



## איירטאצ' סולאר בע"מ

### Airtouch Solar Ltd.

#### דוח תקופתי לשנת 2022

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 תהינה 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 לסיכוני שוק ודרכי ניהולם; ו-(ה) הגשת דוח חצי שנתי חלף הגשת דוחות רבעוניים, כל עוד הציבור אינו מחזיק תעודות התחייבות שהתאגיד הנפיק. כמו-כן אימץ דירקטוריון החברה הקלה לחברות שהציעו לראשונה מניות לציבור לעניין חובה לקבוע מדיניות תגמול לחברה המציעה לראשונה ניירות ערך שלה לציבור כקבוע בתקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013; (ו) פטור מפרסום דוח כספי נפרד לפי תקנה 9 לתקנות הדוחות, כל עוד הציבור אינו מחזיק תעודות התחייבות שהתאגיד הנפיק וכן פטור מפירוט ערכם של המניות או ניירות הערך ההמירים של חברות בנות או חברות כלולות לפי תקנה 11(1) לתקנות הדוחות.



## תוכן עניינים

פרק א'- תיאור עסקי החברה לשנת 2022

פרק ב'- דוח הדירקטוריון

פרק ג'- דוחות כספיים

פרק ד'- פרטים נוספים

פרק ה'- הצהרות מנהלים



## פרק א' - תיאור עסקי החברה לשנת 2022

### 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

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

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

- "איירטאצ' 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 מרתימת 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 2022, הכלול כפרק ב' לדוח תקופתי זה;
- "דולר" דולר ארה"ב;
- "הדוח התקופתי לשנת 2021" הדוח התקופתי של החברה, כפי שפורסם ביום 31 במרץ 2022 (אסמכתא מספר 040660-01-2022);
- "הדוחות הכספיים" הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022, הכלולים כפרק ג' לדוח תקופתי זה;
- "החברה" איירטאצ' סולאר בע"מ;
- "הקבוצה" החברה יחד עם החברות המוחזקות שלה;
- "חוק החברות" חוק החברות, התשנ"ט-1999;
- "חוק ניירות ערך" חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1969;
- "טראקר" התקן המאפשר לפאנלים הסולאריים לעקוב אחר תנועת השמש ובכך להגדיל את האנרגיה המיוצרת;
- "מועד פרסום הדוח" תאריך החתימה על דוח זה או מועד הסמוך למועד 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;

<sup>1</sup> למעט מניה אחת המהווה 0.01% מההון המונפק ומזכויות ההצבעה של איירטאצ' הודו, המוחזקת בנאמנות על-ידי מר יניר אלוש, בעל שליטה בחברה, זאת בהתאם לדרישת 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.





- "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;
- "תא פוטו-וולטאי"  
תא פוטו-וולטאי או PV הוא התקן להפקה ישירה של אנרגיה חשמלית על-ידי קליטת קרינה אלקטרומגנטית (אור) מהשמש;
- "(ה)תשקיף"  
תשקיף הנפקה ראשונה לציבור של החברה נושא תאריך 25 בפברואר 2021, כפי שפורסם ביום 24 בפברואר 2021 (אסמכתא מספר 2021-01-023002);
- "תאריך הדוח"  
31 בדצמבר 2022.

## חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי הקבוצה

### 1.1 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 למועד פרסום הדוח, בעלי השליטה בחברה, מתוקף הסכם ההצבעה שנחתם ביניהם ביום 10 בפברואר 2021, הם מר יניר אלוש, יוזמה רביבים<sup>2</sup> וקיבוץ רביבים. לפרטים נוספים אודות הסכם ההצבעה והשליטה בחברה ראו סעיף 3.4 לתשקיף.
- 1.3 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.
- 1.4 למועד פרסום הדוח לחברה חברה מוחזקת אחת- איירטאצ' הודו, חברה פרטית בבעלות מלאה של החברה, המרכזת את פעילות החברה בהודו.

### 2.2 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.
- 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 4,400 מגה-וואט, מתוכם מעל 2,800 מגה-וואט כבר הותקנו.
- 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 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> בנוסף לכך, בכוונת החברה לפעול

<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%).

<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 עבר



לפיתוח פתרונות ניקוי רובוטיים עבור פאנלים המותקנים על גבי גגות מסחריים ופרטיים על בסיס הטכנולוגיות הקיימות בחברה ומעת לעת בוחנת אפשרויות לרכוש ו/או להשקיע בטכנולוגיות משלימות בתחום הפעילות שלה, כפי שמפורט בסעיף 30 להלן.

2.2 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-940 GW (כמפורט בסעיף 7.1 להלן), כך שסך החדירה של הפתרונות הרובוטיים בשוק העולמי 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.

2.3 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 שלשלת ציפורים ופחות יעיל לניקוי באיזורים מרובי משקעים.

2.4 למועד פרסום הדוח פעילות החברה מתבצעת בהודו ובישראל, כאשר החברה פועלת במסגרת האסטרטגיה העסקית שלה לבחינת האפשרות להרחבת פעילותה העסקית לאזורים גיאוגרפיים נוספים וזאת על מנת לבסס את מעמדה כשחקן גלובאלי בתחום הפעילות שלה. לפרטים אודות פיילוטים של מערכות החברה ראו סעיף 31 להלן.

### 3. תרשים אחזקות





#### 4. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

שער נייר הערך באגרות	כמות ניירות ערך	מהות העסקה ואופן ביצועה	שם בעל העניין	סוג נייר הערך	מועד ביצוע הפעולה
1,095	2,165,100	רכישה במסגרת הנפקת מניותיה לציבור של החברה	הראל השקעות בביטוח ושירותים ופיננסים בע"מ	מניה רגילה	מרץ 2021
698.21	7,080	רכישה בבורסה	ינר אלוש	מניה רגילה	8 ביוני 2021
683.34	14,600	רכישה בבורסה	יוזמה רביבים - אגודה שיתופית חקלאית בע"מ	מניה רגילה	9 ביוני 2021
701	2,439	רכישה בבורסה	יוזמה רביבים - אגודה שיתופית חקלאית בע"מ	מניה רגילה	13 ביוני 2021
725	6,896	רכישה בבורסה	ינר אלוש	מניה רגילה	14 ביוני 2021
748.2	3,333	רכישה בבורסה	ינר אלוש	מניה רגילה	21 ביוני 2021
130.64	3,851	רכישה בבורסה	ינר אלוש	מניה רגילה	30 באוגוסט 2022
113.47	24,787	רכישה בבורסה	דורון שטייגר <sup>4</sup>	מניה רגילה	30 באוגוסט 2022
150.46	3,248	רכישה בבורסה	ינר אלוש	מניה רגילה	31 באוגוסט 2022
159.46	3,268	רכישה בבורסה	ינר אלוש	מניה רגילה	1 בספטמבר 2022
153	15,000	רכישה בבורסה	דורון שטייגר <sup>5</sup>	מניה רגילה	1 בספטמבר 2022
137.70	13,794	רכישה בבורסה	ינר אלוש	מניה רגילה	5 בספטמבר 2022
149.94	2,300	רכישה בבורסה	דורון שטייגר <sup>6</sup>	מניה רגילה	5 בספטמבר 2022
130.8	7,000	רכישה בבורסה	ינר אלוש	מניה רגילה	6 בספטמבר 2022
128	5,000	רכישה בבורסה	דורון שטייגר <sup>7</sup>	מניה רגילה	6 בספטמבר 2022

#### 5. חלוקת דיבידנדים

- 5.1 במהלך תקופת הדוח ועד למועד פרסום 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 ליום 31 בדצמבר 2022 ולמועד פרסום הדוח אין לחברה יתרת רווחים הראויים לחלוקה בהתאם להוראות סעיף 302 לחוק החברות.

<sup>4</sup> לרבות באמצעות "דריד אחזקות בע"מ" חברה פרטית בבעלותו של דורון שטייגר.  
<sup>5</sup> לרבות באמצעות "דריד אחזקות בע"מ" חברה פרטית בבעלותו של דורון שטייגר.  
<sup>6</sup> לרבות באמצעות "דריד אחזקות בע"מ" חברה פרטית בבעלותו של דורון שטייגר.  
<sup>7</sup> לרבות באמצעות "דריד אחזקות בע"מ" חברה פרטית בבעלותו של דורון שטייגר.

## חלק שני - מידע אחר

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 לדצמבר 2020	
16,453	10,453	1,934	הכנסות מחיצוניים
5,842	4,084	1,750	עלויות קבועות
10,147	9,768	1,891	עלויות משתנות
15,989	13,852	3,641	סך הכל עלויות
464	(3,399)	(1,707)	(הפסד) רווח גולמי
5,279	4,862	2,223	הוצאות מחקר ופיתוח
3,276	1,468	697	הוצאות מכירה ושיווק
8,891	7,100	2,141	הוצאות הנהלה וכלליות
-	618	605	הוצאות אחרות תפעוליות
(16,982)	(17,447)	(7,373)	הפסד תפעולי
58,318	78,220	6,955	סך הנכסים המיוחסים לתחום הפעילות
12,511	16,158	7,721	סך ההתחייבויות המיוחסות לתחום הפעילות

לפרטים נוספים אודות תוצאותיה הכספיות של הקבוצה ואודות התפתחויות שחלו בנתונים לתקופות האמורות, ראו הדוחות הכספיים וסעיפים 1.1 ו-1.2 לדוח הדיסקטוריון.

### 7. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה<sup>8</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.

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

<sup>8</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.

בשנים האחרונות עולה ההכרה בחשיבותה של אנרגיה מתחדשת כגורם לייצור חשמל, ומתקני אנרגיה מתחדשת מהווים מנוע צמיחה משמעותי בשוק החשמל העולמי.<sup>9</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.

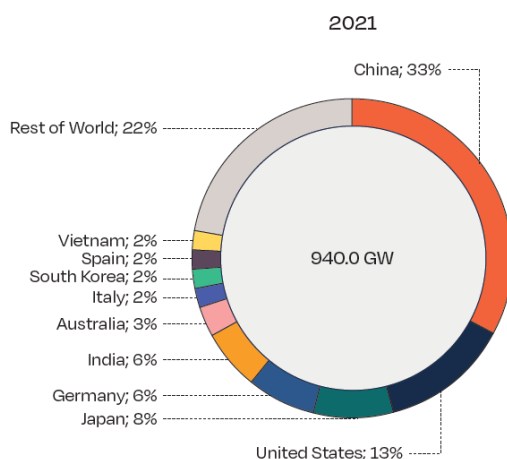
מגמת הגידול בייצור אנרגיה מתחדשת נובעת הן מטעמים סביבתיים ובריאותיים והן משום שייצור אנרגיה פוטו-וולטאית הפך כלכלי בהשוואה לייצור החשמל מדלקים פוסיליים (נפט, גז ופחם). המעבר העולמי לייצור חשמל מבוסס אנרגיות מתחדשות (בשילוב אגירת אנרגיה) נמצא בליבה של האסטרטגיה העולמית להתמודדות עם משבר האקלים.<sup>10</sup>

בשנת 2021 סך ההתקנות החדשות בשוק הפוטו-וולטאי העולמי הגיע לסך של כ-168 GW, המהווה עלייה של כ-21% ביחס ל-139 GW שהותקנו בשנת 2020. גידול זה הביא את הסך המצטבר של התקנות פוטו-וולטאיות להיקף של כ-940 GW, כאשר במאי 2022 סך ההתקנות הפוטו-וולטאיות חצה לראשונה את רף ה-1 טרה-וואט (1,000 GW).

סך ההתקנות החדשות בשוק האנרגיות המתחדשות העולמי הגיע בשנת 2021 לכ-300 GW, כאשר סך ההתקנות החדשות בשוק הפוטו-וולטאי מהווה כ-56% מתוכם.

להלן גרף המציג את התפלגות השוק הפוטו-וולטאי בשנת 2021 בחלוקה על פי מדינות. בשנת 2021, השוק בסין, ארה"ב והודו הווה כ-52% מסך השוק הפוטו-וולטאי הגלובאלי.<sup>11</sup>

FIGURE 12 TOP 10 SOLAR PV MARKETS TOTAL INSTALLED SHARES 2021



© SOLARPOWER EUROPE 2022

<https://www.iea.org/news/renewable-electricity-growth-is-accelerating-faster-than-ever-worldwide-supporting-the-emergence-of-the-new-global-energy-economy>

9

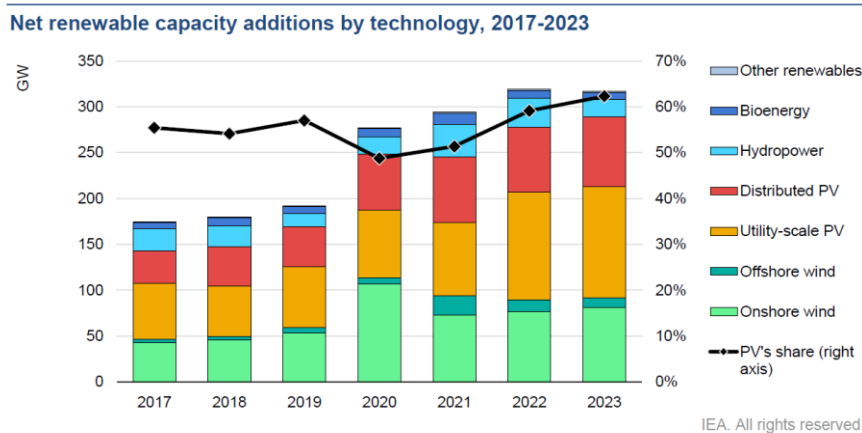
<https://www.ynet.co.il/article/BynbixbRI>

10

Solar Power Europe, Global Market Outlook for Solar Power 2022-2026 report

11

היקף השוק הסולארי הקרקעי מהווה את החלק הגדול ביותר מתוך סך הגידול בהיקף מותקן של אנרגיות מתחדשות. להלן גרף המציג את התפלגות הצמיחה ביחד למקורות אנרגיה מתחדשת:<sup>12</sup>



להלן תובא סקירה תמציתית של כל אחד מהשוקים בהם החברה פועלת, ישראל והודו, כמו גם של השוקים בהם החברה החלה במאמצי חדירה, ארה"ב ו-MENA. יצוין כי על פי התחזיות בשנים 2024-2026 כ-55% מהגידול העולמי בהספק מתקנים פוטו-וולטאים יגיע מסין, ארה"ב והודו.<sup>13</sup>

### השוק הפוטו-וולטאי בישראל

למועד הדוח, החברה פעילה בישראל. בשנים האחרונות מדינת ישראל מצטרפת לשורה של מדינות נוספות ברחבי העולם המובילות את מגמת המעבר לייצור חשמל באמצעות אנרגיה מתחדשת, תוך זניחת מקורות האנרגיה המסורתיים (פוסיליים) לאור השפעותיהם ההרסניות על הסביבה. בשנת 2022, חוברו בישראל מדי חודש מתקני ייצור בהספק ממוצע של כ-96 MW בטכנולוגיות שונות, נתון המלמד על גידול של כ-23% בחיבור מתקני ייצור באנרגיה מתחדשת לעומת שנת 2021 (בה עמד הממוצע החודשי על 78 MW), וגידול של 123% לעומת שנת 2020 (בה עמד ממוצע החיבורים החודשי על 43 MW).<sup>14</sup>

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>15</sup> לפי הצפי של רשות החשמל ולאור ההחלטה שהתקבלה, מרבית האנרגיה המתחדשת צפויה להתבסס על אנרגיה פוטו-וולטאית.<sup>16</sup>

<sup>12</sup> <https://www.iea.org/reports/renewable-energy-market-update-may-2022>

<sup>13</sup> Solar Power Europe, Global Market Outlook for Solar Power 2022-2026 report

<sup>14</sup> מתוך דו"ח מצב האנרגיות המתחדשות שפרסמה רשות החשמל בשנת 2022.

<sup>15</sup> החלטת ממשלה: "קידום אנרגיה מתחדשת במשק החשמל" (החלטה מספר 465 של הממשלה מיום 25.10.2020).

[https://www.gov.il/he/departments/policies/dec465\\_2020](https://www.gov.il/he/departments/policies/dec465_2020)

<sup>16</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)

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

בעקבות השיפור הניכר בקצב החיבור של המתקנים, ההספק המותקן של מתקני אנרגיה מתחדשת בישראל נכון לסוף שנת 2022 עלה לכ-4,795 MW, כך שיכולת הייצור השנתית שווה, נכון להיום, לשיעור של 11.8% מהצריכה השנתית לעומת 9.4% בשנת 2021. שיעור הצריכה בפועל מאנרגיות מתחדשות הסתכם בשנת 2022 ל-10.1% מסך האנרגיה שנצרכה בישראל במהלך השנה, לעומת 8.2% בשנת 2021. נתונים אלו מראים כי במהלך 2022 משק החשמל הישראלי עבר לראשונה את ה-10% ייצור באנרגיות מתחדשות.<sup>17</sup>

### **השוק הפוטו-וולטאי בהודו**

בנוסף לפעילותה בישראל, פועלת החברה בהודו. 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>18</sup>

הממשלה ההודית הציבה לעצמה יעד להגיע להיקף ייצור אנרגיה מתחדשת בהיקף של 500 GW עד סוף שנת 2023.<sup>19</sup> בנוסף, המשרד לאנרגיה מתחדשת בהודו הציב יעד ביניים, הגעה ל-100 GW הספק מותקן של אנרגיה פוטו-וולטאית עד סוף שנת 2022, בחלוקה לפי 60 GW מתקנים פוטו-וולטאים קרקעיים ו-40 GW גגות סולאריים.<sup>20</sup> בפועל, הודו לא עמדה ביעד, ועל פי פרסומים<sup>21</sup> בסוף שנת 2022 הגיעה לסך כולל של 75 GW, מתוכם כ-58 GW מתקנים פוטו-וולטאים קרקעיים (כ-97% מהיעד בשדות קרקעיים) וגגות סולאריים בהיקף כולל של 15 GW בלבד. על פי פרסומים אחרים, היקף המתקנים הפוטו-וולטאים בהודו הגיע במרץ 2022 ל-54 GW,<sup>22</sup> מתוכם 42.8 GW מתקנים סולאריים גדולים ו-6.47 GW גגות סולאריים.

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, Acme, ReNew, Adani ו-Azure, 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 בשנים האחרונות, יש לציין כי התעשייה הסולארית בהודו ניצבת כיום בפני שלושה אתגרים עיקריים:<sup>23</sup>

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

17 מתוך מצגת "מעבר המשק לאנרגיות מתחדשות דיווח לוועדת הכלכלה" שהוצגה לוועדת הכלכלה ב-8.12.20.

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

19 Solar Power Europe, Global Market Outlook for Solar Power 2022-2026 report

20 <https://mnre.gov.in/solar/current-status>

21 <https://www.pv-magazine.com/2022/04/13/india-may-miss-2022-solar-target-of-100-gw-by-27>

22 Solar Power Europe, Global Market Outlook for Solar Power 2022-2026 report

23 Solar Power Europe, Global Market Outlook for Solar Power 2022-2026 report

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 נכנסה 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 שכת נמצא בעיצומו. נכון לסוף שנת 2022, כושר ייצור פאנלים סולאריים בהודו הגיע לכ-39 GW כאשר הוא צפוי להגיע לכ-95 GW בסוף שנת 2025.

ג. חברות ההפצה (DISCOMs), שחלקן סובלות מבעיית נזילות, ניסו לפתוח במו"מ על תעריפי רכישת החשמל (PPA) בהסכמי מכירה (Power Sale Agreement, PSA), למרות שמחירים אלו נקבעו בהסכמים שכבר נחתמו.

### השוק הפוטו-וולטאי בארה"ב

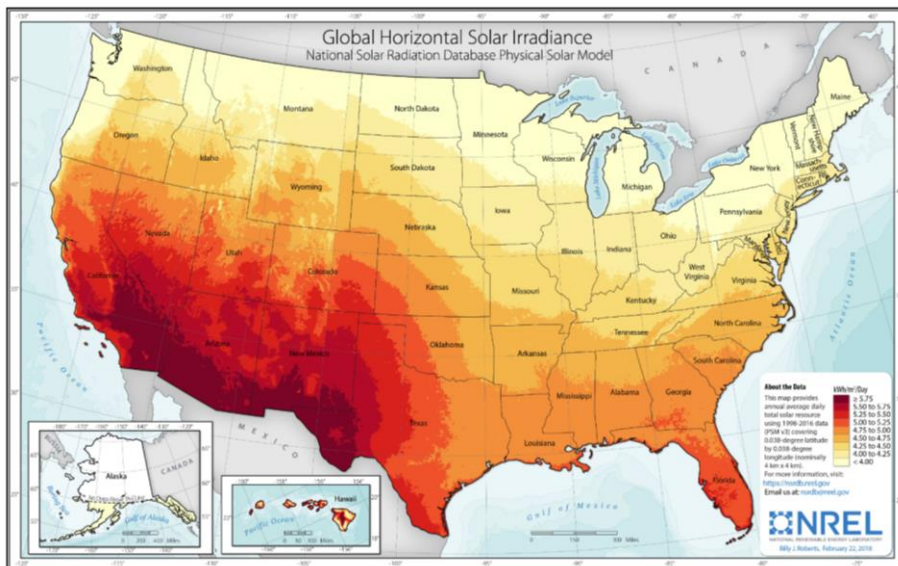
השוק הפוטו-וולטאי בארה"ב הנו השוק השני בגודלו בעולם ונאמד נכון לסוף שנת 2021 בכ-122.9 GW. הגידול בהיקף השוק הפוטו-וולטאי בארה"ב בשנת 2021 מהווה כ-73% מסך הגידול ביבשת אמריקה כולה באותה שנה. בשנת 2021 השוק הפוטו-וולטאי בארה"ב גדל בכ-27.3 GW (גידול בשיעור של 46% בהשוואה לשנת 2020), כאשר מתוכם 19.7 GW שדות קרקעיים, 4.9 GW גגות מגורים (Residential) ו-2.7 GW גגות מסחריים (Commercial). שני תתי השווקים האחרונים, גגות מגורים וגגות מסחריים, נתמכים בעידוד ממשלה תחת תוכנית לעידוד ההשקעה לייצור אנרגיה סולארית (Investment Tax Credit, ITC).

