמכלולים במקרה זה היא דוגמא להטמעת מדיניות הפיתוח של החברה, המאפשרת לצמצם את עלות ההשקעה הראשונית של הלקוח (צמצום ה-CAPEX) ולצמצם את עלויות התחזוקה השנתיות של הלקוח (צמצום ה-OPEX).

מיקוד נוסף של הפיתוח ברובוט ה-AT 2.0 Tracker היה פיתוח יכולת הרובוט לעבוד בכל זווית (עד 45 מעלות) של טראקר ובכל שעה ביום. יתרון זה מאפשר ביצוע של פעולת הניקוי ללא כל הפרעה לעבודה הסדירה של מערכות הטראקר וכן ביצוע של פעולת הניקוי בשעות אופטימאליות לניקוי יבש תוך צמצום הפסדי הצללות של הלקוח למינימום.

להערכת החברה, המטרות בהן מתמקד הפיתוח מציבות את מוצר ה-AT 2.0 Tracker כפתרון מוביל בתחום של שדות טראקרים הבנויים במבנה מלבני והמאפשרים תנועה נוחה בין שורות הטראקרים.

בכוונת החברה להמשיך לפתח ולשכלל את יכולות הבינה המלאכותית של הרכב האוטונומי (ראו סעיף 9.2.3 לעיל), לצד שיפור יכולת השליטה והבקרה מרחוק, שיפור מערכת הטעינה, שיפור מהירות העבודה וצמצום עלויות.

17.4 הוצאות המחקר והפיתוח של החברה בשנים 2020 ו-2021 הסתכמו לסך של 2,223 ו-4,862 אלפי ש"ח בהתאמה. במהלך שנת 2022 החברה מעריכה כי תשקיע בהוצאות מחקר ופיתוח סכום בסך של כ-6 מיליון ש"ח בין באמצעות כוח אדם פנימי ו/או באמצעות קבלני משנה ו/או השקעות בטכנולוגיות חיצוניות.

17.5 ריכוז מענקי תכנית מדען/רשות לחדשנות שהוענקו לחברה:

מסלול	תאריך כתב האישור	אישור	תקציב מאושר (ש"ח)	% השתתפות מדען	סכום השתתפות IAA	תקופת התוכנית
תכנית מדען   (רובוט לשולחן סטטי)	25.10.2017	מכתב אישור	2,139,580	75%	1,604,685	31.7.17-18.10.18

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 2021, ראו ביאור 12 לדוחות הכספיים.

החברה נדרשת לשלם תמלוגים לרשות לחדשנות בשיעור שנע בין 3%-4% מסך המכירות עד להחזר המענק. בחודש יוני 2021 הגישה החברה בקשה להעברת חלק מפעילות הייצור להודו ובחודש אוגוסט 2021 קיבלה את אישור הרשות לחדשנות. בעקבות זאת, החברה תשלם למדען הראשי תמלוגים בשיעור של 4% (חלף 3%) מסך מכירות מוצריה בהודו עד להחזר בשיעור של עד 150% מסכום המענקים שקיבלה. למועד פרסום הדוח שילמה החברה למדען הראשי סך של 31 אלפי ש"ח.

#### 18. **חומרי גלם וספקים**

חומרי הגלם אותם רוכשת החברה 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 עם ספקים. לחברה אין תלות במי מספקיה.

#### 19. **רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים**

לפרטים ראו באור 8 בדוחות הכספיים.

#### 20. **נכסים לא מוחשיים**

מוצרי החברה כוללים פיתוחים של החברה המוגנים ו/או אשר הינם בתהליך להיות מוגנים בפטנטים כאשר כולם רשומים ו/או יהיו רשומים על שם החברה. הגשת הבקשות לרישום הפטנטים מלווה בייעוץ מקצועי של מומחים ונעשית במטרה להעניק לחברה הגנה קניינית נאותה ומירבית בפטנטים האמורים ובטכנולוגיה הייחודית של החברה. להערכת החברה, חשיבות רישום הפטנטים כאמור הינה הענקת הגנה קניינית לטכנולוגיה ולמוצרי החברה במדינות בהן נרשמו ולמניעת העתקות. 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:

פירוט אודות פטנטים בהליכי רישום

סטאטוס	מועד פקיעה צפוי <sup>34</sup>	מדינות בהן הוגש הפטנט	תאור הזכויות בפטנט	תיאור הפטנט	שם הפטנט	
בתהליך בחינה	יוני 2037 <sup>35</sup>	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 הקרובים לפאנל.	Method and apparatus for cleaning surfaces	1
בתהליך בחינה	יוני 2037 <sup>36</sup>	מקסיקו				
בתהליך בחינה	יוני 2037 <sup>37</sup>	אוסטרליה				
בתהליך בחינה	יוני 2037 <sup>38</sup>	צ'ילה				
בקשה אושרה - תקופת ההתנגדות החלה	ינואר 2039	ישראל				
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	Method and apparatus for cleaning surfaces	2
בתהליך בחינה	פברואר 2039 <sup>39</sup>	הודו				

תוקף בקשת הפטנט מותנה בתשלום כל אגרות החידוש.

34 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט

35 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט

36 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט

37 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט

38 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט

39 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט

סטאטוס	מועד פקיעה צפוי <sup>34</sup>	מדינות בהן הוגש הפטנט	תאור הזכויות בפטנט	תיאור הפטנט	שם הפטנט	
בתהליך בחינה	יוני 2037 <sup>40</sup>	ישראל		הקרובים לפאנל. בנוסף-הרובוט המשופר כולל מנגנוני עיכוב אלמנטי ניקוי וגירוד לכלוך.		
בתהליך בחינה	אוגוסט 2040	ישראל	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
בתהליך בחינה	אוגוסט 2040	ארצות הברית				
בתהליך בחינה	אוגוסט 2040	הודו				
בחודש ינואר 2021. הוגשה בקשת פטנט בינלאומית (PCT).	כשיומר לבקשה רגילה - ינואר 2041 <sup>41</sup>	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
בתהליך בחינה	מרץ 2042	ישראל	בעלות	רובוט לניקוי פאנלים סולריים הכולל סוגים שונים של אלמנטי ניקוי ו/או התקנים לייעול התנונה של האלמנטים לניקוי אבק	Method for hybrid device for cleaning surfaces	5
בתהליך בחינה	מרץ 2032	סין				
בתהליך בחינה	מרץ 2042	הודו				
בתהליך בחינה	מרץ 2042	ארה"ב				

<sup>40</sup> מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט  
<sup>41</sup> מדובר בבקשת פטנט שטרם הומרה לבקשת פטנט רגילה - כשתומר - ואם תתקבל - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט

ממתין להמרה	כשיומר לבקשה רגילה - אוקטובר 2043	ארצות הברית	בעלות	התקן מגשר בין פאנלים	Crossing gaps between panels table for Robotic cleaning solution on PV .panels	6
-------------	---	-------------	-------	----------------------	---	---

### פירוט אודות פטנטים רשומים של החברה

סטאטוס	מועד פקיעה צפוי <sup>42</sup>	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
פטנט אושר	אוגוסט 2030	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. הרובוט כולל מקרצפים ויחידת ניעור אבק משופרת	Method and apparatus for cleaning surfaces	2
פטנט אושר	ינואר 2039	ארצות הברית				
פטנט אושר	אוגוסט 2030	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

<sup>42</sup> תוקף בקשת הפטנט מותנה בתשלום כל אגרות החידוש ולגבי בקשות פטנט שטרם התקבלו - התאריך מצוין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט.



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 במרץ 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 הטלוקומוניקציה. 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. ביום 24 במאי 2021 הגישה החברה את תגובתה להתנגדויות לרשם סימני המסחר בהודו, ביום 22 בנובמבר 2021 הגישה המתנגדת את תצהירה לרשם סימני המסחר בהודו וביום 22.1.2022 הגישה החברה תצהירים מטעמה בתמיכה לעמדתה.

להלן סימני מסחר שהוגשו לרישום בהודו עבור איירטאצ' הודו:

7) TM Application No. 4644443 for **Air Touch Solar** in class 9 –

ביום 22 באוקטובר 2020 החברה הגישה את תגובתה ל- Examination Report. למועד פרסום הדוח טרם התקבל תאריך לקיום הדיון בעניין.

8) TM Application no. 4644444 for **ATSI** in class 9 – 2021. במרץ 13 במרץ 2021.



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:



- 21.1 ביום 30 באפריל 2021 סיים מר איל לסל את כהונתו כסמנכ"ל הכספים של החברה (ראו דיווח מיידי של החברה מיום 30 במרץ 2021,<sup>43</sup> אשר האמור בו מובא כאן על דרך ההפניה). ביום 1 במאי 2021 החל מר אלעד צדוק לכהן כסמנכ"ל הכספים של החברה (ראו דיווח מיידי של החברה מיום 30 במרץ 2021,<sup>44</sup> אשר האמור בו מובא כאן על דרך ההפניה).
- 21.2 ביום 1 באוגוסט 2021 החל מר נעם כפיר לכהן כסמנכ"ל תפעול גלובאלי של החברה.
- 21.3 ביום 13 בדצמבר 2021 הודיע מר ניק לניר בראון, מנכ"ל החברה, על רצונו לסיים את כהונתו כמנכ"ל החברה. כהונתו של מר לניר בראון כמנכ"ל החברה צפויה להסתיים ביום 31 במרץ 2022 ולאחר מכן ימשיך לכהן בחברה בתפקיד סמנכ"ל מכירות גלובליות. לפרטים נוספים ראו דיווחיה המידיים של החברה בעניין מהימים 14 בדצמבר 2021 ו-25 בינואר 2022 (מספרי אסמכתאות: 2021-01-179622, 2021-01-179625 ו-2022-01-010428).
- דירקטוריון החברה הורה על מינוי ועדת איתור לצורך מינוי מנכ"ל לחברה חלף מר לניר בראון.
- 21.4 בחודש דצמבר 2021 מונה מנכ"ל באיירטאצ' הודו, אשר הינו בעל ניסיון רב שנים בתחום האנרגיה הסולארית בכלל ובעולמות השיווק, המכירה והפיתוח העסקי בפרט.
- 21.5 ביום 25 בינואר 2022 פרסמה החברה דוח הצעה פרטית שאינה מהותית לנושאי משרה בחברה, במסגרתה הוצעו 225,000 אופציות הניתנות להמרה ל-225,000 מניות רגילות של

<sup>43</sup> אסמכתא מספר 2021-01-051609.  
<sup>44</sup> אסמכתא מספר 2021-01-051615.

החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 25 בינואר 2022 (אסמכתא מספר 010473-01-2022). לפרטים נוספים אודות הענקת ומימושי אופציות בתקופת הדוח מכוח תכנית האופציות של החברה ראו ביאור 14 לדוחות הכספיים.

21.6 נכון ליום 31 בדצמבר 2021 הועסקו בקבוצה 58 עובדים (מתוכם 27 עובדים בהודו), ולמועד פרסום הדוח מועסקים בקבוצה 70 עובדים (מתוכם 38 עובדים בהודו). התפלגות העובדים בתחומים העיקריים הינה כמפורט להלן:

למועד פרסום הדוח	לתאריך הדוח	
13	10	הנהלה, שיווק, רכש וכספים
6	5	מחקר ופיתוח
51	43	תפעול, תחזוקה ושירות
<b>70</b>	<b>58</b>	<b>סה"כ</b>

21.7 לפרטים אודות הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה ראו תקנה 26 לפרק ד'.

21.8 הסכמי העסקה

יחסי העבודה בחברה תקינים. כל עובדי החברה חתומים על הסכמי העסקה אישיים. על עובדי החברה לא חלים הסכמים קיבוציים, למעט הוראות מכוח צווי הרחבה החלים על כלל העובדים והמעבידים בישראל. מלוא התחייבויות החברה בגין הזכויות הסוציאליות ובגין סיום יחסי עובד-מעביד מכוסות על ידי הפקדות בקופות לפיצויים ובפוליסות ביטוח.

לפרטים אודות תנאי כהונתם והעסקתם של חלק מנושאי המשרה הבכירה ובעלי ענין בחברה ראו סעיף 9.1 לפרק ד'.

21.9 תכניות תגמול לעובדים

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

## 22. הון חוזר

לפרטים אודות הרכב ההון החוזר של החברה לתאריך הדוח ראו הרכב הנכסים השוטפים וההתחייבויות השוטפות בדוח על המצב הכספי הכלול בדוחות הכספיים והביאורים הכלולים בהם וכן סעיף 1.3 לדוח הדירקטוריון.

## 23. מימון

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

לפירוט אודות המענקים שקיבלה החברה מרשות החדשנות והתמלוגים אשר עליה לשלם, ראו סעיף 17.5 לעיל.

## 24. הערכות לגבי גיוס מקורות מימון נוספים בשנה הקרובה

להערכת החברה היא לא תידרש לגיוס מקורות מימון נוספים במהלך השנה הקרובה.

**הערכת החברה כאמור לעיל ביחס לצרכי הגיוס שלה, היא בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס, בין היתר, על מצב הנזילות הנוכחי של החברה והמידע כאמור עשוי להתממש באופן שונה, לרבות באופן שונה מבחינה מהותית, כתוצאה ממספר גורמים אשר חלקם אינם בשליטת החברה, ובכלל זה, בין היתר, שינוי בתכניות החברה, ושינויים במצב שוק ההון אשר ישפיעו על הצורך או היכולת לגיוס מקורות מימון נוספים או כתוצאה מהתממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**

## 25. מיסוי

לפרטים בדבר דיני המס החלים על הקבוצה ראו ביאור 11 לדוחות הכספיים.

## 26. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

אופן ייצור מוצרי החברה ומוצרי החברה עצמם אינם כרוכים בסיכונים סביבתיים. הפסולת המועטה של אלומיניום ומתכת נמכרת לסוחר פסולות לטובת מחזור ופסולת בדי המיקרופייבר נמסרת להטמנה כדין. החברה פועלת במסגרת החוק וכיצרן לא מוטלות עליה חובות מיוחדות.

## 27. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

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

## 28. הסכמים מהותיים

28.1 ביום 22 באפריל 2021 התקשרו החברה ואיירטאצ' הודו בהסכמים למכירה, אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקת מערכות ניקוי רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים עם חברה בבעלות מלאה של אחד מיזמי השדות הסולאריים הגדולים בהודו (בסעיף זה- "**ReNew**" ו-"**ההסכמים**"). הסכמי האספקה וההתקנה הינם בהיקף של כ-2.7 מיליון דולר. אופן ביצוע ההזמנות בפועל מצידה של ReNew נעשה על-ידי הוצאת הזמנות לביצוע בפועל לחברה במספר שלבים. במהלך שנת 2021 הוצאו הזמנות לביצוע בפועל בהיקף במלא היקף ההסכם. במסגרת ההסכמים נחתמו גם הסכמים לשירותי תפעול ותחזוקה ל-25 שנה אשר עתידים להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום כולל של כ-5.6 מיליון דולר. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 25 באפריל 2021<sup>45</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

יצוין כי במסגרת תהליך התקנת הרובוטים בשדות של ReNew התגלו תקלות מסוימות הן מבחינת מוכנות השדה לקבלת ההתקנה של הרובוטים והן בהתקנה עצמה, אשר להערכת החברה, נכון למועד פרסום הדוח, לא קיימת להן השפעה מהותית על החברה.

והלקוח פועלים להסדרת התקלות על מנת להביא להפעלה אופטימאלית של הרובוטים בפרויקט.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל בדבר השפעת התקלות שהתגלו במהלך התקנת מוצריה בשדות של ReNew הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, מידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח, ניסיון העבר של החברה וכן מהיכרותה עם לקוחותיה וצרכיהם. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתמש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה, זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, צרכיה של ReNew, או התממשות גורמים מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**

28.2 ביום 5 במאי 2020 התקשרה החברה עם לקוח, במסגרתו הסכימו הצדדים על מכירה, אספקה ותפעול של 300 רובוטים לניקוי פאנלים פוטו-וולטאים. במהלך חודש יוני 2021 הוצאה הזמנה לאספקה של יתרת 200 הרובוטים שטרם הוזמנו על-ידי הלקוח בעבורם תקבל הקבוצה תמורה בסך של כ-765 אלפי דולר, אשר אינה כוללת את ההכנסות הצפויות מתחזוקת רובוטים אלו. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 20 ביוני 2021<sup>46</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

28.3 לפרטים אודות הסכם המסגרת בו התקשרה החברה עם משקים אנד פרטנרס שותפות מוגבלת<sup>47</sup> ראו סעיף 12.1 לעיל.

28.4 ביום 5 ביולי 2021 התקשרה החברה בשלושה הסכמים עם חברה בת של חברת EDF Renewable הצרפתית ("**EDF ישראל**"), אשר למיטב ידיעת החברה הינה היזם הסולארי הגדול ביותר בישראל, להטמעת הרובוטים של החברה ב-3 שדות סולאריים של EDF ישראל. מערך ההסכמים כולל הסכם אספקה, התקנה והפעלה של רובוטי החברה לניקוי יבש של פאנלים סולאריים לכל שדה, וכן הסכם תחזוקה למשך 15 שנה לכל שדה. היקף ההכנסות הצפויות לחברה מכוח הסכמי האספקה בלבד עומד על כ-475 אלפי דולר. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 6 ביולי 2021<sup>48</sup>, אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

28.5 ביום 29 בספטמבר 2021 התקשרה החברה עם אשכול חבצלת – חלוציות אנלייט (שותפות מוגבלת)<sup>49</sup> ("**המזמינה**") בהסכם למכירה והתקנה של רובוטים לניקוי יבש של פאנלים סולאריים בשדה פוטו-וולטאי מסוג טראקר וכן בהסכם תפעול ותחזוקה לרובוטים האמורים ("**ההסכם**" ו-"**הפרויקט**"). ההסכם מהווה מכירה מסחרית ראשונה של רובוט ה-Tracker 0.2 AT של החברה. במסגרת ההסכם, החברה תתקין את מוצריה על חלקת שדה בגודל

<sup>46</sup> אסמכתא מספר 2021-01-103251.

<sup>47</sup> אשר כאמור לעיל, הינה למיטב ידיעת החברה, שותפות מוגבלת בבעלות מלאה של משק אנרגיה – אנרגיות מתחדשות בע"מ.

<sup>48</sup> אסמכתא מספר 2021-01-112380.

<sup>49</sup> למיטב ידיעת החברה, המזמינה הינה שותפות מוגבלת המוחזקת במלואה על-ידי אנלייט אנרגיה מתחדשת בע"מ, שהינה חברה ציבורית.

של 5 MW, כאשר למזמינה שמורה הזכות להטמיע רובוט ה-AT 0.2 Tracker בכל שטח הפרויקט בכפוף לשיקול דעתה.

למועד פרסום הדוח, החברה מצויה בשלבי הקמה מתקדמים של הפרויקט הצפויה, להערכת החברה, להסתיים במהלך הרבעון השני לשנת 2022. יצוין כי אין כל ודאות בקשר עם התקשרות המזמינה עם החברה לגבי יתרת שטח הפרויקט והתקשרות כאמור, אם וכאשר תצא אל הפועל, תוסדר במערך הסכמים במתכונת הדומה להסכם. במסגרת ההסכם, החברה תמכור למזמינה ותתקין בפרויקט רובוטים מסוג AT 0.2 Tracker ותספק למזמינה שירותי הפעלה ותחזוקה לתקופה בת 14 שנים, בתמורה לכ-220 אלפי דולר, אשר ישולמו בהתאם לעמידה באבני הדרך המפורטות בהסכם. בתמורה לשירותי התפעול והתחזוקה תשלם המזמינה לחברה סך של כ-20 אלפי דולר בשנה. למזמינה תעמוד הזכות לבטל את שירותי השירות, התפעול והתחזוקה, מכל סיבה שהיא, על-פי שיקול דעתה הבלעדי, בכפוף למתן הודעה מוקדמת בת 90 יום. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 29 בספטמבר 2021<sup>50</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל בדבר הצפי לסיום ההתקנה המסחרית הראשונה של מערכת ה-AT 2.0 Tracker הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, מידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח, ניסיון העבר של החברה וכן מהיכרותה עם לקוחותיה וצרכיהם. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה, זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, שינויים בצרכי לקוחותיה, השלכות אפשריות של התפרצות נגיף הקורונה או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**

## 29. הליכים משפטיים

למיטב ידיעת החברה, היא אינה צד להליכים משפטיים למועד הדוח ולמועד פרסום הדוח. לפרטים אודות מכתבים מטעמה של אקופיה סיינטיפיק בע"מ ("אקופיה") הכוללים טענות שונות כנגד מר נייר אלוש והחברה בקשר עם הפרה לכאורה של זכויות הקניין הרוחני של אקופיה ראו ביאור 23.ב בדוחות הכספיים.

## 30. יעדים ואסטרטגיה עסקית

החברה שואפת להיות החברה המובילה בתחום מערכות ניקוי רובוטיות של פאנלים פוטו-וולטאים ולהתרחב בהמשך לשירותי רובוטיקה נוספים בתחום תחזוקת השדות הסולאריים. החברה שהחלה את פעילותה לפני כ-5 שנים נמנית להערכתה בין ארבע החברות המובילות בעולם בתחומה, כאשר למוצריה יתרונות מובהקים על פני מתחרותיה כמתואר בסעיף 13 לעיל. החברה שואפת להמשיך ולהוביל מבחינה טכנולוגית על מנת להבטיח מתן סל פתרונות רחב ללקוחותיה, תוך מתן דגש על מובילות הן מבחינת איכות הניקוי והן מבחינת כדאיות כלכלית ליזמי הפרויקטים הסולאריים. החברה

פועלת להמשיך ולפתח את תחום פעילותה הקיים וכן בוחנת התרחבות לתחומי פעילות משיקים נוספים, על מנת לגוון את תמהיל עסקיה.

יעדיה המרכזיים של החברה הינם:

30.1 שימור עליונות טכנולוגית - על-ידי שיפור מתמיד של מוצריה לצורך מתן תגובה מהירה לצרכי השוק המשתנים לרבות תעריפי ייצור החשמל שיוורדים והכל לטובת מענה לצרכי הלקוחות שונים. החברה קשובה לדרישות השוק ולשיפורים טכניים הנדרשים על ידי לקוחותיה לשיפור אמינות, איכות ודיוק מוצריה. כך למשל, הגרסה המשופרת של AT 3.0 באה לתת מענה לנושאים שנמצאו כחשובים ביותר ללקוחות.

30.2 הגדלת נתח שוק על ידי המשך חדירה לשווקים נוספים בעולם - בימים אלו החברה בוחנת מספר שווקים פוטנציאליים לכניסה ביניהם: צ'ילה, אוסטרליה, ארה"ב (ראו לעניין זה סעיף 31 להלן), מקסיקו וסין. יצוין כי במסגרת אסטרטגיית שימור הקניין הרוחני של החברה, בקשות לרישום פטנטים של החברה הוגשו במדינות כאמור, למעט מקסיקו. החברה בוחנת מעת לעת גם את האפשרות לחדירה לשווקים חדשים אשר נפתחים בפני חברות ישראליות לאור ההתפתחויות המדיניות שחלו במהלך השנים האחרונות מול חלק ממדינות ערב. פלח השוק אליו מכוונת החברה באותם שווקים פוטנציאליים הינו שוק השדות הסולאריים הקרקעיים, לרבות שדות סטאטיים ושדות טראקרים. 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.

30.3 הרחבת מגוון מוצרי החברה - החברה פועלת בדרך קבע לאתר הזדמנויות להרחבת מגוון המוצרים אותם היא משווקת ללקוחותיה ובכלל זה, הרחבת סל הפתרונות לתחזוקת שדות סולאריים קרקעיים וכן בחינת הכניסה לשווקים חדשים כגון כניסה לתחום מערכות ניקוי רובוטיות לגגות סולאריים מסחריים. החברה בוחנת באופן תדיר ביצוע השקעות נוספות במוצרים ובטכנולוגיה אשר יאפשרו לה לייצר ו/או ולשווק ו/או להפיץ מוצרים נוספים על מוצריה הקיימים לתחום התחזוקה של שדות סולאריים. לפרטים אודות השקעות החברה במחקר ופיתוח ראו סעיף 17 לעיל.

30.4 שימור מצוינות במתן שירות לקוחות - לאור אופי ההתקשרות עם לקוחות החברה בהסכמים ארוכי טווח לאורך שנים, בשוק מתפתח ובעל אתגרים משתנים, החברה שמה לה כיעד אסטרטגי להמשיך ולטייב את השירותים אותם היא מספקת ללקוחותיה.

30.5 הוזלת עלויות ייצור - החברה רואה בהפחתת עלויות ייצור באופן משמעותי יעד אסטרטגי חשוב להצלחתה, אותו היא מקדמת באמצעות השקעה בפיתוח, הכנה למעבר לייצור סדרתי, הגדלת היקף הייצור, ייצור עבור השוק ההודי בהודו ובחינת האפשרות לייצור בהודו גם עבור טריטוריות נוספות.

**המידע הנכלל בסעיף זה אודות האסטרטגיה והיעדים של החברה כולל 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 למועד פרסום הדוח. המידע כאמור נגזר במידה מהותית על ציפיות והערכות החברה לגבי התפתחויות כלכליות, רגולטוריות ואחרות. לחברה אין כל ודאות לגבי יכולתה לממש את יעדיה האסטרטגיים שהעמידה לעצמה, אשר במידה בלתי מבוטלת מבוססים גם על גורמים שמעצם טבעם, אינם בשליטתה. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, 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 3232 להלן.

### 31. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

בכוונת החברה להמשיך ולפעול למימוש האסטרטגיה שתוארה לעיל ובכלל זאת, בכוונת החברה להרחיב את עסקיה בשווקים בהם היא פועלת- הודו וישראל. בהודו החברה צופה להרחיב את פעילותה עם לקוחות קיימים ולהתחיל פעילות עם לקוחות חדשים. בנוסף, בכוונת החברה להתרחב לאזורים גיאוגרפיים חדשים דוגמת ארה"ב (ראו להלן) תוך קידום פיילוטים 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 בשנתיים הבאות. בשנת 2023, בהתאם להתפתחות קצב המכירות, החברה מתעתדת להגדיל את כושר הייצור כך שינתן מענה לגידול בביקושים.

בכוונת החברה להמשיך להרחיב את מצבת כח האדם הקיימת על מנת לתת מענה לייצור של אלפי רובוטים בשנה ולהבטיח המשך מתן שירות איכותי למצבת הלקוחות הגדלה.

#### תחילת חדירה לשוק האמריקאי

במהלך שנת 2021 ביצעה החברה סקר שוק מעמיק, בסיוע גוף מחקר מתמחה, על מנת לדרג את המדינות אשר החברה מעוניינת לפעול בהן. בהתאם לסקר השוק כאמור, הוחלט כי החברה תפעל במהלך שנת 2022 ליזום את הכניסה לשוק האמריקאי בתחום פעילותה הנוכחי.

יצוין, כי השוק האמריקאי הינו השוק השני בגודלו בעולם בתחום ייצור האנרגיה הפוטו-וולטאית. בשנת 2020 סך ההתקנות החדשות בשוק הפוטו-וולטאי בארה"ב הסתכם בכ-19.2 GW. ברבעון הראשון לשנת 2021, הסך המצטבר של התקנות פוטו-וולטאיות בארה"ב חצה את רף ה-100 GW וצפוי להגיע בשנת 2025 לסך התקנות פוטו-וולטאיות מצטבר בהיקף של 225 GW.<sup>51</sup> הצמיחה המרשימה שצפויה בשוק האנרגיות המתחדשות בארה"ב, לרבות בשוק האנרגיה הפוטו-וולטאית, נשענת גם על עידוד מצד ממשלת ארה"ב.

יצוין כי פתרונותיה המוצעים של החברה מתאימים לחלקים מתוך השוק האמריקאי, האיזוריים הגיאוגרפיים בהם אחוז הלחות וכמות המשקעים נמוכים יחסית, בעיקר באזור הדרום מערבי בארה"ב.

כחלק מהחלטת החברה להתחיל ולחדור לשוק בארה"ב, החלה החברה להשתתף ולהציג את מוצריה בכנסים מקצועיים מרכזיים בארה"ב.

למועד פרסום הדוח, החברה נמצאת במגעים ראשוניים עם מספר לקוחות עסקיים פוטנציאליים לביצוע פיילוטים בארה"ב. יצוין כי החברה ממשיכה לבחון כניסה למדינות נוספות.

**הערכות החברה בנוגע להתפתחות בשנה הקרובה כפי שצוינו לעיל הן בגדר 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, האסטרטגיה של החברה, תחזיות והערכות החברה ועל המידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח. המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, אי קבלת אישורים נדרשים, שינוי בתוכניות העבודה של החברה או באסטרטגיה העסקית שלה, 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 32 להלן.**

## 32. דיון בגורמי סיכון

### 32.1 גורמי סיכון מקרו כלכליים

32.1.1 מצב הכלכלה העולמית- המצב הכלכלי הגלובאלי בכלל והמצב הכלכלי במדינות בהן פועלת החברה בפרט ובתוך כך מצב השווקים הפיננסיים עלולים להשפיע על קצב הצמיחה של שוק האנרגיה הפוטו-וולטאית בישראל ובעולם ובכך על היקף פעילות החברה ותוצאותיה הכספיות. שוק האנרגיה הפוטו-וולטאית הינו שוק המחייב מימון פרויקטלי ופגיעה באפיקי מימון של פרויקטים פוטו-וולטאיים במדינות בהן פועלת החברה עשויה להביא לצמצום בביקוש העתידי של מוצרי החברה.

32.1.2 שינויים פוליטיים בכלכלות מתפתחות- למועד פרסום הדוח הקבוצה פועלת בהודו אשר הינה מדינה מתפתחת החשופה להתרחשות משברים פוליטיים וכלכליים. התרחשותו של משבר פוליטי בהודו עשוי להקטין או להפסיק את פעילות הקבוצה במדינה זו ו/או לעכב או למנוע מהקבוצה קבלת תשלומים מלקוחות הפועלים באזור כאמור.

32.1.3 השפעות מגפת הקורונה- החברה חשופה להשפעות השונות של התמשכות מגפת הקורונה לרבות הטלת סגרים ומגבלות על התנועה החופשית במדינות בהן החברה פועלת או מתעתדת לפעול, עיכובים בייצור והתקנת מוצרי החברה כתוצאה משיבושים באספקת חומרי הגלם למוצרי החברה או מחסור ברכיבים



מסויימים, שיבושים בהעסקת כוח אדם ואף סגירה זמנית של מפעלי הייצור של החברה, העלולים להביא לאי עמידה בלוחות זמנים להם התחייבה החברה מול לקוחותיה ולעיכוב בחדירה לשווקים טריטוריאליים חדשים. כמו כן, התמשכות מגפת הקורונה עשויה להביא לעיכוב בהקמת פרויקטים פוטו-וולטאים המצויים בשלבי תכנון או הקמה ומתוך כך לעיכוב בהשלמת ההתקנות של החברה וכן לעיכוב של פיילוטים של החברה בשווקים חדשים. לבסוף התמשכות מגפת הקורונה עלולה להשפיע לרעה על עלויות ההובלה הימית של חומרי הגלם ולגרום למחסור בחומרי גלם מסוימים הנחוצים להרכבת מוצרי החברה.

32.1.4 השפעת המלחמה באוקראינה – מלחמת רוסיה באוקראינה אשר פרצה לאחרונה יוצרת אי יציבות בטחונית וכלכלית בעולם, אשר עד כה באה לידי בטוי בגל נוסף של התייקרויות, לרבות מחירי חומרי גלם ולוגיסטיקה. בשלב זה קשה לאמוד את ההתפתחויות של נושא זה וההשלכות על החברה.

32.1.5 שינויים בשערי מטבע – תוצאותיה הכספיות של הקבוצה עשויות להיות מושפעות משינויים בשער החליפין של דולר בגין רכישת 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.

## 32.2 סיכונים ענפיים

32.2.1 מזג אוויר ושינויי אקלים – אירועי מזג אוויר קיצוניים דוגמת 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.

32.2.2 תלות בתעשיית הפאנלים הסולאריים – פעילותה של החברה תלויה בהתפתחות הפאנלים הסולאריים ובקצב של אימוץ טכנולוגיה ברחבי העולם. להאטה בגידול הצפוי בתעשיית הפאנלים הסולאריים עשויה להיות השפעה מהותית לרעה על תוצאותיה העסקיות של החברה ועל רווחיותה.

32.2.3 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 ידיהן ולרבות להפעלת ובקרת הרובוטים המצויים בשדות הלקוחות. 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 הרובוטים, מתקפות כופרה, דליפת ואובדן מידע, איסוף מודיעין, פגיעה במוניטין ו/או אמון הלקוחות והוצאות שיקום. החברה פועלת למנוע ולהקטין את החשיפה לסיכונים האמורים.

החברה הטמיעה את הפתרונות הבאים על מנת לצמצם פגיעה אפשרית בחברה ובמערכות המחשוב בחברה, כתוצאה מארוע סייבר: מבוצעים גיבויים בענן עבור מידע חשוב כולל יכולת שיחזור מידע ממספר גרסאות לאחור. התקנת אנטי וירוס ייעודי לכל עמדת מחשב אישית של עובדי החברה וכן FIREWALL כחלק ממערכת ההפעלה. מערכת ה-ERP – פרויריטי, מצויה בענן ונעשים לה גיבויים.

בנוסף בתחום מערכת ה-AT IOT מערכת השליטה והבקרה- יחידת התקשורת מקושרת למרכז בקרה בינלאומי מרכזי, המנהל את ההפעלה מרחוק של הרובוטים ואוסף את הדיווחים מהשטח, תוך קבלת מידע בזמן אמת. יחידת התקשורת מוגנת, כולל בכתיבת שאינה נגישה מבחוץ ובאופן החיבור אליה. במערכת הבקרה המרכזית, מתבצע גיבוי תדיר בשרת מאובטח נוסף וכן קוד התוכנה מגובה גם הוא בשרת נפרד.

32.2.4 ביטוח- פוליסות הביטוח הקיימות של החברה, מטבען, אינן מכסות את כל הסיכונים והנזקים האפשריים הקיימים בתחום הפעילות של החברה. בהתאם, תקבולי ביטוח (היה ויתקבלו) לא יכסו בהכרח את מלוא הנזקים ו/או ההפסדים האפשריים, בין אם לחברה ובין אם לצדדים שלישיים. כיסוי ביטוחי לא מספק עשוי לפגוע בפעילות החברה ובתוצאותיה הכספיות. יצוין כי ההחלטה על סוג והיקף הביטוח מתקבלת תוך התייעצות עם יועץ ביטוח ותוך התחשבות, בין היתר, בעלות הביטוח, טיבו והיקפו של הכיסוי המוצע, דרישות החוק הרלוונטיות, והיכולת להשיג כיסוי מתאים בשוק הביטוח.

32.2.5 תחרות- כאמור בסעיף 12 לעיל, תחום הפעילות בו פועלת החברה תופס תאוצה בעולם ומאופיין בתחרות אשר להערכת החברה צפויה לגבור בעתיד הקרוב. החרפת התחרות עלולה לפגוע בנתח השוק של החברה וברווחיותה.

32.2.6 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.

32.2.7 עלות זמינות חומרי הגלם- פעילות הקבוצה תלויה במידה רבה בחומרי הגלם הנדרשים להרכבת הרובוטים. שינויים קיצוניים בעלות חומרי הגלם, כמו גם זמינות חומרי הגלם עלולים להשפיע על פעילות החברה.

32.2.8 שינויים טכנולוגיים- פיתוחים טכנולוגיים מתחרים עתידיים דוגמת פאנלים "דוחי אבק" עלולים להקטין את התועלת ממוצרי החברה ללקוחותיה ולייצר תחליף למוצריה. כמו כן, בכל הנוגע לפאנלים מסוג BI FACIAL (פאנלים דו צדדיים), הפתרונות הרובוטיים לא נותנים מענה לניקוי החלק התחתון של הפאנלים הסולאריים.

32.2.9 אופי הליך המכירה בשוק- תהליכי המכירה בשוק פתרונויות הניקוי הרובוטיים לשדות פוטו-וולטאיים הם ארוכים ומורכבים. 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. מטבע אופיו של הליך המכירה המתואר לעיל עשוי לחשוף את החברה מעת לעת להשקעה בעלויות מכירה גבוהות אשר לא יתגבשו לכדי הסכמים מחייבים.

32.2.10 תחזוקה ארוכת שנים של מוצרי החברה - בשוק הניקוי הרובוטי מקובל להתקשר בהסכמים ארוכי טווח לאספקת שירותי תפעול ותחזוקה מלאים במחיר קבוע. היקפים בלתי צפויים בצרכי התחזוקה במשך חיי המוצר בטווח היותר רחוק, עלולים להשפיע על התוצאות הכספיות.

### 32.3 סיכונים ייחודיים לחברה

32.3.1 מגבלות הנובעות ממענקים 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 לגרום 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.

32.3.2 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 להצריך מקורות הון, משאבי כוח אדם ותהליכים ארוכים יותר מבחינת לוחות זמנים מאלה שהחברה צופה או תיכננה.

32.3.3 גיוס הון- להערכת החברה יתכן שהיא 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.

32.3.4 סיכונים 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.

- 32.3.5 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.
- 32.3.6 תלות בשוק ההודי - החל משנת 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.
- 32.3.7 כניסה לשווקים חדשים - חדירה לשווקים חדשים מצריכה לימוד של השוק הספציפי, פעילות בהתאם לסטנדרטים שונים, הכרה של וציות לדרישות רגולטוריות מקומיות והשקעת משאבים, אשר עשויים להשפיע על קצב החדירה לשווקים אלו ובהתאם על התוצאות העסקיות של החברה.
- 32.3.8 טענות אקופיה כלפי החברה - ככל וטענות אקופיה, כמפורט בביאורים 22 ו-23 לדוחות הכספיים, יתמשו 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	
<b>גורמי סיכון מקרו כלכליים</b>			
X			הכלכלה העולמית
X			שינויים פוליטיים בכלכלות מתפתחות
	X		נגיף הקורונה
X			השפעת המלחמה באוקראינה
X			שינויים בשערי מטבע
<b>סיכונים ענפיים</b>			
X			מזג אוויר ושינויי אקלים
X			תלות בתעשיית הפאנלים הסולאריים
	X		נזקי סייבר
X			ביטוח
	X		תחרות
	X		שוק מוטה מחיר
X			עלות וזמינות חומרי גלם
	X		שינויים טכנולוגיים
X			אופי הליך המכירה בשוק
	X		תחזוקה ארוכת שנים של מוצרי החברה
<b>סיכונים ייחודיים לחברה</b>			
X			מגבלות הנובעות ממענקים ממשלתיים
	X		תלות בפיתוחים עתידיים
X			גיוס הון
	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

להלן פרטים ביחס לחברה בת של החברה וההחזקות במניותיה, נכון לתאריך הדוח:

שם החברה	סוג מניות	הון המניות הרשום ברופי ערך נקוב	מספר מניות מונפק ונפרע	הון מוחזק ברופי ערך נקוב	שיעור החזקה	בדילול מלא
איירטאצ' הודו	מניות רגילות		6,155,885	61,558,850	*100%	*100%
	מניות בכורה ניתנות לפדיון	180,000,000	1,100,000	110,000,000		

(\*) מר יניר אלוש מחזיק בנאמנות בעבור החברה מניה אחת רגילה של איירטאצ' הודו המהווה 0.01% מההון המונפק ומזכויות ההצבעה של איירטאצ' הודו, זאת בהתאם לדרישות חוק החברות בהודו, המחייב לפחות שני בעלי מניות בחברה פרטית. במקרה שמר אלוש יחדל מלכהן כנושא 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.



## פרקב' - דוח הדירקטוריון

## איירטאצ' סולאר בע"מ

### דוח הדירקטוריון על מצב עסקי החברה לתקופה של שניים עשר חודשים שהסתיימה ביום

31 בדצמבר 2021

דירקטוריון איירטאצ' סולאר בע"מ ("החברה") מתכבד בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון הסוקר את עיקרי פעילות החברה בתקופה של שנים עשר חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021, בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("תקנות הדוחות").

דוח דירקטוריון זה נערך בהנחה שפני הקורא מצוי תיאור עסקי התאגיד כפי שנכלל בחלק א' של הדוח התקופתי של החברה לשנת 2021, אשר דוח זה מצורף אליו ("הדוח התקופתי"), וכן דוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021 ("הדוחות הכספיים").

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

החברה עוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק, תפעול 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.

ביום 2 במרס 2021, השלימה החברה את הנפקת מניותיה לציבור, וביום 8 במרס 2021, עם פתיחת המסחר במניות החברה בבורסה, הפכה החברה לחברה ציבורית כמשמעה בחוק החברות, תשנ"ט-1999.

במהלך שנת 2021 הרחיבה הקבוצה את היקף פעילותה בישראל ובהודו עם עלייה במכירות מכ-2 מיליון ש"ח בשנת 2020 לכ-10 מיליון ש"ח בשנת 2021.

כחלק מהתרחבות זו הגדילה הקבוצה את מצבת העובדים לרבות המטה התפעולי שלה (גידול של 176% בשנת 2021-מ-21 עובדים ל-58 עובדים), וכן החלה להפעיל ברבעון השלישי בשנת 2021 מפעל נוסף, על המפעל הקיים בישראל, בהודו. הקבוצה מציגה הפסד גולמי שנובע בעיקר מהסיבות להלן: גידול בתקורות תפעוליות שיאפשרו המשך צמיחה אך טרם קיבלו ביטוי מקביל מלא במנחי מכירות, עלויות לוגיסטיות גבוהות הן כתוצאה מעליית מחירי השילוח בעולם והן מעלויות עודפות כתוצאה ממשלוחים לא יעילים וכן ייצור ואספקה מהמפעל בישראל ללקוחות בהודו על מנת לספק את גידול הביקושים בהודו עד להקמת המפעל בהודו.

בנוסף, התייעלויות שהחברה החלה להטמיע במחצית השנייה של שנת 2021 טרם הגיעו למיצוי מלא, לרבות מינוף הצמיחה לטובת שיפור מחירי רכש מול ספקים והתקשרויות מול קבלני משנה, שיפור תהליכי עבודה תוך צמצום עלויות וכן דיוק תמחור רבובט 8.5 מטר, אשר הותקן לראשונה במהלך שנת 2021, והטמעת שיפורים בעקבות התקנתו בפרויקטים ראשונים.

לאור האמור לעיל, ולאחר הקמת המפעל בהודו, אשר יספק את כל המכירות הצפויות בהודו, יחד עם מעבר הדרגתי לרכש מרבית חומרי הגלם בהודו, החברה צופה שיפור ברווחיות הגולמית שלה בשנת 2022.



- א. הסכם מסגרת משקים אנד פרטנרס שותפות מוגבלת, המצויה בבעלות מלאה של משק אנרגיה- אנרגיות מתחדשות בע"מ, וחברות פרוייקט שונות בבעלותה, למכירה, התקנה ותפעול של רובטי החברה לניקוי יבש של פאנלים סולאריים, אשר להערכת החברה עשוי להגיע להיקף כספי של עד כ-12 מיליון ש"ח (לא כולל שירותי תפעול). מתוך הסכם המסגרת התקבלו הזמנות לביצוע בפועל לביצוע פרויקטים, בשנת 2021 ועד בסמוך למועד פרסום דוח זה, בסך של כ-5.8 מיליון ש"ח.
- ב. הסכם עם חברה בבעלות מלאה של ReNew Power Limited Private, למכירה, התקנה ותפעול של רובטי החברה לניקוי יבש של פאנלים סולאריים בהיקף של 2.7 מיליון דולר (לא כולל תפעול).
- ג. הסכם עם EDF Renewables Israel, חברה בת של EDF Renewable הצרפתית, למכירה, התקנה ותפעול של רובטי החברה לניקוי יבש של פאנלים סולאריים, בסכום של 465 אלפי דולר (לא כולל שירותי תפעול).
- ד. הסכם עם אשכול חבצלת- חלוציות אנלייט (שותפות מוגבלת), למכירה, התקנה ותפעול של רובטים לניקוי יבש של פאנלים סולאריים בשדה פוטו-וולטאי מסוג טראקר, בהסכם המהווה מכירה מסחרית ראשונה של רובוט ה- AT 2.0 Tracker (מערכת משולבת רובטים מדגם ה- AT 3.0 של החברה ורכב אוטונומי המנייד את הרובטים בין שורות פאנלים שונות) של החברה, בתמורה ל-220 אלפי דולר.
- ה. הזמנה לביצוע בפועל, מכוח הסכם מסגרת קיים בין החברה ללקוח, למכירה של רובטי החברה לניקוי יבש של פאנלים סולאריים בסכום של כ-765 אלפי דולר ארה"ב (לא כולל שירותי תפעול).