ביום 16 לאוגוסט 2022 הכריזה ממשלת ארה"ב על תוכנית Inflation Reduction Act ("IRA"). IRA מהווה את ההשקעה הגדולה ביותר בהיסטוריה של ארה"ב, 391 ביליון דולר, במעבר לאנרגיות מתחדשות, כחלק מהמלחמה בשינוי האקלים.<sup>24</sup> להלן המרכיבים העיקריים של ה-IRA:

- תוכנית ITC שכבר הייתה קיימת (הטבת מס מתוך מרכיב ההשקעה בשיעור של 30%, כאשר שיעורי ההטבה יורדים עד לשיעור של 10% במשך 4 שנים) הוארכה ב-10 שנים, עד לשנת 2032, עם הטבת מס בשיעור קבוע של 30%.
- התווסף מסלול הטבה לבחירת היזמים (Production Tax Credit, PTC) ("**מסלול ה-PTC**"). מסלול שבעבר השתמשו בו בתחום אנרגיית הרוח, המאפשר את קבלת ההטבה כתוספת לתעריף ההכנסות, בגובה של 2.7 סנט לקו"ש במשך 10 השנים הראשונות של הפרויקט.
- קיימת אפשרות לסחור בהטבת המס.
- תינתן הטבה נוספת בשיעור של 10% נוספים ממחיר הציוד בעת רכש ציוד מקומי כמענק השקעה.



למסלול ה-PTC השפעה משמעותית על התמריץ להטמעת פתרונות ניקוי רובוטיים בארה"ב שכן הפתרון הרובוטי משפר משמעותית את תפוקת השדה. המדינות בארה"ב בהן ניקוי רובוטי יבש הוא כדאי כלכלית הן מדינות שטופת שמש עם רמת לחות נמוכה ורמת אבק גבוהה באופן יחסי. מדובר במדינות בחלקה הדרום מערבי של ארה"ב כמו קליפורניה, טקסס, נבאדה, אריזונה, ניו מקסיקו ויוטה. במדינות אלו, רמת הקרינה גבוהה יחסית כפי שניתן לראות להלן:



בשדות קרקעיים הממוקמים באזור עם רמת קרינה גבוהה יחסית נכון יותר מבחינה כלכלית לבחור במסלול PTC חלף מסלול ה-ITC.<sup>25</sup> בהתאם לכך, יזמים סולאריים שבחרו במסלול PTC באזורים אלו ונהנים כעת מתעריפים גבוהים יותר, יהיו מהחזר השקעה אטרקטיבי ומהיר יותר מהטמעת ניקוי רובוטי המשפר את תפוקת השדה הסולארי.

### **השוק הפוטו-וולטאי באזור MENA**

מדינות רבות באזור MENA הציבו לעצמן יעדים שאפתניים במעבר לאנרגיות מתחדשות. איחוד האמירויות (UAE) הציבה לעצמה יעד שאפתני להגיע לייצור אנרגיה ממקורות דלי פליטות פחמן בשיעור של כ-50% עד שנת 2030, כאשר מרבית אנרגיה זו תגיע ממתקנים פוטו-וולטאים. היקף המתקנים הפוטו-וולטאים ב-UAE כיום נאמד בכ-900 MW. כאינדיקציה להיקף ההתרחבות השוק האמירתי, עד שנת 2030 מתוכנן סיום הקמת מתקן פוטו-וולטאי, מהגדולים בעולם, בהיקף של 5 GW.

ערב הסעודית הציבה לעצמה יעד להגדיל את היקף המתקנים הפוטו-וולטאים מ-5.9 GW כיום ל-40 GW עד שנת 2030.<sup>26</sup>

<https://pv-magazine-usa.com/2022/08/25/to-ptc-or-itc-that-is-the-financial-question>

25

[https://www.ief.org/\\_resources/files/events/third-ief-eu-energy-day/turki-al-shehri-24.02-repdo--ief\\_riyadh\\_v2-2.pdf](https://www.ief.org/_resources/files/events/third-ief-eu-energy-day/turki-al-shehri-24.02-repdo--ief_riyadh_v2-2.pdf)

26

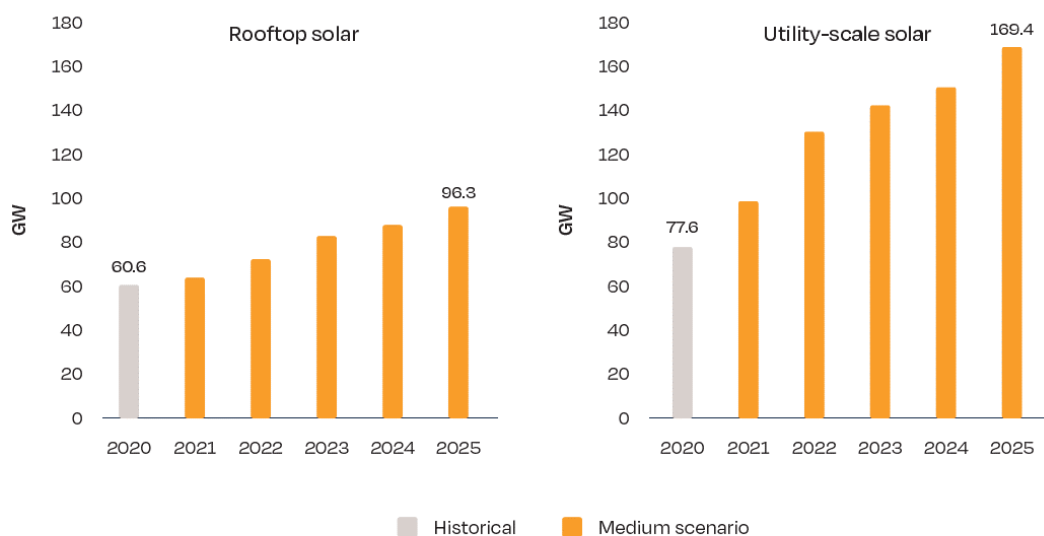
מצרים הציבה לעצמה יעד ייצור אנרגיה בשיעור של 42% באמצעות אנרגיות מתחדשות עד שנת 2035.<sup>27</sup>

החברה רואה באזור MENA קרקע פורייה להגדלת הפעילות העסקית שלה, בין היתר, בשל פוטנציאל הגידול הצפוי בשוק הפוטו-וולטאי באזור, בשל האקלים באזור המאופיין ברמות לחות נמוכות יחסית, קרינה גבוהה ורמות אבק גבוהות יחסית, תנאים המתאימים לניקוי רבובי יבש, אשר למיטב ידיעת החברה, כבר מוטמע חלקית בכמה ממדינות האזור.

### שוק הגגות הסולאריים

שוק הפאנלים הפוטו-וולטאיים על-גבי גגות מתפתח באופן שונה במדינות שונות בעולם וזאת, בין היתר, בשל הרגולציה והתמיכה הממשלתית השונות בכל מדינה. 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>28</sup>

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



© SOLARPOWER EUROPE 2021

שוק הגגות מתחלק ל-2 סגמנטים מרכזיים: הגגות התעשייתיים והגגות 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.

[/https://ae-solar.com/solar-energy-africa](https://ae-solar.com/solar-energy-africa)

27

.SolarPower Europe New EU Market Outlook for Solar Power 2021 – 2025

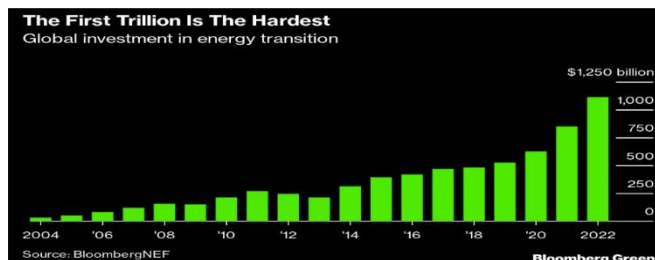
28

## 7.2 השקעות ממשלתיות בפרויקטי תשתיות פוטו-וולטאים

החלטות גופים ממשלתיים ברחבי העולם לעידוד וביצוע השקעות בפרויקטי תשתית 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. אשרור 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.

בהתאם לפרסומי Bloomberg, היקף ההשקעות באנרגיות נקיות הגיע בשנת 2022 לרף של 1.1 טריליון דולר (כמפורט בתרשים להלן), ובפעם הראשונה השתווה להיקף ההשקעות באנרגיות פוסיליות. להלן גרף המציג את היקף ההשקעות באנרגיות נקיות על פני השנים, כאשר מרביתם הושקעו במתקנים לייצור אנרגיה באמצעות רוח, מתקנים פוטו-וולטאים ומעבר למכונות חשמליות:<sup>29</sup>



## 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 בעל עלות גבוה ביותר בשלב התחזוקה והינו קריטי להפעלה יעילה של הפרויקט, שכן אבק ולכלוך על הפאנלים הפוטו-וולטאים 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.

[/https://time.com/6250469/clean-energy-investment-sets-1-1-trillion-record-matching-fossil-fuels-for-the-first-time](https://time.com/6250469/clean-energy-investment-sets-1-1-trillion-record-matching-fossil-fuels-for-the-first-time)

למיטב ידיעת החברה, בשנים האחרונות ניקוי הפאנלים הפוטו-וולטאים בשוק העולמי, נעשה רובו 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 כוח 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 פורייה לפתרונות הניקוי הרובוטיים היבשים (ללא צורך במים). הפתרון הרובוטי שמציעה החברה אינו מצריך הקמת תשתית מים או תשתית חשמל ייעודית.

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

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

על-פי פרסומים קיימים, שוק המתקנים הפוטו-וולטאים המותקנים הגיע בסוף שנת 2021 לכ- 940 MW וחצה לראשונה במרץ 2022 את רף ה-1,000 GW.<sup>30</sup> על פי תחזיות השוק, מתקנים הפוטו-וולטאים יגיעו בשנת 2025 להיקף של כ-2,000 GW.<sup>31</sup> יובהר כי הנתונים האמורים מתייחסים לכלל שוק המתקנים הפוטו-וולטאים העולמי. אולם, מוצרי החברה רלוונטיים בעיקר לאזורים גאוגרפיים המתאפיינים באקלים יבש ומאובק, וביתר שאת לאזורים גאוגרפיים הסובלים ממחסור במים. כך למשל, שדות פוטו-וולטאים במדינות גשומות או במדינות בהן ישנה לחות גבוהה באופן יחסי (מעל 70% לחות) אינם מהווים שוק פוטנציאלי למוצרי החברה הנוכחיים משום שאינם מתאימים לניקוי רובוטי יבש. מחקרים הנוגעים לשינויי אקלים מצביעים על האפשרות כי לאור ההתחממות הגלובאלית, הסיכוי לסופות חול ואבק באזורים מסוימים בעולם עולה, דבר העשוי להגביר את הצורך בניקוי יבש של פאנלים סולאריים באזורים אלו.<sup>32</sup>

<https://pv-magazine-usa.com/2022/03/14/humans-install-1-terawatt-of-solar-capacity-generate-over-1-petawatt-of-solar-electricity-in-2021>

30

Solar Power Europe, Global Market Outlook for Solar Power 2022-2026 report

31

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)

32

מאז התפרצות מגיפת הקורונה ברבעון הראשון של שנת 2020, ובשל הסגרים במדינות השונות בעקבותיה והשלכותיה על שרשרות האספקה העולמיות, הזמינות של חומרי גלם וכיוצ"ב, מקפידה החברה לכלול בכל ההסכמים שלה 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, חלו עיכובים מסוימים בהליכי הקמה של מתקנים פוטו-וולטאיים ברחבי העולם מצד היזמים, אשר גררו עיכובים מסוימים במועד תחילת התקנת מוצרי החברה בשדות פוטו-וולטאיים, שתוצאותיהם הורגשו גם בשנת 2022.

יצוין כי התמשכות משבר הקורונה בתחילת שנת 2022 תרמה לעיכוב בתוכניות החברה לכניסה לשווקים חדשים במהלך שנת 2022.

כמו כן, התפרצות מגיפת הקורונה הביאה, בין היתר, למחסור העולמי בשבבים. עם זאת, החברה הצליחה לרכוש את כמות השבבים ההכרחיים עבור פעילותה וכן הצטיידה החברה במלאי של מרבית השבבים הדרושים לה לשנת 2023. נכון למועד פרסום הדוח, לא נפגעה יכולת הייצור והאספקה של הרובוטים של החברה בשל המחסור העולמי בשבבים.

למעט כאמור לעיל, בשנת 2022, החברה לא נתקלה בקשיים שמקורם במגפת הקורונה אשר השפיעו באופן מהותי על תוצאותיה. יחד עם זאת, ככל שמשבר הקורונה העולמי ימשיך או יחריף, החברה עלולה לחוות עיכובים באספקת חומרי גלם וכן באספקת מוצריה ללקוחות וייתכנו עיכובים בגביה מלקוחות.

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>33</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>34</sup>

33 מתוך האתר של סוכנות האנרגיה הבינלאומית: <https://www.iea.org/reports/sustainable-recovery>  
34 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)



להערכת החברה, למועד פרסום הדוח, למגיפת הקורונה אין השפעה מהותית לרעה על היקף הפעילות של החברה. כמו כן, החברה אינה יכולה להעריך במועד זה את היקף השלכות נגיף הקורונה העתידיות על פעילות החברה, ככל שתהיינה.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל אודות השפעות מגיפת הקורונה על פעילות החברה וכן הערכותיה בקשר עם הצטיידותה בכמות מספקת של שבבים לצורך פעילותה בשנת 2023, 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.**

#### המלחמה באוקראינה

7.5

במהלך חודש פברואר 2022 פלש הצבא הרוסי לאוקראינה ולמועד פרסום הדוח עדיין מתנהלת לחימה 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 ובשערי חליפין וריביות בארץ ובעולם.

למלחמה באוקראינה עשויות להיות השלכות שליליות על פעילות החברה בטווח הקצר והבינוני, כתוצאה מהתייקרות בשרשרת הייצור והאספקה ברמה הגלובאלית והתנודתיות בשערי החליפין והריבית, וכן עשויות להיות השלכות חיוביות כתוצאה מעליית מחירי החשמל, היוצרת תמריץ למעבר מהיר לאנרגיות חלופיות בדמות אנרגיה סולארית. למועד הדוח אין ביכולתה של החברה להעריך ו/או לאמוד את מלוא השפעת המלחמה באוקראינה על פעילותה העסקית כתוצאה מהמלחמה ואוקראינה והשלכותיה, לרבות בקשר עם משבר האנרגיה במערב אירופה.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל אודות השפעות המלחמה באוקראינה, לרבות עליית מחירי החשמל, התנודתיות בשערי החליפין והריבית ומשבר האנרגיה, על פעילות החברה ותוצאותיה הכספיות, הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של הנהלת 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 לרבות באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה, זאת, בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, החרפת הלחימה ותוצאותיה או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**



במהלך שנת 2022 המשיכה המגמה של האצת קצב האינפלציה בשווקים בישראל ובעולם, כאשר בישראל מדד המחירים לצרכן בשנת 2022 עלה בכ-5.3%. מגמה זו היא תוצאה של שרשרת אירועים כלכליים וגאו-פוליטיים וביניהם, השלכות מגיפת הקורונה, הלחימה באוקראינה ומשבר האנרגיה במערב אירופה, המצביעים על מיתון בכלכלות העולם. בניסיון להאט את קצב האינפלציה, ביצעו הבנקים המרכזיים בעולם ובישראל העלאות משמעותיות בשיעורי הריבית באופן העשוי להביא להאטת הפעילות הכלכלית.

לשינויים במגמות האינפלציה והריבית בישראל ובעולם עלולה להיות השפעה על פעילות החברה, ובכלל זה על עלות המכר, בשל השפעה על עלויות חומרי הגלם ורכיבי המערכות ועל עלויות השינוע של מוצרי החברה. בנוסף תיתכן השפעה על הוצאות תפעוליות, לרבות הוצאות שכירות וכן על הוצאות שכר ועלויות מימון (עתידיות ככל שיהיו).

למועד הדוח החברה לא נטלה חוב והיא מממנת את פעילותה ממקורותיה העצמיים. כמו כן, התמורה בהסכמי התפעול והתחזוקה בהם התקשרה החברה עם לקוחותיה צמודה למדד הרלבנטי בטריטוריה הרלבנטית. בכך ממזערת החברה את חשיפתה לשינויים כאמור בקשר עם הסכמים ארוכי טווח בהם התקשרה. יחד עם זאת, עליה תלויה בשיעורי הריבית והאטה כלכלית עלולות לפגוע באיתנותם הפיננסית של לקוחות החברה ו/או בקצב הקמת שדות פוטו-וולטאיים על-ידם ובכך לפגוע בגודל שוק זה וברווחיותו.

מהאמור לעיל ניכר כי עיקר השפעת השינויים בריבית ובאינפלציה על החברה הן עקיפות. בהתאם, למועד פרסום הדוח, הגם שלהערכת החברה השפעת השינויים בריבית ובאינפלציה אינם בהיקפים מהותיים, אין באפשרות החברה להעריך את השפעת מגמות אלו על החברה ועל תוצאות פעילותה במלואן.

**הערכות החברה המובאות לעיל בקשר עם ההשפעות העתידיות האפשריות של שינויים בשיעורי הריבית והאינפלציה על פעילות החברה ולקוחותיה מהוות מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס, בין היתר, על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של הנהלת החברה המבוססים על ניסיון העבר והידע שנצבר לה כמו גם ניתוח השינויים וההשפעות של מגמות אלו שנצפו בתקופת הדוח, הערכות שונות ביחס למצב השווקים בהם פועלת החברה וכן מידע נוסף הקיים בחברה. המידע כאמור עשוי להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה, זאת, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה, וביניהם מגמות מאקרו כלכליות שונות, החלטות הבנקים המרכזיים בעולם, או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 32 להלן.**

בשנים האחרונות ובפרט מאז פרוץ מגפת הקורונה נרשמה עלייה דרמטית במספר ובאיכות תקיפות הסייבר בעולם ובפרט כנגד חברות ישראליות, המבוצעות לרוב על-ידי גורמי טרור, גופים אנרכיסטיים וארגוניי פשיעה בינלאומיים. כתוצאה מכך, מערכות המחשוב של חברות רבות, ובכללם החברה, חשופות לסיכוני סייבר יותר מבעבר. מתקפת סייבר על מערכות המחשוב של החברה, עשויה לגרום לחברה לנזק כלכלי, לפגיעה במוניטין, ולפגיעה בהתנהלותה השוטפת. משכך, החברה בוחנת ומעדכנת באופן שוטף את נהלי ההגנה שלה מפני סיכונים אלו ומטמיעה פתרונות טכנולוגיים שונים במערכות המחשוב שלה על מנת לצמצם ככל שניתן את הפגיעה האפשרית בחברה כאמור כתוצאה מהתממשות סיכונים אלו.

במסגרת היערכות החברה להתמודדות עם השפעותיה של מתקפת סייבר אפשרית, ננקטו הצעדים הבאים: החברה מבצעת גיבויים ברמה היומית בענן עבור מידע מהותי (כולל יכולת שחזור מידע ממספר גרסאות לאחור), הותקנה תוכנת אנטי-וירוס ייעודית ו-FIREWALL במחשבים של עובדי החברה, מיושם נוהל החלפת סיסמאות משתמשים מידי מספר חודשים וחייבו מחדש של המשתמשים לסביבת מייקרוסופט בכל 90 יום. כמו כן, מערכת ניהול הכספים וההזמנות בה משתמשת החברה, מצויה בענן ומגובה ברמה יומית.

יחידת התקשורת של החברה מקושרת למרכז בקרה בינלאומי מרכזי של אמזון (AWS), המנהל את ההפעלה מרחוק של מערכות החברה ואוסף את הדיווחים מהשטח, תוך קבלת מידע בזמן אמת. יחידת התקשורת מוגנת, כולל בכתובת שאינה נגישה מבחוץ ובאופן החיבור אליה. במערכת הבקרה המרכזית, מתבצע גיבוי תדיר בשרת מאובטח נוסף וכן קוד התוכנה מגובה גם הוא בשרת נפרד.

החברה בוחנת מעת לעת את הצורך בהתקשרות עם יועצים חיצוניים בתחומי הסייבר על מנת להקטין את סיכוני הסייבר של החברה והחלה לבצע הדרכות לעובדי החברה בנושאי הגנת הסייבר. בכוונת החברה להרחיב הדרכות אלו. בנוסף, בכוונת החברה לקבוע נהלי עבודה מסודרים בתחום הסייבר בשנה הקרובה.

כמו כן, בכוונת החברה להתחיל בשנת 2023 תהליך של אימוץ נוהל תגובה לאירועי סייבר אשר יכלול, בין היתר, הסדרת צוות תגובה לאירוע סייבר, מבחנים לסיווג אירועי סייבר, דרכי פעולה לחקירת אירוע הסייבר, כללים לגיבוש מסקנות מאירוע סייבר, וכן מנגנון לדיווח מיידי במגנ"א על קרות האירוע והחשיפות לחברה כתוצאה ממנו.

על אף האמור לעיל, החברה אינה יכולה להבטיח כי אמצעי ההגנה הננקטים על ידה ימנעו באופן מוחלט אירועי אבטחת מידע או נזקים שעשויים להיגרם כתוצאה מאירועי סייבר ובכלל זה כתוצאה מגישה בלתי מורשית, חשיפה בלתי מורשית, ניצול לרעה, שיבוש, מחיקה או גניבה או שינוי של המידע של החברה ולקוחותיה, מתקפות כופרה, הפרעה לפעילות השוטפת של החברה ו/או לקוחותיה, פגיעה בשירותי המחשוב ו/או האטה שלהם באופן משמעותי ואף השבתת מערכות מידע של החברה ו/או לקוחותיה ועוד.

## 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 בישראל 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 הן 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. מעבר למתחרים המתוארים בסעיף 13 להלן, יצוין כי לאחרונה נכנסה לשוק חברת Sunpure, חברת בת של Sungrow הסינית, ספקית מובילה של אינוורטרים.<sup>35</sup> לחברת Sunpure רובוט ניקוי על בסיס מברשות והיא נשענת על מערכי השיווק וההפצה הקיימים של Sungrow. החברה ממשיכה ללמוד את המתחרה שייתכן ויהפוך לאחד מהשחקנים המובילים בשוק הניקוי הרובוטי.

<sup>35</sup> אינוורטר הוא מכשיר הממיר חשמל זרם ישר (DC) לחשמל בזרם חילופין (AC) הזורם ברשת החשמל. כמו כן, האינוורטר עוקב אחר נקודות חשמל מקסימליות (MPPT) על מנת כדי לקבל את ההספק המרבי האפשרי מהמערך הסולארי.

למועד פרסום הדוח, למיטב ידיעת החברה, במסגרת השוקים 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.

בנוסף, החברה פועלת בישראל בהתאם לתקן ISO 9001 של ארגון התקינה הבינלאומי.

### שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

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 הסולארים. על אף הוזלת עלויות ייצור החשמל הפוטו-וולטאי כאמור, מנהלי רשתות החשמל התקשו לקלוט כמויות גדולות של חשמל פוטו-וולטאי ברשת, וזאת בשל התנודתיות בייצור ושינויי ההספקים המהירים (אשר עשויים לנוע בטווח של כ-80% תוך מספר שניות), שמייצרות התחנות הפוטו-וולטאיות בהיצע החשמל. בשל כך, ככלל, מפעילי הרשת מגבילים את היקף חדירת השימוש באנרגיות מתחדשות לעד 15% מהספק הרשת. מגבלה זו נפתרה בעת האחרונה כאשר פותחו טכנולוגיות אגירה לאנרגיה פוטו-וולטאית המאפשרות שחרור החשמל המיוצר לתוך רשת החשמל באופן תדיר וסדיר.