### 1.1. ניתוח עיקרי השינויים שחלו במצבה הכספי של החברה

הסברי החברה ליתרות ולשינויים מהותיים (נתונים כספיים באלפי ש"ח)	יתרה ליום		סעיף בדוח הכספי
	31.12.2020	31.12.2021	
	באלפי ש"ח		
הגידול נובע בעיקר מגידול ביתרות המזומנים עקב גיוסי הון שביצעה החברה. לפרטים ראו באור 13(ד) לדוחות הכספיים.	4,016	69,923	נכסים שוטפים
הגידול נובע בעיקר מגידול בנכס זכות שימוש בגין שכירות מפעל בהודו. לפרטים ראו באור 7 לדוחות הכספיים.	2,939	8,297	נכסים לא שוטפים
	<b>6,955</b>	<b>78,220</b>	<b>סה"כ נכסים</b>
השינוי נובע בעיקר עקב גידול ביתרות הספקים והזכאים כתוצאה מגידול בפעילותה של החברה וכן מגידול בהתחייבות בגין מענקים (ראו באור 12 לדוחות הכספיים).	4,200	8,949	התחייבויות שוטפות
הגידול נובע בעיקר מגידול בהתחייבויות בגין חכירה על שכירות מפעל בהודו. לפרטים ראו באור 7 לדוחות הכספיים.	3,521	7,209	התחייבויות לא שוטפות
	<b>7,721</b>	<b>16,158</b>	<b>סה"כ התחייבויות</b>
השינוי בהון נובע בעיקר מגיוסי הון בסך כ-80 מיליון ש"ח ומהפסד בסך כ-17 מיליון ש"ח.	(766)	62,062	הון (גרעון בהון)

## 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
	2020	2021	
	אלפי ש"ח		
ההכנסות ממכירות מוכרות בעת השלמת התקנת הרובוטים אצל הלקוח. הגידול נובע מעלייה בהיקף הפעילות של החברה ובהתאם מעלייה בפרויקטים שהשלימה.	1,934	10,453	מכירות
השינוי נובע מהגידול בפעילות החברה וכן מעלייה בצריכת חומרים ובעלות שכר עבודה לצורך בניית תשתית לגידול בהיקף הפעילות של החברה.	3,641	13,852	עלות המכירות
	1,707	3,399	הפסד גולמי
השינוי נובע בעיקר מגידול בהתחייבות בגין מענקים בסך 913 אלפי ש"ח (ראו באור 12 לדוחות הכספיים) ומגידול בפעילות הפיתוח בחברה.	2,223	4,862	הוצאות מחקר ופיתוח
השינוי נובע בעיקר מעלייה בהוצאות שילוח עקב הגידול במכירות ומהרחבת הפעילות השיווקית של החברה לתמיכה בעלייה במכירות ובהרחבת הפעילות.	697	1,468	הוצאות מכירה ושיווק
השינוי נובע בעיקר מגידול במצבת העובדים של החברה ומגידול בהוצאות בגין שירותים מקצועיים, בשל העלייה בפעילות.	2,141	7,100	הוצאות הנהלה וכלליות
הוצאות הנפקה אשר הוכרו בדוח רווח והפסד בגין ההנפקה הראשונית לציבור שביצעה החברה במרס 2021.	605	618	הוצאות אחרות תפעוליות
	<b>7,373</b>	<b>17,447</b>	<b>הפסד תפעולי</b>
הכנסות המימון בשנת 2021 נובעות בעיקר מעדכון התחייבות בגין כתבי אופציות בסך כ-1.6 מיליון ש"ח (ראו באור 3 לדוחות הכספיים) ומנגד הוצאות מימון בגין הפרשי שער חליפין והוצאות מימון בגין עדכון התחייבות למענקים. הוצאות המימון בשנת 2020 נובעות בעיקר מסך של כ-1.4 מיליון ש"ח בגין מרכיב ההטבה בהלוואה המירה שהומרה למניות באוגוסט 2020.	1,588	(513)	הוצאות (הכנסות) מימון נטו
	<b>8,961</b>	<b>16,934</b>	<b>הפסד לשנה</b>

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	מחצית שנייה של שנת 2021	מחצית ראשונה של שנת 2021	סעיף
10,453	7,441	3,012	מכירות
13,852	10,149	3,703	עלות המכירות
<b>3,399</b>	<b>2,708</b>	<b>691</b>	<b>הפסד גולמי</b>
4,862	1,965	2,897	הוצאות מחקר ופיתוח
1,468	974	494	הוצאות מכירה ושיווק
7,100	3,865	3,235	הוצאות הנהלה וכלליות
618	24	594	הוצאות אחרות תפעוליות
<b>17,447</b>	<b>9,536</b>	<b>7,911</b>	<b>הפסד תפעולי</b>
(513)	594	(1,107)	הוצאות (הכנסות) מימון נטו
<b>16,934</b>	<b>10,130</b>	<b>6,804</b>	<b>הפסד לתקופה</b>
(6)	(28)	22	הפסד (רווח) כולל אחר
<b>16,928</b>	<b>10,102</b>	<b>6,826</b>	<b>הפסד כולל</b>

### 1.3. הון חוזר

ליום 31 בדצמבר 2021, לחברה הון חוזר (נטו) בסך של כ-60,974 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

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

בנוסף, קיבלה החברה מענקים מרשות החדשנות, כמפורט בסעיף 17.5 לפרק א' לדוח תקופתי זה.

להלן ניתוח מצב הנזילות של החברה:

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים (נתונים כספיים באלפי ש"ח)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2020	2021	
	אלפי ש"ח		
השינוי נובע בעיקר מהגידול בהפסד לתקופה ושינויים בהון החוזר כתוצאה מגידול בהיקף הפעילות של החברה.	(6,066)	(26,864)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
השינוי נובע בעיקר מהפקדה לפקדונות.	(553)	(3,941)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
הגידול נובע בעיקר מגיוסי הון של החברה בשנת 2021.	7,140	80,284	מזומנים נטו מפעילות מימון

#### 2. היבטי ממשל תאגידי

##### 2.1. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית ודירקטורים בלתי תלויים

דירקטוריון החברה קבע כי המספר המזערי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית עומד על דירקטור אחד, בהתחשב, בין השאר, בסוג החברה, גודלה, היקף פעילות החברה ומורכבות פעילותה. תקנון החברה אינו כולל הוראות בדבר שיעור דירקטורים בלתי תלויים. למועד פרסום הדוח מכהנים בחברה חמישה דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית. לפרטים נוספים בדבר הדירקטורים המכהנים בחברה, ראו תקנה 26 לפרק ד' לדוח תקופתי זה.

##### 2.2. פרטים אודות המבקר הפנימי

רו"ח דורון כהן החל לכהן כמבקר הפנימי של החברה ביום 31 במאי 2021. קביעת זהותו ומינויו של המבקר הפנימי נעשו, על-ידי דירקטוריון החברה ובהמלצת ועדת הביקורת של החברה, ביום 31 במאי 2021, בהתחשב, בין השאר, בגודל החברה, סוג פעילותה, תחומי עיסוקה ומידת המורכבות של הדיווח הכספי בה, כישורי המבקר ונסיונו בתחומים הרלבנטיים לחברה.	<b>שם המבקר הפנימי, מועד המינוי ודרך המינוי</b>
למיטב ידיעת החברה וכפי שנמסר לה על-ידי המבקר הפנימי, המבקר הפנימי עומד בהוראות סעיפים 3(א) ו-8 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת"), ובהוראת סעיף 146(ב) לחוק החברות.	<b>עמידה בהוראות הדין</b>

<p>למיטב ידיעת החברה וכפי שנמסר לה על-ידי המבקר הפנימי, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה ו/או של תאגיד בשליטת החברה, או של תאגיד בשליטת בעלי השליטה בחברה, או על ידי גופים קשורים למי מהם.</p> <p>למיטב ידיעת החברה וכפי שנמסר לה על-ידי המבקר הפנימי, למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה.</p>	<p><b>החזקה בניירות ערך של החברה וקשרים עסקיים עם החברה או גוף קשור לחברה</b></p>
<p>המבקר הפנימי אינו עובד של החברה, אלא מעניק לחברה שירותי ביקורת פנים כנותן שירותים חיצוני, מטעם פירמת פאהן קנה ניהול בקרה בע"מ.</p>	<p><b>מתכונת העסקה</b></p>
<p>הממונה הארגוני על המבקר הפנימי הוא יושב ראש הדירקטוריון.</p>	<p><b>הממונה הארגוני על המבקר הפנימי</b></p>
<p>רו"ח כהן הוא שותף בפאהן קנה ניהול בקרה בע"מ, בעל הסמכה של מבקר פנימי (CIA), בעל ניסיון מקצועי של כ-20 שנה בביצוע ביקורת פנימית בחברות ציבוריות, והוא פועל במגוון רחב של תחומים.</p>	<p><b>ניסיון המבקר</b></p>
<p>תכנית הביקורת הינה תכנית שנתית, המוגשת על-ידי המבקר הפנימי לוועדת הביקורת של החברה. ועדת הביקורת בוחנת את הנושאים, תוך התייעצות עם הנהלת החברה, ולאחר מכן מחליטה על אישור התוכנית, בשינויים או ללא שינויים, כאשר השיקולים שמנחים את ועדת הביקורת הם, בין היתר, חשיבות הנושאים, בדיקת תהליכים ניהוליים, התדירות שבה נבחנו הנושאים בשנים שחלפו וכן המלצותיו של המבקר הפנימי. תכנית העבודה השנתית אושרה על-ידי ועדת הביקורת בהתאם לנדרש בסעיף 149 לחוק החברות והיא אינה מותירה בידי המבקר הפנימי שיקול דעת לסטות ממנה, למעט במקרים חריגים.</p>	<p><b>תכנית העבודה</b></p>
<p>טרם נקבע.</p>	<p><b>התייחסות הביקורת לתאגידים מוחזקים מהותיים</b></p>
<p>בשנת 2021 אושרו למבקר הפנים 260 שעות. היקף ההעסקה נקבע על פי תכנית שנתית שאושרה בוועדת הביקורת של החברה, בהתאם להערכת הנהלת החברה וצרכי החברה.</p>	<p><b>היקף העסקה</b></p>
<p>טרם בוצעה.</p>	<p><b>בחינת עסקאות מהותיות בתקופת הדיווח</b></p>
<p>בהתאם להודעתו, ביקורת המבקר הפנימי נערכה על פי התקנים המקצועיים הבינלאומיים של לשכת המבקרים הפנימיים העולמית (IIA), שהם תקנים מקצועיים מקובלים בהתאם לסעיף 4(ב) לחוק הביקורת, הודעה זו של המבקר</p>	<p><b>עריכת הביקורת ועמידה בתקנים מקצועיים</b></p>

הניחה את דעתם של חברי הדירקטוריון באשר לעמידתו בתקנים מקצועיים מקובלים.	
למבקר הפנימי ניתנת גישה חופשית למסמכים ולמערכות המידע של החברה, לרבות נתונים כספיים והכל לצורך ביצוע תפקידו ובהתאם לאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת.	<b>גישה למידע</b>
דוחות הביקורת על פי התוכנית לשנת 2021, בנושא שכר ובנושא בטיחות וגהות הוגשו בכתב ונדונו בישיבת ועדת הביקורת שהתקיימה ביום 28 במרס 2022.	<b>דין וחשבון המבקר הפנימי</b>
לדעת דירקטוריון החברה, היקף, אופי ורציפות הפעילות ותכנית העבודה של המבקר הפנימי, הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרת הביקורת הפנימית בחברה. התגמול למבקר הפנימי כולל שכר טרחה בגין שעות עבודה. להערכת דירקטוריון החברה, תגמול המבקר הפנימי לא משפיע על הפעלת שיקול דעתו המקצועי, וזאת, בשים לב לעובדה שהתשלום למבקר הינו כנגד שעות עבודה בפועל. תשלום שכר הטרחה הסתכם בסך של כ-57 אלפי ש"ח בגין שנת 2021 בלבד.	<b>הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי, תגמול המבקר הפנימי</b>

### 2.3 גילוי בדבר שכר רואה החשבון המבקר של החברה

2.3.1. ביום 25 במאי 2021 החליטה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה על חידוש כהונת מינוי משרד רו"ח זיו-האפט (BDO) כרואה החשבון המבקר של החברה, לתקופת כהונה נוספת עד למועד האסיפה השנתית של החברה.

2.3.2. שכר טרחה של רואה החשבון המבקר של החברה בשנים 2020-2021 הוא כמפורט להלן:

2021		2020	
שירותים אחרים	שירותי ביקורת	שירותים אחרים	שירותי ביקורת
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	ש"ח	אלפי ש"ח
145	220	-	200

2.3.3. שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר של החברה נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לבין רואה החשבון המבקר, בהתאם להיקף העבודה, לאופי העבודה, ניסיון העבר ותנאי השוק. הגורם המאשר את שכר הטרחה הוא דירקטוריון החברה, אשר מסמיך את הנהלת החברה לקבוע את שכר הטרחה עם רואי החשבון.

2.4. לפרטים אודות השפעת התפשטות נגיף הקורונה על החברה ראו ביאור 1ב לדוחות הכספיים.

### 3. הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של החברה

3.1. לפרטים בדבר אומדנים חשבוניים מהותיים, ראו ביאור 2 לדוחות הכספיים.

**3.2.** לפרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם, ראו ביאור 21 לדוחות הכספיים.

**3.3.** לפרטים בדבר אירועים שהתרחשו לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, ראו ביאור 25 לדוחות הכספיים.

#### **4. מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון**

לפרטים בדבר מצבת התחייבויות החברה לפי מועדי פירעון, אשר המידע הנכלל בו מובא בדוח זה על דרך ההפניה, ראו דוח מיידי שפרסמה החברה בסמוך לפני פרסום דוח זה.

#### **5. הערכת שווי מהותית**

**5.1.** זיהוי נושא ההערכה- התחייבות בגין כתבי Warrants המירים למניות החברה, שהונפקו למשקיעי ה- Pre-IPO (ראו באור 2.13.2 לדוחות הכספיים).

**5.2.** עיתוי ההערכה- 31 בדצמבר 2021.

**5.3.** שווי נושא ההערכה לפני ביצוע הערכת השווי- ליום ההענקה (ינואר 2021)- 1,614 אלפי ש"ח, ליום 30 ביוני 2021- 636 אלפי ש"ח.

**5.4.** שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה- 13 אלפי ש"ח.

**5.5.** זיהוי המעריך ואפיוניו- הערכת השווי בוצעה על ידי מר יניב אבדי, רו"ח, שותף מייסד בחברת בטא פייננס ומומחה במימון והערכות שווי. ליניב יש מעל ל-14 שנים ניסיון בייעוץ וניהול והוראה במוסדות אקדמיים (בתחום החשבונאות והמימון) לרבות ניסיון רחב בעסקים, אסטרטגיה ובייעוץ כלכלי. בטרם הצטרפותו לבטא פייננס יניב שימש ככלכלן ראשי של חברת אחזקות בינלאומית. ליניב ניסיון בהערכות שווי של חברות ציבוריות ופרטיות כאחד, חוות דעת להוגנות עסקה, הערכות שווי מניה (A409), הקצאת עלות רכישה (PPA), הערכות שווי ESOP ומכשירים פיננסיים מורכבים, בדיקת היתכנות כלכלית ואנליזה תמחירית לפרויקטים ועוד. מר אבדי הינו בעל תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה בהצטיינות יתרה, רו"ח (בעל מדליית כסף במבחני מועצת רואי החשבון) ותואר שני במנהל עסקים בהתמחות במימון וחשבונאות בהצטיינות.

**5.6.** מודל ההערכה שלפיו פעל המעריך- מודל B&S.

**5.7.** ההנחות העיקריות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה:

(א) סטיית תקן – 33.19%

(ב) ריבית חסרת סיכון – 0.26% / -0.05%

(ג) אורך חיים – 1.186 / 3.186

30 במרץ 2022

ניק לניר בראון  
מנכ"ל

יניב אלוש  
יו"ר הדירקטוריון



## פרק ג' - דוחות כספיים



**איירטאצ' סולאר בע"מ**

**דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

## איירטאצ' סולאר בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021

### 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
	<b>הדוחות הכספיים:</b>
3	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
4	דוחות מאוחדים על הרווח וההפסד הכולל
5	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
6	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
7-34	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 2021 ו-2020 ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה 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 ולבצעה 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 שישמשו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, 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 2021 ו-2020 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

**זיו האפט**  
**רואי חשבון**

**באר שבע, 30 במרץ 2022**

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](mailto:bdo@bdo.co.il) **בקר באתר שלנו:** [www.bdo.co.il](http://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

30 במרץ, 2022

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

ג.א.נ,

### 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 הדוחות שלנו המפורטים להלן בהצעות מדף אשר יפורסמו על ידיכם על פי תשקיף מדף מחודש פברואר 2021:

1. דוח רואה החשבון המבקר מיום 30 במרץ, 2022 על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021.
2. דוח רואה החשבון המבקר מיום 30 במרץ, 2022 על המידע הכספי הנפרד של החברה בהתאם לתקנה 9'ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021.

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

מושרד ראשי: בית אמות BDO, דרך מנחם בגין 48, תל אביב, 6618001 דוא"ל: [bdo@bdo.co.il](mailto:bdo@bdo.co.il) בקרו באתר שלנו: [www.bdo.co.il](http://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	
2020	2021		
אלפי ש"ח			
<b>נכסים</b>			
<b><u>נכסים שוטפים</u></b>			
778	50,084	4	מזומנים ושווי מזומנים
384	3,196		פקדונות לזמן קצר
76	2,959		לקוחות
809	3,947	5	חייבים ויתרות חובה
1,969	9,737	6	מלאי
<u>4,016</u>	<u>69,923</u>		<b>סה"כ נכסים שוטפים</b>
<b><u>נכסים לא שוטפים</u></b>			
2,462	6,879	7	נכסי זכות שימוש, נטו
477	1,418	8	רכוש קבוע, נטו
<u>2,939</u>	<u>8,297</u>		<b>סה"כ נכסים לא שוטפים</b>
<u>6,955</u>	<u>78,220</u>		<b>סה"כ נכסים</b>
<b>התחייבויות והון</b>			
<b><u>התחייבויות שוטפות</u></b>			
815	1,705	7	התחייבויות בגין חכירה לזמן קצר
304	1,342	12	התחייבויות בגין מענקים לזמן קצר
1,051	1,721	9	ספקים ונותני שירותים אחרים
2,030	4,168	10	זכאים ויתרות זכות
-	13		התחייבות בגין כתבי אופציות שהונפקו
-	-		הלוואה המירה
<u>4,200</u>	<u>8,949</u>		<b>סה"כ התחייבויות שוטפות</b>
<b><u>התחייבויות לא שוטפות</u></b>			
1,755	5,242	7	התחייבויות בגין חכירה לזמן ארוך
1,766	1,967	12	התחייבויות בגין מענקים לזמן ארוך
<u>3,521</u>	<u>7,209</u>		<b>סה"כ התחייבויות לא שוטפות</b>
<u>7,721</u>	<u>16,158</u>		<b>סה"כ התחייבויות</b>
<b><u>הון (גרעון בהון)</u></b>			
14,942	94,859	13	הון מניות ופרמיה
695	540	14	קרנות הון
(16,403)	(33,337)		יתרת הפסד
<u>(766)</u>	<u>62,062</u>		<b>סה"כ הון (גרעון בהון)</b>
<u>6,955</u>	<u>78,220</u>		<b>סה"כ התחייבויות והון</b>

**30 במרס 2022**

אלעד צדוק  
סמנכ"ל כספים

ניק לניר בראון  
מנכ"ל

יניר אלוש  
יו"ר דירקטוריון

תאריך אישור  
הדוחות הכספיים

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**דוחות מאוחדים על הרווח וההפסד הכולל**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר				
2019	2020	2021	ביאור	
אלפי ש"ח				
-	1,867	10,275	15	הכנסות ממכירות
-	67	178		הכנסות משירותים
-	1,934	10,453		<b>סך הכל הכנסות</b>
66	3,641	13,852	16	עלות המכירות
66	1,707	3,399		<b>הפסד גולמי</b>
2,617	2,223	4,862	17	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
-	697	1,468		הוצאות מכירה ושיווק
2,162	2,141	7,100	18	הוצאות הנהלה וכלליות
-	605	618		הוצאות אחרות תפעוליות
4,845	7,373	17,447		<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
26	-	1,601	19 ב'	הכנסות מימון
283	1,588	1,088	19 א'	הוצאות מימון
257	1,588	(513)		הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
5,102	8,961	16,934		<b>הפסד לשנה</b>
<b>רווח כולל אחר בגין פריטים שיתכן שיסווגו מחדש לאחר מכן לרווח והפסד:</b>				
-	-	(6)		התאמות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
-	-	(6)		<b>סה"כ רווח כולל אחר לשנה</b>
5,102	8,961	16,928		<b>סה"כ הפסד כולל</b>
0.43	0.74	0.49		הפסד למניה רגילה אחת (בש"ח) בת 0.0001 ש"ח ע.ג. בסיסי ומדולל
11,811,000	12,176,100	34,461,595		ממוצע משוקלל של הון המניות ששימש בחישוב ההפסד למניה בסיסי ומדולל *

\* כמות המניות לשנים 2019-2020 תואמה למפרע עקב פיצול המניות (ראו באור 13.ב).

**הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.**

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**דוחות מאוחדים על השינויים בהון**

סה"כ	יתרת הפסד	קרן הון מהפרשי תרגום של פעילות חוץ	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות אלפי ש"ח	פרמיה	הון מניות בכורה	הון מניות רגילות
(766)	(16,403)	-	695	14,876	65	1
79,540	-	-	-	79,602	(65)	3
-	-	-	-	-	-	-
216	-	-	(161)	377	-	-
6	-	6	-	-	-	-
(16,934)	(16,934)	-	-	-	-	-
<u>62,062</u>	<u>(33,337)</u>	<u>6</u>	<u>534</u>	<u>94,855</u>	<u>-</u>	<u>4</u>

**לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021**

**יתרה ליום 1 בינואר 2021**

הנפקת מניות  
תשלום מבוסס מניות  
מימוש כתבי אופציה  
רווח כולל אחר, נטו ממס  
הפסד לשנה

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2021**

**לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020**

**יתרה ליום 1 בינואר 2020**

הנפקת מניות בכורה  
תשלום מבוסס מניות  
מימוש כתבי אופציה  
הפסד לשנה

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2020**

**לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019**

**יתרה ליום 1 בינואר 2019**

תשלום מבוסס מניות  
מימוש כתבי אופציה  
הפסד לשנה

**יתרה ליום 31 בדצמבר 2019**

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2019	2020	2021
אלפי ש"ח		
(5,102)	(8,961)	(16,934)
140	488	1,062
-	69	-
257	1,588	(513)
(11)	(35)	(124)
898	316	(1)
-	(76)	(3,171)
(104)	(516)	(3,136)
(886)	(1,083)	(7,768)
-	-	913
7	928	670
619	1,216	2,138
920	2,895	(9,930)
<u>(4,182)</u>	<u>(6,066)</u>	<u>(26,864)</u>

**תזרימי מזומנים לפעילות שוטפת**

הפסד לשנה

**התאמות הדרושות להצגת תזרימי המזומנים לפעילות שוטפת:**

פחת והפחתות  
הפסד הון ממימוש רכוש קבוע  
הוצאות (הכנסות) מימון  
ריביות ועמלות ששולמו במזומן  
הוצאות (הכנסות) בגין תשלום מבוסס מניות  
עלייה בלקוחות  
עלייה בחייבים ויתרות חובה  
עלייה במלאי  
עלייה בהתחייבות בגין מענקים (ראו באור 12)  
עלייה בספקים  
עלייה בזכאים ויתרות זכות

**מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת**

**תזרימי מזומנים לפעילות השקעה**

רכישת רכוש קבוע  
מימוש (הפקדה ל) פקדונות  
**מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) מפעילות השקעה**

(147)	(422)	(1,129)
1,399	(131)	(2,812)
1,252	(553)	(3,941)

**תזרימי מזומנים מפעילות מימון**

קבלת מענק ממשלתי מהרשות לחדשנות (תשלום תמלוגים)  
תשלום חכירה  
הנפקת מניות והלוואה המירה  
הנפקת כתבי אופציות (ראו באור 2.ד.13)  
**מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון**

512	433	(19)
(120)	(391)	(1,068)
-	7,098	79,757
-	-	1,614
392	7,140	80,284

**עלייה (ירידה) נטו במזומנים ושווי מזומנים**

השפעת השינויים בשערי חליפין בגין יתרות מזומנים  
המוחזקות במט"ח

(13)	(81)	(173)
------	------	-------

**מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה**

2,889	338	778
-------	-----	-----

**מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה**

338	778	50,084
-----	-----	--------

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.



**אירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 1 - כללי

**א. החברה**

אירטאצ' סולאר בע"מ ("החברה") הינה חברה רשומה בישראל, שמניויתיה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב. החברה התאגדה ביום 18 באוגוסט 2016 תחת השם "או סוילינג בע"מ", וביום 1 בדצמבר 2019 שונה שם החברה לשמה הנוכחי אירטאצ' סולאר בע"מ. כתובתה של החברה הינה המלאכה 3, אזור התעשייה הר טוב א', בית שמש.

מייסד החברה הינו מר יניר אלוש. למועד אישור הדוחות הכספיים, מחזיק מר יניר אלוש בשיעור של כ-30.97% מההון ומזכויות ההצבעה בחברה ויוזמה רביבים מחזיקה בשיעור של כ-26.24% מההון ומזכויות ההצבעה בחברה.

החברה עוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק, תפעול ותחזוקה 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 למועד הדוח החברה פעילה בישראל ובהודו.

**ב. התפרצות נגיף הקורונה**

נגיף הקורונה (COVID-19) אשר התפשט ברחבי העולם החל מהרבעון הראשון של שנת 2020, הוכרז על ידי ארגון הבריאות העולמי כמגיפה המסכנת את הבריאות העולמית ונחשב כאירוע בעל השלכות מאקרו כלכליות אשר מסכן את יציבות הכלכלית של מדינות ברחבי העולם. מדינות רבות בעולם, ובהן ישראל והודו, נקטו ועודן נוקטות באמצעים שונים לצמצום החשיפה לנגיף, לרבות מגבלות תנועה והתקהלות, קביעת הנחיות לבידוד אנשים אשר יש חשש כי נדבקו בנגיף וכדומה. התפשטות נגיף הקורונה טרם נבלמה וקיים חוסר וודאות באשר לצעדים והאמצעים אשר עשויים להינקט על-ידי הרשויות בעתיד הקרוב ובטווח הרחוק. למשבר הקורונה השלכות עמוקות ושונות על הכלכלה, לרבות קיטון בצריכה, פיטורי עובדים, תנודתיות בשערי החליפין של המטבעות השונים וכדומה.

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

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

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

**א. הצהרה על עמידה בתקני דיווח בינלאומיים ועקרונות עריכת הדוחות הכספיים**

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 מאוחדים אלה.

כמו כן, 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 שמנייתו כלולות במדד ת"א טק-עילית) התשע"ו-2016, כך שנתוני השוואה מוצגים לשתי שנות דיווח.

הדוחות הכספיים אושרו לפרסום על ידי דירקטוריון החברה ביום 30 במרס 2022.

**ב. בסיס המדידה ותקופת המחזור התפעולי**

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

תקופת המחזור התפעולי של החברה הינה 12 חודשים.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

**ג. מטבע פעילות ומטבע הצגה**

הדוחות הכספיים המאוחדים מוצגים בש"ח, שהינו מטבע הפעילות של החברה.

**ד. 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 ומזער השימוש בנתונים שאינם ניתנים לצפייה.

במדידת 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.

**ה. 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.

**ו. מטבע חוץ**

**(1) 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 חליפין למועד בו נקבע השווי ההוגן; פריטים לא-כספיים הנמדדים במונחי עלות היסטורית מתורגמים לפי שערי חליפין שבתוקף במועד ביצוע העסקה בקשר לפריט הלא-כספי.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ו. מטבע חוץ (המשך)

(2) אופן הרישום של הפרשי שער

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

(3) פעילויות חוץ

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 החליפין 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.

הלוואות ויתרות כספיות אחרות של החברה למול פעילות החוץ, שסילוקן אינו מתוכנן ואשר לא סביר שתסולקנה בעתיד הנראה לעין, מהוות למעשה חלק מההשקעה נטו של החברה בפעילות החוץ. הפרשי השער שנבעו מפריטים אלה הוכרו ברווח כולל אחר ונצברו בהון, כאמור לעיל.

ז. מזומנים ושווי מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים הניתנים למימוש מידי, פקדונות הניתנים למשיכה מיידית וכן פקדונות לזמן קצוב אשר אין מגבלה בשימוש בהם ואשר מועד פירעונם, במועד ההשקעה בהם, אינו עולה על שלושה חודשים.

פקדונות אשר קיימת מגבלה לגבי השימוש בהם מסווגים לסעיף פקדונות לזמן קצר.

ח. התחייבויות הנובעות מחוזים עם לקוחות

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

ט. 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.

## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ט. מלאי (המשך)

העלות נקבעה כדלהלן:

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.

י. 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 היקפי
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".

יא. 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 הסכום בר-ההשבה 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 מניבת מזומנים) נאמד כנמוך מערכו הפנקסני, הערך הפנקסני של הנכס (או של יחידה מניבת מזומנים) מופחת לסכום בר-ההשבה שלו. הפסד מירידת ערך מוכר מיידית כהוצאה

**יא. ירידת ערך נכסים מוחשיים (המשך)**

ברוח והפסד.

כאשר הפסד מירידת ערך שהוכר בתקופות קודמות מתבטל, הערך הפנקסני של הנכס (או של יחידה מניבת מזומנים) מוגדל בחזרה לאומדן סכום בר-ההשבה העדכני, אך לא יותר מערכו הפנקסני של הנכס (או של יחידה מניבת מזומנים) שהיה קיים אילו לא הוכר בגינו בתקופות קודמות הפסד מירידת ערך. ביטול הפסד מירידת ערך מוכר מיידית ברוח והפסד.

**יב. 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 הטובות 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, ולחברה 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 מערכות רובוטיות 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 מערכות רובוטיות לניקוי פאנלים סולאריים**

לאחר מסירת 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.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יב. 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.

יג. 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 לצורך דיווח כספי לבין ערכם לצרכי מס.

יד. 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.

החברה בוחנת מעת לעת את התקיימותם של התנאים להכרה בנכסים בלתי מוחשיים הנובעים מפעילות פיתוח. בדוחות כספיים אלו, לא נתקיימו התנאים לעיל, לפיכך לא הונו עלויות פיתוח. בין היתר הסיבות לאי ההכרה הן כמפורט להלן:

- במהלך הפיתוח החברה עדיין לא יכולה להוכיח כי ביכולתה למכור את התוצר של הנכס הבלתי מוחשי.
- החברה לא ניהלה תמחיר מסודר במהלך פיתוחו המאפשר לה זיהוי של עלויות הפיתוח בהתאם לפיתוחים השונים בהם עסקה, ולפיכך לא יכלה למדוד באופן מהימן את העלויות שניתן לייחס לנכס הבלתי מוחשי.

טו. תשלומים מבוססי מניות

תשלומים מבוססי מניות לעובדים ולאחרים המספקים שירותים דומים, המסולקים במכשירים הוניים של החברה נמדדים בשווי הרוגן במועד ההענקה. החברה מודדת במועד ההענקה את השווי הרוגן של המכשירים הוניים המוענקים על ידי שימוש במודל בלאק ושולס ו/או בהתבסס על שוויין הרוגן של מניות החברה, לפי העניין (לעניין אופן מדידת השווי הרוגן של תשלומים מבוססי מניות, ראו 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, תחת סעיף "קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוססי 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.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טז. 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 שוויין 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 לסיכונים.

(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 ההכרה 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) גרעת 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.

(ה) ירידת ערך נכסים פיננסיים

בסוף כל תקופת דיווח מעריכה הקבוצה האם חלה עלייה משמעותית בסיכון האשראי של הנכס הפיננסי ממועד ההכרה בו לראשונה, על ידי השוואת הסיכון להתרחשות כשל במועד הדיווח לסיכון להתרחשות כשל במועד ההכרה לראשונה. לשם הערכה כאמור, הקבוצה מביאה בחשבון מידע סביר וניתן לביסוס, לרבות ניסיון עבר ומידע צופה פני עתיד.

יז. 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 ההסדרים 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.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

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

**(ג) התחייבויות פיננסיות**

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

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.

**(ה) הנפקת ניירות ערך בחבילה**

התמורה שהתקבלה (טרם קיזוז הוצאות הנפקה) מהנפקת חבילת ניירות ערך מיוחסת למרכיבי החבילה השונים לפי שווים ההוגן ביום הנפקתם בהתאם לסדר הבא:

1. התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן בכל תקופה.
2. התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן במועד ההכרה לראשונה בלבד.
3. היתרה, למכשירים הוניים.

עלויות הנפקה מיוחסות לכל אחד מהמרכיבים בהתאם לשווי ההוגן היחסי כאמור לעיל.

**(ו) התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח והפסד**

החברה הנפיקה מכשירים פיננסיים המטופלים כהתחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן, כאשר השינויים בשווי ההוגן מוכרים ברווח או הפסד. עלויות עסקה המיוחסות להתחייבויות אלו מוכרות בדוח רווח והפסד במועד היווצרותן.

**יח. 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 החוכרת, 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.



**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

- 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;

**יח. חכירות (המשך)**

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. כאשר חל שינוי בתשלומי החכירה כתוצאה משינויים במדד, התחייבות החכירה נמדדת מחדש בהתבסס על תשלומי החכירה המעודכנים, כתיאום לנכס זכות השימוש.

העלות של נכס 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 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.

החברה מיישמת את הוראות IAS 36 ירידת ערך נכסים על מנת לקבוע אם נפגם נכס זכות השימוש ולטיפול בהפסד מירידת ערך כלשהו שזוהה. ראו ביאור 2'יא' לעיל.

**יט. 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 המענקים, כשהוא מנוכה בשיעור היוון המשקף את רמת הסיכון של פרויקט המחקר והפיתוח. ההפרש בין תמורת המענקים, 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.

למידע נוסף ראו ביאור 3'א' להלן.

**כ. 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 הפנקסני של ההפרשה הוא הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים החזויים. שינויים בגין ערך הזמן יזקפו לרווח והפסד.

**כא. הטבות עובדים**

**הטבות לאחר סיום העסקה**

דיני העבודה בישראל וחוק "פיצויי פיטורים, תשכ"ג-1963" (להלן: החוק) מחייבים את החברה לשלם פיצויי פיטורים 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 השוטפות 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 לתוכנית לא יהיו מספיק נכסים כדי לשלם את

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)**

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. ההטבות נמדדות על בסיס לא מהוון אותו חזויה הישות לשלם. הפרש בין גובה ההטבות לזמן קצר להן זכאי העובד, לבין הסכום ששולם בגינן מוכר כהתחייבות.

**כב. 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.

**כג. סיווג ריבית ששולמה / שהתקבלה בדוח על תזרימי המזומנים**

החברה מסווגת תזרימי מזומנים בגין ריבית שהתקבלה כתזרימי מזומנים מפעילות השקעה, ותזרימי מזומנים בגין ריבית ששולמה כתזרימי מזומנים אשר שימשו לפעילות מימון.

**כד. גילוי לתקני IFRS חדשים שלפני יישומם**

תיקונים לתקן חשבונאות בינלאומי 1 הצגת דוחות כספיים - גילוי מדיניות חשבונאית (להלן: "התיקונים ל-1 IAS"):

התיקונים ל-1 IAS שפורסמו בפברואר 2021 דורשים מישויות לתת גילוי למידע אודות מדיניות חשבונאית מהותית במקום מדיניות חשבונאית משמעותית. בנוסף, נוספו הנחיות ודוגמאות שנועדו להסביר ולהדגים את תהליך קביעת המהותיות על ידי תיקון המדריך הפרקטי 2 (IFRS Practice Statement 2), שיקולי דעת בקביעת מהותיות.

להלן סקירה של עיקרי התיקונים:

- הישות נדרשת לתת גילוי למידע אודות מדיניות חשבונאית מהותית במקום מדיניות חשבונאית משמעותית.
- הובהר כי מידע אודות מדיניות חשבונאית הוא מהותי אם, יחד עם מידע אחר הכלול בדוחות הכספיים ניתן לצפות באופן סביר ששיפיע על החלטות אותן המשתמשים העיקריים בדוחות הכספיים מקבלים על בסיס אותם דוחות.
- הובהר כי מידע אודות מדיניות חשבונאית הקשורה לעסקאות, אירועים או מצבים אחרים שאינם מהותיים, אינו מהותי ואין צורך לתת לו גילוי. מידע אודות מדיניות חשבונאית עשוי בכל זאת להיות מהותי בשל מהות העסקאות, האירועים או המצבים האחרים הקשורים, גם אם הסכומים אינם מהותיים. למרות זאת, לא כל מידע אודות מדיניות חשבונאית הקשורה לעסקאות, אירועים או מצבים אחרים מהותיים, הוא מהותי בפני עצמו.
- הובהר כי מידע אודות מדיניות חשבונאית הוא מהותי אם משתמשים בדוחות הכספיים של ישות יזדקקו לו בכדי להבין מידע מהותי אחר בדוחות הכספיים ונוספו דוגמאות למצבים כאלה.
- הובהר כי מידע אודות מדיניות חשבונאית המתמקדת באופן יישום תקני הדיווח הכספי הבינלאומיים לנסיבות הספציפיות של הישות, הוא יותר רלוונטי למשתמשי הדוחות הכספיים מאשר מידע סטנדרטי, או מידע המועתק או מתמצת את דרישות התקנים.
- הובהר כי אם ישות נותנת גילוי אודות מדיניות חשבונאית לא מהותית, יש לוודא כי מידע זה לא יעיב על מידע אודות מדיניות חשבונאית מהותית.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כג. גילוי לתקני IFRS חדשים שלפני יישומם (המשך)

- כאשר ישות מסיקה כי מידע אודות מדיניות חשבונאית אינו מהותי, אין זה משפיע על גילויים קשורים המפורטים בתקנים אחרים.

התיקונים ל-1 IAS ייושמו בדרך של מכאן ולהבא החל מהתקופה השנתית המתחילה ביום 1 בינואר 2023. להערכת החברה, לתיקונים ל-1 IAS צפויה השפעה שאינה מהותית, אם בכלל, על ביאורי המדיניות החשבונאית.

ביאור 3 - שימוש באומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים קריטיים

בעריכת הדוחות הכספיים בהתאם ל-IFRS, נדרשת הנהלת החברה, במקרים מסוימים, להפעיל שיקול דעת חשבונאי נרחב בנוגע לאומדנים והנחות אשר משפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים של נכסים והתחייבויות, הכנסות והוצאות, שאינם בהכרח בנמצא ממקורות אחרים. האומדנים וההנחות מבוססים על ניסיון העבר וגורמים אחרים הנחשבים כרלוונטיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדנים אלה.

האומדנים וההנחות שבבסיסם, נבחנים בידי ההנהלה 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.

להלן תיאור האומדנים החשבונאיים הקריטיים המשמשים בהכנת הדוחות הכספיים של החברה:

א. התחייבויות בגין מענקים מהרשות לחדשנות

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

הערך הנוכחי של התחייבויות לתשלום תמלוגים לרשות לחדשנות (ראו ביאור 12 להלן) תלוי בתחזיות ובהנחות של הנהלת החברה לגבי הכנסותיה העתידיות של החברה, מקור ההכנסות 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 2024 בהתבסס על תחזית המכירות המצרפיות של החברה בשנים הקרובות.

תחזיות ההנהלה 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 בביאור 2'ד', על הנהלת החברה לבחון האם מתקיימים התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים. להערכת החברה, נכון ליום 31 בדצמבר, 2021 לא מתקיימים התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים.

ג. בחירת מטבע הפעילות

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:

(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

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 3 - שימוש באומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים קריטיים (המשך)**

- (i) 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 בצורה הטובה ביותר את ההשפעות 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, ראו באור 2. יב. לעיל.

**ביאור 4 - מזומנים ושווי מזומנים**

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי ש"ח	
326	42,906
452	3,942
-	3,236
<u>778</u>	<u>50,084</u>

בש"ח  
 בדולר ארה"ב  
 ברופי

**ביאור 5 - חייבים ויתרות חובה**

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי ש"ח	
418	1,090
176	362
215	2,495
<u>809</u>	<u>3,947</u>

מוסדות  
 הוצאות מראש  
 מקדמות לספקים

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 6 - מלאי

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי ש"ח	
988	6,549
981	3,188
<u>1,969</u>	<u>9,737</u>

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. כמו כן בחודש נובמבר 2021 התקשרה חברה בת של החברה בהודו בהסכם שכירות למפעל שלה לתקופה של 9 שנים (כולל אופציות), בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך של 1.3 מיליון רופי. בנוסף, לחברה מספר הסכמי שכירות רכבים לתקופות של בין 32 ל-36 חודשים.

א. נכסי זכות שימוש

שנת 2021:

סה"כ	שכירות רכבים אלפי ש"ח	שכירות מבנים
3,000	556	2,444
5,291	820	4,471
<u>8,291</u>	<u>1,376</u>	<u>6,915</u>
538	149	389
874	360	514
<u>1,412</u>	<u>509</u>	<u>903</u>
<u>6,879</u>	<u>867</u>	<u>6,012</u>

עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2021  
תוספות  
יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2021  
תוספות  
יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2021

שנת 2020:

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

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 2021**

ביאור 7 - חכירות (המשך)

ב. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ובדוח על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי ש"ח		
411	874	הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש
73	154	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה

ג. התחייבויות חכירה

סה"כ	שכירות רכבים אלפי ש"ח	שכירות מבנים	
2,570	392	2,178	<b>תנועה לשנת 2021</b>
154	43	110	יתרה ליום 1 בינואר 2021
5,291	820	4,471	הוצאות מימון
(1,067)	(460)	(607)	תוספות
6,947	795	6,152	תשלום
			יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
105	-	105	<b>תנועה לשנת 2020</b>
73	26	47	יתרה ליום 1 בינואר 2020
2,783	556	2,227	הוצאות מימון
(390)	(190)	(201)	תוספות
2,570	392	2,178	תשלום
			יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

לעניין ניתוח מועדי הפירעון החזויים של התחייבויות בגין חכירה ראו ביאור 21 להלן.

ביאור 8 - רכוש קבוע

שנת 2021:

סה"כ	כלי רכב	שיפורים במושכר אלפי ש"ח	מחשבים וציוד היקפי	ציוד	ריהוט וציוד משרדי	
576	213	75	62	182	44	<b>עלות:</b>
1,129	53	242	221	525	88	יתרה ליום 1 בינואר 2021
1,705	266	317	283	707	132	תוספות במשך השנה
						יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
99	28	-	23	40	8	<b>פחת שנצבר:</b>
188	42	25	54	51	16	יתרה ליום 1 בינואר 2021
287	70	25	77	91	24	תוספות במשך השנה
						יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
1,418	196	292	206	616	108	<b>עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2021</b>

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 8 - רכוש קבוע (המשך)

שנת 2020:

סה"כ	כלי רכב	שיפורים במושכר	מחשבים וציוד היקפי	ציוד	ריהוט וציוד משרדי	
אלפי ש"ח						
236	-	82	26	103	25	עלות: 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	פחת שנצבר: 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

ביאור 9 - ספקים

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי ש"ח	
1,051	1,721
1,051	1,721

חשבונות פתוחים

## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 10 - זכאים ויתרות זכות

הרכב:

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי ש"ח		
10	-	צדדים קשורים
862	963	מקדמות מלקוחות
373	1,449	עובדים ומוסדות בגין שכר
269	637	הפרשה לחופשה והבראה
123	451	הפרשה לאחריות
393	668	זכאים אחרים
2,030	4,168	

ביאור 11 - מיסים על הכנסה

א. שיעורי המס החלים על הכנסות החברה :

שיעור מס חברות הישראלי עומד על 23%.

שיעור מס החברות בהודו לחברות יצרניות שהוקמו לאחר ספטמבר 2019 נע בין 17% ל- 28%, בהתאם לעמידת החברה בתנאים שנקבעו בחוק.

בין ישראל להודו נחתמה אמנה למניעת כפל מס באופן שבו מדינת המקור שבה הופקה ההכנסה תהיה בעלת זכות המיסוי הראשונית, והמדינה השנייה תהיה בעלת זכות מיסוי שיוויונית, ותחול החובה למניעת כפל מס בדרך של מתן זיכוי/ניכוי בשל המס ששולם במדינה בעלת זכות המיסוי הראשונית.

ב. הפסדים הניתנים להעברה:

לחברה הפסדים וניכויים לצרכי מס נכון ליום 31 בדצמבר 2021 בסכום של כ-23 מיליון ש"ח (ליום 31 בדצמבר 2020 - 12.5 מיליון ש"ח) שיועברו לקיזוז מההכנסה החייבת 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 שהחברה אינה צופה ליצר הכנסה חייבת בעתיד הנראה לעין אין ביכולתה להכיר בנכס מסים נדחים.

ד. שומות מס:

לחברה טרם נקבעו שומות מס סופיות ממועד היווסדה.

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי ש"ח			
(5,102)	(8,961)	(16,836)	הפסד לפני מיסים על ההכנסה
23%	23%	23%	שיעור מס עיקרי
(1,173)	(2,061)	(3,872)	חיסכון המס התיאורטי לפי שיעור המס העיקרי
			תוספת (חיסכון) במס בגין:
			הפרשים זמניים והפסדים לצורכי מס שבגינם לא הוכרו
1,173	2,061	3,872	מיסים נדחים בתקופה
-	-	-	סה"כ מיסים על ההכנסה



## אירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021

### 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 (מתוכו סכום ההשתתפות של הרשות לחדשנות בסך של כ-4.3 מיליוני ש"ח). עד ליום 31.12.2021 קיבלה החברה מענקים בסכום כולל של כ-3 מיליוני ש"ח. בתמורה למענקים התחייבה החברה לשלם תמלוגים לרשות לחדשנות בשיעור של 3%-4% 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 ללא קבלת אישור הרשות לחדשנות מראש, וככל שהחברה תבחר להוציא חלק מפעילות הייצור שלה אל מחוץ לישראל, היא תידרש לתמלוגים מוגדלים, בשיעור של עד 150% מסכום המענקים שקיבלה ובתוספת 1% לשיעור התמלוגים שישולמו. בחודש יוני 2021 הגישה החברה בקשה להעברת חלק מפעילות הייצור לחו"ל ובחודש אוגוסט 2021 החברה קיבלה את אישור הרשות לחדשנות בהתאם לנוהלי הרשות לחדשנות בנושא. בעקבות זאת, עדכנה החברה את ההתחייבות בגין מענקים, בהתאם לאמור לעיל. עדכון ההתחייבות בסך כ-913 אלפי ש"ח נרשם בסעיף הוצאות מחקר ופיתוח.