כמו כן, בשנת 2021 גדל השוק הפוטו-וולטאי העולמי בשיעור דו ספרתי והגיע להיקף התקנות של כ-940 GW. נכון לשנת 2021, כשליש מיכולת ייצור החשמל העולמית מגיעה כיום ממקורות דלי פחמן, עם 26% ממקורות מתחדשים וכ-10% מאנרגיה גרעינית. שני השליש הנותרים מגיעים מדלקים מאובנים הפולטים גזי חממה כמו פחם, גז ונפט.<sup>36</sup> קיבולת הכוח המותקנת של השוק הפוטו-וולטאי צפויה לעלות על זו של פחם עד 2027, ולהפוך לגדולה בעולם.<sup>37</sup>

פוטנציאל השוק הרבובטי לניקוי הפאנלים הסולאריים גדל באופן ישיר ביחס לגידול בשוק הפוטו-וולטאי ולהערכת החברה צפוי להגיע ל-10 מיליארד דולרים בשנת 2025. יצוין כי על פי מאמר שפורסם בעיתון המקצועי Joule בשנת 2019, בעיית האבק בשדות סולאריים נאמדת בכ-4 ביליון דולר בשנה (יותר מ-100 מיליון דולר על פני 25 שנה במונחי שנת 2023).<sup>38</sup> בהתאם לנתונים שפורסמו, שוק ההתקנות הפוטו-וולטאיות צפוי להגיע להיקף של כ-2,000 GW מותקן עד לשנת 2025.<sup>39</sup>

מאחר ששוק הפתרונות הרבובטיים מספק פתרונות במחירים הנעים בין 2,000 דולרים ל-12,000 MW לכ-12,000 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 אינם מתאימים, להערכת החברה פוטנציאל השוק למוצריה בשנת 2025 יהיה כ-10 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.

[/https://www.weforum.org/agenda/2022/08/electricity-capacity-power-renewable-energy](https://www.weforum.org/agenda/2022/08/electricity-capacity-power-renewable-energy) 36

<https://www.iea.org/reports/renewables-2022/executive-summary> 37

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2542435119304714> 38

[/https://ceenergynews.com/renewables/global-solar-fleet-can-reach-2-tw-by-2025-according-to-solarpower-europes-new-report](https://ceenergynews.com/renewables/global-solar-fleet-can-reach-2-tw-by-2025-according-to-solarpower-europes-new-report) 39

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 העתידיים 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.**

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 כאמור 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>40</sup> ונכון לחודש מאי 2022 אף חצה את רף ה-1,000 GW. 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 להלן.**

להערכת הקבוצה, גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום פעילותה הינם כדלקמן:

א. אטרקטיביות כלכלית – החזר השקעה מהיר ליזם הרוכש את מערכות החברה ושיפור משמעותי בתשואה (IRR) של הפרויקט עבור היזם כתוצאה מהשימוש במערכת. החברה מעריכה כי עלות הפתרון הרובוטי של החברה מהווה מרכיב לא משמעותי בסה"כ עלות הקמת הפרויקט הסולארי, בעוד 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 פרויקט 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 ברובוט 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

בתקופת הדוח לא חלו שינויים מהותיים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות. 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 ההתקשויות 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 ניקיון 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 סולאריים 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. למועד פרסום הדוח 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 13 להלן.

## **9. מוצרים ושירותים**

### **9.1 שירותים**

החברה מציעה ללקוחותיה את השירותים הבאים:

א. אספקת פתרונות רובוטיים מתאימים לשדות סולאריים קרקעיים (ראו סעיף זה 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).

### **9.2 מוצרים**

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 מוצרים המספקים פתרונות, כפי שיפורט להלן.

#### **9.2.1 רובוט ה-AT 3.0**



רובוט אוטונומי לניקוי פאנלים פוטו-וולטאים (גרסה מס' 3). כל רובוט מנקה שורה אחת בשדה הפוטו-וולטאי מדי יום ונטען 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.

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 לייתר 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 מסוימים של השדות. המוצר הנייד מאפשר ליזם הסולארי לרכוש רובוטים אוטונומיים לחלק הארי של השדה (לשורות הארוכות) ולרכוש רובוטים ניידים לניקוי השורות הקצרות, כך שרובוט אחד, המשונע משורה לשורה באמצעות שני אנשים, יכול לכסות מספר שורות של פאנלים בכל יום ניקוי. מכיוון שהחזר השקעה ליזם מושפע מהיקף הפאנלים המנוקים על ידי כל רובוט, בשורות קצרות המודל הכלכלי ליזם נפגם. שילוב הרובוטים הניידים לניקוי השורות הקצרות מאפשר להציע ללקוחות במדינות בהן כח האדם זול במיוחד החזר השקעה אטרקטיבי יותר.

#### מאפייני המוצר הבולטים בשוק הינם כדלקמן:

משקלו הנמוך של רובוט ה-AT 3.0 Portable (כ-45 ק"ג לרובוט באורך 4 מטרים) ואופן הפעלתו הפשוט 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.

#### מערכת ה-AT 2.0 Tracker

9.2.3





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 מולטי דיסיפלינרי 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 מתודת 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.

בחודש אוגוסט 2022 השלימה החברה התקנת מערכת מסחרית ראשונה מסוג AT 2.0 Tracker אשר פורקה במהלך החורף, בשל החלפת פאנלים סולאריים שהלקוח החליט לבצע בשדה הסולארי על מנת להגדיל את תפוקתו. המערכת צפויה להיות מורכבת שוב במהלך הרבעון השני לשנת 2023. החברה מעריכה כי היא תיחדש למאמצי פיתוח נוספים להמשך שיפור המוצר והתאמת המערכת לייצור סדרתי.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל בדבר מאמצי הפיתוח הנוספים של מערכת ה-AT 2.0 Tracker והתאמתה לייצור סדרתי והרכבתה הנוספת 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.

### 9.2.4 מערכת שליטה ובקרה AT IoT

לחברה מערכת שליטה ובקרה אלחוטית על פעילות הרובוטים שלה, הכוללת מערכת תקשורת ייחודית לניהול יחידות קצה הפזורות בעולם. תווך התקשורת הינו BLE 5.0 (תווך 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.

המערכת מאפשרת ניהול ושליטה מרכזית על מערכות החברה שהותקנו בשדות לקוחות, לרבות חייוי תקלות, מצב מזג אויר 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.

### 9.3 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 לזים על ידי צמצום מספר הרובוטים הנדרש לניקוי תא שטח סולארי נתון.

### 9.4 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

למועד הדוח ולמועד פרסום הדוח עיקר הכנסות החברה ממכירת מוצריה נובע ממכירת מערכת ה-AT 3.0.

### 9.5 מוצרים חדשים

בפיתוח מוצרים חדשים, החברה פועלת ב 3 מישורים עיקריים: (1) מעבר לשיטות ייצור תעשייתיות, לשיפור הרווח הגולמי; (2) המשך שיפור המכלולים של המוצרים על מנת לשפר את אמינות המוצר לאורך שנים וזאת לאור מידע שנאסף מהשטח; ו-(3) הוספת יכולות לרובוטים, כגון מרחק נסיעה גדול יותר, מידע מדויק יותר על מצב הרובוט, תקשורת טובה יותר לטווחים ארוכים יותר, מעברי מכשולים מורכבים יותר.

## רובוט Airtouch AT 4.0

רובוט Airtouch AT 4.0 הוצג לראשונה ללקוחות בפברואר 2023, ונכון למועד פרסום הדוח, החברה ייצרה והתקינה מספר יחידות מדגם זה. רובוט Airtouch AT 4.0 קיים בגרסה האוטונומית ובגרסה המנויידת (Portable), ובכך מחליף למעשה את רובוט ה-AT 3.0 ואת AT 3.0 Portable, בהתאמה.



המאפיינים הבולטים בשוק, שהוזכרו לגבי AT 3.0 אוטונומי או Portable בסעיפים 9.2.1 ו-9.2.2 לעיל, נכונים גם לגבי רובוט Airtouch AT 4.0, ובנוסף אליהם קיימים בו העדכונים העיקריים המפורטים להלן:

- א. הרובוט מיוצר בתהליכי ייצור רובסטיים תוך שימוש בתבניות ייצור, המאפשרים ייעול תהליכי ייצור והגדלת כמויות ייצור לפרק זמן.
- ב. משקל הרובוט נמוך יותר מגרסאות קודמות, כ-40 ק"ג לרובוט באורך 4.0 מטרים (בהשוואה ל-45 ק"ג לרובוט AT 3.0 באורך דומה).
- ג. הכנסת אמצעי ניקוי נוסף על מנת להתגבר על אתגרי אבק אגרסיביים יותר, תוך שמירה מיטבית על הציפוי האנטי רפלקטיבי שעל הפאנלים הסולאריים לאורך זמן (קיבל ציון ברמה A, הרמה הגבוהה ביותר על ידי PI Berlin). יצוין כי אמצעי זה ניתן ליישום גם בגרסאות AT 3.0.
- ד. מנגנון מעבר מכשולים (Obstacle Crossing Mechanism, OCM) – אמצעי שמוקן על גבי הרובוט ובאמצעותו הרובוט יכול לעבור מכשולים גדולים יותר. אמצעי זה מאפשר ליזם גמישות גדולה יותר בתכנון והקמת השדה הסולארי וחוסך במספר הגשורונים הנדרשים להתקנה.





ה. מנגנון נסיעה 4x4 – מנגנון זה מוצע כרכיב אופציונלי לשימוש הלקוח. המנגנון מאפשר: (1) מעבר מכשולים גדולים יותר ללא שימוש בגשרונים; (2) פיזור משקל הרובוט על מסגרת הפאנל הסולארי בצורה שמאפשרת הפעלה בטוחה על מערכות טראקרים.

ו. מרחק נסיעה משופר – הרובוט יכול לנקות עד 2,000 מטרים לסבב ניקוי (4,000 מטרים הלך וחזור).

ז. מערכת ניהול ובקרה משודרגת המאפשרת בקרה טובה ומדויקת יותר על מצבו ותפקודו של הרובוט בפרייקטים המתפרשים על שטחים גדולים מאוד.

ח. שיפור משמעותי ביכולת הניטור של רובוטי Portable, למיטב ידיעת החברה, באופן בלעדי בעולם, היזם בפתרון ה-Portable רובוטים ע"י פועלים, יוכל לבקר באמצעות מערכת שליטה ובקרה את תפוקת הפועלים בכל יום ולדעת כמה שולחנות נוקו ואיזה מרחק, ולהבין האם ואיך הפועלים מבצעים את עבודתם.

החברה שומרת על מלאי חלקי חילוף לרובוט מסוג AT 3.0 על מנת להבטיח המשך תפעול ותחזוקה של המערכות הקיימות של הרובוט מסוג זה. נכון למועד פרסום דוח זה, החברה מתכננת מעבר מלא למכירת רובוטים מסוג Airtouch AT 4.0 עד סוף 2023. החברה נערכה עם מלאים מתאימים על מנת לצלוח מעבר זה בין גרסאות.

בכוונת החברה לבחון גם את הטמעת גרסת מערכת ה-Airtouch AT 4.0 לניקוי פאנלים סולאריים המותקנים על גבי גגות מסחריים ופרטיים. בד בבד החברה בוחנת אפשרות לרכוש ו/או להשקיע בטכנולוגיות משלימות בתחום ניקוי הגגות.

#### פתרון מבוסס Airtouch AT 4.0 עבור מערכות טראקר

החברה הציגה במסגרת פיילוט ללקוח פתרון ייחודי למערכות טראקר, לרבות של NexTracker, החברה המובילה בעולם בתחום הטראקרים. פתרון זה לעולם השדות הסולאריים מסוג "Tracker" מתווסף למערכת הקיימת, AT 2.0 Tracker, ומהווה פתרון נוסף לסל הפתרונות לעולם הטראקרים. החברה ביצעה פיילוט ממושך בטכנולוגיה זו אצל לקוח וכן ביצעה מבדקים להוכחת העדר נזקים לפאנלים. החברה פועלת במועד זה לביצוע שיפורים אחרונים במוצר כתוצאה ממסקנות הפיילוט. יצוין כי התכנון הייחודי של מוצר זה הניב תוצאות יוצאות דופן בניסויי מאמץ (Stress Test) שנעשו, המוכיחות ניקוי ללא כל פגיעה בפאנלים.

#### 9.6 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.

שוק מערכות הטראקרים העולמי נמצא במגמת צמיחה. בהתאם לפרסומיה של חברת Flex (NASDAQ: FLEX)<sup>41</sup>, בשנת 2015 ההיקף המותקן של מערכות טראקרים בשדות קרקעיים בעולם (ללא סין) עמד על כ-23% ובשנת 2022 צפוי להגיע ל-49%. בנוסף, בהתאם לפרסומיה של Flex, היקף שוק הטראקרים צפוי להגיע ל-4.6 ביליון דולר בשנת 2022, וזו השנה השלישית ברציפות שהיקף השוק של טראקרים בשדות קרקעיים עולה על היקף השוק של שדות בעלי שולחנות מקובעים (Fixed-tilt). עוד על פי פרסומי Flex, שווי השוק הגלובאלי של טראקרים בשנים 2020 עד 2030 נאמד בכ-71 ביליון דולר, המייצגים 682 GW היקף מתקני טראקרים קרקעיים מותקנים. בהתאם לכך, כאמור, החברה ממשיכה להשקיע מאמצי פיתוח בפתרונות נוספים למערכות טראקרים וזאת כמפורט בסעיף 9.5 לעיל.

## 10. לקוחות

למועד פרסום הדוח, מרבית לקוחות החברה בתחום הפעילות הם יזמים 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 חוזה ההתקשרות. הפרויקטים רובם ככולם ממומנים באמצעות גוף מימון אשר לו הסכמים עם היזם המשפיעים רבות על התנהלות היזם ביחס לפרויקט. למועד פרסום הדוח מרבית הלקוחות בישראל ומרבית הלקוחות בהודו הם לקוחות חוזרים, משמע, התקשרו או הינם במגעם להתקשר בהסכמים חדשים לאחר התקנה ראשונה של מערכות החברה. כמו כן, במהלך תקופת הדוח, החברה התקשרה בהסכמים עם לקוחות חדשים ובכך הרחיבה את החדירה שלה לשוקי ישראל והודו בהשוואה לשנת 2021.

חוזה ההתקשרות כוללים חוזה אספקה והתקנה וכן חוזה הפעלה ותחזוקה לאורך תקופת הרישיון של הפרויקט, ולפיכך לקוחות החברה מעוניינים לבצע התקשרויות עם חברות יציבות ומובילות שיישאו 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.

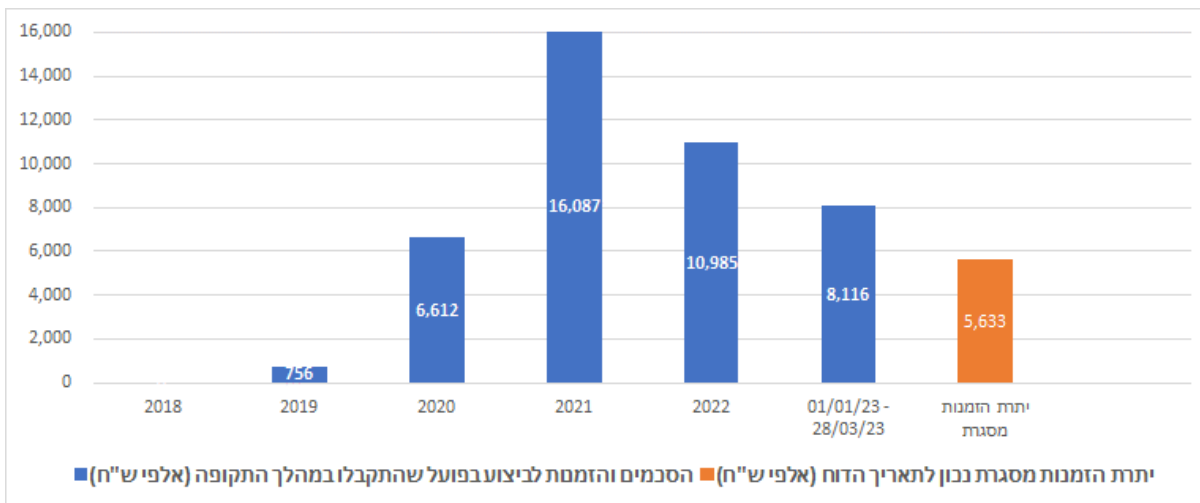
<sup>41</sup> למיטב ידיעת החברה, Flex היא חברת האם של NexTracker, יצרנית הטראקרים הגדולה בעולם.

ליום 31 בדצמבר 2022 לחברה שלושה לקוחות מהותיים מאוד, אשר מהווים את עיקר הכנסות החברה כמפורט להלן:

שיעור מכלל הכנסות החברה ליום 31 בדצמבר		הכנסות (באלפי ש"ח) ליום 31 בדצמבר		שם הלקוח
2021	2022	2021	2022	
46%	26%	4,794	4,294	לקוח-א - ReNew <sup>42</sup>
15%	24%	1,535	4,027	לקוח ב - Hero <sup>43</sup>
14%	23%	1,485	3,613	לקוח ג - משק אנרגיה <sup>44</sup>

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 סעיף 28 להלן.

מתחילת שנת 2022 ועד למועד פרסום דוח זה, הקבוצה חתמה עם לקוחות על הסכמים וקיבלה הזמנות לביצוע בפועל מתוך הסכמי מסגרת בסכום כולל של כ-19 מיליון ש"ח. הסכום האמור אינו כולל הכנסות מהסכמי תפעול ותחזוקה שאמורים להניב לחברה הכנסות נוספות בסך של כ-25 מיליון ש"ח. להלן תרשים המציג את הגידול בהיקף ההסכמים וההזמנות לביצוע בפועל שהתקבלו מתוך הסכמי מסגרת, לאורך התקופות המפורטות להלן:



42 ReNew Solar Energy (Jharkhand One) Private Limited. לפרטים נוספים אודות ההתקשרות ראו דיווחים מיידיים של החברה מהימים 25 באפריל 2021, 4 בספטמבר 2022 ו-5 בספטמבר 2022 (אסמכתאות מספר: 2021-01-069399, 2021-01-113305 ו-2022-01-113305, בהתאמה).

43 התקשרות החברה בוצעה מול Clean Solar Power (Bhadla) PVT Ltd, תאגיד מקבוצת HERO. לפרטים נוספים אודות ההתקשרות ראו דיווח מיידי של החברה מיום 15 במאי 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-058015).

44 התקשרות החברה בוצעה מול משקים אנד פרטנרס שותפות מוגבלת, אשר מוחזקת במלואה על-ידי משק אנרגיה - אנרגיות מתחדשות בע"מ. לפרטים נוספים אודות ההתקשרות ראו דיווחים מיידיים של החברה מהימים 10 במרץ 2021, 28 ביוני 2021, 27 במרץ 2022 (אסמכתאות מספר: 2021-01-030342, 2021-01-107718 ו-2022-01-035293, בהתאמה).

הכנסות החברה נובעות משני מקורות עיקריים:

#### 10.1 הסכמי מכירה חד פעמית של פתרונות רובוטיים

הקבוצה מתקשרת עם לקוחותיה בעסקאות לאספקה והתקנה של פתרונות רובוטיים, במסגרתם מתחייבת הקבוצה לייצר, להרכיב ולהתקין באתר הלקוח את הפתרונות הרובוטיים, 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.

ברוב התקשרויותיה עם לקוחות, 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 (בין 20 ל-25 שנה ככל ומערכות החברה מותקנות עם הקמת השדה הסולארי, 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. יג 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.

החברה התקשרה עם מתווך לעניין קידום מכירת מוצריה ללקוח פוטנציאלי בודד בהודו. ההתקשרות כאמור נחתמה ביום 22 ביולי 2020 למשך תקופה של 3 שנים, עם פקיעה אוטומטית בתום 24 חודשים ככל ועד למועד זה לא תחתם כל עסקה עם הלקוח. ההתקשרות פקעה ביום 22 ביולי 2022 מבלי שהניבה לחברה התקשרויות כלשהן. החברה ממשיכה במאמצי השיווק והמכירה מול אותו לקוח בהודו באופן ישיר.

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 לאירטאצ' הודו אשר הגיע מהתחום הסולארי בהודו והינו בעל ניסיון עשיר בעולמות השיווק, המכירה והפיתוח העסקי והינו בעל קשרים ענפים בענף. מנכ"ל לאירטאצ' הודו מרכז מאמצים רבים בתחום השיווק והמכירה של מוצרי החברה בהודו.

מאמצי השיווק והמכירה של החברה כוללים ארבעה 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 השחקנים 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.

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 פיילוטים – נדרש בדרך כלל עבור לקוחות חדשים, 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 או נמצאים במו"מ על פרויקטים עתידיים.

11.4 לאחר הצגת היכולות התפעוליות ו/או התועלת הכלכלית בפיילוט, כניסה למו"מ לביצוע פרויקטים רחבים.

מאמצי השיווק והמכירה של החברה מרוכזים כיום בידי מנכ"ל החברה, סמנכ"ל השיווק מכירות ופיתוח עסקי גלובאלי שלה ומנכ"ל איירטאצ' הודו. כמו כן, בחודש ינואר 2023 גויס לחברה סמנכ"ל שירות, פרויקטים ותפעול גלובלי, אשר במסגרת תפקידו אחראי על שימור הקשר עם לקוחות לאחר המכירה ושמירת רמת שירות גבוהה במסגרת הסכמי השירותים. בכוונת החברה לגייס בעתיד מהנדס תמיכת מכירות שיספק מענה לאתגרי הניקוי הספציפיים של לקוחות החברה. כמו כן, לאחרונה התקשרה החברה בהסכם העסקה עם מנהל מכירות ופיתוח עסקי שתחתיו תנוהל הפעילות שמבצעת החברה בישראל וכן בטרטוריות נוספות כפי שיוגדרו. מנהל זה עתיד להתחיל את עבודתו בחברה ביום 16 באפריל 2023. כמו כן, החברה מתעתדת לגייס באיירטאצ' הודו מנהל מכירות לאזור MENA. גיוסי העובדים המתוארים לעיל נועדו להגדלת היקף פעילות החברה בשווקים הקיימים וחדירה לשווקים חדשים.