להלן התנועה בהתחייבות לרשות החדשנות:

2020	2021	
אלפי ש"ח		
1,597	2,070	<b>יתרה לתחילת התקופה</b>
40	345	<b>שינויים במהלך התקופה:</b>
-	913	הוצאות מימון
433	-	עדכון התחייבות
-	(19)	קבלת מענק
2,070	3,309	<b>יתרה לסוף התקופה</b>
304	1,342	התחייבות לזמן קצר
1,766	1,967	התחייבות לזמן ארוך

### ביאור 13 - הון

א. הון המניות - כמות מניות

הון מונפק ונפרע			הון רשום		
ליום 31 בדצמבר			ליום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021	2019	2020	2021

מניות רגילות	150,000,000	*871,080	*935,148	35,520,200	*123,203	*119,471	בנות
מניות ש"ח ע.ב.	-	64,852	64,852	-	64,852	64,852	0.0001
מניות בכורה א'	-	34,745	-	-	34,745	-	מניות מועדפות א'
מניות מועדפות א'1	-	29,323	-	-	29,323	-	מניות מועדפות א'

\* מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב. כמות המניות לשנים 2019-2020 הינה לפני פיצול המניות כאמור בסעיף ב' להלן.

### 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.

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 בנות 0.0001 ש"ח ערך נקוב לאחר הפיצול, להגדיל את ההון הרשום של החברה ל-150,000,000 מניות רגילות בנות 0.0001 ש"ח ערך נקוב כל אחת, וכן לסווג מחדש את מניות בכורה א', מניות מועדפות א', מניות מועדפות א'1 ומניות בכורה ב' כמניות רגילות.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 13 - הון מניות (המשך)

**ג. זכויות נלוות למניות בכורה/מועדפות**

מניות הבכורה והמניות המועדפות הקנו למחזיקים בהן את כל הזכויות המוקנות לבעלי מניות רגילות. כמו כן הקנו זכויות נוספות, בין היתר, בקשר עם אפשרות להמיר כל מניית בכורה/מועדפת ללא תשלום כל תמורה, למספר מניות רגילות לפי יחס המרה שנקבע, זכויות וטו על החלטות מסוימות הנלקחות על ידי החברה, וכן לגבי מניות מועדפות מסוג א' נקבע כי 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

למעט במקרה של פירוק החברה, כל תשלומי המזומן למניות הבכורה והמניות המועדפות הן בשליטת החברה. לאור זאת סווגו מניות אלו כהון.

כאמור בסעיף ב' לעיל, במהלך שנת 2021 סווגו מחדש מניות הבכורה והמניות המועדפות כמניות רגילות.

**ד. השקעות בהון החברה בשנים 2020-2021:**

1. 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 שטיגר 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.

2. ביום 31 בדצמבר 2020 התקשרה החברה עם מספר משקיעים (כולל מספר משקיעים קיימים) בהסכם השקעה Pre-IPO אשר במסגרתו השקיעו המשקיעים סך של 7.15 מיליון דולר בעבור רכישת 44,459 מניות מועדפות ב' של החברה במחיר של 160.82 דולר למניה (מחושב לפי שווי חברה של 45 מיליון דולר ארה"ב לפני הכסף). יזמה רביבים אגש"ח, בעלת עניין בחברה, נמנית על אותם משקיעים, והשקיעה בחברה סך של 250 אלף דולר.

במסגרת הסכם ה-Pre-IPO הוענקו למשקיעי ה-Pre-IPO ולבעלי מניות קיימים בחברה שהשתתפו בסבב הגיוס 22,227 כתבי Warrants המירים למניות החברה (לאחר פיצול מניות החברה ביחס של 1:100, כאמור בסעיף ב' לעיל, מספר כתבי ה-Warrants המירים ל-2,222,700 מניות). 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 במחיר מימוש של 12.045 ש"ח (המהווה 110% ממחיר מניית החברה ב-IPO). כתבי ה-Warrants בעלי מנגנון מימוש נטו אשר יוצר לחברה התחייבות שהוערכה ביום הענקתה בסך 1,614 אלפי ש"ח, וליום 31 בדצמבר 2021 הועמדה ההתחייבות על סך של 13 אלפי ש"ח, בהתאם להערכות שווי שבוצעו על ידי מעריך שווי חיצוני. עדכון ההתחייבות בסך 1,601 אלפי ש"ח נרשם בסעיף הכנסות מימון.

התמורה מהסכם ההשקעה התקבלה במהלך חודש ינואר 2021.

ביום 23 בפברואר 2021 סווגו מחדש מניות הבכורה כמניות רגילות, כאמור בסעיף ב' לעיל.

3. ביום 2 במרס 2021 השלימה החברה 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 מיליון ש"ח ברוטו, ובכ-58.3 מיליון ש"ח נטו לאחר ניכוי הוצאות ההנפקה.

4. ביום 8 ביוני 2021 מומשו 286,100 כתבי אופציות למניות של החברה, המהוות כ-0.81% מההון המונפק והנפרע של החברה לאחר המימוש. ביום 1 ביולי 2021 מומשו 5,000 כתבי אופציות נוספים למניות של החברה.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 13 - הון מניות (המשך)

		ה. תנועה בהון המניות
בכורה ומועדפות	רגילות	
מספר מניות		
64,852	119,471	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2020</b>
-	3,752	מימוש כתבי אופציה
64,068	-	הנפקה פרטית
128,920	123,203	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2020</b>
44,459	-	הנפקה פרטית
(173,379)	173,379	השטחת מניות
-	29,361,618	פיצול מניות 1:100
-	5,570,900	הנפקה ראשונית לציבור
-	291,100	מימוש כתבי אופציה
-	35,520,200	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>

ביאור 14 - תשלום מבוסס מניות

**א. הקצאת כתבי אופציה בחברה בשנת 2021**

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

בינואר 2021 אישר דירקטוריון החברה הענקת 5,349 כתבי אופציה (534,900 כתבי אופציה לאחר פיצול מניות החברה כאמור בביאור 13. ב לעיל) לעובדים, דירקטורים ונושאי משרה בחברה. תוספת המימוש של כתבי האופציה הינה כ-161 דולר (לאחר פיצול מניות החברה כאמור - 1.61 דולר). שוויו ההוגן של כתב אופציה במועד ההענקה היה 10.95 ש"ח (לאחר פיצול מניות החברה ביחס של 1:100, כאמור בסעיף 13. ב לעיל - 0.1095 ש"ח). כתבי האופציה מבשילים במנות לאורך תקופה של בין שנתיים לשלוש שנים ושלושה חודשים.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 14 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

כתבי אופציה נכון ליום 31 בדצמבר 2021:

עלות הטבה גלומה בהענקה <sup>(1)</sup> אלפי ש"ח	שווי הוגן כתב אופציה במועד ההענקה ש"ח	מועד פקיעה	תנאי הבשלה	מחיר מימוש ש"ח	מספר כתבי אופציה	מועד הענקה
163	0.9358	22 ביולי 2029 ו-22 2026 ביולי	הבשלה מיידי	0.0001	174,600	22 ביולי 2019
266	0.5446	22 ביולי 2029	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק בין שנה לשלוש שנים	0.72	489,000	22 ביולי 2019
78	0.1146	7 בדצמבר 2030	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק בין שלוש לארבע שנים	0.72	683,700	7 בדצמבר 2020
48	0.1095	15 בינואר 2031	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק בין שלוש לארבע שנים	5.00	437,600	15 בינואר 2021
11	0.1095	15 בינואר 2031	הענקה אשר מבשילה במנות, על הדירקטור לכהן במשך שנתיים על מנת להיות זכאי להבשלה מלאה של האופציות	5.00	97,300	15 בינואר 2021
					<b>1,882,200</b>	<b>סה"כ</b>

- (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 8 שנים.  
 (3) כמות האופציות הניתנות למימוש לסוף שנת 2021 היא 937,894 (סוף שנת 2020 - 567,100).

**ב. אומדן השווי ההוגן של כתבי האופציה שהוענקו בשנת 2021**

הפרמטרים אשר שימשו ביישום המודל בהקצאה בינואר 2021 הינם כלהלן (מותאם לאחר פיצול המניות, כאמור בבאור 13 ב. לעיל):

מקדם מימוש מוקדם (בשנים)	שיעור דיבידנד צפוי	שיעור הריבית חסרת סיכון	תנודתיות צפויה	מחיר מניית החברה (בש"ח)	מחיר המימוש של כתבי האופציה (בש"ח)
10	0%	1.11%	31.73%	1.3	5.2

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 14 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי ש"ח			
-	3	16	עלות המכירות
337	3	11	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
-	178	(22)	הוצאות מכירה ושיווק
560	132	(6)	הוצאות הנהלה וכלליות
897	316	(1)	

ד. פרטים נוספים באשר לכתבי אופציה שהוענקו

ליום 31 בדצמבר 2020		ליום 31 בדצמבר 2021		
ממוצע מספר מחיר המימוש של	מספר האופציות	ממוצע מספר מחיר המימוש של	מספר האופציות	
ש"ח		ש"ח		
47.72	13,279	97.44	17,692	כתבי אופציה שהוענקו:
139.62	8,145	5.20	5,349	קיימים במחזור לתחילת התקופה
-	-	-	2,281,059	הוענקו
0.01	(3,732)	0.74	(291,100)	פיצול ביחס של 1:100 (ראו באור 13.ב)
-	-	4.71	(130,800)	מומשו
97.44	17,692		1,882,200	פקעו
				קיימים במחזור לתום התקופה

ה. כתבי אופציות שהוענקו לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

בינואר 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקת 225,000 כתבי אופציה לנושאי משרה בחברה. תוספת המימוש של כתבי האופציה הינה 3.45 ש"ח. שוויו ההוגן של כתב אופציה במועד ההענקה היה 1.4 ש"ח. כתבי האופציה מבשילים במנות לאורך תקופה של בין שלוש שנים לארבע שנים.

ביאור 15 - מכירות

הכנסות לפי אזורים גאוגרפיים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי ש"ח			
-	1,600	2,634	ישראל
-	334	7,819	הודו
-	1,934	10,453	

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 16 - עלות המכירות**

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי ש"ח			
50	1,522	3,999	משכורות ונלוות
380	1,923	8,914	חומרים וציוד
134	260	942	עבודות חוץ וקבלני משנה
-	301	649	פחת והפחתות
-	117	1,591	אחרות
(498)	(482)	(2,243)	שינויים במלאי תוצרת גמורה
66	3,641	13,852	

**ביאור 17 - הוצאות מחקר ופיתוח, נטו**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי ש"ח			
1,578	1,085	1,703	משכורות ונלוות
337	6	11	תשלום מבוסס מניות
239	360	405	חומרים וציוד
480	636	1,115	קבלני משנה וייעוץ מחקרי
148	300	715	אחזקה ואחרות
(165)	(164)	913	השתתפות הרשות לחדשנות בהוצאות
2,617	2,223	4,862	

**ביאור 18 - הוצאות הנהלה וכלליות**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי ש"ח			
932	1,314	3,451	משכורות ונלוות
39	308	1,996	שירותים מקצועיים
560	132	(6)	תשלום מבוסס מניות
109	66	163	פחת והפחתות
522	321	1,496	אחרות
2,162	2,141	7,100	

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 19 - הוצאות והכנסות מימון**

**א. הוצאות מימון**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי ש"ח		
11	35	124
121	81	464
15	73	154
136	38	346
-	1,361	-
283	1,588	1,088

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

**ב. הכנסות מימון**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי ש"ח		
26	-	-
-	-	1,601
26	-	1,601

הכנסות ריבית מפיקדונות לזמן קצר  
 הכנסות משערוך כתבי Warrants (ראו באור 13ד')

**ביאור 20 - 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		
*2019	*2020	2021
1,327,900	1,769,200	1,882,200
6,485,200	6,485,200	-
-	3,474,500	-
-	2,932,300	-
7,813,100	14,661,200	1,882,200

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

\* כמות המניות לשנים 2019-2020 הותאמה ביחס של 1:100 על מנת לשקף את פיצול המניות כאמור בסעיף 13. ב לעיל.

**ביאור 21 - מכשירים פיננסיים**

**א. תיאור הסיכונים הפיננסיים אליהם חשופה החברה**

החברה עוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק, תפעול ותחזוקה של פתרונות רובוטיים לניקוי יבש של פאנלים פוטו-וולטאים. נכון למועד הדוח החברה פעילה בישראל ובהודו.

פעילות החברה ממומנת באמצעות הנפקת מכשירים הוניים לבעלי מניותיה, לרבות הנפקה ראשונה לציבור במרס 2021. עודפי מזומנים מוחזקים בעיקר בחשבונות שקליים.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 21 - מכשירים פיננסיים (המשך)

**א. תיאור הסיכונים הפיננסיים אליהם חשופה החברה (המשך)**

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

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

**ב. סיכוני אשראי**

לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 היו לחברה מזומנים ושווי מזומנים בסך כ- 50 מיליון ש"ח ו-1 מיליון ש"ח, בהתאמה.

הערך בספרים של הנכסים הפיננסיים מייצג את חשיפת האשראי המירבית. החשיפה המירבית לסיכון אשראי בתאריך הדיווח היתה כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי ש"ח	
778	50,084
384	3,196
76	2,959
<u>1,238</u>	<u>56,239</u>

מזומנים ושווי מזומנים  
פקדונות לזמן קצר  
לקוחות

החשיפה המירבית לסיכון אשראי לפי אזורים גאוגרפיים היתה כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי ש"ח	
1,214	50,648
22	5,591
<u>1,238</u>	<u>56,239</u>

ישראל  
הודו

גיול חובות לקוחות:

ליום 31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי ש"ח	
47	1,422
-	1,527
29	10
<u>76</u>	<u>2,959</u>

אינם בפיגור  
פיגור של 1-60 יום (\*)  
מעל 60 יום

(\*) מרבית חובות הלקוחות נגבו לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

**ג. סיכון מטבע**

מטבע הפעילות של החברה הוא ש"ח. לחברה יתרות מזומנים ושווי מזומנים בדולר ארה"ב וברופי וכתוצאה מכך נוצרת חשיפה לתנודות בשערי החליפין.



**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

ביאור 21 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. סיכון מטבע (המשך)

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

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי ש"ח		
912	4,386	נכסים
-	5,830	דולר
912	10,216	רופי
		סה"כ
		<b>התחייבויות</b>
95	39	דולר
-	317	רופי
95	356	סה"כ

**ניתוח רגישות של מטבע חוץ**

עלייה (ירידה) של 5% בשער החליפין של הש"ח מול הדולר/רופי לסוף שנה, היתה מגדילה (מקטינה) את ההון ומסתכמת בהכנסות (הוצאות) מימון בסכומים המוצגים להלן:

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי ש"ח		
41	217	דולר
-	276	רופי

ד. סיכון נדילות

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

סה"כ	מעל 5 שנים	2-5 שנים	עד שנה	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע		
				אלפי ש"ח	%	
<b>ליום 31 בדצמבר 2021</b>						
1,721	-	-	1,721	-	-	ספקים
2,103	-	-	2,103	-	-	זכאים
9,472	2,352	5,385	1,735	9.13%		התחייבויות בגין חכירה
3,950	-	2,492	1,458	14.3%		התחייבויות בגין מענקים
<u>17,246</u>	<u>2,352</u>	<u>7,877</u>	<u>7,017</u>			
<b>ליום 31 בדצמבר 2020</b>						
1,051	-	-	1,051	-	-	ספקים
766	-	-	766	-	-	זכאים
2,868	-	2,026	842	9.78%		התחייבויות בגין חכירה
2,741	-	2,405	336	14.3%		התחייבויות בגין מענקים
<u>7,426</u>	<u>-</u>	<u>4,431</u>	<u>2,995</u>			

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 21 - מכשירים פיננסיים (המשך)**

**ה. שווי הוגן**

בשל אופיים של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים, סבורה החברה כי ערכם הפנקסני תואם או קרוב לשווים ההוגן. לפרטים בדבר הרמות השונות בהיררכיית שווי הוגן, ראו באור ד' לעיל.

**ו. תנועה בהתחייבות בגין כתבי אופציות שהונפקו הנמדדת בשווי הוגן דרך רווח והפסד המסווגת לרמה 3**

<b>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021</b>		
<b>אלפי ש"ח</b>		
-		יתרה ליום 1 בינואר 2021
1,614		הנפקה
(1,601)		סכום שהוכר ברווח והפסד
<u>13</u>		יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

**ז. מידע כמותי לגבי מדידות שווי הוגן המסווגות לרמה 3**

<b>15 בינואר 2021</b>			
<b>נתונים שאינם ניתנים לצפייה</b>	<b>טכניקת הערכת השווי</b>	<b>שווי הוגן (אלפי ש"ח)</b>	
שווי חברה	מודל משולב תרחישים של OPM על בסיס גיוס ומודל הערכת שווי כתבי אופציות סטנדרטי (B&S)	1,652	התחייבות בגין כתבי אופציות שהונפקו
סטיית תקן			
<b>31 בדצמבר 2021</b>			
<b>נתונים שאינם ניתנים לצפייה</b>	<b>טכניקת הערכת השווי</b>	<b>שווי הוגן (אלפי ש"ח)</b>	
סטיית תקן	מודל הערכת שווי כתבי אופציות סטנדרטי (B&S)	13	התחייבות בגין כתבי אופציות שהונפקו

**ביאור 22 - עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים**

**א. יתרות בעלי עניין וצדדים קשורים**

<b>ליום 31 בדצמבר</b>			
<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	
<b>אלפי ש"ח</b>			
4	10	-	חייבים צדדים קשורים

## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021

ביאור 22 - עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ב. תגמול והטבות לאנשי מפתח ניהוליים

2019	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		מספר מקבלים	
	2020	2020		
	אלפי ש"ח			
455	311	35	1	תשלום מבוסס מניות
33	36	279	8	שכר דירקטורים
98	1,405	2,265	3	שכר *
-	60	-	-	דמי ייעוץ **
455	-	-	-	דמי ניהול **
<u>1,041</u>	<u>1,812</u>	<u>2,579</u>		

\* מתוך סכום זה: יו"ר דירקטוריון - 633 אלפי ש"ח, מנכ"ל - 1,044 אלפי ש"ח.  
\*\* קבלת שירותים בגין אנשי מפתח בהנהלה באמצעות ישויות אחרת.

ג. 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.

ד. 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. ב. להלן, 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 מר אלוש בגין חבות כספית אישית כלשהי ככל שתוטל על מר אלוש במסגרת הליכים כאמור בסך של עד שלושה מיליון דולר, כך שסך כל השיפוי בגין טענות אקופיה יוגבל בארבעה מיליון דולר.

ה. ביום 13 בדצמבר הודיע מר לניר בראון על רצונו לסיים את כהונתו כמנכ"ל החברה. מר לניר בראון יסיים את כהונתו כמנכ"ל החברה ביום 31 במרס 2022, ולאחר מכן ימשיך לכהן בחברה בתפקיד סמנכ"ל מכירות גלובאליות. דירקטוריון החברה מינה ועדת איתור לצורך מינוי מנכ"ל לחברה.

ביאור 23 - שעבודים והתחייבויות תלויות

א. במהלך פעילותה השוטפת, רושמת החברה שעבודים על פקדונות לטובת תאגידים בנקאיים, אשר הסתכמו נכון ליום 31 בדצמבר 2021 לסך של 3,196 אלפי ש"ח (31 בדצמבר 2020 - 384 אלפי ש"ח). הסכומים האמורים מוצגים בסעיף פקדונות 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.

במכתביה טענה 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. החברה ענתה למכתבי אקופיה והכחישה את טענותיה. מאז מכתבה האחרון של אקופיה בנושא, מיום 31 במאי 2020, ועד למועד פרסום דוח זה, לא הוגשה תביעה בנדון ולא ננקטו הליכים משפטיים אחרים.

לפרטים בדבר התחייבות החברה כלפי מר אלוש, בקשר עם עלות ליווי משפטי ושיפוי בגין חבות כספית אישית כלשהי ככל שתוטל על מר אלוש, ראו באור 22. ד. לעיל.

**אירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2021**

**ביאור 24 - עסקאות מהותיות בתקופת הדוח**

א. 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 פרוייקט שונות בבעלותה, למכירה, אספקה ותפעול רובוטים לניקוי יבש של פאנלים סולאריים בהיקף מצטבר של עד כ-300 MW, אשר להערכת החברה עשוי להגיע להיקף כספי של עד כ-12 מיליון ש"ח. אופן ביצוע ההזמנות בפועל יעשה על ידי הוצאת הזמנות לביצוע בפועל לחברה עבור פרויקטים ספציפיים, כאשר מתוכנן התקבלו בשנת 2021 ועד בסמוך למועד פרסום דוח זה, הזמנות לביצוע בפועל לביצוע פרויקטים בסך של כ-5.8 מיליון ש"ח (כולל האמור בסעיף 25 להלן). ההסכם כולל גם שירותי תפעול לעד כ-23 שנים (ניתן לביטול אחת ל-3 שנים), אשר להערכת החברה עשוי להניב הכנסות נוספות בסכום כולל של עד כ-22 מיליון ש"ח. לבקשת משק אנרגיה לתת מענה לגודל שולחנות של 8.5 מטר (כ-40% גדול יותר מהגודל המקסימלי שהיה מקובל עד כה בישראל), ביום 27 ביוני 2021 השלימה החברה את עבודת ההתקנה הראשונה מסוגה בישראל של רובוטים באורך 8.5 מטרים. הפרויקט טרם הוכר כהכנסה בדוח רווח והפסד, בהתאם למדיניות ההכרה בהכנסה של החברה. במהלך שנת 2021 התגלה ליקוי בהתקנת הגשרונים המשמשים במקומות מסוימים תשתיות לנסיעה של הרובוטים כאמור לעיל אצל הלקוח, אשר בהתאם להערכותיה של החברה עשוי לגרום לתשלום סכומים בהיקפים שאינם מהותיים לחברה.

ב. ביום 22 באפריל 2021 התקשרה החברה בהסכמים עם חברה בבעלות מלאה של אחד מיזמי השדות הסולאריים הגדולים בהודו, ReNew Power Limited Private, למכירה, אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקת מערכות ניקוי רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים בשלושה שדות סולאריים שונים בהודו. הסכמי האספקה וההתקנה הינם בהיקף של כ-2.7 מיליון דולר. אופן ביצוע ההזמנות בפועל נעשה על-ידי הוצאת הזמנות לביצוע בפועל לחברה במספר שלבים. בשנת 2021 התקבלו הזמנות לביצוע בפועל למלוא היקף ההסכם. במסגרת ההסכמים נחתמו גם הסכמים לשירותי תפעול ותחזוקה ל-25 שנים אשר עתידים להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום כולל של כ-5.6 מיליון דולר.

ג. בחודש יוני 2021 הוצאה הזמנה לביצוע בפועל, מכוח הסכם מסגרת קיים בין החברה ללקוח, לאספקה של 200 רובוטים, עבורם תקבל החברה תמורה בסך של כ-765 אלפי דולר. תמורה זו אינה כוללת את ההכנסות הצפויות מתחזוקת רובוטים אלו. ההיקף הכולל של הסכם המסגרת הוא 300 רובוטים, כאשר התקנת 100 רובוטים מתוכם הושלמה בתחילת שנת 2021.

ד. ביום 5 ביולי 2021 התקשרה החברה בהסכם עם EDF Renewables Israel ("הלקוח"), חברה בת של EDF Renewable הצרפתית, אשר למיטב ידיעת החברה פועלת ב-22 מדינות בעולם (ולמיטב ידיעת החברה, הלקוח הינו היזם הסולארי הגדול ביותר בישראל). הצדדים חתמו על 3 הסכמים להטמעת הרובוטים של החברה ב-3 שדות סולאריים של הלקוח. מערך ההסכמים כולל אספקה, התקנה והפעלה של רובוטי החברה לניקוי יבש של פאנלים סולאריים לכל שדה, וכן הסכם תחזוקה למשך 15 שנה לכל שדה (ניתן לביטול אחת ל-3 שנים). היקף ההכנסות שנבעו לחברה מכוח הסכמי האספקה בלבד עומד על כ-475 אלפי דולר.

ה. ביום 29 בספטמבר 2021 התקשרה החברה בהסכם עם אשכול חבצלת - חלוציות אנלייט (שותפות מוגבלת), למכירה והתקנה של רובוטים לניקוי יבש של פאנלים סולאריים בשדה פוטו-וולטאי מסוג טראקר וכן בהסכם תפעול ותחזוקה לרובוטים האמורים. ההסכם מהווה מכירה מסחרית ראשונה של רובוט ה-AT 2.0 Tracker (מערכת משולבת רובוטים מדגם ה-AT 3.0 של החברה ורכב אוטונומי המנייד את הרובוטים בין שורות פאנלים שונות) של החברה. הסכם האספקה וההתקנה הינו בתמורה ל-220 אלפי דולר. התמורה לשירותי התפעול והתחזוקה הינה 20 אלף דולר בשנה. הסכם התפעול והתחזוקה ניתן לביטול בכפוף למתן הודעה מוקדמת בת 90 יום.

**ביאור 25 - אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי**

בהמשך לאמור בסעיף 24.א לעיל, ביום 24 במרס 2022 הוצאה הזמנה לביצוע בפועל, מכוח הסכם המסגרת האמור, לאספקה והתקנת רובוטים, עבורם תקבל החברה תמורה בסך של כ-2.3 מיליון ש"ח. תמורה זו אינה כוללת את ההכנסות הצפויות מתחזוקת רובוטים אלו.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**

**מידע כספי נפרד המובא לפי תקנה 9'ג' לתקנות ניירות ערך  
(דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970**

**נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים  
המיוחסים לתאגיד עצמו**

**ליום 31 בדצמבר 2021**

# איירטאצ' סולאר בע"מ

מידע כספי נפרד של החברה  
ליום 31 בדצמבר 2021

נתונים כספיים מתוך הדוחות הכספיים המאוחדים  
המיוחסים לתאגיד עצמו

## תוכן העניינים

<u>ע מ ד</u>	
2	דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד
3	נתונים על המצב הכספי המיוחסים לחברה עצמה
4	נתוני רווח והפסד כולל המיוחסים לחברה עצמה
5	נתונים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה עצמה
6 - 9	מידע נוסף



**דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של איירטאצ' סולאר בע"מ על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970**

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970 של איירטאצ' סולאר בע"מ (להלן: "החברה") לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין במידע הכספי הנפרד הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובפרטים הכלולים במידע הכספי הנפרד. ביקורת כוללת גם בחינה של הכללים החשבונאיים שישמשו בעריכת המידע הכספי הנפרד ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה של המידע הכספי הנפרד. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, המידע הכספי הנפרד ערוך, מכל הבחינות המהותיות, בהתאם להוראות תקנה 9ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970.

**זיו האפט**  
**רואי חשבון**

**באר שבע, 30 במרץ 2022**

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](mailto:bdo@bdo.co.il) **בקרו באתר שלנו:** [www.bdo.co.il](http://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**  
**נתונים על המצב הכספי המיוחסים לחברה עצמה**

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף	נכסים
2020	2021		
אלפי ש"ח			
778	46,848	2	<b>נכסים שוטפים</b> מזומנים ושווי מזומנים
384	3,196		פקדונות לזמן קצר
64	4,861	3	לקוחות
795	3,029		חייבים ויתרות חובה
1,896	5,279		מלאי
<u>3,917</u>	<u>63,213</u>		<b>סה"כ נכסים שוטפים</b>
54	6,528	6	<b>נכסים שאינם שוטפים</b> השקעה בחברת בת
2,462	2,408		נכסי זכות שימוש, נטו
470	1,197		רכוש קבוע, נטו
<u>2,986</u>	<u>10,133</u>		<b>סה"כ נכסים שאינם שוטפים</b>
<u>6,903</u>	<u>73,346</u>		<b>סה"כ נכסים</b>
			<b>התחייבויות והון</b>
815	1,026		<b>התחייבויות שוטפות</b> התחייבויות בגין חכירה לזמן קצר
304	1,342		התחייבויות בגין מענקים לזמן קצר
1,000	1,491		ספקים ונותני שירותים אחרים
2,029	3,995		זכאים ויתרות זכות
1	13		התחייבות בגין כתבי אופציות שהונפקו
<u>4,148</u>	<u>7,867</u>		<b>סה"כ התחייבויות שוטפות</b>
			<b>התחייבויות שאינן שוטפות</b>
1,755	1,450		התחייבויות בגין חכירה לזמן ארוך
1,766	1,967		התחייבויות בגין מענקים לזמן ארוך
<u>3,521</u>	<u>3,417</u>		<b>סה"כ התחייבויות שאינן שוטפות</b>
<u>7,669</u>	<u>11,284</u>		<b>סה"כ התחייבויות</b>
			<b>הון (גרעון בהון)</b> הון מניות ופרמיה
14,942	94,859		קרנות הון
695	540		יתרת הפסד
<u>(16,403)</u>	<u>(33,337)</u>	4	<b>סה"כ הון (גרעון בהון)</b>
<u>(766)</u>	<u>62,062</u>		
<u>6,903</u>	<u>73,346</u>		<b>סה"כ התחייבויות והון</b>
			<b>30 במרס 2022</b>
אלעד צדוק	ניק לניר בראון	יניר אלוש	תאריך אישור
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	יו"ר דירקטוריון	הדוח

המידע הנוסף המצורף למידע הכספי הנפרד מהווה חלק בלתי נפרד ממנו.



**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**נתוני רווח והפסד כולל המיוחסים לחברה עצמה**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			מידע נוסף	
2019	2020 אלפי ש"ח	2021		
-	1,857	13,016		הכנסות ממכירות
-	67	178		הכנסות משירותים
-	1,924	13,194	7	<b>סך הכל הכנסות</b>
66	3,628	16,477		עלות המכירות
66	1,704	3,283		<b>הפסד גולמי</b>
2,617	2,223	4,862		הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
-	697	1,414		הוצאות מכירה ושיווק
2,162	2,055	6,362		הוצאות הנהלה וכלליות
-	605	618		הוצאות אחרות תפעוליות
4,845	7,284	16,539		<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
-	89	938		חלק החברה בהפסדי חברות מוחזקות
257	1,588	(543)		הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
5,102	8,961	16,934		<b>סה"כ הפסד לשנה</b>
-	-	(6)		רווח כולל אחר בגין פריטים שיתכן שישווגו מחדש לאחר מכן לרווח והפסד:
-	-	(6)		חלק החברה ברווח כולל אחר בגין חברות מוחזקות
5,102	-	(6)		<b>סה"כ רווח כולל אחר לשנה</b>
5,102	8,961	16,928		<b>סה"כ הפסד כולל לשנה</b>

המידע הנוסף המצורף לתמצית המידע הכספי הנפרד ביניים מהווה חלק בלתי נפרד ממנו.

**אירטאצ' סולאר בע"מ**  
**נתונים על תזרימי המזומנים המיוחסים לחברה עצמה**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי ש"ח		
(5,102)	(8,961)	(16,934)
140	482	1,062
-	89	938
-	-	1,094
-	69	-
257	1,588	(543)
(11)	(34)	(124)
898	316	(1)
-	-	(3,863)
-	(64)	(1,222)
(104)	(501)	(2,232)
(886)	(1,010)	(3,383)
-	-	913
7	875	491
619	1,215	1,965
920	3,025	(4,905)
(4,182)	(5,936)	(21,839)
(147)	(409)	(915)
-	(143)	(8,509)
1,399	(131)	(2,812)
1,252	(683)	(12,236)
512	433	(19)
(120)	(391)	(1,068)
-	7,098	79,757
-	-	1,614
392	7,140	80,284
(2,538)	521	46,209
(13)	(81)	(139)
2,889	338	778
338	778	46,848

**תזרימי מזומנים לפעילות שוטפת**  
הפסד לשנה

**התאמות הדרושות להצגת תזרימי המזומנים לפעילות שוטפת:**  
פחת והפחתות  
חלק החברה בהפסדי חברות מוחזקות  
שינוי ברווח שטרם מומש במלאי חברה מוחזקת  
הפסד הון ממימוש רכוש קבוע  
הוצאות (הכנסות) מימון  
ריביות ועמלות ששולמו במזומן  
הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות  
עלייה בלקוח - חברה מוחזקת  
עלייה בלקוחות אחרים  
עלייה בחייבים ויתרות חובה  
עלייה במלאי  
עלייה בהתחייבות בגין מענקים  
עלייה בספקים  
עלייה בזכאים ויתרות זכות

**מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת**

**תזרימי מזומנים לפעילות השקעה**

רכישת רכוש קבוע  
השקעות והלוואה לחברה מוחזקת (ראו סעיף 5 למידע הנוסף להלן)  
מימוש (הפקדה ל) פקדונות

**מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה**

**תזרימי מזומנים מפעילות מימון**

קבלת מענק ממשלתי מהרשות לחדשנות (תשלום תמלוגים)  
תשלום חכירה  
הנפקת מניות והלוואה המירה  
הנפקת כתבי אופציות (ראו באור 2.ד.13 לדוחות המאוחדים)  
**מזומנים נטו מפעילות מימון**

**עלייה נטו במזומנים ושווי מזומנים**

**השפעת השינויים בשערי חליפין בגין יתרות מזומנים המוחזקות במט"ח**

**מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה**

**מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה**

המידע הנוסף המצורף למידע הכספי הנפרד מהווה חלק בלתי נפרד ממנו.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**מידע כספי נפרד המיוחס לחברה עצמה**

**מידע נוסף**

**1. כללי**

איירטאצ' סולאר בע"מ ("החברה") הינה חברה רשומה בישראל, שמניותיה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב. מייסד החברה הינו מר יניר אלוש. למועד אישור הדוחות הכספיים, מחזיק מר יניר אלוש בשיעור של כ-30.97% מההון ומזכויות ההצבעה בחברה ויוזמה רביבים מחזיקה בשיעור של כ-26.24% מההון ומזכויות ההצבעה בחברה. החברה עוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק ותחזוקה 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 למועד הדוח החברה פעילה בישראל ובהודו.

**אופן עריכת המידע הנוסף**

המידע הכספי הנפרד שלהלן מוצג בהתאם לתקנה 9ג' ("התקנה") והתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970. יש לקרוא את המידע הכספי הנפרד ביחד עם הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021 ("הדוחות המאוחדים"), המוצגים בחלק ג' של דוח תקופתי זה, שאושר על-ידי דירקטוריון החברה ביום 30 במרס 2022.

לצורך הצגת הנתונים והמידע שלהלן יושמו עיקרי המדיניות החשבונאית שפורטו בבאור 2 לדוחות המאוחדים, לרבות באופן בו סווגו הנתונים הכספיים, בשינויים המתחייבים מהאמור בהוראות התקנה האמורה.

יתרות, הכנסות והוצאות בגין עסקאות עם חברה בת, אשר בוטלו במסגרת הדוחות המאוחדים, נמדדות ומוצגות במסגרת הסעיפים הרלוונטיים בנתונים על המצב הכספי ועל הרווח וההפסד הכולל, באותו אופן בו היו נמדדות ומוצגות עסקאות אלו, אילו היו מבוצעות מול צדדים שלישיים.

**2. מזומנים ושווי מזומנים**

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי ש"ח		
326	42,906	בש"ח
452	3,942	בדולר
778	46,848	

**3. לקוחות**

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי ש"ח		
-	3,863	חברה מוחזקת
64	998	לקוחות אחרים
64	4,861	

**4. הון**

ראו באור 13 לדוחות המאוחדים.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**מידע כספי נפרד המיוחס לחברה עצמה**

**5. תשלום מבוסס מניות**

ראו באור 14 לדוחות המאוחדים.

**6. השקעות, הלוואות וערבויות לחברה בת בהודו**

הון מניות - מניות רגילות

במהלך שנת 2021 השקיעה החברה 800 אלף דולר במניות רגילות של החברה הבת בהודו.

הלוואות לזמן ארוך

בחודש יוני 2021 נחתם הסכם הלוואה לחברה הבת בהודו בסכום של 400 אלף דולר. ההלוואה הועמדה לחברה הבת בהודו ביום 1 ביולי 2021, נושאת ריבית שנתית של 4% ותיפרע בתשלום אחד ביום 1 ביולי 2026.

מניות בכורה

בחודש דצמבר 2021 השקיעה החברה 110 מיליון רופי (כ-1.5 מיליון דולר) במניות בכורה של החברה הבת בהודו. מניות הבכורה זכאיות לדיבידנד בשיעור של 2% לשנה (לא צוברות) וניתנות לפדיון לאחר שנתיים ממועד ההשקעה, על פי החלטת החברה הבת בהודו.

ערבויות ביצוע ואחריות

החברה העמידה ערבויות המסתכמות נכון ליום 31 בדצמבר 2021 בסך של 517 אלפי דולר לטובת פרויקטים של החברה הבת בהודו.

**7. הכנסות**

הכנסות לפי אזורים גאוגרפיים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי ש"ח		
-	1,600	2,634
-	334	* 10,560
-	1,924	13,194

ישראל  
הודו

\* מתוכם הכנסות מחברה מוחזקת בסך 6,708 אלפי ש"ח.

**8. מענקים מהרשות לחדשנות**

בשנים 2017 עד 2020, אישרה הרשות לחדשנות לחברה מענקי השתתפות במחקר ופיתוח בסכום כולל של כ-7.6 מיליון ש"ח (מתוכם סכום ההשתתפות של הרשות לחדשנות בסך של כ-4.3 מיליון ש"ח). עד ליום 31.12.2021 קיבלה החברה מענקים בסכום כולל של כ-3 מיליון ש"ח. בתמורה למענקים התחייבה החברה לשלם תמלוגים לרשות לחדשנות בשיעור של 3%-4% 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 ללא קבלת אישור הרשות לחדשנות מראש, וככל שהחברה תבחר להוציא חלק מפעילות הייצור שלה אל מחוץ לישראל, היא תידרש לתמלוגים מוגדלים, בשיעור של עד 150% מסכום המענקים שקיבלה ובתוספת 1% לשיעור התמלוגים שישולמו. בחודש יוני 2021 הגישה החברה בקשה להעברת חלק מפעילות הייצור לחו"ל ובחודש אוגוסט 2021 החברה קיבלה את אישור הרשות לחדשנות בהתאם לנוהלי הרשות לחדשנות בנושא. בעקבות זאת, עדכנה החברה את ההתחייבות בגין מענקים, בהתאם לאמור לעיל. עדכון ההתחייבות בסך כ-913 אלפי ש"ח נרשם בסעיף הוצאות מחקר ופיתוח.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**מידע כספי נפרד המיוחס לחברה עצמה**

**9. שעבודים והתחייבויות תלויות**

א. במהלך פעילותה השוטפת, רושמת החברה שעבודים על פקדונות לטובת תאגידים בנקאיים, אשר הסתכמו נכון ליום 31 בדצמבר 2021 לסך של 3,196 אלפי ש"ח (31 בדצמבר 2020 - 384 אלפי ש"ח). הסכומים האמורים מוצגים בסעיף פקדונות לזמן קצר.

ב. בדבר מכתבים שקיבלה החברה מאקופיה סיינטיפיק בע"מ בחודשים אפריל ומאי 2020, ראו באור 23.ב לדוחות המאוחדים.

**10. התחייבויות פיננסיות**

א. תנאי הצמדה של התחייבויות פיננסיות

סה"כ	דולר	מדד המחירים לצרכן אלפי ש"ח	ללא הצמדה
1,491	134	-	1,357
2,095	-	-	2,095
1,026	-	1,026	-
1,342	-	-	1,342
1,450	-	1,450	-
1,967	-	-	1,967
<u>9,371</u>	<u>134</u>	<u>2,476</u>	<u>6,761</u>

**ליום 31 בדצמבר 2021**

ספקים  
 זכאים  
 התחייבויות בגין חכירה לזמן קצר  
 התחייבויות בגין מענקים לזמן קצר  
 התחייבויות בגין חכירה לזמן ארוך  
 התחייבויות בגין מענקים לזמן ארוך

**ליום 31 בדצמבר 2020**

ספקים  
 זכאים  
 התחייבויות בגין חכירה לזמן קצר  
 התחייבויות בגין מענקים לזמן קצר  
 התחייבויות בגין חכירה לזמן ארוך  
 התחייבויות בגין מענקים לזמן ארוך

ב. סיכון נדילות

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

סה"כ	מעל 5 שנים		עד שנה	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע %
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח		
1,491	-	-	1,491	-
2,095	-	-	2,095	-
2,656	-	1,603	1,053	9.78%
3,950	-	2,492	1,458	14.3%
<u>10,192</u>	<u>-</u>	<u>4,095</u>	<u>6,097</u>	

1,000	-	-	1,000	-
766	-	-	766	-
2,868	-	2,026	842	9.78%
2,741	-	2,405	336	14.3%
<u>7,375</u>	<u>-</u>	<u>4,431</u>	<u>2,944</u>	

**ליום 31 בדצמבר 2021**

**ליום 31 בדצמבר 2020**

ספקים  
 זכאים  
 התחייבויות בגין חכירה  
 התחייבויות בגין מענקים

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**מידע כספי נפרד המיוחס לחברה עצמה**

**11. מיסים על ההכנסה**

ראו באור 11 לדוחות המאוחדים.

**12. אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי**

ראו באור 25 לדוחות המאוחדים.



## פרק ד' - פרטים נוספים

### תוכן עניינים

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

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



## 1. תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח הכולל

לתמצית דוחות על הרווח הכולל של החברה בשנת 2021, ראו סעיף 1.2 לדוח הדירקטוריון.

## 2. 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. התמורה ברוטו שקיבלה החברה בגין הנפקת המניות שהוקצו על-פי התשקיף הסתכמה בסך של כ-61,000 אלפי ש"ח.<sup>1</sup>

בסעיף 5.2 לפרק 5 לתשקיף (ייעוד תמורת ההנפקה), נקבע כי תמורת ההנפקה על פי התשקיף תשמש את החברה לצרכים הבאים: (1) מימון והרחבת פעילותה העסקית השוטפת; (2) לשם חיזוק מבנה ההון של החברה; (3) לשימוש החברה בהתאם להחלטות הדירקטוריון כפי שיהיו מעת לעת, כאשר לדירקטוריון שמורה הזכות לשנות מעת לעת את ייעוד תמורת ההנפקה, בהתאם לשיקול דעתו הבלעדי; (4) מימון הוצאות המחקר והפיתוח הצפויות לעמוד על כ-5,600 אלפי ש"ח בשנת 2021; (5) מימון הקמת מפעל ייצור בהודו המוערך בעלות של כ-2,500 אלפי ש"ח; (6) מימון הגידול בהיקפי המלאי, צרכי הון חוזר והשקעות להגדלת כושר הייצור על מנת לתמוך בגידול הצפוי במכירות; (7) להשקיע בהגדלת מצבת כח האדם לצורך ביצוע התקנות ומתן שירותי הפעלה ותחזוקה לתמיכה בגידול במכירות; (8) להשקיע בבחינת ותחילת הכניסה לשווקים חדשים כאמור בסעיף 6.24 לפרק 6 בתשקיף וככל שיידרש לצורך כך גם בהקמת שיתופי פעולה ו/או מיזמים משותפים.

נכון למועד הדוח, החברה עשתה שימוש בסך של כ-8 מיליון ש"ח מתוך תמורת הנפקת המניות, בעיקר לצורך מימון פעילותה השוטפת כמפורט בתשקיף, ולשימוש החברה על-פי החלטות דירקטוריון החברה כפי שהיו בשנת 2021. יצוין כי הוצאות המו"פ של החברה לשנת 2021 עמדו על 4,862 אלפי ש"ח.

<sup>1</sup> לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידי מיום 2 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-025546).

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

יתרת אגרות חוב והלוואות שהועמדו לתאגיד המוחזק בדוח על המצב הכספי המותאם ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח) ועיקר תנאיהן				שיעור ההחזקה			ערכם בדוח הכספי הנפרד של החברה ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח)	סה"כ ערך (נקוב ברופי)	כמות מניות או ניירות ערך המירים	סוג נייר ערך	שם החברה
ערבויות (באלפי ש"ח)	תאריך פירעון ההלוואה	תנאי ההלוואה	ערך הלוואות לחברות הבת ליום 31.12.2021 (באלפי ש"ח)	בסמכות למנות דירקטורים	בכוח ההצבעה	בהון המניות המונפק					
-	1 ביולי 2026	צמוד לדולר, ריבית 4%	1,244	100%	100%	100%	6,528	61,558,850 110,000,000	6,155,885 1,100,000	מניה רגילה מניית בכורה	Air Touch Solar India Private Limited ("איירטאצ' הודו")

**4. תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות בנות ובחברות כלולות מהותיות בתקופת הדוח**

מהות השינוי	סכום ההשקעה (באלפי ש"ח)	שם החברה	תאריך השינוי
השקעה במניות רגילות של איירטאצ' הודו, חברה בת בבעלות מלאה, לשם פיתוח פעילות הקבוצה בהודו.	328	איירטאצ' הודו	ינואר 2021
	328	איירטאצ' הודו	אפריל 2021
	326	איירטאצ' הודו	מאי 2021
	1,611	איירטאצ' הודו	ספטמבר 2021
השקעה במניות בכורה בנות פדיון של איירטאצ' הודו.	4,655	איירטאצ' הודו	דצמבר 2021

**5. תקנה 13 - הכנסות של חברות בנות וחברות כלולות מהותיות בשנת 2021 והכנסות החברה מהן (באלפי ש"ח)**

הכנסות החברה מהחברה המוחזקת						רווח (הפסד) כולל של החברה המוחזקת (מותאם לדוח סולו של החברה) <sup>2</sup>		שם החברה המוחזקת
מריבית		מדמי ניהול		מדיבידנד		רווח (הפסד) כולל אחר	רווח (הפסד) נקי	
שנתקבלה לאחר יום 31.12.2021 או שהחברה זכאית לקבלו (הכל בגין שנת 2021 או בגין תקופה שלאחר מכן) ומועד התשלום	שנתקבלה בשנת 2021	שנתקבלו לאחר יום 31.12.2021 או שהחברה זכאית לקבלו (הכל בגין שנת 2021 או בגין תקופה שלאחר מכן) ומועד התשלום	שנתקבלו בשנת 2021	שנתקבל לאחר יום 31.12.2021 או שהחברה זכאית לקבלו (הכל בגין שנת 2021 או בגין תקופה שלאחר מכן) ומועד התשלום	שנתקבל בשנת 2021			
24	-	-	-	-	-	6	(938)	איירטאצ' הודו

**6. תקנה 20 - מסחר בבורסה**

6.1. ביום 1 במרץ 2021 אישרה הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ את רישומם למסחר של ניירות הערך הבאים מכוח התסקיף: (1) 29,658,200 מניות רגילות הקיימות בהון החברה; (2) 182,700 מניות שהוצעו בהצעה אחידה לציבור; (3) 5,388,200 מניות שהוצעו בהצעה לא אחידה למשקיעים מוסדיים; (4) 1,741,100 מניות שינבעו ממימוש אופציות (לא רשומות) שהוקצו לעובדים ולנושאי משרה בכירה של החברה; (5) 563,000 מניות שינבעו ממימוש אופציות (לא רשומות), שהוקצו לנותני שירות, לבעלי ענין ולאחרים; ו- (6) 2,222,700 מניות שינבעו ממימוש כתבי אופציה (לא רשומים) שהוקצו למשקיעים.