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)	
1,323	רבעון I 2023
4,493	רבעון II 2023
4,306	רבעון III 2023
2,546	רבעון IV 2023
<b>12,668</b>	<b>סה"כ לשנת 2023</b>
3,701	2024
2,376	2025
1,886	2026
7,769	2027-2031
23,236	*2032-2046
<b>51,636</b>	<b>סה"כ</b>

\* יובהר כי במהלך שנים אלה, סכום ההכנסות הצפוי בממוצע לשנה מהסכמי התחזוקה והשירות הינו כ-1,550 אלפי ש"ח (בממוצע לשנה).

## **יצוין כי צבר ההזמנות הנכלל בטבלה לעיל כולל גם הכנסות צפויות מהזמנות של מוצרי החברה וגם הכנסות צפויות מהסכמי התחזוקה והשירות.**

צבר ההזמנות לעיל כולל פרויקטים שהתקנתם הושלמה בתקופה שבין תאריך הדוח למועד פרסום הדוח. עוד יצוין כי צבר ההזמנות לעיל כולל את זרם ההכנסות הצפוי מהסכמי תחזוקה ושירות מחייבים ואינו כולל את זרם ההכנסות מהסכמי תחזוקה ושירות הניתנים לביטול מוקדם על ידי הלקוח מעבר לנקודת היציאה הראשונה ללקוח. 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-12 מיליון ש"ח, בגין אספקה והתקנה של מוצרי החברה, לא כולל הסכמי תחזוקה. נכון למועד פרסום הדוח טרם יצאו צווי תחילת עבודה בגין כ-6 מיליון ש"ח מתוך הסכם המסגרת האמור.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל אודות הצפי להכנסות עתידיות אפשריות וכן הצפי להכרה בהכנסות מהסכמים קיימים בהם התקשרה החברה עם לקוחותיה הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הזמנות שהתקבלו בפועל מלקוחות החברה, הערכות ואומדנים סובייקטיביים של הנהלת החברה, ניסיון העבר של החברה וניתוח השוק בו היא פועלת וכן היכרותה עם לקוחותיה וצרכיהם. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה לרבות מבחינה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה. השוני בהתממשות המידע כאמור עשוי להתבטא בהסטת מועד ההכרה בהכנסה בגין התקשרות מסוימת בתקופה של עד 12 חודשים מתקופת הדיווח בה צפתה החברה שהכנסה כאמור תוכר. המידע כאמור עשוי להתממש באופן שונה בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה, ובכלל זה, בין היתר, מגבלות לוגיסטיות הקשורות בלקוחות החברה, שינויים בצרכי לקוחות החברה, עיכובים במוכנות השדות הסולריים של לקוחות החברה, שינויים במצב הכלכלי של לקוחות החברה, התגברות התחרות בתחום הפעילות או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**

לתאריך הדוח בידי החברה הסכם מסגרת 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 פרויקט שונות בבעלותה, למכירה, אספקה ותפעול רובוטים לניקוי יבש של פאנלים סולאריים ("הסכם המסגרת") בהיקף מצטבר של עד כ-300 MW, אשר להערכת החברה עשוי להגיע להיקף של עד כ-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 32 להלן.**

מתוך הסכם המסגרת האמור לעיל התקבלו הזמנות לביצוע בפועל לביצוע פרויקטים בסך של כ-6.3 מיליון ש"ח בגין אספקה והתקנה של מוצרי החברה. לפרטים נוספים אודות הסכם המסגרת, ראו דוח מידי של החברה מיום 10 במרץ 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-030342).

### 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, Sunpure, Solar, Lit ו-BOSON הסיניות ו-Solabot ההודית, אשר משתמשות במברשות. בנוסף, קיימות יצרניות נוספות כמו: Ecovacs, Serbot AG ו-SunPower, אשר נכון למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה אינן בעלות נוכחות משמעותית בתחום פעילות החברה.

להלן טבלה השוואתית בין המתחרים לשוק השדות 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.

מוצר מתחרה	מדינת המוצא של החברה	מאפיינים <sup>45</sup>	יתרונות הפתרון של החברה
אקופיה E4 (רובוט לניקוי שדות בעלי פאנלים סטאטיים)	ישראל	1. השקה ב-2013 2. אלפי רובוטים מותקנים 3. רובוט מותקן בכל שורה לניקוי השורה הייעודית	למיטב ידיעת החברה, היתרונות של מוצרי החברה הינם: משקל נמוך מהרובוט המתחרה; נסיעה ללא צורך במסילות ייעודיות; מוצר החברה מאפשר דילוג של הרובוטים בין שולחנות; מהירות ניקוי עדיפה; צימצום הפסדי הצללות; מספר תתי מכלולים נמוך.
אקופיה T4 (רובוט לניקוי שדות בעלי פאנלים מסוג טראקר)	ישראל	1. השקה ב-2019 2. רובוט מותקן בכל שורה	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.

<sup>45</sup> מאפייני המוצרים המוזכרים בטבלה לעיל הינם למיטב ידיעת החברה.



יתרונות הפתרון של החברה	מאפיינים <sup>45</sup>	מדינת המוצא של החברה	מוצר מתחרה
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.	1. השקה ב-2013 2. אלפי רובוטים מותקנים 3. רובוט מותקן בכל שורה	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.	1. השקה ב-2016 2. אלפי רובוטים מותקנים 3. רובוט מותקן בכל שורה	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.	1. השקה ב-2022 2. התקנות ראשוניות בלבד	ישראל	אקופיה H4
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.	1. השקה בסוף 2020	הודו	סולבוט
למיטב ידיעת החברה, המוצר דומה למוצר של סולברייט ומהווה תחרות בעיקר בנישת המברשות.	1. המערכת הושקה.	סין	SunPure

לתאריך הדוח נתח השוק של החברה בתחום הפעילות בעולם אינו מהותי. החברה החלה את מכירותיה המסחריות בישראל ברבעון הרביעי של שנת 2019. למיטב הערכת החברה, נתח השוק של החברה בישראל במונחי מספר רובוטים מותקנים עלה מכ-19% נכון לסוף שנת 2021 לכ-31% נכון לסוף שנת 2022.

לפרטים בקשר עם הכנסות החברה בהודו ובישראל ראו ביאור 15 לדוחות הכספיים.

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, יתרונוותיה היחסיים לעומת מתחריה, אשר מסייעים לה להתמודד עם התחרות בתחום הפעילות הם:

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. שמירה על פני שטח הפאנל הסולארי – רובוטי החברה זוכים לדירוג גבוה מאוד במעבדות חיצוניות בכל הקשור לשמירה על פני השטח הפאנל הסולארי, נושא אשר למיטב ידיעת החברה, הינו מהותי ביותר ללקוחות. מספר בדיקות מקדמיות שנעשו בשנים האחרונות על-ידי PI BERLIN הראו כי אופן הניקוי של רובוטי החברה טוב יותר מניקוי בכמה תצורות של רובוטי ניקוי המשתמשים במברשות (מקובל בתעשייה של מתחריה הסינים של החברה). שמירה על פני שטח הפאנלים הסולאריים הינה מהותית ללקוחות החברה היות ו"משך החיים" התקין של הפאנל הסולארי, מיועד לעמוד על כ-25 שנה.

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, משפחות שונות של מוצרים – כל מוצרי החברה מבוססים על אותו מבנה בסיסי של הרובוט, כך שכל פיתוח במוצר מוטמע ומיושם מיידית 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 20 להלן.

ו. כוח אדם מיומן ובעל מומחיות – הקבוצה מעסיקה עובדים ומנהלים בעלי מומחיות רבה וניסיון רב בתחומם, הנדרשים לטובת קידום מוצרי החברה, פיתוחם וכן חדשנותם.

ז. לקוחות החברה – קהל הלקוחות של החברה כולל גופים גדולים ומוכרים בשוק, אשר רבים מהם התקשרו עם החברה במספר הסכמים. האמון של הלקוחות בחברה, וכן השותפות העסקית בין הצדדים, מאפשרים לחברה לפתח את מוצריה בהתאמה לצרכי הלקוחות ולהתרחב בשוק.

החברה נחשבת לצעירה ביותר מבין החברות המובילות, כגון אקופיה וסולברייט ולכן המוצרים עדיין בתהליכי ייצוב סופי הדורש לעיתים עלויות תחזוקה גבוהות יותר עד להשלמת תהליך הייצוב של המוצרים. כמו כן, החברה בתהליכי צמיחה כך שעדיין לא הגיעה ליעילות מירבית מבחינת רצפת הייצור ותהליכי הרכש.

## 14. עונתיות

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

מערך הייצור של החברה כולל ביצוע עיבודי קצה, הרכבות ובקרת איכות. אסטרטגיית החברה ברמת הייצור הינה עבודה עם ספקים ויצרני משנה כאשר ביצוע עיבודי קצה, הרכבות ובקרת איכות נעשים במפעלי הקבוצה. למועד הדוח, לקבוצה שני אתרי ייצור – מפעל בישראל ומפעל בהודו, אשר בהם החברה מייצרת את המוצרים הנמכרים על ידה בתחום הפעילות.

לאור הגידול בביקוש למוצר AT 3.0 Portable-I AT 3.0 והתכנון להוספת קו ייצור לרכב האוטונומי, מערך הייצור של החברה בישראל עבר בחודש ספטמבר 2020 למפעל ייצור גדול יותר בבית שמש. ביום 1 בינואר 2023, צומצם שטח הייצור בישראל, לאחר העברת חלק מפעילות הייצור למפעל בהודו, תוך שימור עבודות הרכבה וייצור מסוימות בישראל. בחודש ינואר 2023 התקשרה החברה בהסכם שכירות למפעל בחולון, אליו החברה צפויה לעבור בחודש אפריל 2023. לפרטים נוספים ראו סעיף 19 להלן (רכוש קבוע) ודיווח מיידי של החברה מיום 31 בינואר 2023 (אסמכתא מספר: 2023-01-013023).

למיטב ידיעת החברה, הודו הינה הטריטוריה השלישית בגודלה בהיבטי מכירות בתחום בו פועלת החברה. בהתאם, מתוך רצון להוזיל עלויות ייצור ושילוח באופן שיהפוך את מוצרי החברה לאטרקטיביים ללקוחות בהודו, הקימה החברה במהלך שנת 2021 מפעל ייצור בהודו, וזאת בהתאם לתוכניות החברה בקשר עם הרחבת כושר הייצור שלה. בשנת הדוח ונכון למועד פרסום הדוח החברה עוסקת בבחינות איכות והתקשרות עם יצרנים מקומיים בהודו עבור מרבית מרכיבי הרובוטים על מנת ליעל את שרשרת האספקה, לרכוש רכיבים בשוק ההודי המקומי על מנת לקבלם בסמוך למועד הרכבת המערכות (just in time) ובכך להקטין את רמות המלאי שעל החברה להחזיק, להוריד את עלויות הרכש, את עלויות השינוע ואת עלויות המכס. לפרטים נוספים אודות המפעל בהודו ראו סעיף 19 להלן.

לטובת מערך הייצור של החברה מועסקים בה נכון למועד פרסום הדוח סמנכ"ל מערך שירות, פרויקטים ותפעול גלובליים, בעל ניסיון מקצועי וניהולי רב, וכן מנהל ייצור בעל ניסיון בהודו. בנוסף, נרכש ציוד ייעודי ונבנו תהליכי ייצור ובקרת איכות.

להערכת החברה, כושר הייצור של החברה במפעליה בישראל ובהודו צפוי להעניק מענה מלא לגידול הצפוי במכירות החברה בשנתיים הבאות. נכון למועד הדוח, שיעור ניצול כושר הייצור של החברה עומד על כ-70%. להערכת החברה, קיימת לה האפשרות, במידת הצורך, להגדיל באופן משמעותי את כושר הייצור מעבר לניצול המקסימלי הנוכחי, תוך פרק זמן קצר וללא תוספת השקעה מהותית.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל אודות 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.**

15.1 היתרונות בעבודה מול קבלני משנה לרכיבי ההרכבות:

- א. גמישות גבוהה ביחס לדרישות השוק – ניתן להגדיל או להקטין את 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

לאור התפתחות החברה והגידול בלקוחותיה, בכוונת החברה להשקיע בשנים הקרובות בהמשך ייעול יכולות הייצור שלה ולרכז את ליבת הייצור בהודו, להוריד את עלויות השילוח ולייעל את מערך ההובלה וההפצה של החברה. החברה רואה בהודו כמדינה אטרקטיבית עם מעט חסמים פוליטיים, שתאפשר לה להיות קרובה ללקוחות באסיה ובמזרח התיכון וכן להיות אטרקטיבית ויעילה מבחינת עלויות ייצור ממנה ניתן לשלח את מוצריה לעבר יעדים שונים ברחבי העולם.

**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 או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**

החברה מנהלת מלאים התואמים את צפי ההזמנות ותקציב החברה. תהליך הייצור (המתחיל לאחר הזמנת הלקוח ומסתיים עם אספקת המוצר ללקוח) אורך בין שניים לחמישה חודשים. ניהול המלאי של החברה מיועד לאפשר תגובה מהירה ללקוחות וצמצום עיכובים באספקה בהתקיים אירועים בלתי צפויים. כמו כן, החברה מחזיקה מלאי חלקי חילוף לצורך מתן שירות ותחזוקה במסגרת המודל העסקי של החברה על פיו, לרוב, מספקת החברה שירותי תחזוקה ללקוחותיה עד לתקופה של 25 שנה. יצוין כי לאור דחיית התקנות של רובוטים מסוג AT 3.0 אצל לקוחות החברה, לאור אי מוכנותם של השדות הסולאריים, מלאי הרובוטים של החברה לתאריך הדוח הוא גבוה מהצפוי, אך מלאי זה צפוי להיצרך במהלך שנת 2023. לפרטים נוספים ראו ביאור 6 לדוחות הכספיים.

## מחקר ופיתוח .17

מחקר ופיתוח נמצא בכל עת בסדר עדיפות גבוה בחברה היות ועליונות טכנולוגית מייצרת לחברה יתרון תחרותי בתחום הפעילות. על כן, החברה משקיעה רבות בהמשך פיתוח מערכותיה והטכנולוגיה שלה והגנה על קניינה הרוחני. החברה פועלת באופן שוטף לצורך התאמת מערכותיה להתפתחויות בשוק, כאשר פעילות המחקר והפיתוח של החברה בתחום הפעילות מתמקדת בשיפור מוצריה 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 מחקר ופיתוח – רובוט Airtouch AT 4.0 (לרבות פיתוח מהדורה מתקדמת שלו)

עיקר מאמצי המחקר והפיתוח של החברה בקשר עם רובוט ה-Airtouch AT 4.0 הושקעו בצמצום השימוש בחומרי גלם ובצמצום מספר המכלולים (כגון מנועים, גירים וחיישנים) המרכיבים את המוצר. שיפורים אלו מקנים למוצר יתרון תחרותי, לרבות בעלות השירות והתחזוקה לאורך שנים. צמצום המכלולים מאפשר, בנוסף, עבודה עם חומרים יקרים יותר תוך שמירה על יכולת תמחור תחרותית ללקוחות, כגון מבנה שעשוי כולו מאלומיניום מוגן אנודיזי, המבטיח את עמידות המוצר לאורך עשרות שנים בתנאי חוץ קשים. חלקי הרובוט הרגישים לסביבה הוכנסו לתוך קופסא אטומה המאפשרת שמירה עליהם לאורך זמן. כמו כן, פיתוח החברה יכולות נוספות המאפשרות את שיפור העבירות של הרובוט במצבים שונים על פני שורות הפאנלים, עבודה על גבי שולחנות טראקר (ולא רק על שולחנות סטטיים) וכן שיפור מרחק הנסיעה היומי.

למועד פרסום הדוח, החברה ממשיכה בפעילות מחקר ופיתוח בקשר עם מהדורה נוספת ומתקדמת עוד יותר של רובוט Airtouch AT 4.0.

בכוונת החברה להמשיך במחקר והפיתוח בקשר עם המהדורה המתקדמת במהלך שנת 2023, תוך המשך הקפדה על דיוק המוצר לצרכי הלקוחות והרחבת מגוון המוצרים המאפשרים התאמה לתנאי שטח רבים, שיפור אמינות המוצרים, שיפור יכולות ניקוי בסביבות אבק נוספות, בתוספת יכולות אנליטיקה גבוהות המאפשרות לזהות מצבי קצה



במהלך עבודת הרובוט ולקבל החלטות בצורה חכמה במצבים אלו, הכל במטרה להמשיך וליישם את אסטרטגיית החברה בדבר פיתוח של מוצרים שהם בחזקת "plug & play".

## 17.2 מחקר AT 2.0 Tracker – מפיתוח

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 בשדה הסולארי וזאת על מנת לצמצם את עלות ההשקעה הראשונית ואת עלויות התחזוקה השנתיות ליזם וזאת תוך שמירה על צמצום הפסדי הצללה.

כך למשל, הציגה החברה פתרון ניקוי הכולל שימוש בפחות מ-10 רכבים ו-30 רובוטים, אל מול כ-1,000 רובוטים הנדרשים בפתרונות מתחרים, למיטב ידיעת החברה, בשדה סולארי מסוג טראקר המכיל 1,000 שולחנות. הקטנת היקף הציוד והמכלולים הנדרשים היא דוגמא להטמעת מדיניות הפיתוח של החברה, המאפשרת לצמצם את עלות ההשקעה הראשונית של הלקוח (CAPEX) ולצמצם את עלויות התחזוקה השנתיות של הלקוח (OPEX).

מיקוד נוסף שנעשה על ידי החברה במהלך המחקר והפיתוח 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.

17.3 הוצאות המחקר והפיתוח של החברה בשנים 2021 ו-2022 הסתכמו לסך של 4,862 ו-5,279 אלפי ש"ח בהתאמה. במהלך שנת 2023 החברה מעריכה כי תשקיע בהוצאות מחקר ופיתוח סכום בסך של כ-6.5 מיליון ש"ח בין באמצעות כוח אדם פנימי ו/או באמצעות קבלני משנה ו/או השקעות בטכנולוגיות חיצוניות.

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

לפרטים אודות המענקים שהתקבלו עד ליום 31 בדצמבר 2022 וכן מענקים שהוחזרו במהלך שנת 2022, 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 תמלוגים בסך מצטבר של כ-945 אלפי ש"ח.

## 18. חומרי גלם וספקים

החברה מתקשרת מעת לעת עם מספר ספקים המשווקים לה את רכיבי המערכות הרובוטיות אותן היא מייצרת. הרכיבים כאמור הם ברובם פרי תכנון של החברה והם מיוצרים על-ידי יצרנים שנבחרו על-ידיה תוך הקפדה על איכותם והתאמתם לפונקציונאליות הנדרשת ברוב חומרי הגלם על רכיביהם הפיתוח נעשה 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. יחד עם זאת, החברה רוכשת את רכיב הבדים של הרובוט מיצרן ייעודי ובאופן שוטף בוחנת ספקים אלטרנטיביים.

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.

### מפעל בישראל

בחודש יולי 2020 התקשרה החברה בהסכם שכירות למפעל ומשרדים בבית שמש, לתקופה בת 28 חודשים (החל מיום 1 בספטמבר 2020) בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך של כ-23 אלפי ש"ח. בחודש דצמבר 2020 התקשרה החברה בהסכם שכירות בעבור שטחי ייצור ומשרדים נוספים באותו מבנה, לתקופה בת 24 חודשים (מיום 1 בינואר 2021) בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך של כ-28 אלפי ש"ח ("**הסכם השכירות בבית שמש**"). בהסכמת הצדדים, הסכם זה יבוא על סיומו המלא ביום 30 באפריל 2023.

בחודש ינואר 2023 התקשרה החברה בהסכם שכירות לנכס באזור התעשייה בחולון ("**הסכם השכירות בחולון**"). הסכם השכירות בחולון יהא לתקופה בת 72 חודשים, החל מחודש אפריל 2023.<sup>46</sup> בתום 72 חודשים ממועד תחילת השכירות, לחברה תעמוד האופציה להאריך את הסכם השכירות בחולון ב-48 חודשים (בכפוף למתן הודעה מוקדמת).<sup>47</sup> דמי השכירות וההוצאות הנלוות להם מסתכמים לסך של 60 אלפי ש"ח לחודש (צמודים למדד). הנכס בחולון מצמצם את שטחי הייצור של החברה וזאת על מנת להזיל את עלויות הייצור של מוצריה באמצעות העברת חלק מפעולות ההרכבה לשטחי הפרויקטים של לקוחות החברה.

### מפעל בהודו

ביום 17 בינואר 2022 התקשרה איירטאצ' הודו עם צד שלישי בהסכם שכירות לנכס בהודו ("**הסכם השכירות בהודו**"), אשר משמש את החברה עבור פעילותה החל מינואר 2022. הסכם השכירות בהודו הינו לתקופה של 9 שנים, אשר תחילתה ביום 7 בדצמבר 2021 ("**מועד תחילת השכירות**"). לחברה אפשרות לביטול הסכם השכירות בהודו בחלוף 3, 5 ו-7 שנים ממועד תחילת השכירות. דמי השכירות החודשיים בעבור הסכם השכירות בהודו מסתכמים לסך של 1.3 מיליון רופי, כאשר בכל שנה יעלו דמי השכירות בשיעור של 5% ביחס לשנה שעברה. לפרטים נוספים אודות הרכוש הקבוע של הקבוצה ראו באור 8 לדוחות הכספיים.

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.

<sup>46</sup> בתום 36 חודשים ממועד תחילת השכירות, תהא לחברה הזכות לסיים את הסכם השכירות בחולון בכפוף למתן הודעה מוקדמת ותשלום פיצוי חד פעמי.

<sup>47</sup> ככל שתמומש האופציה להארכת הסכם השכירות בחולון, יעלו דמי השכירות בתקופת האופציה בשיעור של 5%.