6.2. בשנת 2021 ועד למועד הדוח לא חלו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה שאינן בגין פרסום דוחות כספיים.

<sup>2</sup> חלק החברה ברווח (הפסד).

## 7. תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה בחברה

להלן פרטים בדבר התגמולים שניתנו בגין שנת 2021, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים של החברה לשנת 2021, לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה בשליטתה, אשר ניתנו לו בקשר עם כהונתו בחברה או בחברה בשליטתה וכן תגמולים לבעלי עניין בחברה בקשר עם שירותים שנתנו כבעלי תפקיד בחברה. סכומי התגמול יובאו במונחי עלות על בסיס שנתי לחברה בש"ח:

סה"כ	תגמולים אחרים			תגמולים בעבור שירותים						פרטי מקבל התגמולים				
	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר <sup>(1)</sup>	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענקים	שכר	שיעור החזקה בהון התאגיד בסמוך למועד פרסום הדוח ללא דילול (ובדילול מלא)	היקף המשרה	תפקיד	שם
<b>חמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברה בשליטתה</b>														
1,159	-	-	-	80	-	-	-	35	195	849	(1.33%) -	100%	מנכ"ל <sup>(2)</sup>	ניק לניר בראון
732	-	-	-	20	-	-	-	19	111	582	1.05% (1.51%)	100% <sup>(3)</sup>	יועצת משפטית	שרית זאבי
661				28				-	-	633	30.97% (27.64%)	100%	יו"ר הדירקטוריון וסמנכ"ל טכנולוגיות	יניר אלוש
639				51				-	80	508	(0.25%) -	100%	סמנכ"ל כספים	אלעד צדוק
594	-	-	-	14	-	-	-	-	60	520	(1.23%) -	100%	סמנכ"ל פיתוח עסקי	ארז שופי

(1) מייצג סכומים בגין החזקת רכב.

(2) מר ניק לניר בראון יכהן כמנכ"ל עד ליום 31 במרס 2022. החל ממועד זה, יסיים את כהונתו כמנכ"ל וימונה כסמנכ"ל מכירות גלובליות בחברה.

(3) בחודשים יולי 2021 עד נובמבר 2021 (כולל) כיהנה עו"ד זאבי בתפקיד בהיקף משרה חלקי בשיעור של 75%.

להלן פרטים נוספים אודות תנאי כהונתם והעסקתם של נושאי המשרה הבכירה המנויים בטבלה לעיל:

## 7.1.1 יניר אלוש

מר יניר אלוש מכהן כיו"ר הדירקטוריון החל ממועד התאגדות החברה בחודש אוגוסט 2016 וכסמנכ"ל טכנולוגיות מיום 16 באוגוסט 2020.<sup>3</sup> בנוסף לשכר המוצג בטבלה לעיל זכאי מר אלוש לתנאים נלווים כמפורט להלן: (1) הודעה מוקדמת בת 90 ימים; (2) 20 ימי חופשה שנתיים אשר הוא יהיה רשאי לצבור עד לתקרה של 40 ימי חופשה, ימי מחלה, דמי הבראה, פנסיה והפרשה לקרן השתלמות; (3) רכב צמוד (ללא גילום), טלפון סלולרי ומחשב נייד; (4) החזרים בגין הוצאות במסגרת מילוי תפקידו. יצוין כי החזר הוצאות זה אינו מוגבל בסכום (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות); (5) הסדר מכוח סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963; התחייבות לאי שידול, שמירה על סודיות, המחאת זכויות קניין רוחני כמקובל בשוק וכולל התחייבות לאי תחרות כלפי החברה במשך תקופה של 12 חודשים ממועד סיום העסקתו בה. כמו כן, זכאי מר אלוש לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה ולשיפוי, כמקובל ביחס לנושאי המשרה והדירקטורים בחברה (לפרטים ראו תקנה 29א להלן).

במסגרת הסכם העסקתו, מר אלוש יהיה זכאי לבונוס שנתי השווה לסכום של עד 4 משכורות חודשיות וזאת בכפוף לעמידה בקריטריונים אשר ייקבעו על ידי ועדת התגמול של החברה ובכפוף לעמידה בתנאי מדיניות התגמול של החברה.

## 7.1.2 ניק לניר בראון

ביום 23 ביולי, 2020 התקשרה החברה עם מר ניק לניר בראון בהסכם העסקה כמנכ"ל החברה בהיקף של משרה מלאה (100%) לתקופה בלתי קצובה (בכפוף להודעה מראש). תקופת כהונתו של מר ניק לניר בראון כמנכ"ל החברה החלה ביום 5 באוגוסט 2020 וצפויה להסתיים ביום 31 במרס 2022 (במועד זה ימונה כסמנכ"ל מכירות גלובאליות בחברה). מר לניר בראון זכאי לתנאים נלווים כמפורט להלן: (1) 24 ימי חופשה שנתיים אותם יהיה רשאי לצבור עד לתקרה של 48 ימי חופשה וכן ימי מחלה, דמי הבראה, פנסיה והפרשה לקרן השתלמות; (2) רכב ליסינג וכיסוי הוצאת השימוש ברכב על ידי החברה (לרבות גילום), טלפון סלולרי ומחשב נייד; (3) החזרים בגין הוצאות במסגרת מילוי תפקידו. יצוין כי החזר הוצאות זה אינו מוגבל בסכום (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות); (4) הסדר מכוח סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963; (5) הודעה מוקדמת בת 90 ימים ו-(6) התחייבות לאי שידול, המחאת קניין רוחני/בעלות על המצאות ושמירה על סודיות כמקובל וכן התחייבות לאי תחרות כלפי החברה במשך תקופה של 12 חודשים ממועד סיום העסקתו בה. כמו כן, זכאי מר לניר בראון לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה ולשיפוי, כמקובל ביחס לנושאי המשרה והדירקטורים בחברה (לפרטים ראו תקנה 29א להלן). כמו כן, בהתאם להסכם ההעסקה עמו, ביחד עם משכורת חודש ינואר 2021 העניקה החברה למר לניר בראון מענק חד-פעמי בגין תרומתו לחתימת הסכם ה-Pre IPO על סך של 80,000 ש"ח. הבונוס כאמור הוכר בדוחות הכספיים לשנת 2021.

<sup>3</sup> בעבר כיהן מר אלוש גם כמנכ"ל החברה עד ליום 15 באוגוסט 2020 וכסמנכ"ל תפעול עד ליום 31 ביולי 2021.

הסכם העסקתו של מר לניר בראון קובע כי הוא יהיה זכאי למענק מבוסס עמידה ביעדים בגובה של עד שש משכורות חודשיות אשר יקבעו על-ידי ועדת התגמול של החברה בהתאם למדיניות התגמול.

במסגרת הסכם העסקתו הוענקו למר לניר אופציות לא רשומות לרכישת 529,700 מניות רגילות של החברה במחיר של 0.2313 דולר למניה. רבע מסך האופציות הלא רשומות הבשילו לאחר שנה מתחילת העסקתו של מר לניר בראון ויתר האופציות יבשילו במנות של כ-6.25% בתום כל רבעון למשך שלוש שנים נוספות, בכפוף לכך שהסכם ההעסקה ישאר בתוקפו. ביום 24 בינואר 2022 אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה את תיקון תנאי כהונתו והעסקתו של מר ניק לניר בראון כך שימשיך לכהן בחברה בתפקיד סמנכ"ל מכירות גלובאליות החל מיום 1 באפריל 2022, לאחר סיום כהונתו כסמנכ"ל החברה ביום 31 במרץ 2022.

בתמורה להעסקתו בתפקיד סמנכ"ל מכירות גלובאליות יהא זכאי מר לניר בראון לגמול חודשי בסך של 52,000 ש"ח ולבנוס שנתי בגובה של עד 6 משכורות חודשיות בגין עמידה ביעדים בהתאם למדיניות התגמול של החברה ובכפוף לאישור על ידי האורגנים המוסמכים של החברה בהתאם לכל דין.

בימים 28 במרץ 2022 ו-30 במרץ 2022, אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בהתאמה) בהתאם למדיניות התגמול של החברה, הענקת מענק שנתי בשיקול דעת למר לניר בראון בגין שנת 2021, בסכום כולל של 115 אלפי ש"ח.

#### 7.1.3. שרית זאבי

תקופת כהונתה של גב' זאבי החלה ביום 22 באוקטובר 2018 וצפויה להסתיים ביום 30 באפריל 2022<sup>4</sup>.

בהתאם להסכם העסקתה, זכאית הגב' זאבי בנוסף לגמול המפורט בטבלה לעיל לתנאים נלווים, כמפורט להלן: (1) הודעה מוקדמת של 60 ימים (2) 22 ימי חופשה שנתיים אשר תהא רשאית לצבור עד לתקרה של 44 ימי חופשה, ימי מחלה, דמי הבראה, פנסיה והפרשה לקרן השתלמות; (3) תשלום עבור השימוש ברכבה הפרטי בסך 2,000 ש"ח בחודש (מגולם) וכן הוצאות נסיעה, טלפון סלולרי ומחשב נייד; (4) החזרים בגין הוצאות במסגרת מילוי תפקידה. יצוין כי החזר הוצאות זה אינו מוגבל בסכום (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות); (5) הסדר מכוח סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963; ו-(6) התחייבות לאי שידול, שמירה על סודיות והמחאת בעלות על אמצאות כלפי החברה ואי תחרות עם עסקי החברה למשך תקופה של 12 חודשים ממועד סיום העסקתה בה. כמו כן, זכאית גב' זאבי לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה ולשיפוי, כמקובל ביחס לנושאי המשרה והדירקטורים בחברה (לפרטים ראו תקנה 29א להלן).

בהתאם להסכם העסקתה, הועסקה הגב' זאבי בתפקידה בשנת 2021 בהיקף של משרה מלאה, למעט בתקופה שהחלה ביום 1 ביולי 2021 ושהסתיימה ביום 30 בנובמבר 2021, במהלכה כיהנה גב' זאבי בתפקידה בהיקף משרה בשיעור של 75% משרה. החל מיום 1 בדצמבר 2021, מועסקת הגב' זאבי בהיקף של 100% משרה.

<sup>4</sup> ביום 14 בנובמבר 2021 הודיעה גב' זאבי למנכ"ל החברה על סיום העסקתה בחברה, אולם לבקשת החברה נאותה הגברת זאבי לדחות את מועד סיום ההעסקה עד לסיום החפיפה עם מחליפתה בתפקיד הצפויה להסתיים בחודש מאי 2022.

בהתאם להסכם העסקתה, עם תשלום משכורת חודש ינואר 2021 העניקה החברה לגב' זאבי מענק חד-פעמי בגין תרומתה לחתימת הסכם ה-Pre IPO בסך של כ-41 אלפי ש"ח. המענק כאמור הוכר בדוחות הכספיים של החברה לשנת 2021.

לעו"ד זאבי אופציות לא רשומות לרכישת 227,000 מניות רגילות של החברה במחיר של 1.6082 דולר ארה"ב למניה, אשר תקופת הבשלתן תמשך כשלוש שנים ושלושה חודשים, כאשר 33% מסך האופציות הבשילו עם השלמת הנפקת מניות החברה לציבור ויתר האופציות הלא רשומות יבשילו ב-12 מנות שוות לאחר מכן, בתום כל רבעון על-פני שלוש שנים, כאשר במקרה של סיום העסקתה על ידי החברה תואץ תקופת ההבשלה של האופציות הלא רשומות שנותרו. ביום 24 בינואר 2021 אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה את הארכת תקופת מימוש האופציות אשר הוענקו לגב' זאבי אשר יבשילו עד מועד סיום העסקתה בחברה, ב-24 חודשים נוספים מעבר לתקופה הקבועה בתכנית האופציות של החברה.

בימים 28 ו-30 במרץ 2022, אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בהתאמה) בהתאם למדיניות התגמול של החברה, הענקת מענק שנתי בשיקול דעת לגב' זאבי בגין שנת 2021, בסכום כולל של 70 אלפי ש"ח.

#### אלעד צדוק

7.1.4

מר צדוק החל להיות מועסק בחברה ביום 31 במרץ 2021 והחל לכהן כסמנכ"ל כספים בחברה ביום 1 במאי 2021.

בהתאם להסכם העסקתו, זכאי מר צדוק בנוסף לגמול המפורט בטבלה לעיל לתנאים נלווים כמפורט להלן: (1) הודעה מוקדמת של 60 ימים (2) 20 ימי חופשה שנתיים אשר יהא רשאי לצבור עד לתקרה של 40 ימי חופשה, ימי מחלה, דמי הבראה, פנסיה והפרשה לקרן השתלמות; (3) רכב ליסינג, טלפון סלולרי ומחשב נייד; (4) החזרים בגין הוצאות במסגרת מילוי תפקידו. יצוין כי החזר הוצאות זה אינו מוגבל בסכום (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות); (5) הסדר מכוח סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963; ו-(6) התחייבות לאי שידול, שמירה על סודיות והמחאת זכויות ובעלות על אמצאות כלפי החברה וכן התחייבות לאי תחרות כלפי החברה למשך תקופה של 12 חודשים ממועד סיום העסקתו בה. כמו כן, זכאי מר צדוק לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה ולשיפוי, כמקובל ביחס לנושאי המשרה והדירקטורים בחברה (לפרטים ראו תקנה 29א להלן).

ביום 24 בינואר 2022 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 100,000 אופציות לא סחירות הניתנות למימוש ל-100,000 מניות רגילות של החברה. לפרטים בדבר מחיר המימוש של האופציות האמורות, תקופת המימוש ותנאי ההבשלה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 10 במרץ 2022 (אסמכתא מס' 028366-01-2022) אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

בימים 28 במרץ 2022 ו-30 במרץ 2022 אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בהתאמה) בהתאם למדיניות התגמול של החברה, הענקת מענק שנתי בשיקול דעת למר צדוק בגין שנת 2021, בסכום כולל של 80 אלפי ש"ח.

מר ארז שופי החל לכהן בתפקידו כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה בהיקף של משרה מלאה (100%) החל מיום 1 ביוני 2019.

בהתאם להסכם העסקתו זכאי מר שופי בנוסף לגמול המפורט בטבלה לעיל, לתנאים נלווים כמפורט להלן: (1) הודעה מוקדמת בת 90 יום; (2) 24 ימי חופשה שנתיים אשר יהא רשאי לצבור עד לתקרה של 48 ימי חופשה, ימי מחלה, דמי הבראה, הפרשה לפנסיה וקרן השתלמות; (3) החזר הוצאות בגין החזקת רכב בעלות של 2,400 ש"ח לחודש והחזר על הוצאות נסיעה, טלפון סלולרי ומחשב נייד; (4) החזרים בגין הוצאות במסגרת מילוי תפקידו. יצוין כי החזר הוצאות זה אינו מוגבל בסכום (בכפוף להצגת אסמכתאות מתאימות); (5) הסדר מכוח סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963; ו-(6) התחייבות לאי שידול, שמירה על סודיות, המחאת זכויות ובעלות על אמצאות כלפי החברה וכן התחייבות לאי תחרות כלפי החברה למשך תקופה של 12 חודשים ממועד סיום העסקתו בה.

כמו כן, זכאי מר שופי לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה ולשיפוי, כמקובל ביחס לנושאי המשרה והדירקטורים בחברה (לפרטים ראו תקנה 29א להלן).

במסגרת הסכם העסקתו נקבע כי מר שופי יהיה זכאי למענק מבוסס עמידה ביעדי מכירות. במידה ויעמוד ב-100% מיעדי המכירות, יהיה זכאי מר שופי למענק שנתי על סך 180,000 ש"ח. על כל 10% נוספים מעל ליעד המכירות, יקבל מר שופי תוספת 10% מסכום הבונוס המקורי עד לסך המהווה תוספת של 30% לבונוס המקורי.

במסגרת הסכם העסקתו הוענקו למר שופי אופציות לא רשומות לרכישת 489,000 מניות רגילות של החברה במחיר של 0.2313 דולר למניה, כאשר שליש מסך האופציות הלא רשומות מבשילות לאחר שנה מתחילת העסקתו של מר שופי ולאחר מכן מבשילות האופציות במנות של כ-8.33% מהסכום הכולל בתום כל שלושה חודשים. כל זאת בכפוף לכך שהסכם ההעסקה ישאר בתוקפו. בימים 28 במרץ 2022 ו-30 במרץ 2022 אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בהתאמה) בהתאם למדיניות התגמול של החברה, הענקת מענק שנתי בשיקול דעת למר שופי בגין שנת 2021, בסכום כולל של 60 אלפי ש"ח, כמפורט בטבלה שלעיל.

## 7.2. גמול דירקטורים

7.2.1 כלל הדירקטורים בחברה, למעט הדירקטורים החיצוניים והדירקטורית הבלתי תלויה, אשר אינם מועסקים על ידה (בין כעובדים ובין כנתוני שירותים עצמאיים) זכאים בגין כהונתם לגמול השנתי ולגמול ההשתתפות בהתאם לסכום הקבוע בתוספת השניה ובתוספת השלישית לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 בהתאם לדרגתה של החברה, כפי שתהא מעת לעת.

7.2.2 הדירקטורים החיצוניים והדירקטורית הבלתי תלויה זכאים בגין כהונתם לגמול השנתי ולגמול ההשתתפות בהתאם לסכום המירבי בתוספת השניה ובתוספת השלישית לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 בהתאם לדרגתה של החברה, כפי שתהא מעת לעת.

7.2.3 הגמול אשר ניתן לכל הדירקטורים למעט יו"ר הדירקטוריון, הסתכם בשנת 2021 לסך של כ-279 אלפי ש"ח.



7.2.4. כל הדירקטורים בחברה זכאים להסדרי הפטור השיפוי והביטוח הנהוגים בחברה.

7.2.5. ביום 17 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית הענקת אופציות לא רשומות לרכישת 97,300 מניות רגילות של החברה למר דורון שטיגר במחיר של 1.6082 דולר ארה"ב למניה. תקופת ההבשלה תהיה שנתיים עם הבשלה מיידית של 33% מהאופציות הלא רשומות, כאשר שליש נוסף יבשיל שנה לאחר מכן ויתר האופציות הלא רשומות שנתרו יבשילו בתום 24 חודשים ממועד ההענקת. ההוצאה שנרשמה בשנת 2021 בגין אופציות אלו הינה כ-9 אלפי ש"ח.

7.3. החברה שילמה סך של 41 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ למר הווארד אטקינס, חבר קיבוץ רביבים, מבעלי השליטה בחברה, בגין הסכם למתן שירותים אשר נחתם בין החברה למר אטקינס אשר היה בתוקף מיום 1 באוקטובר 2020 ופקע ביום 31 בינואר 2021.

## 8. 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: נייר אלוש (המחזיק בכ-31.01% מהון מניותיה המונפק והנפרע של החברה ובזכויות ההצבעה בה (כ-27.70% בדילול מלא)); יוזמה רביבים (המחזיק בכ-26.28% מהון מניותיה המונפק והנפרע של החברה ובזכויות ההצבעה בה (כ-23.67% בדילול מלא)),<sup>5</sup> וקיבוץ רביבים. לפרטים אודות הסכם ההצבעה שנחתם בין מר אלוש לבין יוזמה רביבים ראו סעיף 3.4 לתשקיף אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

## 9. 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 2021 או במועד מאוחר לסוף שנת 2021 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 נייר אלוש ולדירקטורים דוד בן לולו ודורון שטיגר (כמו גם ליתר הדירקטורים בחברה) עניין אישי בהתקשרות, לאור היותם דירקטורים ונושאי משרה בחברה, הנהנים מפוליסת הביטוח שאושרה.
2. -128.3.22 30.3.22	ועדת התגמול ודירקטוריון החברה	התקשרות בפוליסת ביטוח לדירקטורים ולנושאי משרה	למר נייר אלוש ולדירקטורים דוד בן לולו ודורון שטיגר (כמו גם ליתר הדירקטורים בחברה) עניין אישי בהתקשרות, לאור היותם דירקטורים ונושאי משרה בחברה, הנהנים מפוליסת הביטוח שאושרה.
3. 24.2.21	דירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה	כתביהתחייבות לפטור ושיפוי לדירקטורים ונושאי משרה ואישור מדיניות תגמול.	למר נייר אלוש ולדירקטורים דוד בן לולו ודורון שטיגר (כמו גם ליתר הדירקטורים בחברה) עניין אישי בהתקשרות, לאור היותם דירקטורים ונושאי משרה בחברה, הנהנים מתנאי הפטור והשיפוי שאושרו, וכן בעלי עניין אישי במדיניות התגמול אשר

<sup>5</sup> לפרטים אודות הסכם ההצבעה שנחתם בין מר אלוש לבין יוזמה רביבים ראו סעיף 3.4 לתשקיף. למיטב ידיעת החברה וכפי שנמסר לה, "יוזמה רביבים" אגודה שיתופית חקלאית בע"מ ("יוזמה רביבים"), מוחזקת על-ידי קיבוץ רביבים (99%) ו-"נכסי רביבים", אגודה שיתופית חקלאית בע"מ (1%).