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

פירוט אודות פטנטים בהליכי רישום

סטטוס	מועד פקיעה צפוי <sup>48</sup>	מדינות בהן הוגש הפטנט	תאור הזכויות בפטנט	תיאור הפטנט	שם הפטנט	
בתהליך בחינה	יוני 2037 <sup>49</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>50</sup>	מקסיקו				
בתהליך בחינה	יוני 2037 <sup>51</sup>	אוסטרליה				
בתהליך בחינה	יוני 2037 <sup>52</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>53</sup>	הודו				

48 תוקף בקשת הפטנט מותנה בתשלום כל אגרות החידוש.  
 49 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט  
 50 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט  
 51 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט  
 52 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט  
 53 מדובר בבקשת פטנט שטרם התקבלה - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט

סטאטוס	מועד פקיעה צפוי <sup>48</sup>	מדינות בהן הוגש הפטנט	תאור הזכויות בפטנט	תיאור הפטנט	שם הפטנט	
אושר	יוני 2037 <sup>54</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				
בתהליך בחינה	ינואר 2041	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	ינואר 2041	ישראל				
בתהליך בחינה	ינואר 2041	הודו				
בתהליך בחינה	ינואר 2041	סין				
בתהליך בחינה	ינואר 2041	אוסטרליה				
בתהליך בחינה	ינואר 2041	אירופה				
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 2042	הודו				
בתהליך בחינה	מרץ 2042	ארה"ב				
מחכה להמרה לבקשות מדיניות	בקשת הפטנט הבינלאומית תומר	בקשת פטנט בינלאומית PCT	בעלות	התקן מגשר בין פאנלים	Crossing gaps between panels table for Robotic	6

סטטוס	מועד פקיעה צפוי <sup>48</sup>	מדינות בהן הוגש הפטנט	תאור הזכויות בפטנט	תיאור הפטנט	שם הפטנט	
	לבקשות מדינתיות אשר יפקעו - אוקטובר 2043				cleaning solution on PV .panels	
מחכה להמרה לבקשת פטנט רגילה	ינואר 2044	ארצות הברית	בעלות	התקן נוסף לגישור בין פאנלים horizontal steps	Apparatus for cleaning surfaces	7

### פירוט אודות פטנטים רשומים של החברה

סטטוס	מועד פקיעה צפוי <sup>55</sup>	מדינות בהן הוגש הפטנט	תאור הזכויות בפטנט	תיאור הפטנט	שם הפטנט	
פטנט אושר	יוני 2027	סין	בעלות	רובט 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
הפטנט אושר	אוגוסט 2040	ישראל	בעלות	רובט 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	2

<sup>55</sup> תוקף בקשת הפטנט מותנה בתשלום כל אגרות החידוש ולגבי בקשות פטנט שטרם התקבלו - התאריך מציין את התוקף המקסימלי - באם יתקבל פטנט.

סטאטוס	מועד פקיעה צפוי <sup>55</sup>	מדינות בהן הוגש הפטנט	תאור הזכויות בפטנט	תיאור הפטנט	שם הפטנט	
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	3
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	4
פטנט אושר	מרץ 2032	סין	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



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.

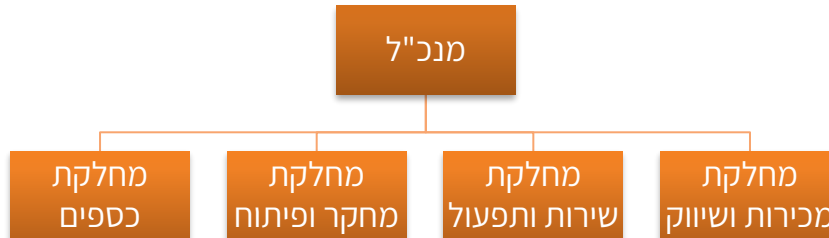
- 8) TM Application no. 4644444 for **ATSI** in class 9 – 2021. במרץ 2021.

סימני מסחר שהוגשו לרישום בישראל:

ביום 23 באוגוסט 2022 הגישה החברה לרישום בישראל סימן מסחר שמספרו 355390 לגבי לוגו החברה. נכון למועד הדוח טרם הושלם הרישום.

כמו כן, במהלך תקופת הדוח, רכשה החברה זכויות בדומיין "Airtouch solar" (Domain) לצורך הפעלת אתר האינטרנט של החברה.

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



- 21.1 ביום 31 במרץ 2022 סיים מר ניק לניר בראון את כהונתו כמנכ"ל החברה. החל מיום 1 באפריל 2022 ונכון למועד פרסום הדוח, מכהן מר לניר בראון כסמנכ"ל שיווק, מכירות ופיתוח עסקי גלובלי בחברה. לפרטים אודות תנאי כהונתו והעסקתו ראו תקנה 21 לפרק ד'.
- 21.2 ביום 1 באפריל 2022 סיימה גב' שרית זאבי את כהונתה כיועצת משפטית בחברה.
- 21.3 ביום 30 ביוני 2022 החל מר טל לאופר לכהן כמנכ"ל החברה. לפרטים אודות תנאי כהונתו והעסקתו ראו סעיף 1.4.1 לדוח זימון האסיפה הכללית השנתית והמיוחדת של החברה מיום 4 באפריל 2022<sup>56</sup> ותקנה 21 לפרק ד'.
- 21.4 ביום 1 באפריל, 2022, החלה גב' איילת שמחוביץ' לכהן כיועצת משפטית של החברה וביום 12 בינואר 2023 סיימה את כהונתה כיועצת משפטית של החברה.
- 21.5 ביום 15 בינואר 2023 החל מר טל גבאי לכהן כסמנכ"ל מערך שירות, פרויקטים ותפעול גלובליים.
- 21.6 ביום 19 בינואר 2023 סיים מר אלעד צדוק את כהונתו כסמנכ"ל הכספים של החברה (ראו דיווח מיידי של החברה מיום 20 בנובמבר 2022,<sup>57</sup> אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה).
- 21.7 ביום 29 במרץ 2023 החלה גב' גלית ששון לכהן כסמנכ"ל לית כספים בחברה.
- 21.8 לפרטים אודות הענקות ומימושי אופציות בתקופת הדוח מכוח תכנית האופציות של החברה ראו ביאור 14 לדוחות הכספיים.

<sup>56</sup> אסמכתא מספר 2022-01-035682.

<sup>57</sup> אסמכתא מספר 2022-01-139090.

21.9 ליום 31 בדצמבר 2022 הועסקו בקבוצה 68 עובדים (מתוכם 37 עובדים בהודו), ולמועד פרסום הדוח מועסקים בקבוצה 67 עובדים (מתוכם 37 עובדים בהודו). התפלגות העובדים בתחומים העיקריים הינה כמפורט להלן:

למועד פרסום הדוח	לתאריך הדוח	ליום 31 בדצמבר 2021	
14	13	10	הנהלה, שיווק וכספים
8	9	5	מחקר ופיתוח
45	46	43	תפעול, תחזוקה ושירות
<b>67</b>	<b>68</b>	<b>58</b>	<b>סה"כ</b>

21.10 לפרטים אודות הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה ראו תקנה 26 לפרק ד' לדוח זה.

21.11 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 תקנה 21 לפרק ד' לדוח זה.

21.12 תוכניות תגמול לעובדים

לפרטים אודות מדיניות התגמול של החברה, ראו נספח ג' לפרק 8 בתשקיף. כמו כן, ביום 13 ביוני 2022, אישר דירקטוריון החברה את תיקונה של תכנית האופציות לעובדים, לנושאי משרה ולנותני שירותים בה. לפרטים נוספים אודות אופציות שהוקצו מכוח התוכנית בשנת הדוח ראו ביאור 14 לדוחות הכספיים.

**.22 הון חוזר**

לפרטים אודות הרכב ההון החוזר של החברה לתאריך הדוח ראו הרכב הנכסים השוטפים והתחייבויות 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, בהתאם לצרכיה וכדאיותם הפיננסית.

לפירוט אודות המענקים שקיבלה החברה מרשות החדשנות והתמלוגים אשר עליה לשלם, ראו סעיף 17.4 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, תוכניות העבודה שלה לשנה הקרובה ועל הערכותיה הסובייקטיביות של הנהלת החברה. המידע כאמור עשוי להתממש באופן שונה, לרבות באופן שונה מבחינה מהותית, כתוצאה ממספר גורמים אשר חלקם אינם בשליטת החברה, ובכלל זה, בין היתר, שינויים בסביבת הריבית והאינפלציה, מיתון או משבר פיננסי אשר יכול ויביאו לצמצום במקורות אשראי זמין, או להחמרת תנאים בקבלתו או שינויים אחרים במצב שוק ההון אשר ישפיעו על הצורך או היכולת לגיוס מקורות מימון נוספים או שינוי בתוכניות החברה, 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 פסולת לטובת מחזור, סוללות נמסרות למחזור ופסולת בדי המיקרופיבר 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

למועד פרסום הדוח מנהלת החברה משאים ומתנים מתקדמים ביחס להסכמי אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקה של פרויקטים שונים בישראל, בהיקף כספי מצטבר של בין 13 מיליון ש"ח ל-15 מיליון ש"ח (מתוכו סך של בין 4 מיליון ש"ח ל-5 מיליון ש"ח בגין אספקה והתקנה והיתר בגין הפעלה, תפעול ותחזוקה) ("ההתקשרויות הפוטנציאליות").

יודגש כי למועד פרסום הדוח, אין כל וודאות כי ההתקשרויות הפוטנציאליות כאמור, כולן או חלקן, יבשילו לכדי הסכמים מחייבים. כן יובהר כי הבשלתן של ההתקשרויות הפוטנציאליות, כולן או חלקן, לכדי הסכמים מחייבים והשלמת העסקאות מכוחן כפופים, בין היתר, להשלמת המשאים ומתנים לשביעות רצון הצדדים, לאישור ההתקשרויות הפוטנציאליות על ידי האורגנים המוסמכים של הצדדים, ולחתימה על נוסחים סופיים של הסכמים והתקיימות התנאים המתלים שייקבעו בהסכמים (ככל שייחתמו).



- 28.1 ביום 10 במרץ 2021 התקשרה החברה בהסכם 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. כאשר אופן ביצוע ההזמנות בפועל נעשה על ידי הוצאת הזמנות לביצוע בפועל לחברה עבור פרויקטים ספציפיים. בשנת 2022 הוצאו הזמנות לביצוע בפועל, מכוח הסכם המסגרת האמור בסך של כ-3.8 מיליון ש"ח בגין אספקת והתקנת המערכות. בגין הזמנות אלו הכירה החברה בשנת 2022 בהכנסות בסך של 1.5 מיליון ש"ח, ובהתאם להערכת החברה, יתרת ההכנסה בסך של כ-2.3 מיליון ש"ח תוכר במחצית הראשונה של שנת 2023. ההסכם כולל גם שירותי תפעול לעד כ-23 שנים (ניתן לביטול אחת ל-3 שנים), אשר להערכת החברה עשוי להניב הכנסות בסכום כולל של עד כ-22 מיליון ש"ח.
- 28.2 ביום 27 אפריל 2022, התקשרה איירטאצ' הודו עם יזם סולארי הודי בהסכמים למכירה, אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקת מערכות ניקוי רובוטיות מסוג AT 3.0 (Portable). התמורה בגין אספקת והתקנת המערכות נקבעה לסך כולל של כ-693 אלפי ש"ח, והיא תשולם במספר אבני דרך, בהתאם לקצב התקדמות אספקת והתקנת המערכות. במסגרת ההסכמים נחתמו גם הסכמים לשירותי תפעול ותחזוקה ל-25 שנה אשר עתידים להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום כולל של כ-765 אלפי ש"ח. יצוין כי התקנת המערכות הסתיימה במהלך שנת 2022. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 28 באפריל 2022<sup>58</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.
- 28.3 בחודש מאי 2022 התקשרה איירטאצ' הודו בהסכמים למכירה, אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקת מערכות ניקוי רובוטיות מסוג AT 3.0 (Portable) עם לקוח חוזר מקבוצת Hero.<sup>59</sup> התמורה בגין אספקת והתקנת המערכות נקבעה לסך כולל של כ-1.46 מיליון ש"ח, והיא תשולם במספר אבני דרך, בהתאם לקצב התקדמות אספקת והתקנת המערכות. במסגרת ההסכמים נחתמו גם הסכמים לשירותי תפעול ותחזוקה ל-25 שנה אשר עתידים להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום כולל של כ-1.66 מיליון ש"ח. בחודש אוגוסט 2022 הסתיימה התקנת המערכות. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 15 במאי 2022<sup>60</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.
- 28.4 ביום 2 בספטמבר 2022 התקשרה איירטאצ' הודו עם חברה בת של ReNew Power Limited Private, בצבר הסכמים למכירה, אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקה של מערכות רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים ביחס ל-6 פרויקטים בהודו. הסכמי האספקה וההתקנה הינם בהיקף של כ-1.4 מיליון ש"ח. אופן ביצוע ההזמנות בפועל נעשה על-ידי

58 אסמכתא מספר 2022-01-052027.

59 לפרטים בדבר התקשרויות קודמות של החברה עם תאגיד מקבוצת Hero ראו האמור בסעיף 4.5 לפרק א' לדוח החצי שנתי של החברה ליום 30 ביוני 2021 (כפי שפורסם ביום 31 באוגוסט 2021 (אסמכתא מספר 2021-01-141342)).

60 אסמכתא מספר 2022-01-058015.

הוצאת הזמנות לביצוע בפועל לחברה במספר שלבים. בשנת 2022 התקבלו הזמנות לביצוע בפועל בסך של כ-334 אלפי ש"ח. בגין הזמנות אלו הכירה החברה בשנת 2022 בהכנסות בסך של 48 אלפי ש"ח, ובהתאם להערכת החברה, יתרת ההכנסה בסך של כ-286 אלפי ש"ח תוכר במחצית הראשונה של שנת 2023. במסגרת ההסכמים נחתמו גם הסכמים לשירותי תפעול ותחזוקה ל-25 שנים אשר עתידים להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום כולל של כ-3.4 מיליון ש"ח. על פי ההסכם, ללקוח שמורה הזכות להגדיל או להקטין את כמות המערכות שירכוש בשיעור של עד 15%, כאשר שינוי כאמור יביא לעדכון התמורה ביחס ישר. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 4 בספטמבר 2022<sup>61</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

28.5 בהמשך לאמור בסעיף 28.4 לעיל ביום 4 בספטמבר 2022 התקשרה איירטאצ' הודו בהסכמים עם חברה בת של ReNew Power Limited Private, בהסכמים למכירה, אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקה של מערכות רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים ביחס לשדה סולארי נוסף בהודו ("**הפרויקט ה-7**"). לגבי הפרויקט ה-7 נקבע, כי אם עד סוף חודש אפריל 2023 לא תעמוד איירטאצ' הודו ביעד מסוים שנקבע בהסכמי שירות ותחזוקה בהם התקשרה עם הלקוח בקשר לפרויקטים הקודמים, אזי בחודש מאי 2023, תקום ללקוח זכות חד פעמית לבטל את הפרויקט ה-7 ("**תנאי היעד**"). ביום 24 במרץ 2023 התקבלה הודעת הלקוח על עמידת החברה בתנאי היעד (לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 26 במרץ 2023<sup>62</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה). אופן ביצוע ההזמנה מצד הלקוח ייעשה על-ידי הוצאת הזמנות לביצוע בפועל (NTP) עבור הפרויקט, כאשר הלקוח התחייב כי בכל מקרה ההזמנות לביצוע בפועל, ככל שתוצאנה ביחס לפרויקט ה-7, תוצאנה עד לא יאוחר מיום 31 בדצמבר 2023. התמורה הכוללת בגין אספקת והתקנת המערכות בפרויקט ה-7, כקבוע בהסכם המכירה וההתקנה, נקבעה לסך כולל של כ-2.1 מיליון ש"ח. התמורה תשולם במספר אבני דרך של הפרויקט לפי קצב אספקת, התקנת והפעלת המערכות, כקבוע בהסכם. בנוסף, ללקוח שמורה הזכות להגדיל או להקטין את כמות המערכות שירכוש בשיעור של עד 15%, כאשר שינוי כאמור יביא לעדכון התמורה ביחס ישר. הסכם השירותים והתחזוקה הינו לתקופה של 25 שנים (ממועד מסירת הפרויקט ללקוח). בכפוף למתן שירותי התחזוקה למערכות לאורך התקופה הנ"ל, הסכם השירותים והתחזוקה צפוי להניב לקבוצה הכנסות נוספות בסכום מצטבר כולל של כ-4.3 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 5 בספטמבר 2022<sup>63</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

28.6 ביום 21 בספטמבר 2022, התקשרה החברה עם חברת בת של חברת EDF Renewable הצרפתית ("**EDF ישראל**") בהסכם נוסף למכירה, אספקה, התקנה ובהסכם שירות תפעול ותחזוקה של מערכות רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים מסוג AT 3.0. היקף ההכנסות הצפויות לחברה מכוח הסכם המכירה עומד על כ-1.2 מיליון ש"ח. במסגרת

61. אסמכתא מספר 113305-01-2022.

62. אסמכתא מספר 031290-01-2023.

63. אסמכתא מספר 113533-01-2022.

ההסכמים נחתמו גם הסכמים לשירותי תפעול ותחזוקה ל-11 שנים אשר עתידים להניב לחברה הכנסות נוספות, בכפוף למתן שירותי התחזוקה למערכות לאורך מלוא התקופה הנ"ל, בסכום כולל של כ-1.2 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 22 בספטמבר 2022,<sup>64</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה. התקנת כל המערכות הסתיימה בחודש דצמבר 2022. בגין הזמנות אלו הכירה החברה בשנת 2022 בהכנסות בסך של 1,200 אלפי ש"ח. ההסכם האמור הינו בהמשך להתקשרות קודמת עם EDF ישראל משנת 2021 לאספקת והתקנת מערכות בשלושה שדות סולאריים בישראל. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 6 ביולי 2021,<sup>65</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

28.7 בחודש אוקטובר 2022 התקשרה הקבוצה עם חברה הודית מקבוצת Avaada, בהסכמים למכירה, אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקה של מערכות רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים. הסכמי האספקה וההתקנה הינם בהיקף של כ-2.1 מיליון ש"ח. התמורה תשולם במספר אבני דרך של הפרויקט לפי קצב אספקת, התקנת והפעלת המערכות, כקבוע בהסכמים. במסגרת ההסכמים נחתמו גם הסכמים לשירותי תפעול ותחזוקה ל-25 שנים אשר עתידים להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום מצטבר כולל של כ-4.9 מיליון ש"ח. בשנת 2022 הכירה החברה בהכנסות בסך של 1,204 אלפי ש"ח, ובהתאם להערכת החברה, יתרת ההכנסה בסך של כ-896 אלפי ש"ח תוכר במחצית הראשונה של שנת 2023. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 11 באוקטובר 2022<sup>66</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

28.8 ביום 14 בפברואר 2023, לאחר תאריך הדוח, התקשרה החברה עם חברות מקבוצת Renew, בהסכם למכירה, לאספקה והתקנה ובהסכם לשירותי תפעול ותחזוקה. התמורה הכוללת במסגרת הסכם השירותים והסכם המכירה עומדת על סך של כ-2,430 אלף ש"ח, מתוכן התמורה בגין הסכם המכירה, נקבעה לסך כולל של כ-735 אלף ש"ח. בנוסף, ללקוח שמורה הזכות להגדיל את כמות המערכות שירכוש בשיעור של עד כ-30% (כאשר שינוי כאמור יביא לעדכון התמורה בהתאם לקבוע בהסכם). על פי לוחות הזמנים המתוכננים, התקנת המערכות צפויה להסתיים עד תום הרבעון השלישי של שנת 2024. הסכם השירותים יעמוד לתקופה של 25 שנים. בכפוף למתן שירותי התפעול והתחזוקה למערכות לאורך מלוא התקופה הנ"ל, הסכם השירותים צפוי להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום מצטבר כולל של כ-1,695 אלף ש"ח. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 15 בפברואר 2023<sup>67</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

28.9 ביום 19 במרץ 2023, לאחר תאריך הדוח, התקשרה איירטאצ' הודו עם ACME Cleantech Solutions Pvt. Ltd, יזמית אנרגיה מובילה בהודו, בהסכם לאספקה והתקנה של מערכות רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים מסוג AT 3.0, בהסכם למתן שירותי תפעול

<sup>64</sup> אסמכתא מספר 2022-01-120385.  
<sup>65</sup> אסמכתא מספר 2021-01-112380.  
<sup>66</sup> אסמכתא מספר 2022-01-101745.  
<sup>67</sup> אסמכתא מספר 2023-01-017673.

ותחזוקה למערכות למשך 25 שנים ובהסכם בסכום זניח לשירותי הפעלה רחבים יותר לחלק מן המערכות למשך 6 חודשים ממועד ההתקנה של המערכות. התמורה הכוללת במסגרת הסכם המכירה, הסכם ההפעלה והסכם השירותים (לכל תקופת ההסכם, דהיינו 25 שנה) עומדת על סך של כ-14 מיליון ש"ח, מתוכה התמורה בגין הסכם המכירה, נקבעה לסך כולל של כ-5 מיליון ש"ח. התמורה תשולם בהתאם לאבני הדרך שנקבעו בהסכמים על-פי מועדי אספקת המערכות, התקנתן והפעלתן. להערכת החברה, על פי לוחות הזמנים המתוכננים, התקנת המערכות צפויה להסתיים עד תום רבעון ראשון בשנת 2024. הסכם השירותים יעמוד לתקופה של 25 שנים, התשלום בעבור השירותים יחושב באופן שנתי (בכפוף להתאמות) וישולם לחברה על-ידי הלקוח על בסיס רבעוני. מתן שירותי התפעול והתחזוקה למערכות לאורך מלוא התקופה הנ"ל, במסגרת הסכם השירותים צפוי להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום מצטבר כולל של כ-9 מיליון ש"ח, בהצמדה למדד רלוונטי. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 20 במרץ 2023<sup>68</sup> אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה.

**המידע האמור לעיל בדבר תחזית המועדים המשוערים להתקנת המערכות וההכנסות הצפויות בגין ההסכמים המוזכרים לעיל, הינו בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור אינו ודאי ומבוסס על הערכות של הנהלת החברה, על ניסיונה העסקי בתחום פעילותה ועל מידע הקיים בחברה נכון למועד פרסום דוח זה. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתמש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה, לרבות מבחינה מהותית מכפי שנצפה, עקב גורמים שאינם בשליטת החברה ובכלל זה, בין היתר, עיכובים בקבלת חומרי גלם, עיכובים בהכנת והתאמת אתרי הפרויקטים על ידי הלקוחות להתקנת המערכות ובהתאם דחיית מועד התקנת המערכות ומתן שירותי הפעלה למערכות ושירותי תפעול ותחזוקה למערכות, שינויים במועדי הוצאת הזמנות לביצוע בפועל, עיכובים בהוצאת אשראי דוקומנטרי, תנאי מזג אוויר קיצוניים, ליקויים בתקשורת, עיכובים בקווי הובלה ולוגיסטיקה, שינויים רגולטוריים, 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.

## 30. יעדים ואסטרטגיה עסקית

החברה שואפת להיות החברה המובילה בתחום מערכות ניקוי רובוטיות של פאנלים פוטו-וולטאים ולהתרחב בהמשך לשירותי רובטיקה נוספים בתחום תחזוקת השדות הסולאריים. החברה שהחלה את פעילותה לפני כ-6 שנים, נמנית להערכתה בין ארבע החברות המובילות בעולם בתחומה, כאשר למוצריות 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.

בשנת 2022 מכירות החברה גדלו בכ-60%, והחברה ממשיכה בתהליך של חדירה לשווקים חדשים, כפי שמפורט להלן. בהמשך לגידול במכירות ולהתפתחות החברה, החברה הציבה לעצמה יעד של רווח גולמי של 30% עד לשנת 2026, וזאת על ידי נקיטת הצעדים המפורטים להלן.

למועד פרסום הדוח החברה נערכת להשלים את עריכתה של תכנית צמיחה חמש שנתית.

יעדיה האסטרטגיים 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 Airtouch AT 4.0 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, ספרד, MENA וסין (ראו לעניין זה סעיף 31 להלן). יצוין כי במסגרת אסטרטגיית שימור הקניין הרוחני של החברה, בקשות לרישום פטנטים של החברה הוגשו במדינות כאמור, למעט ספרד (מלבד הגשה אחת לגבי הרכב האוטונומי שהוגשה באירופה) ו-MENA. 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 (של החברה או חברת הבת שלה) 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 ופרטיים. כמו כן, החברה בוחנת באופן תדיר אפשרות לרכוש ו/או להשקיע בטכנולוגיות משלימות בתחום הפעילות שלה, וכן 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. החברה בוחנת יישום טכנולוגיה קיימת לניקוי פאנלים סולאריים המותקנים על גבי גגות מסחריים ופרטיים. לפרטים אודות השקעות החברה במחקר ופיתוח ראו סעיף 17 לעיל. לפרטים נוספים אודות פיילוטים שביצעה החברה ראו וסעיף 31 להלן. לפרטים אודות מערכת ה-Airtouch AT 4.0 ראו סעיף 9.5 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 והעברת מרבית הייצור להודו, כולל מעבר לרכש מקומי בהודו שיזיל עלויות ובין היתר עלויות שינוע ומכס. החברה רואה בהודו כמדינה אטרקטיבית עם מעט חסמים פוליטיים, שתאפשר לה להיות קרובה ללקוחות באסיה ובמזרח התיכון וכן להיות אטרקטיבית ויעילה מבחינת עלויות ייצור ועלויות שילוח של מוצריה לעבר יעדים שונים ברחבי העולם.

**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 או התממשות של אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 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, בה סיימה החברה פיילוט ראשון בהצלחה ועוברת לשלב השני (ראו להלן), תוך קידום פיילוטים מול לקוחות חדשים וקידום מכירות מול לקוחות בינלאומיים בעלי היכרות עם הפתרונות המוצעים על-ידי החברה, במסגרת זו מקיימת החברה במועד פרסום הדוח פיילוט בקטאר. כמו כן, וכאמור בסעיף 30 לעיל, החברה בוחנת את כניסתה לשוק בסין, צ'ילה, אוסטרליה, ספרד ו-MENA.

לחברה כושר ייצור הנותן מענה ליעדים שהציבה לעצמה בשנתיים הבאות וכן את הגמישות הנדרשת להרחבת כושר הייצור בהתאם ליעדי הצמיחה, ככל שתידרש לכך. החברה מתכננת מעבר מלא למכירת רובוטים מסוג Airtouch AT 4.0 טיפ סוף 2023.

כמו כן, 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>69</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, האזורים הגיאוגרפים בהם אחוז הלחות וכמות המשקעים נמוכים יחסית, בעיקר באזור הדרום מערבי בארה"ב.

למועד פרסום הדוח, במסגרת פיילוט שביצעה החברה בשדה טראקרים בבעלות יזם סולארי מוביל בקליפורניה שבארה"ב ("הפיילוט"), החברה הציגה תוספת תפוקת אנרגיה בשיעור העולה על 3% במהלך חודש ספטמבר 2022 בשדה טראקרים. לאור התוצאות המתוארות לעיל, החליטו הצדדים להמשיך ולהפעיל את הפיילוט למשך שנה, וזאת על מנת להמשיך ולאסוף נתונים. כמו כן, החליטו הצדדים להפעיל פיילוט נוסף באותו שדה במסגרתו תופעל מערכת AT 2.0 Tracker ("הפיילוט הנוסף"). הפיילוט הנוסף צפוי להיות מופעל במחצית השנייה של שנת 2023.

**הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל אודות הפיילוט הנוסף הן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע כאמור מבוסס על הערכות החברה 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, גורמים הקשורים בלקוח איתו התקשרה החברה בפיילוט הנוסף כאמור, שינויים רגולטוריים או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.**

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

## תחילת חדירה לשוק הקטארי

החברה מפעילה מזה מספר חודשים פיילוט בקטאר, וזאת כחלק מתהליך בו נמצאת החברה לאישור המערכת הרובוטית של החברה עבור יזם הסולארי מהגדולים בעולם.

למועד פרסום הדוח, החברה נמצאת במגעים ראשוניים עם מספר לקוחות עסקיים פוטנציאליים במדינות 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 תכניות 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 או התממשות של אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 להלן.

## 32. דיון בגורמי סיכון

### 32.1 גורמי סיכון מקרו כלכליים

#### 32.1.1 מצב המשק, הכלכלה העולמית ושוק הפרויקטים הפוטו-וולטאים - המצב

הכלכלי הגלובאלי והמצב הכלכלי במדינות בהן פועלת החברה, ובתוך כך מצב השווקים הפיננסיים, עלולים להשפיע על קצב הצמיחה של שוק האנרגיה הפוטו-וולטאית (לרבות שיעורי התשואה מפרויקטים אלה) וכפועל יוצא על היקף פעילות החברה ותוצאותיה הכספיות. שוק האנרגיה הפוטו-וולטאית הינו שוק המחייב מימון פרויקטלי ופגיעה באפיקי מימון ועלייה בעלויות המימון של הקמת פרויקטים פוטו-וולטאיים במדינות בהן פועלת החברה עלולות להביא לצמצום בביקוש העתידי למוצרי החברה. כמו כן, שפל או הרעה במצב שוק ההון בישראל עלול להשפיע לרעה על החברה, ובין היתר, על נגישות החברה לשוק ההון ולמקורות מימון נוספים, ככל שתידרש לכך.

#### 32.1.2 חוסר יציבות בשווקים הגלובליים ושינויים פוליטיים בכלכלות מתפתחות - חוסר

יציבות בשווקים הגלובליים, לרבות חוסר יציבות פוליטי או חוסר יציבות כלכלי כתוצאה מגורמים שונים, וכן חוסר ודאות כלכלית לרבות חששות ממיתון או האטה בצמיחה, עלולים להשפיע, בין היתר, על איתנותם הפיננסית של לקוחותיה וספקיה של הקבוצה, על זמינות ועלויות חומרי גלם וכיוצא ב"ב. כמו כן, 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 - ככל שתהא התפרצות נרחבת של מגפת הקורונה,

אשר תכלול הטלת סגרים ומגבלות על התנועה החופשית במדינות בהן החברה פועלת או מתעתדת לפעול, עשוי להיות לדבר השפעה על פעילות החברה, בין



היתר, בקשר עם עיכובים בייצור, שינוע והתקנת מוצרי החברה כתוצאה משיבושים באספקת חומרי הגלם למוצרי החברה, מחסור ברכיבים מסוימים, שיבוש 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, התפרצות כאמור של מגפת הקורונה עשויה להביא לעיכוב בהקמת פרויקטים פוטו-וולטאים המצויים בשלבי תכנון או הקמה ובתוך כך לעיכוב בהשלמת ההתקנות של החברה וכן ולעיכוב של פיילוטים של החברה בשווקים חדשים. בנוסף, התפרצות כאמור עלולה להשפיע לרעה על עלויות ההובלה הימית של חומרי הגלם ולגרום למחסור בחומרי גלם מסוימים הנחוצים להרכבת מוצרי החברה.

32.1.4 השפעות המלחמה באוקראינה – מלחמת רוסיה באוקראינה, אשר פרצה במהלך תקופת הדוח, יוצרת אי יציבות ביטחונית וכלכלית בעולם, אשר עד כה באה לידי ביטוי בגל של התייקרויות, לרבות במחירי חומרי גלם ולוגיסטיקה. למלחמה השפעות נרחבות על הכלכלה העולמית, ובתוך כך צפויה עליה משמעותית במחירי התשומות, תנודתיות גבוהה בשוקי ההון בארץ ובעולם ותנודתיות בשערי מטבע. נכון למועד זה, אין ביכולתה של החברה להעריך ו/או לאמוד את היתכנות המשך הלחימה והשלכותיה, לרבות השפעות שליליות על שרשרת האספקה וגורמים נוספים אשר מטבע הדברים יכולים להשתנות כפועל יוצא מהמלחמה.

32.1.5 שינויים בשערי מטבע – תוצאותיה הכספיות של הקבוצה עשויות להיות מושפעות משינויים בשער החליפין של מטבע הדולר. רכישת חומרי הגלם שמבצעת הקבוצה באופן שוטף ומחירי המכירה ושירותי ההתקנה, התפעול והתחזוקה של החברה נקבעים בדולר ומומרים למטבע מקומי, כך שתנודות משמעותיות בשער החליפין עשויות להשפיע על תוצאותיה הכספיות של החברה. עם זאת, החברה בוחנת מעת לעת את הצורך בגידור החשיפה למט"ח, בין היתר, באמצעות הסתייעות ביועצים חיצוניים ובהתאם לכך ולפי הצורך, מבצעת עסקאות גידור.

32.1.6 שינויים במערכת המשפט בישראל – לאחר תאריך הדוח, החלה ממשלת ישראל בקידום תכנית לביצוע שינויים מהותיים במערכת המשפט בישראל. שינויים אלו מעוררים מחלוקות רבות ועל פי פרסומים, השפעותיהם עלולות להיות מהותיות למשק הישראלי ולהשפיע על איתנות כלכלת ישראל. נכון למועד הדוח, קיים חוסר ודאות באשר לצעדי הממשלה והרפורמות המשמעותיות המוצעות, ובהתאם, באשר למידת השפעתם (אם יתממשו), ככל שיהיו, על החברה. יציין כי אי יציבות במצב הפוליטי ו/או הידרדרות במצב הביטחוני עלולים להשפיע על כלל השוק ולהביא להרעה בתוצאות פעילותה של החברה. הנהלת החברה עוקבת באופן שוטף אחר ההתפתחויות בעניין זה ובוחנת את השלכותיו, ככל שיהיו, על פעילות החברה ונכון למועד הדוח, החברה אינה יודעת להעריך את

השפעת השינויים במערכת המשפט על פעילותה העסקית במלואה ו/או על יכולתה לחדור לטריטוריות חדשות, ובכלל זה מדינות MENA.

32.1.7 שינויים ברגולציה- החברה כפופה לאישורים ורגולציה הקשורים להיבטים סביבתיים ולדיני עבודה ובטיחות בעבודה המקובלים במדינות בהן היא מתקינה את מוצריה. לפיכך, החברה חשופה לסיכון הנובע משינויים ברגולציה קיימת ובהחלטות ממשלה הרלוונטיות לתחומי פעילותה במדינות בהן פועלת.

32.1.8 שינויים בשיעור הריבית- שינויים בשיעורי הריבית בישראל ובעולם, עלייה בטווח הארוך בשיעורי הריבית במשק ובתנאי הגופים המממנים למתן אשראי, עשויים להשפיע על הוצאות מימון עתידיות של החברה ועל תוצאותיה ככל שתידרש למימון חיצוני לצרכי פעילותה.

32.1.9 שינויים בשיעור האינפלציה- עלויות החברה, ובהן עלויות שכר וחומרי גלם, נתונות להשפעה, במישרין ובעקיפין, מלחצים אינפלציוניים בעולם. להערכת החברה, ככל שתמשך מגמת עליית שיעור האינפלציה, זו עשויה להשפיע על תוצאות החברה לאור עליית המחירים הצפויה. יצוין כי הכנסות החברה מהסכמים ארוכי טווח בהם היא מתקשרת מוצמדות למדד בשוק המקומי בו מתבצעת העסקה. בשים לב לכך שמדובר במגמות מקרו-כלכליות גלובליות, אשר אינן בשליטת החברה, אין ביכולתה של החברה להעריך את מלוא ההשפעות העתידיות, ככל שתהיינה, לשינויים בשיעור האינפלציה על החברה.

## 32.2 סיכונים ענפיים

32.2.1 מזג אוויר ושינויי אקלים- שינויי אקלים עשויים להשפיע על התעשייה הסולארית, ובתוך כך על פעילות החברה.

32.2.2 תלות בתעשיית הפאנלים הסולאריים- פעילות החברה תלויה בהתפתחות הפאנלים הסולאריים ובקצב של אימוץ טכנולוגיה ברחבי העולם. להאטה בגידול הצפוי בתעשיית הפאנלים הסולאריים עשויה להיות השפעה 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 לרבות לצורך איסוף ועיבוד מידע, במאגרי מידע המנוהלים על ידה 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. בהתקיים פגיעות כאמור, החברה ערוכה לחדור לפעילות מלאה ולשחזר את המידע שנפגע בתוך מספר שעות.

- 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 13 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 וברכיבים הנדרשים להרכבת הרובוטים. שינויים קיצוניים בעלות חומרי הגלם וברכיבים, כמו גם זמינותם עלולים להשפיע על פעילות החברה. עליית מחירי חומרי הגלם ו/או הרכיבים עלולה להפחית את הרווחיות הגולמית של החברה ולהיות בעלת השפעה על תוצאותיה הכספיות. שינוי בזמינות חומרי הגלם והרכיבים עלולה לגרום לדחייה בזמני האספקה של מוצרי החברה ללקוחותיה.
- 32.2.8 שינויים טכנולוגיים- פיתוחים טכנולוגיים 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 פתרונות הניקוי הרובוטיים לשדות פוטו-וולטאיים הם ארוכים ומורכבים. בכל הליך כזה נדרשים אישורים של גורמים רבים כגון, יצרן הפאנלים, גורמי המימון של היזם ולעיתים גם של הקבלן בשטח. הליך זה של קבלת אישורים גם הוא ארוך ונכלל כחלק מהליך המכירה. 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. בהתאם, מודל ההתקשרות של החברה בהסכמי השירותים עם לקוחותיה כולל הסכמים כאמור, אשר התמורה בהם כוללת מנגנון הצמדה רלוונטי. עלויות בלתי צפויות שעשויות להיות מוטלות על החברה בקשר עם הסכמי התפעול



וההחזקה, בין היתר, בשל עליה במחירי חומרי הגלם ועלויות כוח האדם, עשויות להשפיע על תוצאותיה הכספיות של החברה.

32.2.11 כשלים טכניים- היות והחברה פועלת לפיתוח מוצרים חדשים באופן מתמיד, החברה חשופה להשלכות של תקלות וכשלים טכניים במוצריה החדשים, העשויים להשפיע על לקוחות החברה, להגדיל את הוצאות החברה ואף לפגוע במוניטין החברה.

32.2.12 חשיפה לعيכובים במועדי התקנות מסיבות התלויות בלקוחות החברה- מועדי האספקה וההתקנה של מוצרי החברה אצל לקוחותיה תלויים, בין היתר, בעמידת לקוחות החברה בלוחות הזמנים שהוגדרו על ידם לסיום הקמת הפרויקטים בהם מופעלים מוצרי החברה. עיכובים במוכנות הפרויקטים כאמור, הגוררים עיכובים במועדי ההתקנות של החברה, גורמים להפחתת היעילות התכנונית של פעילות המפעל, לעיכובים בקבלת תמורות חוזיות, בהכרה בהכנסה מפרויקטים (כתוצאה מעיכוב במועדי מסירת המערכות ללקוח) ולפגיעה בתזרים המזומנים של החברה.

### 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 וייצור של מוצרים שפותחו על ידי החברה. לפרטים נוספים בקשר עם שיעור התשלומים של החברה למדען הראשי ראו סעיף 17.4 לעיל.

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 תכננה. נכון למועד הדוח, גרסה Airtouch AT 4.0 של החברה הינה ראשונית מבחינת היקף השימוש, וייתכן והמוצר יידרש לעבור שדרוגים נוספים על מנת להגיע ליעילות מיטבית. בנוסף, פועלת החברה לאישור תאימות Airtouch AT 4.0 מול יצרני הטראקרים המובילים. לתהליכים כאמור עשויה להיות השפעה על קצב הטמעת המוצר באופן נרחב בקרב לקוחות החברה. לפרטים נוספים אודות גרסה Airtouch AT 4.0 של החברה ראו סעיף 9.5 לעיל.

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. כאמור לעיל, ככל שהחברה תידרש לגייס הון נוסף ממקורות חיצוניים, תהא החברה חשופה גם להשפעה של השינויים בריבית.

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 בטרטוריות 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 הפוטו וולטאי הקרקעי- למועד פרסום הדוח לחברה קיימת חשיפה גבוהה לשינויים בשוק הפוטו-וולטאי שהינו נכון למועד פרסום הדוח השוק הגדול ביותר למוצרי החברה בו פועלת החברה. בהתאם, שינויים לרעה בשוק זה עלולים להשפיע על היקף מכירות החברה.

32.3.7 כניסה לשווקים חדשים- חדירה לשווקים חדשים מצריכה לימוד של השוק הספציפי, פעילות בהתאם לסטנדרטים שונים, הכרה וציות לדרישות רגולטוריות מקומיות והשקעת משאבים, אשר עשויים להשפיע על קצב החדירה לשווקים אלו ובהתאם על התוצאות העסקיות של החברה.

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		מצב המשק והכלכלה העולמית ושוק הפרויקטים הפוטו-וולטאים
	X		חוסר יציבות בשווקים הגלובליים ושינויים פוליטיים בכלכלות מתפתחות
X			השפעות מגפת הקורונה
X			השפעות המלחמה באוקראינה
	X		שינויים בשערי מטבע
	X		שינויים במערכת המשפט בישראל
X			שינויים ברגולציה
	X		שינויים בשיעור הריבית
	X		שינויים בשיעור האינפלציה
<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
X			כשלים טכניים
	X		חשיפה לעיכובים במועדי התקנות מסיבות תלויות בלקוחות החברה
<b>סיכונים ייחודיים לחברה</b>			
X			מגבלות הנובעות ממענקים ממשלתיים
	X		תלות בפיתוחים עתידיים
	X		גיוס הון
X			סיכוני קניין רוחני

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות הקבוצה			גורמי סיכון
קטנה	בינונית	גדולה	
X			אי קבלת אישור רגולטורי להפעלת המערכת באזורים חדשים
		X	תלות בשוק הפוטו וולטאי הקרקעי
	X		כניסה לשווקים חדשים



## פרקב' - דוח הדירקטוריון



## איירטאצ' סולאר בע"מ

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

31 בדצמבר 2022

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 2022, בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("תקנות הדוחות").

לתיאור עסקי הקבוצה, תחומי פעילותה וכן שינויים עיקריים בפעילות הקבוצה ובעסקיה בתקופת הדוח, ראו פרק א' לדוח תקופתי זה ("פרק תיאור עסקי החברה"). למידע אודות אירועים מהותיים בעסקי החברה לאחר תאריך המאזן ראו ביאור 27 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 ("הדוחות הכספיים").

מובהר כי ככלל, התיאור הנכלל בדוח זה כולל רק מידע אשר הינו, לדעת החברה מידע מהותי, יחד עם זאת, בחלק מהמקרים, למען שלמות התמונה, נכלל מידע נוסף אשר אינו בהכרח מידע מהותי.

#### 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 במרץ 2021, השלימה החברה את הנפקת מניותיה לציבור, וביום 8 במרץ 2021, עם פתיחת המסחר במניות החברה בבורסה, הפכה החברה לחברה ציבורית כמשמעה בחוק החברות, תשנ"ט-1999 ("חוק החברות").

במהלך שנת 2022 הרחיבה הקבוצה את היקף פעילותה בישראל ובהודו עם גידול במכירות מכ-10 מיליון ש"ח בשנת 2021 לכ-16.4 מיליון ש"ח בשנת 2022, המהווה גידול של כ-57%.

כחלק מהתרחבות זו הגדילה הקבוצה את מצבת העובדים לרבות המטה התפעולי שלה (גידול של 14% בשנת 2022 - מ-58 עובדים ל-68 עובדים), וכן החלה בהעברת עיקר הייצור למפעל בהודו, אשר החל לפעול כבר במהלך הרבעון השלישי של שנת 2021, זאת בנוסף למפעל הקיים בישראל.

החברה מציגה בשנת 2022 רווח גולמי בשיעור של כ-3% מהמכירות, המהווה שיפור ניכר ביחס להפסד הגולמי בשנת 2021 אשר עמד על שיעור של כ-32% מההכנסות.

החברה צופה גידול במכירות בשנת 2023, בין היתר כתוצאה מחדירה לשווקים חדשים ובחינת אפיקי פעילות נוספים. בנוסף, יחד עם התחלת מעבר הדרגתי לרכש של מרבית חומרי הגלם בהודו, הוזלת עלויות חומרי גלם ושיפור תהליכי ייצור שהחברה מתכננת להטמיע במהלך שנת 2023, החברה צופה שיפור ברווחיות הגולמית שלה בשנת 2023. לפרטים נוספים ראו סעיף 30 לפרק א' לדוח זה.



יצוין כי התייעלויות שהחברה החלה להטמיע בשנת 2022, לרבות מינוף הצמיחה לטובת שיפור מחירי רכש מול ספקים והתקשרויות מול קבלני משנה וכן שיפור תהליכי עבודה תוך צמצום עלויות, טרם הגיעו למיצוי מלא.

לפירוט בדבר התקשרויות החברה בהסכמים מהותיים ראה סעיפים 12 ו-28 לפרק א' לדוח זה.