מועדי האישור	פרטי האורגן המאשר	זהות צדדי העסקה ומהותה	העניין האישי של בעל השליטה
			עניינה בתנאי כהונתם בחברה.
23.2.21	דירקטוריון החברה	<p>החברה התחייבה לשאת בעלות הליווי המשפטי שניתן עד כה (במסגרת חלופת המכתבים) בקשר עם דרישות ו/או טענות אקופיה כמפורט בביאורים 22 ו-23 לדוחות הכספיים 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 ינר אלוש וזאת עד לסכום של מיליון דולר.</p> <p>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 ינר אלוש חב בחבות כספית כלשהי בגין הפרות הקשורות בטענות אקופיה (לרבות פיצוי, שיפוי, חובת השבה או כל סעד כספי אחר שינר עשוי לחוב בו), אזי החברה תשפה את ינר בגין חבות כספית אישית כלשהי ככל שתוטל על ינר במסגרת הליכים כאמור עד לסך של שלושה מיליון דולר, כך שסך כל השיפוי בגין טענות אקופיה יוגבל בארבעה מיליון דולר.</p>	למר ינר אלוש עניין אישי בהתקשרות לאור היותו צד לה.
15.1.2021- 17.1.2021	דירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה, בהתאמה.	הענקת אופציות למר דורון שטיגר, דירקטור בחברה.	ליוזמה רביבים ולדורון שטיגר עניין אישי בהתקשרות לאור היותו של דורון שטיגר מקבל האופציות ולאור היותו דירקטור שהומלץ על-ידי יוזמה רביבים.
15.1.2021- 17.1.2021	דירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה, בהתאמה.	החברה התקשרה עם מר ינר אלוש בתיקון להסכם העסקתו, בהתאם לתנאים המפורטים בתקנה 21 לעיל.	למר ינר אלוש עניין אישי בהתקשרות לאור היותו צד לה.

#### 10. 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, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 6 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-003412).

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

ניירות ערך המירים למניות	הון מניות מונפק	הון מניות רשום
518,000 אופציות לא רשומות לנותני שירותים הניתנות למימוש ל-518,000 מניות רגילות של החברה.	35,565,200 מניות רגילות בנות	150,000,000 מניות רגילות בנות
1,625,000 אופציות לא רשומות לעובדים הניתנות למימוש ל-1,625,000 מניות רגילות של החברה.	0.0001 ש"ח ע.ג. כל אחת	0.0001 ש"ח ע.ג. כל אחת
2,222,700 אופציות לא רשומות (Warrents) שהוענקו למשקיעים, הניתנות למימוש ל-2,222,700 מניות רגילות של החברה.		

### 12. תקנה 24 ב - מרשם בעלי המניות

שם המחזיק	מספר מזהה	אזרחות/ מדינת התאגדות	מען לכתבי בי-דין	כמות מניות	האם מוחזקות בנאמנות
החברה לרישומים של הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ	515736817	ישראל	אחוזת בית 2, תל-אביב	35,565,200 מניות רגילות בנות 0.0001 ש"ח ע.ג. כל אחת	לא

### 13. תקנה 25 א - מען רשום

המלאכה 3, איזור תעשייה הר טוב א', בית שמש, מיקוד 9905503  
 02-6474383  
 אין.  
 info@airtouchsolar.com

מען רשום:  
 טלפון:  
 פקסימיליה:  
 כתובת דוא"ל:

### 14. תקנה 26 - הדירקטורים של החברה

להלן פרטים בדבר הדירקטורים המכהנים בחברה למועד פרסום דוח זה:

מספר זיהוי	יניר אלוש	דורון שטיגר	דוד מיכאל בן לולו	נדב כהן	נטע בנארי	דני אלוש	עדי עזרא	עוזי בלומנזון	רון הימן
22355796	55009526	13149182	35787431	028086635	031888647	043400472	065299257	54674395	
16.3.1966	09.01.1958	5.9.1962	21.8.1978	13.1.71	10.10.1974	18.09.1981	11.10.1958	07.01.1957	
מספר זיהוי	יניר אלוש	דורון שטיגר	דוד מיכאל בן לולו	נדב כהן	נטע בנארי	דני אלוש	עדי עזרא	עוזי בלומנזון	רון הימן
תאריך לידה	יניר אלוש	דורון שטיגר	דוד מיכאל בן לולו	נדב כהן	נטע בנארי	דני אלוש	עדי עזרא	עוזי בלומנזון	רון הימן
מען להמצאת כתבי בי-דין	ישראלית	ישראלית	ישראלית וצרפתית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית וצרפתית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
תפקיד בחברה (דח"צ/דב"ת)	י"ר דירקטוריון	דירקטור	דירקטור	דירקטור	דירקטורית	דירקטור	דירקטורית בלתי תלויה	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני
חברות בוועדות דירקטוריון	לא	לא	לא	לא	לא	לא	ועדת הביקורת, ועדת התגמול, ועדה לבחינת הדוחות הכספיים	ועדת הביקורת, ועדת התגמול, ועדה לבחינת הדוחות הכספיים	ועדת הביקורת, ועדת התגמול, ועדה לבחינת הדוחות הכספיים
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית או כשירות מקצועית או דח"צ מומחה	לא	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית	לא	לא	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית
עובד של החברה, קשורה או של בעל עניין - והתפקיד שממלא	סמנכ"ל תפעול וסמנכ"ל טכנולוגיות בחברה	י"ר דירקטוריון של יוזמה רביבים אגש"ח בע"מ	מנהל עסקי קיבוץ רביבים	מנהל כספים רבדים 2000 אגש"ח בע"מ	לא	לא	לא	לא	לא
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה	18.8.2016	22.10.2018	22.10.2018	18.8.2020	31.12.2020	13.04.2021	25.05.2021	25.05.2021	25.05.2021

רון הימן	עוזי בלומנזון	עדי עזרא	דני אלוש	נטע בנארי	נדב כהן	דוד מיכאל בן לולו	דורון שטיגר	יניר אלוש	השכלה
תואר ראשון כלכלה וחשבונאות אוניברסיטת תל אביב; רו"ח מוסמך ובוגר לימודי תעודה בביקורת מערכות ממוחשבות במכון לפריין העבודה	תואר ראשון במתמטיקה ומדעי המחשב אוניברסיטת תל אביב; תואר שני MBA אוניברסיטת תל אביב; תואר שני MA (התמחות בניהול קונפליקטים) אוניברסיטת תל אביב	BA כלכלה מורחב אוניברסיטת תל אביב; תואר שני מנהל עסקים (התמחות במימון) המרכז הבינתחומי הרצליה	תואר ראשון בכלכלה Northwestern University; תואר מוסמך MBA, The Anderson School of Business, UCLA	תואר ראשון כלכלה וחשבונאות אוניברסיטת תל אביב; תואר שני MBA אוניברסיטת תל אביב	BA כלכלה וניהול אוניברסיטת בן גוריון; MA במדיניות ציבורית, האוניברסיטה העברית בירושלים	BA בכלכלה ועסקים מכללת רופין	BA כלכלה אוניברסיטת תל אביב, תואר שני מנהל עסקים (התמחות במימון) אוניברסיטת תל אביב	BA כלכלה אוניברסיטת באר שבע, תואר שני מנהל עסקים (התמחות בשוק) אוניברסיטת ירושלים	השכלה
2016-היום: בעלים ומנכ"ל ברוני הימן אחזקות בע"מ CO-CFO: 2018 במכון לחקר האינטרנט בע"מ	2017-היום: CCO בטיטוקר 2017 - היום מנכ"ל חברת ליגטומד בע"מ (בבעלות מלאה)	2017-היום: סמנכ"לית כספים בכוכב אגירה שאובה בע"מ ינואר 2015- אוגוסט 2017: סמנכ"לית כספים בערבה פאוור קופמני בע"מ.	2010-היום: VP strategy and M&A Avery-Dennison	2020 - כיום מנהלת בכירה- פיתוח עסקי, מיזוגים ורכישות, והשקעות הון (2020 - כיום) 2017-2020 - שותפה בגיזה זינגר אבן, מנהלת תחום מיזוגים ורכישות.	מנהל כספים, קיבוץ רבדים, יועץ לקרן נדל"ן, לוקסמבורג, מנהל קשרי משקיעים ופעילות שוק ההון בגזית גלוב	מנהל עסקי קיבוץ רביבים	מנכ"ל (משרה חלקית) קרור אחזקות בע"מ (לפני כן יו"ר דירקטוריון), יו"ר יוזמה רביבים אגש"ח, יועץ עסקי וחבר דירקטוריון במספר חברות	ערבה פאוור קומפני (נותן שירותים באמצעות נטסנס) עד 2017; מ-2017 איירטאצ' סולאר	עיסוק בחמש השנים האחרונות
דירקטור חיצוני באיידנטי הלת'קיר בע"מ; דירקטור ב-Chamos international Ltd (מספר תאגיד 633896);	דירקטור מטעם הציבור ב-ח. מר תעשיות בע"מ	-	דירקטור בלתי תלוי ב-Gauzy LTD	אוגווינד אנרגיה טק אחסון בע"מ; מכלול מימון בע"מ; גלאסבוקס בע"מ; אקונרג'י אנרגיה מתחדשת בע"מ	מכהן כדירקטור במשקי דרום ובמספר 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	יפאורה בע"מ, יפאורה תבורי בע"מ, תעשיות תפוג-יו"ר, יוזמה רביבים אגש"ח, אשדר חברה לבנין, נובלוג בע"מ, רבל אי סי	נט - סנס בע"מ	תאגידי נוספים בהם מכהן כדירקטור

רון הימן	עוזי בלומנזון	עדי עזרא	דני אלוש	נטע בנארי	נדב כהן	דוד מיכאל בן לולו	דורון שטיגר	יניר אלוש	
דירקטור חיצוני ב- וטרסטון פרופרטיס לימיטד (מספר תאגיד: 1938699); דירקטור ברוני הימן אחזקות בע"מ						אבשלום אגש"ח בע"מ	אי בע"מ וחברות הבנות שלה וחברות בבעלותו המלאה		
לא	לא	לא	כן, הדירקטור הוא אחיו של יו"ר הדירקטוריון ובעל השליטה בחברה, מר יניר אלוש	לא	לא	לא	לא	לא	<b>בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה</b>
ק	ק	לא	לא	ק	ק	לא	ק	לא	<b>דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות</b>

15. 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, בחברה 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
<b>ניק לניר בראון</b>	022594519	12.9.1966	5.8.2020	מנכ"ל החברה	לא	BA כלכלה וניהול, טכניון; MBA אונ' בן גוריון	מנכ"ל איירטאצ' סולאר, סמנכ"ל שיווק ומכירות דלקסן מחזור, מנכ"ל טל אור אקולוגיה, סמנכ"ל תפעול ורכש דלק ישראל, מנכ"ל נומינור תעשיות כימיות
<b>אלעד צדוק</b>	036362309	7.08.1979	1.5.2021	סמנכ"ל כספים	לא	תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות אוניברסיטת בר אילן; תואר שני במנהל עסקים אוניברסיטת תל אביב; רואה חשבון מוסמך	סמנכ"ל כספים באיירטאצ' סולאר בע"מ; מנהל אגף חשבות בחברה לנכסים ולבנין בע"מ; חשב ראשי בחברת השקעות דיסקונט בע"מ
<b>שרית זאבי</b>	22447981	26.8.1966	22.10.2018 - כמנהלת עסקית. החל מיום 1.1.2021 כיועצת משפטית	יועצת משפטית	לא	בוגר משפטים (LL.B), האוניברסיטה העברית - ירושלים; MBA התמחות במימון;	איירטאצ' סולאר בע"מ - מנהלת עסקית ויועצת משפטית; ערבה פאנור קומפני - יועצת משפטית; עמית הוראה פקולטה למשפטים אונ' חיפה; אלישע בע"מ (קבוצת זאבי) - יועצת משפטית

<p>סמנכ"ל פיתוח עסקי איירטאצ' סולאר; סמנכ"ל מכירות גלבאליות אבן קיסר</p>	<p>תואר ראשון בכלכלה ומדעי המדינה, תואר שני מנהל עסקים, אוניברסיטה העברית - ירושלים</p>	<p>לא</p>	<p>סמנכ"ל פיתוח עסקי</p>	<p>1.6.2019</p>	<p>12.7.1964</p>	<p>058690637</p>	<p><b>ארז שופי</b></p>
<p>סמנכ"ל תפעול גלובאלי איירטאצ' סולאר בע"מ; COO,ADHESTICK INNOVATIONS</p>	<p>מהנדס תעשייה וניהול, אוניברסיטת תל אביב</p>	<p>לא</p>	<p>סמנכ"ל תפעול גלובאלי</p>	<p>1.8.2021</p>	<p>25.8.1970</p>	<p>027749613</p>	<p><b>נעם כפיר</b></p>
<p>חשב בקבוצת בוכולטר בע"מ; עוזר חשב ב- Vishay Precision Group, Inc.; מנהל מח' ביקורת שטיינמץ עמינח ושות'</p>	<p>תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות אוניברסיטת בר אילן; תואר שני במשפטים אוניברסיטת בר אילן; רואה חשבון מוסמך</p>	<p>לא</p>	<p>חשב</p>	<p>14.3.2022</p>	<p>19.4.1985</p>	<p>036760536</p>	<p><b>קובי פוגלמן</b></p>



## **16. תקנה 26ב: מורשי חתימה של החברה**

נכון למועד הדוח, ה"ה יניר אלוש, ניק לניר בראון ואלעד צדוק 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); חתימה על הסכמי סודיות; הזמנות ורכישות במהלך העסקים הרגיל של החברה שאינן עולות על סך של 100,000 דולרים ואשר נעשו בהתאם לתקציב החברה; חתימה על הסכמים מול מתווכים, מייצגים, מפיצים וצדדים להסכמי שיתוף פעולה; 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 וכיוצ"ב; פעולות אדמיניסטרטיביות בחשבונות הבנק של החברה; 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 ואלעד צדוק הינם מורשי חתימה יחידים בחשבונות הבנק של Air Touch Solar India Private Limited, חברה בת של החברה.

## **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)**

בערב מועד פרסום התשקיף, 2 במרץ 2021, הוחלף תקנון החברה לתקנון חדש. לפרטים ראו נספח א' לפרק 4 לתשקיף.

## **19. תקנה 29(א): המלצות והחלטות הדירקטורים**

- 19.1. שינוי ההון הרשום או המונפק של התאגיד – אין;
- 19.2. שינוי תזכיר או תקנון של התאגיד – אין;
- 19.3. פדיון ניירות ערך בני פדיון, כמשמעותם בסעיף 312 לחוק החברות – אין;
- 19.4. פדיון מוקדם של אגרות חוב – אין;
- 19.5. עסקה שאינה בהתאם לתנאי השוק, בין התאגיד ובעל ענין בו, למעט עסקה של התאגיד עם חברה-בת שלו-אין.

## **20. תקנה 29(ג): החלטות אסיפה כללית מיוחדת**

20.1. במסגרת האסיפה הכללית המיוחדת של החברה שנערכה ביום 17 בינואר 2021, התקבלו ההחלטות הבאות: (1) עדכון הסכם תנאי כהונתו והעסקתו של מר יניר אלוש, מבעלי השליטה בחברה, כמפורט בסעיף 8.2.2 לפרק 8 לתשקיף הנפקה ראשונה לציבור, נושא תאריך 25 בפברואר 2021, כפי שפורסם ביום 24 בפברואר 2021<sup>6</sup>; (2) עדכון הסכם תנאי כהונתה והעסקתה של הגב' שרית זאבי, היועצת המשפטית של החברה כמפורט בסעיף 8.2.5 לפרק 8 לתשקיף; (3) לאשר הענקה של אופציות לא רשומות לרכישת מניות רגילות של החברה כדלקמן: (א) הענקת אופציות לא רשומות לרכישת 97,300 מניות רגילות של החברה (המספר

<sup>6</sup> אסמכתא מספר 2021-01-023002.

מתואם לאחר פיצול ההון כמפורט בסעיף 3.1 לפרק 3 לתשקיף) למר דורון שטיגר, דירקטור בחברה, כמפורט בסעיף 8.2.6 לפרק 8 לתשקיף; (ב) הענקת אופציות לא רשומות לרכישת 227,000 מניות רגילות של החברה (המספר מתואם לאחר פיצול ההון כמפורט בסעיף 3.1 לפרק 3 לתשקיף) לגב' שרית זאבי, אשר כיהנה כדירקטורית בחברה במועד הענקת האופציות האמורות.

20.2. במסגרת האסיפה הכללית המיוחדת של החברה שנערכה ביום 23 בפברואר 2021, התקבלו ההחלטות הבאות: (1) לאשר את הנפקת מניות החברה לציבור בהתאם לתשקיף; (2) לאשר את החלפת תקנון החברה הקודם לנוסח המצורף כנספח א' לפרק 4 לתשקיף; (3) לאשר את השינויים הבאים בהון המניות של החברה: (א) לסווג מחדש את מניות בכורה א', מניות מועדפות א', מניות מועדפות ב' ומניות מועדפות ב' למניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב כל אחת (לפרטים נוספים ראו סעיף 1.4 לפרק 1 לתשקיף וסעיף 3.1 לפרק 3 לתשקיף); (ב) לפצל את הון מניותיה המונפק והנפרע של החברה ביחס של 1:100 (לפרטים נוספים ראו סעיף 1.4 לפרק 1 לתשקיף וסעיף 3.1 לפרק 3 לתשקיף); (ג) להגדיל את ההון הרשום של החברה ל-150,000,000 מניות רגילות בנות 0.0001 ש"ח ערך נקוב כל אחת; (4) לאשר מתן כתבי החייבות לשיפוי ופטור לכלל נושאי המשרה בחברה, כפי שיהיו בחברה מעת לעת, לרבות נושאי משרה הנמנים על בעלי השליטה בחברה, בנוסחים המצורפים כנספחים א' ו-ב' לפרק 8 לתשקיף (לפרטים ראו סעיפים 9.3.2 ו-9.3.3 לפרק 9 לתשקיף); (5) לאשר כי גמול הדירקטורים אשר אינם מועסקים על-ידי החברה (בין כעובדים ובין כנתוני שירותים עצמאיים), כפי שיהיו מעת לעת, יהיה הגמול השנתי וגמול ההשתתפות בהתאם לסכום הקבוע בתוספת השניה ובתוספת השלישית לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000, כפי שיעודכנו מעת לעת; (6) לאשר את התקשרות החברה עם מר יניר אלוש, מבעלי השליטה בחברה, בהסכם נשיאת עלות ליווי משפטי (לפרטים נוספים ראו סעיף 8.4.1 לפרק 8 לתשקיף); (7) לאשר את אימוץ מדיניות התגמול של החברה, המצורפת כנספח ג' לפרק 8 לתשקיף.

20.3. במסגרת האסיפה הכללית המיוחדת שנערכה ביום 25 במאי 2021, התקבלו ההחלטות הבאות: (1) לאשר את מינויו מחדש של משרד רואי החשבון זיו האפט BDO – כרואי החשבון המבקרים של החברה, ולהסמיך את דירקטוריון החברה לקבוע את שכרו; (2) לאשר את מינוים מחדש של ה"ה יניר אלוש (יו"ר הדירקטוריון), דורון שטיגר, נדב כהן, דוד מיכאל בן לולו ונטע בנארי כדירקטורים בחברה לתקופת כהונה של שנה, החל ממועד אישורה של האסיפה הכללית; (3) לאשר את מינויה של הגב' עדי עזרא כדירקטורית בלתי תלויה בחברה, בכפוף לאישור ועדת הביקורת, החל ממועד אישורה של האסיפה הכללית של החברה; (4) לאשר את מינויו של מר דני אלוש כדירקטור רגיל בחברה לתקופת כהונה של שנה החל ממועד אישורה של האסיפה הכללית של החברה; (5) לאשר את מינויו של מר עוזי בלומנזון כדירקטור חיצוני בחברה לתקופת כהונה של שלוש שנים, החל ממועד אישורה של האסיפה הכללית של החברה המזומנת לפי דוח זה; (6) לאשר את מינויו של מר רון הימן כדירקטור חיצוני בחברה לתקופת כהונה של שלוש שנים, החל ממועד אישורה של האסיפה הכללית של החברה המזומנת לפי דוח זה.

לפרטים נוספים אודות האסיפה הכללית, ראו דוח זימון האסיפה שפרסמה החברה ביום 19 באפריל 2021<sup>7</sup> ודיווח מיידי בדבר תוצאות האסיפה הכללית שפרסמה החברה ביום 26 במאי 2021.<sup>8</sup>

7 אסמכתא מספר 2021-01-065985.

8 אסמכתא מספר 2021-01-090279.

פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי לנושאי משרה, שבתוקף בתאריך הדוח.

**21.1. 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, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 11 במרס 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-032070).

בימים 28 במרץ 2022 ו-30 במרץ 2022, אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בהתאמה), בהתאם למדיניות התגמול של החברה ובהתאם להוראות תקנות 1ב1 ו-1ב1(א)(5) לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), התש"ס-2000 ("תקנות ההקלות") את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח אחריות לדירקטורים ונושאי משרה ("**פוליסת הביטוח החדשה**"). פוליסת הביטוח החדשה אושרה חלף פוליסת הביטוח הקודמת אשר תנאיה תוארו בסעיף זה לעיל, אשר פקעה ביום 9 במרץ 2022 ("**פוליסת הביטוח הקודמת**"), לתקופה בת 12 חודשים שתחילתה ביום 10 במרץ 2022 וסיומה ביום 9 במרץ 2023. סכום הכיסוי הביטוחי הינו עד 15 מיליון דולר ארה"ב, למקרה ולתקופה. סכום ההשתתפות העצמית של החברה – 15,000 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. תנאי פוליסת הביטוח החדשה דומים בעיקרם לתנאי הכיסוי בפוליסת הביטוח הקודמת, למעט שיעור הפרמיה העומד על סך של 72 אלפי דולר ארה"ב לעומת שיעור פרמיה של כ-70 אלפי דולר ששולם בעבור פוליסת הביטוח הקודמת. תנאי פוליסת הביטוח החדשה זהים ביחס לכל נושאי המשרה והדירקטורים בחברה, לרבות בעל השליטה בחברה, ה"מר יניר אלוש, המכהן כיו"ר הדירקטוריון, וכן הדירקטורים דוד בן לולו ודורון שטייגר, המכהנים מטעמה של יוזמה רביבים אגש"ח בע"מ, הנמנית על בעלי השליטה בחברה.

**21.2. 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.

### 21.3. 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 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.



## פרק ד' - הצהרות מנהלים בהתאם לתקנה 9(ב)(ד)



## הצהרות מנהלים

### הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9(ב)(ד)(1)

אני, ניק לניר בראון, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של איירטאצ' סולאר בע"מ ("החברה") לשנת 2021 ("הדוחות");
  2. לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
  3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של החברה לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
  4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של החברה, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של החברה, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילויי ובבקרה עליהם.
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

30 במרץ 2022

---

ניק לניר בראון, מנכ"ל

---

תאריך



## הצהרות מנהלים

### הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9(ב)(ד)(2)

אני, אלעד צדוק, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ואת המידע הכספי האחר הכלול בדוחות של איירטאצ' סולאר בע"מ ("החברה") לשנת 2021 ("הדוחות");
2. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית, ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של החברה לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של החברה, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של החברה, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילויי ובבקרה עליהם.

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

30 במרץ 2022

---

אלעד צדוק, סמנכ"ל כספים

---

תאריך