**הערכות החברה בנוגע לשיפור ברווחיות הגולמית שלה ולגידול במכירות בשנת 2023 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, וכן מידע המצוי בידיה למועד פרסום הדוח. 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, 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 של תחומי הפעילות, העדר מקורות מימון עתידיים או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 לפרק א'.**

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

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים (נתונים כספיים באלפי ש"ח)	יתרה ליום		סעיף בדוח הכספי
	31.12.2021	31.12.2022	
	באלפי ש"ח		
הקיטון נובע משימוש במזומנים שביצעה החברה לצורך פעילותה השוטפת.	69,923	50,090	נכסים שוטפים
	8,297	8,228	נכסים לא שוטפים
	<b>78,220</b>	<b>58,318</b>	<b>סה"כ נכסים</b>
השינוי נובע עקב קיטון ביתרות ספקים וכמו כן עדכון התחייבות בגין חכירה על שכירות המבנה בישראל וכן קיטון בהתחייבות החברה לתמלוגים (ראו באורים 7, 9 ו-12 לדוחות הכספיים).	8,949	6,703	התחייבויות שוטפות
הקיטון נובע בעיקר מקיטון בהתחייבות בגין חכירה על שכירות המבנה בישראל. לפרטים ראו באור 7 לדוחות הכספיים.	7,209	5,808	התחייבויות לא שוטפות
	<b>16,158</b>	<b>12,511</b>	<b>סה"כ התחייבויות</b>
הקיטון נובע בעיקר מהפסד השנה בסך כ-17 מיליון ש"ח.	<b>62,062</b>	<b>45,807</b>	<b>הון (גרעון בהון)</b>

## 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
	2021	2022	
	אלפי ש"ח		
הגידול נובע מעלייה בהיקף הפעילות של החברה ובהתאם מעלייה בפרויקטים שהשלימה.	10,453	16,453	מכירות
השינוי נובע מגידול בהיקף המכירות של החברה וכתוצאה מכך גידול בעלויות המשתנות המיוחסות להכנסות.	13,852	15,989	עלות המכירות
השינוי נובע ממגמת ההתייעלות של החברה, בין היתר בשל שיפור בתהליכי היצור, יתרון לגודל בשל ייצור בנפח גדול יותר והוזלה של חומרי הגלם.	(3,399)	464	רווח / (הפסד) גולמי
השינוי נובע מגידול בעלויות השכר של מחלקת מחקר ופיתוח, אולם הגידול ברמת הוצאות אינו מבטא את מלוא הגידול בשכר, היות ובשנת 2021 נרשם גידול חד פעמי בהתחייבות בשל מענקים בסכום דומה לגידול בשכר המחלקה בשנת 2022.	4,862	5,279	הוצאות מחקר ופיתוח
השינוי נובע בעיקר מגידול במצבת העובדים של מחלקת השיווק והמכירות ומהרחבת הפעילות השיווקית של החברה לתמיכה בעלייה במכירות ובהרחבת הפעילות.	1,468	3,276	הוצאות מכירה ושיווק
השינוי נובע בעיקר מגידול במצבת העובדים של החברה ומגידול בהוצאות בגין שירותים מקצועיים, בשל העלייה בפעילות.	7,100	8,891	הוצאות הנהלה וכלליות
הוצאות הנפקה אשר הוכרו בדוח רווח והפסד בגין ההנפקה הראשונית לציבור שביצעה החברה במרס 2021.	618	-	הוצאות אחרות תפעוליות
	<b>(17,447)</b>	<b>(16,982)</b>	<b>הפסד תפעולי</b>
הכנסות המימון בשנת 2022 נובעות בעיקר מהכנסות הנובעות מהפרשי שער וריבית בגין מזומנים ופיקדונות דולריים של החברה ומנגד הוצאות מימון בגין התחייבות למענקים ולתשלומי חכירה.	513	146	(הוצאות) הכנסות מימון נטו
	<b>(16,934)</b>	<b>(16,836)</b>	<b>הפסד לשנה</b>

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	מחצית שנייה של שנת 2022	מחצית ראשונה של שנת 2022	סעיף
16,453	6,425	10,028	מכירות
15,989	6,347	9,642	עלות המכירות
464	78	386	<b>רווח גולמי</b>
5,279	2,759	2,520	הוצאות מחקר ופיתוח
3,276	2,251	1,025	הוצאות מכירה ושיווק
8,891	4,941	3,950	הוצאות הנהלה וכלליות
(16,982)	(9,873)	(7,109)	<b>הפסד תפעולי</b>
146	(105)	251	(הוצאות) הכנסות מימון נטו
(16,836)	(9,978)	(6,858)	<b>הפסד לתקופה</b>
49	(141)	190	(הפסד) רווח כולל אחר
16,787	10,119	6,668	<b>הפסד כולל</b>

### 1.3. הון חוזר

ליום 31 בדצמבר 2022, לחברה הון חוזר (נטו) בסך של כ-43 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, לרבות הנפקת מניותיה של החברה לציבור שהושלמה בחודש מרץ 2021 (לפרטים ראו ביאור 13 לדוחות הכספיים). החברה בוחנת מעת לעת את האפשרויות והצורך לגייס מקורות מימון נוספים.

בנוסף, קיבלה החברה מענקים מרשות החדשנות, כמפורט בסעיף 17.4 לפרק א' לדוח זה.

להלן ניתוח מצב הנזילות של החברה:

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים (נתונים כספיים באלפי ש"ח)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2022	
	אלפי ש"ח		
השינוי נובע בעיקר משינויים בסעיפי ההון החוזר, בפרט שינוי בסעיף המלאי הנובע מהעובדה שב-2021 היתה הצטיידות ראשונית של מלאי בסכומים מהותיים..	(26,864)	(16,038)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
השינוי נובע בעיקר מהפקדה לפקדונות.	(3,941)	(6,299)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

הסברי החברה ליתרות ולשינויים המהותיים (נתונים כספיים באלפי ש"ח)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2022	
	אלפי ש"ח		
הקיטון נובע מההשפעה המהותית של גיוס ההון במסגרת ההנפקה של החברה לציבור בשנת 2021.	80,284	(2,947)	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 בהתאם להוראות התוספת הראשונה לחוק החברות. למועד פרסום הדוח מכהנים בחברה שלושה דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית: ה"ה דורון שטיגר, עוזי בלומנזון ורון הימן. לפרטים נוספים בדבר הדירקטורים המכהנים בחברה, ראו תקנה 26 לפרק ד' לדוח זה.

למועד פרסום הדוח, בדירקטוריון החברה מכהנת, נוסף על שני הדירקטורים החיצוניים, דירקטורית בלתי תלויה, גב' עדי עזרא. לפרטים נוספים אודותיה ראו תקנה 26 בפרק ד' לדוח 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 וניסיונו 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>
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. 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.	<b>החזקה בניירות ערך של החברה וקשרים עסקיים עם החברה או גוף קשור לחברה</b>

<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 ובהתבסס על סקר הערכת סיכונים שערך המבקר הפנימי בחברה, 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>על פי החלטת ועדת הביקורת, והתבסס על סקר סיכונים שנערך בחברה, בשנת 2023 תכנית הביקורת תכלול ביקורת באיירטאצ' הודו.</p>	<p><b>התייחסות הביקורת לתגידים מוחזקים מהותיים</b></p>
<p>בשנת 2022 אושרו למבקר הפנים 320 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 הניחה את דעתם של חברי הדירקטוריון באשר לעמידתו בתקנים מקצועיים מקובלים.</p>	<p><b>עריכת הביקורת ועמידה בתקנים מקצועיים</b></p>

<p>למבקר הפנימי ניתנת גישה חופשית למסמכים ולמערכות המידע של החברה, לרבות נתונים כספיים והכל לצורך ביצוע תפקידו ובהתאם לאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת.</p>	<p><b>גישה למידע</b></p>
<p>על פי תוכנית הביקורת לשנת 2022, נערך סקר סיכונים שהוגש בכתב ונידון בישיבת ועדת הביקורת שהתקיימה ביום 21 באוגוסט 2022 ודוח הביקורת הפנימית בנושא אמצעי תשלום הוגש בכתב ונדון בישיבת ועדת הביקורת שהתקיימה ביום 26 בדצמבר 2022.</p>	<p><b>דין וחשבון המבקר הפנימי</b></p>
<p>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-70.4 אלפי ש"ח בגין שנת 2022 בלבד.</p>	<p><b>הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי, תגמול המבקר הפנימי</b></p>

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

2.3.1. ביום 9 במאי 2022 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. להלן נתונים בדבר שכר הטרחה ששולם לרואה החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת, ובגין שירותים אחרים הקשורים לביקורת, לרבות שירותי מס ושירותים אחרים לחברה ולחברת הבת, ביחס לשנים 2021 ו-2022 (אלפי ש"ח):

2022		2021	
שירותים אחרים	שירותי ביקורת	שירותים אחרים	שירותי ביקורת
<b>אלפי ש"ח</b>			
113	240	145	220

2.3.3. שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר של החברה נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לבין רואה החשבון המבקר, בהתבסס על הערכת כמות שעות העבודה הנדרשות על ידי רואה החשבון המבקר, ובהתבסס על היקף הפעילות המבוקרת ומורכבותה, ניסיון העבר ותנאי השוק. הגורם המאשר את שכר הטרחה הוא דירקטוריון החברה, לאחר המלצת ועדת הביקורת.

2.4. לפרטים אודות השפעת התפשטות נגיף הקורונה על החברה ראו סעיף 7.4 לפרק א' לדוח זה.

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

- 3.1.** לפרטים בדבר אומדנים חשבוניים מהותיים, ראו ביאור 3 לדוחות הכספיים.
- 3.2.** לפרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם, ראו ביאור 23 לדוחות הכספיים.
- 3.3.** לפרטים בדבר אירועים שהתרחשו לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, ראו ביאור 27 לדוחות הכספיים.

### **4. תרומות**

בשנת 2022 לא ניתנו תרומות על ידי החברה ונכון למועד הדוח, לא נקבעה מדיניות תרומות בחברה.

### **5. 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.

29 במרץ 2023

---

טל לאופר  
מנכ"ל

---

יניר אלוש  
יו"ר הדירקטוריון





## פרק ג' - דוחות כספיים

## איירטאצ' סולאר בע"מ

### דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022 איירטאצ' סולאר בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

#### 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
7-39	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 2022 ו-2021 ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה 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 שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון והנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברה המאוחדת שלה לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

**זיו האפט**  
**רואי חשבון**

**באר שבע, 29 במרץ 2023**

תל אביב | ירושלים | חיפה | באר שבע | בני ברק | קרית שמונה | מודיעין עילית | אילת  
03-6386868 | 02-6546200 | 04-8680600 | 077-7784100 | 073-7145300 | 077-5054906 | 08-9744111 | 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) **בקרואתך 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



29 במרץ, 2023

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

ג.א.ג.

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

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

דוח רואה החשבון המבקר מיום 29 במרץ, 2023 על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022.

זיו האפט  
רואי חשבון

תל אביב | ירושלים | חיפה | באר שבע | בני ברק | קרית שמונה | מודיעין עילית | אילת  
03-6386868 | 02-6546200 | 04-8680600 | 077-7784100 | 073-7145300 | 077-5054906 | 08-9744111 | 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**  
**דוחות מאוחדים על המצב הכספי**

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2021	2022		
אלפי ש"ח			
			<b>נכסים</b>
			<b>נכסים שוטפים</b>
50,084	25,673	4	מזומנים ושווי מזומנים
3,196	7,314	25	פקדונות לזמן קצר
2,959	2,253		לקוחות
3,947	3,348	5	חייבים ויתרות חובה
9,737	11,502	6	מלאי
<u>69,923</u>	<u>50,090</u>		<b>סה"כ נכסים שוטפים</b>
			<b>נכסים לא שוטפים</b>
-	1,056	25	פקדונות לזמן ארוך
6,879	4,860	7	נכסי זכות שימוש, נטו
1,418	2,312	8	רכוש קבוע, נטו
<u>8,297</u>	<u>8,228</u>		<b>סה"כ נכסים לא שוטפים</b>
<u>78,220</u>	<u>58,318</u>		<b>סה"כ נכסים</b>
			<b>התחייבויות והון</b>
			<b>התחייבויות שוטפות</b>
1,705	1,272	7	התחייבויות בגין חכירה לזמן קצר
1,342	551	12	התחייבויות בגין מענקים לזמן קצר
1,721	713	9	ספקים ונותני שירותים אחרים
4,168	4,167	10	זכאים ויתרות זכות
13	-		התחייבות בגין כתבי אופציות שהונפקו
<u>8,949</u>	<u>6,703</u>		<b>סה"כ התחייבויות שוטפות</b>
			<b>התחייבויות לא שוטפות</b>
5,242	3,763	7	התחייבויות בגין חכירה לזמן ארוך
1,967	2,045	12	התחייבויות בגין מענקים לזמן ארוך
<u>7,209</u>	<u>5,808</u>		<b>סה"כ התחייבויות לא שוטפות</b>
<u>16,158</u>	<u>12,511</u>		<b>סה"כ התחייבויות</b>
			<b>הון</b>
94,859	94,897	13	הון מניות ופרמיה
540	1,079	14	קרנות הון
(33,337)	(50,169)		יתרת הפסד
<u>62,062</u>	<u>45,807</u>		<b>סה"כ הון</b>
<u>78,220</u>	<u>58,318</u>		<b>סה"כ התחייבויות והון</b>

גלית ששון סמנכ"ל כספיים	טל לאופר מנכ"ל	יניר אלוש יו"ר דירקטוריון	29 במרץ 2023 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			ביאור	
2020	2021	2022		
אלפי ש"ח				
1,867	10,275	15,780	15	הכנסות ממכירות
67	178	673		הכנסות משירותים
<u>1,934</u>	<u>10,453</u>	<u>16,453</u>		<b>סך הכל הכנסות</b>
3,641	13,852	15,989	16	עלות המכירות
(1,707)	(3,399)	464		<b>רווח (הפסד) גולמי</b>
2,223	4,862	5,279	17	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
697	1,468	3,276	18	הוצאות מכירה ושיווק
2,141	7,100	8,891	19	הוצאות הנהלה וכלליות
605	618	-		הוצאות אחרות תפעוליות
<u>(7,373)</u>	<u>(17,447)</u>	<u>(16,982)</u>		<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
-	1,601	1,165	ב' 20	הכנסות מימון
(1,588)	(1,088)	(1,019)	א' 20	הוצאות מימון
<u>(1,588)</u>	<u>513</u>	<u>146</u>		הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
<u>(8,961)</u>	<u>(16,934)</u>	<u>(16,836)</u>		<b>הפסד לשנה</b>
<b>רווח כולל אחר בגין פריטים שיתכן שישווגו מחדש לאחר מכן לרווח והפסד:</b>				
-	6	49		התאמות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ
-	6	49		<b>סה"כ רווח כולל אחר לשנה</b>
<u>(8,961)</u>	<u>(16,928)</u>	<u>(16,787)</u>		<b>סה"כ הפסד כולל</b>
0.74	0.49	0.47		הפסד למניה רגילה אחת (בש"ח) בת 0.0001 ש"ח ע.ג. בסיסי ומדולל
<u>12,176,100</u>	<u>34,461,595</u>	<u>35,564,584</u>		ממוצע משוקלל של הון המניות ששימש בחישוב ההפסד למניה בסיסי ומדולל

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	
62,062	(33,337)	6	534	94,855	-	4	<b>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022</b>
(16,836)	(16,836)	-	-	-	-	-	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2022</b>
49	-	49	-	-	-	-	הפסד לשנה
(16,787)	(16,836)	49	-	-	-	-	רווח כולל אחר, נטו ממס
532	-	-	532	-	-	-	סה"כ הפסד כולל לשנה
-	-	-	(42)	42	-	-	תשלום מבוסס מניות
45,807	( 50,173)	55	1,024	94,897	-	4	מימוש כתבי אופציה
							<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022</b>
(766)	(16,403)	-	695	14,876	65	1	<b>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021</b>
(16,934)	(16,934)	-	-	-	-	-	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2021</b>
6	-	6	-	-	-	-	הפסד לשנה
(16,928)	(16,934)	6	-	-	-	-	רווח כולל אחר, נטו ממס
79,540	-	-	-	79,602	(65)	3	סה"כ הפסד כולל לשנה
-	-	-	-	-	-	-	הנפקת מניות
216	-	-	(161)	377	-	-	תשלום מבוסס מניות
62,062	(33,337)	6	534	94,855	-	4	מימוש כתבי אופציה
							<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>
(581)	(7,442)	-	728	6,131	1	1	<b>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020</b>
(8,961)	(8,961)	-	-	-	-	-	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2020</b>
-	-	-	-	-	-	-	הפסד לשנה
(8,961)	(8,961)	-	-	-	-	-	הפסד כולל אחר, נטו ממס
8,460	-	-	-	8,396	64	-	סה"כ הפסד כולל לשנה
316	-	-	316	-	-	-	הנפקת מניות
-	-	-	(349)	349	-	-	תשלום מבוסס מניות
(766)	(16,403)	-	695	14,876	65	1	מימוש כתבי אופציה
							<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2020</b>

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2020	2021	2022	
	אלפי ש"ח		
(8,961)	(16,934)	(16,836)	<b>תזרימי מזומנים לפעילות שוטפת</b> הפסד לשנה
488	1,062	2,072	<b>התאמות הדרושות להצגת תזרימי המזומנים לפעילות שוטפת:</b> פחת והפחתות
69	-	-	הפסד הון ממימוש רכוש קבוע
1,588	(513)	(247)	הוצאות (הכנסות) מימן
(35)	(124)	(90)	עמלות ששולמו במזומן
316	(1)	532	הוצאות (הכנסות) בגין תשלום מבוסס מניות
(76)	(3,171)	706	ירידה (עלייה) בלקוחות
(516)	(3,136)	599	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה
(1,083)	(7,768)	(1,765)	עלייה במלאי
-	913	-	עלייה בהתחייבות בגין מענקים (ראו באור 12)
928	670	(1,008)	עלייה (ירידה) בספקים
1,216	2,138	(1)	עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות
2,895	(9,930)	798	
(6,066)	(26,864)	(16,038)	<b>מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת</b>
(422)	(1,129)	(1,523)	<b>תזרימי מזומנים לפעילות השקעה</b> רכישת רכוש קבוע
-	-	157	ריבית שהתקבלה
(131)	(2,812)	(4,933)	מימוש (הפקדה ל) פקדונות
(553)	(3,941)	(6,299)	<b>מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה</b>
433	(19)	(1,061)	<b>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</b> קבלת (החזר) מענק ממשלתי מהרשות לחדשנות (תשלום תמלוגים)
(391)	(1,068)	(1,886)	תשלום חכירה
7,098	79,757	-	הנפקת מניות והלוואה המירה
-	1,614	-	הנפקת כתבי אופציות (ראו באור 2.ד.13)
7,140	80,284	(2,947)	<b>מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) מפעילות מימון</b>
521	49,479	(25,284)	<b>עלייה (ירידה) נטו במזומנים ושווי מזומנים</b>
(81)	(173)	873	השפעת השינויים בשערי חליפין בגין יתרות מזומנים המוחזקות במט"ח
338	778	50,084	<b>מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</b>
778	50,084	25,673	<b>מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה</b>

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.



**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

ביאור 1 - כללי

איירטאצ' סולאר בע"מ ("החברה") הינה חברה רשומה בישראל, שמנייתיה 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 איירטאצ' 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-31.05% מההון ומזכויות ההצבעה בחברה ויוזמה רביבים אגודה שיתופית חקלאית בע"מ מחזיקה בשיעור של כ-26.25% 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.

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 שמניותיו 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 29 במרס 2023.

**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.

**ג. יישום לראשונה של תיקונים לתקני חשבונאות קיימים**

במאי 2020, פרסם ה-IASB תיקון ל-37 IAS בדבר עלויות שעל החברה לכלול בעת הערכה האם חוזה הוא חוזה מכביד (להלן - התיקון).

בהתאם לתיקון, יש לכלול בבחינה זו הן עלויות תוספתיות (כגון חומרי גלם ושעות עבודה ישירות) והן הקצאת עלויות אחרות הקשורות במישרין למילוי החוזה (כגון הפחתת רכוש קבוע וציוד המשמשים למילוי החוזה).

התיקון יושם לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 לינואר 2022. התיקון חל על חוזים אשר החברה טרם קיימה את כל המחויבויות בגינם ליום 1 בינואר 2022.

לתיקון לעיל לא הייתה השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

**ד. מטבע פעילות ומטבע הצגה**

הדוחות הכספיים המאוחדים מוצגים בש"ח, שהינו מטבע הפעילות של החברה בישראל. מטבע הפעילות של חברת הבת בהודו הינו רופי.

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

**ה. שווי הוגן**

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

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.

**ו. 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.

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

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

**(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 שערי 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.

**ח. מזומנים ושווי מזומנים**

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים הניתנים לשימוש 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 או פקדונות לזמן ארוך, בהתאם לתקופת המגבלה.

**ט. 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.

**אירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

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

**י. 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 הנוכחי.

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

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.

**יא. 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:

<b>שיעור פחת</b>	
%	
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".

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

**י.ב. ירידת ערך נכסים לא כספיים**

בתום כל תקופת דיווח, בוחנת החברה את הערך הפנקסני של נכסיה הלא כספיים, 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 ברווח 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 ברווח והפסד.

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

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

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. הכרה בהכנסה (המשך)

#### 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 והתקנתן

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 משירותי תחזוקה מוכרות בתקופת הדיווח בה סופקו השירותים.

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

#### 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.

יד. **מסים על הכנסה**

לאור הפסדים לצרכי מס שנצברו בחברה, ועקב אי ציפייה לקיומה של הכנסה חייבת בעתיד הנראה לעין, לא זוקפת החברה נכסי מסים נדחים בגין הפסדים להעברה לצרכי מס ובגין הפרשים זמניים בערכם של נכסים והתחייבויות לצורך דיווח כספי לבין ערכם לצרכי מס.

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

**טו. 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 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 ושימוש 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.

**טז. תשלומים מבוססי מניות**

תשלומים מבוססי מניות לעובדים ולאחרים המספקים שירותים דומים, המסולקים במכשירים הוניים של החברה נמדדים בשווי ההוגן במועד ההענקה. החברה מודדת במועד ההענקה את השווי ההוגן של המכשירים הוניים המוענקים על ידי שימוש במודל בלאק ושולס ו/או בהתבסס על שוויין ההוגן של מניות החברה, לפי העניין (לעניין אופן מדידת השווי ההוגן 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.

**יז. נכסים פיננסיים**

**(א) כללי**

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

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

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

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. נכסים פיננסיים (המשך)

(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) גריעת נכסים פיננסיים

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

(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.

יח. 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.



**אירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. 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.

**יט. 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.

החברה עדכנה את תקופת החכירה כאשר לא מומשה אופציה של החוכר שנכללה קודם לכן בקביעת תקופת החכירה. בתקופות עוקבות, החברה מעריכה מחדש אם ודאי באופן סביר שהיא תממש (לא תממש) אופציה להאריך (או לבטל) את החכירה בהתקיים אירוע משמעותי או שינוי משמעותי בנסיבות, הנמצא בשליטת החברה ואשר משפיע על החלטת המקורית שהתקבלה.

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

**י.ט. חכירות (המשך)**

כאשר חל שינוי בתקופת החכירה או הערכה לגבי מימוש אופציה לרכוש את נכס הבסיס, החברה מדדה מחדש את ההתחייבות בהתאם לערך הנוכחי של תשלומי החכירה המעודכנים, על ידי שימוש בשיעור היוון מעודכן למועד השינוי.

החברה הכירה בסכומי מדידה מחדש של התחייבות החכירה כתיאום ליתרת נכס זכות שימוש.

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

תשלומי החכירה הנכללים במדידת התחייבות החכירה מורכבים מהתשלומים הבאים:

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

התחייבות 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'ב' לעיל.

**כ. 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.

**כא. 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 שיירש ליישוב המחויבות בהווה במועד הדוח על המצב הכספי תוך הבאה בחשבון של הסיכונים ואי הוודאויות הכרוכים במחויבות. כאשר ההפרשה נמדדת תוך שימוש בתזרימי מזומנים חזויים לצורך יישוב המחויבות, הערך הפנקסי של ההפרשה הוא הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים החזויים. שינויים בגין ערך הזמן יזקפו לרווח והפסד.

**אירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

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

**כב. הטבות עובדים**

**הטבות לאחר סיום העסקה**

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

כל עובדי החברה חתומים בהתאם לסעיף 14 לחוק, על פיו הפקדונית השוטפת בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פטורות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. לחברה לא תהיה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים אם לתוכנית לא יהיו מספיק נכסים כדי לשלם את

כל הטבות העובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות הקודמות. הפקדות החברה במסגרת תכנית להפקדה מוגדרת (Defined Contribution Plan) נזקפות לרווח או הפסד במועד הספקת שירותי העבודה, בגינם מחויבת החברה לביצוע ההפקדה. ההפרש בין סכום ההפקדה העומד לתשלום, לבין סך ההפקדות ששולמו מוצג כהתחייבות.

התחייבות החברה לתשלום פיצויים לעובדי החברה בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצוי פיטורין ורכיב הגמל שהחברה מחויבת בהפקדתו לטובת העובד מטופלים כתוכנית להפקדה מוגדרת.

**הטבות עובדים לטווח קצר**

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

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

**כג. 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.

**כד. 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.

**אירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

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

**כה. 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 שישפיע 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.
  - 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.

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

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

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

**א. התחייבויות בגין מענקים מהרשות לחדשנות**

בהתאם לטיפול החשבונאי בביאור 2 כ' לעיל, על הנהלת החברה לבחון במועד ההכרה לראשונה ובכל תקופת דיווח האם קיים ביטחון סביר שהחברה תקיים את התנאים למחילה של ההלוואה. כל עוד תנאי זה לא מתקיים החברה מכירה בהתחייבות.

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 2025 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 טו', על הנהלת החברה לבחון האם מתקיימים התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים. להערכת החברה, נכון ליום 31 בדצמבר, 2022 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

(ii) של המדינה שבה הכוחות התחרותיים והפיקוח (רגולציה) שלה קובעים בעיקר את מחירי המכירה של הסחורות והשירותים.

(ב) המטבע אשר משפיע בעיקר על עלויות עבודה, חומרים ועלויות אחרות להספקת סחורות או שירותים (בדרך כלל, זה יהיה המטבע שבו נקובות ומסולקות עלויות אלה).

(ג) גורמים נוספים ומשניים יכולים להיות: המטבע שבו מופקים מקורות כספיים מפעילויות מימון (כלומר הנפקה של מכשירי חוב ומכשירים הוניים) ו/או המטבע בו, בדרך כלל מוחזקים תקבולים מפעילויות שוטפות.

(ד) במקרים שבהם הסימנים לעיל אינם חד-משמעיים ומטבע הפעילות אינו ברור, ההנהלה מפעילה את שיקול דעתה כדי לקבוע את מטבע הפעילות אשר מציג נאמנה 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 יג' לעיל.

## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

### ביאור 4 - מזומנים ושווי מזומנים

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	
42,906	18,732
3,942	6,028
3,236	913
50,084	25,673

בש"ח  
בדולר ארה"ב  
ברופי

### ביאור 5 - חייבים ויתרות חובה

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	
1,090	1,790
362	475
2,495	1,083
3,947	3,348

מוסדות  
הוצאות מראש  
מקדמות לספקים

### ביאור 6 - מלאי

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	
6,549	8,561
3,188	2,941
9,737	11,502

חומרי גלם  
מלאי בתהליך ומלאי תוצ"ג

### ביאור 7 - חכירות

א. 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.

ב. 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.

## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

ביאור 7 - חכירות (המשך)

ג. בהמשך לאמור בסעיף 7 א' לעיל, בחודש ספטמבר 2022 הגיעה החברה להסכמות עם משכיר הנכס כי הסכם השכירות בגין שטחי היצור והמשרדים הנוספים (הסכם מדצמבר 2020) יסתיים ביום 30 באפריל 2023 וזאת במקום הארכת תקופת האופציה המקורית עד ליום 31 בדצמבר 2024. בנוסף לכך הוסכם כי תינתן לחברה אפשרות לבחור האם לקצר את תקופת השכירות בגין ההסכם מחודש יולי 2020 עד ליום 30 באפריל 2023, וזאת בכפוף למתן הודעה עד ליום 31 בינואר 2023. ראה גם ביאור אירועים לאחר תאריך המאזן ב.27.

### א. נכסי זכות שימוש

#### שנת 2022:

סה"כ	שכירות רכבים אלפי ש"ח	שכירות מבנים
8,291	1,376	6,915
(577)	397	(974)
<u>7,714</u>	<u>1,773</u>	<u>5,941</u>
1,412	509	903
1,442	580	862
<u>2,854</u>	<u>1,089</u>	<u>1,765</u>
<u>4,860</u>	<u>684</u>	<u>4,176</u>

#### עלות:

יתרה ליום 1 בינואר 2022  
תוספות/(גרועות) נטו  
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

#### פחת שנצבר:

יתרה ליום 1 בינואר 2022  
תוספות נטו  
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

#### עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2022

#### 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

### ב. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ודוח על תזרימי המזומנים

#### לשנה שהסתיימה ביום 31

##### בדצמבר

2021	2022
<u>אלפי ש"ח</u>	
874	1,442
<u>154</u>	<u>555</u>

הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש

הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה

## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

ביאור 7 - חכירות (המשך)

א. התחייבויות חכירה

סה"כ	שכירות רכבים אלפי ש"ח	שכירות מבנים
6,947	795	6,152
555	45	510
(976)	-	(976)
395	395	-
(1,886)	(597)	(1,289)
<u>5,035</u>	<u>638</u>	<u>4,397</u>
2,570	392	2,178
154	43	110
5,291	820	4,471
(1,067)	(460)	(607)
<u>6,947</u>	<u>795</u>	<u>6,152</u>

**תנועה לשנת 2022**  
 יתרה ליום 1 בינואר 2022  
 הוצאות מימון  
 עדכון התחייבות  
 תוספות  
 תשלום  
 יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

**תנועה לשנת 2021**  
 יתרה ליום 1 בינואר 2021  
 הוצאות מימון  
 תוספות  
 תשלום  
 יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

לעניין ניתוח מועדי הפירעון החזויים של התחייבויות בגין חכירה ראו ביאור 22 להלן.

ביאור 8 - רכוש קבוע

**שנת 2022:**

סה"כ	כלי רכב	שיפורים במושכר אלפי ש"ח	מחשבים וציוד היקפי	ציוד	ריהוט וציוד משרדי
1,705	284	377	267	656	121
1,523	152	239	116	732	284
<u>3,228</u>	<u>436</u>	<u>616</u>	<u>383</u>	<u>1,388</u>	<u>405</u>
287	70	25	77	91	24
629	68	234	106	178	43
<u>916</u>	<u>138</u>	<u>259</u>	<u>183</u>	<u>269</u>	<u>67</u>
<u>2,312</u>	<u>298</u>	<u>357</u>	<u>200</u>	<u>1,119</u>	<u>338</u>

**עלות:**  
 יתרה ליום 1 בינואר 2022\*  
 תוספות במשך השנה  
 יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

**פחת שנצבר:**  
 יתרה ליום 1 בינואר 2022\*  
 תוספות במשך השנה  
 יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

**עלות מופחתת  
 ליום 31 בדצמבר 2022**

\*סווג מחדש



## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

ביאור 8 - רכוש קבוע (המשך)

שנת 2021:

סה"כ	כלי רכב	שיפורים במושכר	מחשבים וציוד היקפי	ציוד	ריהוט וציוד משרדי	
אלפי ש"ח						
576	213	75	62	182	44	עלות: יתרה ליום 1 בינואר 2021
1,129	71	302	205	474	77	תוספות במשך השנה*
1,705	284	377	267	656	121	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
<b>פחת שנצבר:</b>						
99	28	-	23	40	8	יתרה ליום 1 בינואר 2021
188	42	25	54	51	16	תוספות במשך השנה
287	70	25	77	91	24	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
<b>עלות מופחתת</b>						
1,418	196	292	206	616	108	<b>ליום 31 בדצמבר 2021</b>

\*סווג מחדש

ביאור 9 - ספקים

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	
1,721	713
1,721	713

חשבונות פתוחים

ביאור 10 - זכאים ויתרות זכות

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי ש"ח	
963	1,307
1,449	1,268
637	638
451	173
668	781
4,168	4,167

מקדמות מלקוחות  
עובדים ומוסדות בגין שכר  
הפרשה לחופשה והבראה  
הפרשה לאחריות  
זכאים אחרים

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

**ביאור 11 - מיסים על הכנסה**

**ב.** 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.

**ג.** הפסדים הניתנים להעברה:

לחברה בישראל הפסדים וניכויים לצרכי מס נכון ליום 31 בדצמבר 2022 בסכום של כ- 35 מיליון ש"ח (ליום 31 בדצמבר 2021 – 23 מיליון ש"ח) שיועברו לקיזוז מההכנסה החייבת בשנים הבאות.

לחברה בהודו הפסדים משוערים לצרכי מס נכון ליום 31 בדצמבר 2022 בסכום של כ- 60 מיליון רופי (נכון לתאריך הדוחות המאוחדים טרם הסתיימה שנת המס בהודו, שנת המס בהודו צפויה להסתיים ביום 31 במרץ 2023). (ליום 31 במרץ 2022 – 32 מיליון רופי).  
 בהודו הפסד עסקי ניתן להעברה ולקיזוז כנגד הכנסה חייבת במשך 8 שנים משנת היווצרותו.

**ד.** מיסים נדחים:

המס הנדחה 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 לייצר הכנסה חייבת בעתיד הנראה לעין ואין לה התחייבות למס נדחה אין ביכולתה להכיר בנכס מיסים 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			
2020	2021	2022	
אלפי ש"ח			
(8,961)	(16,934)	(16,836)	הפסד לפני מיסים על ההכנסה
23%	23%	23%	שיעור מס עיקרי
(2,061)	(3,895)	(3,872)	חיסכון המס התיאורטי לפי שיעור המס העיקרי
	(88)	(208)	תוספת (חיסכון) במס בגין:
417	84	663	שיעור מס שונים של חברה בת זרה בחו"ל
			הוצאות לא מוכרות
			הפרשים זמניים והפסדים לצורכי מס שבגינם לא הוכרו
(2,478)	(3,891)	(4,328)	מיסים נדחים בתקופה
-	-	-	סה"כ מיסים על ההכנסה

## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

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 31.12.2022 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, בשנת 2021 עדכנה החברה את ההתחייבות בגין מענקים, בהתאם לאמור לעיל. עדכון ההתחייבות בסך כ-913 אלפי ש"ח נרשם בסעיף הוצאות מחקר ופיתוח בשנת 2021. במהלך שנת 2022 החזירה החברה קרן וריבית בגין המענקים בסכום של 747 אלפי ש"ח ושילמה תמלוגים בסכום של 707 אלפי ש"ח.

להלן התנועה בהתחייבות לרשות החדשנות:

2021	2022	
<u>אלפי ש"ח</u>		
2,070	3,309	<b>יתרה לתחילת התקופה</b>
345	348	<b>שינויים במהלך התקופה:</b>
913	-	הוצאות מימון
-	(354)	עדכון התחייבות
(19)	(707)	החזר מענק
3,309	2,596	תשלום תמלוגים
1,342	551	<b>יתרה לסוף התקופה</b>
1,967	2,045	התחייבות לזמן קצר
		התחייבות לזמן ארוך

ביאור 13 - הון

א. הון המניות - כמות מניות

<u>הון מונפק ונפרע</u>			<u>הון רשום</u>			
<u>ליום 31 בדצמבר</u>			<u>ליום 31 בדצמבר</u>			
2020	2021	2022	2020	2021	2022	
*123,203	35,520,200	35,565,200	*871,080	150,000,000	150,000,000	מניות רגילות בנות 0.0001 ש"ח ע.ב.
64,852	-	-	64,852	-	-	מניות בכורה א'
34,745	-	-	34,745	-	-	מניות מועדפות א'1
29,323	-	-	29,323	-	-	מניות מועדפות א'

\* מניות רגילות בנות 0.01 ש"ח ערך נקוב. כמות המניות לשנת 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.

**אירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

ביאור 13 - הון (המשך)

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.

**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 2020-2022:**

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. וליום 31 בדצמבר 2022 הועמדה ההתחייבות על סך של 0 אלפי ש"ח, עדכון התחייבות בסך 13 אלפי ש"ח נרשם בסעיף הכנסות מימון. (ראה ביאור 22 ו')

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. בחודש יוני 2021 מומשו 286,100 כתבי אופציה למניות של החברה, המהוות כ-0.81% מההון המונפק והנפרע של החברה לאחר המימוש. בחודש יולי 2021 מומשו 5,000 כתבי אופציה נוספים למניות של החברה.

5. בחודש ינואר 2022 מומשו 45,000 כתבי אופציה למניות של החברה, המהוות כ-0.13% מההון המונפק והנפרע של החברה לאחר המימוש.

## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

ביאור 13 - הון (המשך)

מספר מניות	רגילות	בכורה ומועדפות	ה.	תנועה בהון המניות
64,852	119,471			<b>יתרה ליום 1 בינואר 2020</b>
-	3,732			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>
-	45,000			מימוש כתבי אופציה
-	35,565,200			<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022</b>

ביאור 14 - תשלום מבוסס מניות

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).

### א. הקצאת כתבי אופציה בחברה בשנת 2022

1. בחודש ינואר 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקת 225,000 כתבי אופציה לנושאי משרה בחברה. מחיר המימוש של כתבי האופציה הינו 3.45 ש"ח. כתבי האופציה מבשילות במנות לאורך תקופה של בין שלושה חודשים לארבע שנים. שווי ההוגן של כתב אופציה במועד ההענקה היה 1.4 ש"ח ונאמד באמצעות מודל בלק ושולס (B&S).
2. בימים 30 במרס, 3 באפריל ו-9 במאי 2022 אישרו ועדת התגמול, הדירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה (בהתאמה) את תנאי כהותנו של מר טל לאופר. במסגרת הסכם העסקתו התחייבה החברה, בין היתר, להקצות לו 1,481,883 כתבי אופציה, אשר היוו במועד הענקתן כ- 4% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה. האופציות יוענקו ב- 2 הענקות נפרדות, כאשר המנה הראשונה בת 1,018,794 כתבי אופציה הוקצתה ביום 17 ביולי 2022, והמנה השנייה בת 463,089 כתבי אופציה תוקצה בפועל ביום 1 ביולי 2025 (בתום 3 שנים מיום תחילת העבודה) בכפוף לכך שיכהן כמנכ"ל החברה באותו מועד. מחיר המימוש של כתבי האופציה במנה הראשונה הינו 1.27 ש"ח. המנה הראשונה תבשיל לאורך תקופה של 3 שנים, כך ש-339,598 כתבי אופציה יבשילו בתום שנה מיום תחילת העבודה (קרי ביום 1 ביולי 2023) והיתרה בשמונה מנות שוות בתום כל רבעון לאחר תום שנת העבודה הראשונה, בכפוף להמשך העסקתו כמנכ"ל החברה. שווי ההוגן של כתב האופציה במועד ההענקה היה 0.71 ש"ח ונאמד באמצעות מודל בלק ושולס (B&S). הפרמטרים ששימוש ביישום המודל הינם תנודתיות חזויה של 47.2% ושיעור ריבית חסרת סיכון של 2.05%. מחיר המניה במועד אמידת שווי כתבי האופציה היה 1.63 ש"ח. מחיר המימוש של כתבי האופציה במנה השנייה יהיה שווה לגובה מבין (א) השער הממוצע של מניית החברה בבורסה במהלך 30 ימי המסחר שיקדמו למועד ההענקה בפועל לבין (ב) שער המנייה במועד הענקה בפועל. המנה השנייה תבשיל לאורך תקופה של שנה החל מתום 3 שנים מיום תחילת העבודה (קרי החל מיום 1 ביולי 2025) בארבעה חלקים שווים בתום כל רבעון, בכפוף להמשך העסקתו כמנכ"ל החברה. שווי ההוגן של כתב אופציה במועד הענקה היה 0.87 ש"ח ונאמד באמצעות מודל בלק ושולס (B&S). הפרמטרים ששימשו ביישום המודל הינם תנודתיות חזויה של 46.4% ושיעור ריבית חסרת סיכון של 2.29%. מחיר המניה במועד אמידת שווי כתבי האופציה היה 1.63 ש"ח.

## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

ביאור 14 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

3. בחודש יוני 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקת 20,000 כתבי אופציה לעובד בחברה. מחיר המימוש של כתבי האופציה הינו 2.72 ש"ח. כתבי האופציה מבשילות במנות לאורך תקופה של שלוש שנים. שווי ההוגן של כתב האופציה במועד ההענקה היה 0.64 ש"ח ונאמד באמצעות מודל בלק ושולס (B&S).
4. בחודש אוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקת 90,000 כתבי אופציה לעובד בחברה. מחיר המימוש של כתבי האופציה הינו 1.22 ש"ח. כתבי האופציה מבשילות במנות לאורך תקופה של ארבע שנים. שווי ההוגן של כתב האופציה במועד ההענקה היה 0.61 ש"ח ונאמד באמצעות מודל בלק ושולס (B&S).
5. בחודש דצמבר 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקת 300,000 כתבי אופציה לנושא משרה שיחל לכהן בחברה בינואר 2023 ו-150,000 כתבי אופציה לעובדים בחברה. מחיר המימוש של כתבי האופציה הינו 0.75 ש"ח ו-1.06 ש"ח בהתאמה. כתבי האופציה מבשילות במנות לאורך תקופה של ארבע שנים. שווי ההוגן של כתב אופציה במועד ההענקה היה 0.56 ש"ח ונאמד באמצעות מודל בלק ושולס (B&S). כתבי האופציות הוקצו בפועל בינואר 2023.

כתבי אופציה נכון ליום 31 בדצמבר 2022:

מועד הענקה	מספר כתבי אופציה	מחיר מימוש ש"ח	תנאי הבשלה	מועד פקיעה	שווי הוגן כתב אופציה במועד ההענקה ש"ח	עלות הטבה גלומה בהענקה <sup>(1)</sup> אלפי ש"ח
22 ביולי 2019	129,600	0.0001	הבשלה מיידית	22 ביולי 2026	0.9358	121
22 ביולי 2019	489,000	0.81	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק בין שנה לשלוש שנים	22 ביולי 2029	0.5446	266
7 בדצמבר 2020	683,700	0.81	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק בין שלוש לארבע שנים	7 בדצמבר 2030	0.1146	78
15 בינואר 2021	288,111	5.66	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק בין שלוש לארבע שנים	15 בינואר 2031	0.1095	32
15 בינואר 2021	97,300	5.66	הענקה אשר מבשילה במנות, על הדירקטור לכהן במשך שנתיים על מנת להיות זכאי להבשלה מלאה של האופציות	15 בינואר 2031	0.1095	11
24 בינואר 2022	133,336 <sup>(4)</sup>	3.45	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק בין שלוש לארבע שנים	24 בינואר 2032	1.4024	187
9 במאי 2022	1,481,883	1.27	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק שלוש שנים	17 ביולי 2028	0.7088	1,050
13 ביוני 2022	20,000	2.72	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק שלוש שנים	13 ביוני 2032	0.6443	13
28 באוגוסט 2022	90,000	1.22	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק ארבע שנים	28 באוגוסט 2032	0.6089	55
7 בדצמבר 2022	150,000 <sup>(5)</sup>	1.06	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק ארבע שנים	7 בדצמבר 2032	0.5638	85
7 בדצמבר 2022	300,000 <sup>(5)</sup>	0.75	הענקה אשר מבשילה במנות, על העובד להיות מועסק ארבע שנים	15 בינואר 2033	0.5638	169
	<b>3,862,930</b>					

**סה"כ**

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

**ביאור 14 - תשלום מבוסס מניות (המשך)**

- (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 7 שנים (ובשנת 2021 - 8 שנים ובשנת 2020 - 9 שנים).  
 (3) כמות כתבי האופציה הניתנים למימוש לסוף שנת 2022 היא 1,381,416 (סוף שנת 2021 - 937,894).  
 (4) בשנת 2022 הוענקו 225,000 כתבי אופציה, מתוכם פקעו 91,664 כתבי אופציה.  
 (5) כתבי האופציה הוקצו בפועל בתחילת שנת 2023, ראו סעיף א.5 לעיל

**ב. אומדן השווי ההוגן של כתבי האופציה שהוענקו בשנת 2022**

הפרמטרים אשר שימשו ביישום המודל בהקצאות השונות הינם כלהלן:

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)	מועד ההקצאה (שנת 2022)
10	0%	1.62%	33.2%	3.25	3.45	24 בינואר
6	0%	2.05%	47.2%	1.63	1.86	9 במאי
6	0%	2.17%	33.2%	2.22	2.72	13 ביוני
10	0%	2.66%	46.4%	1.07	1.22	28 באוגוסט
10	0%	3.29%	46.4%	0.96	1.06	7 בדצמבר

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי ש"ח		
3	16	86
3	11	22
178	(22)	4
132	(6)	420
316	(1)	532

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

## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

ביאור 14 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

ד. פרטים נוספים באשר לכתבי אופציה שהוענקו

ליום 31 בדצמבר 2020		ליום 31 בדצמבר 2021		ליום 31 בדצמבר 2022		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש ש"ח	מספר האופציות	
47.75	13,279	97.44	17,692	1.87	1,882,200	כתבי אופציה שהוענקו: קיימים במחזור לתחילת התקופה הוענקו פיצול ביחס של 1:100 (ראו באור 13.ב.) מומשו* פקעו
139.62	8,145	5.20	5,349		2,266,886	
-	-	-	2,281,059		-	
0.01	(3,732)	0.74	(291,100)	0.0001	(45,000)	
	-	4.71	(130,800)		(241,156)	
97.44	17,692		1,882,200		3,862,930	<b>קיימים במחזור לתום התקופה</b>

ממוצע מחיר המנייה המשוקלל במועדי המימוש בשנת 2022 הינו 3.71 ש"ח ובשנת 2021 6.88 ש"ח.

ה. כתבי אופציות שהוענקו לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

בחודש מרס 2023 אישר דירקטוריון החברה הענקת 150,000 כתבי אופציה לנושא משרה שיחל לכהן בחברה באותו החודש. מחיר המימוש של כתבי האופציה הינו כ-0.72 ש"ח. שוויו ההוגן של כתב אופציה במועד ההענקה הינו כ-0.44 ש"ח ונאמד באמצעות מודל בלק ושולס (B&S). כתבי האופציה יבשילו במנות לאורך תקופה של ארבע שנים.

ביאור 15 - הכנסות

א. הכנסות לפי אזורים גאוגרפיים:

הכנסות המדווחות בדוחות הכספיים הופקו במדינת המושב של החברה (ישראל) ומחוצה לה, בהתבסס על מיקום הלקוחות, כדלקמן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
אלפי ש"ח			
1,600	2,634	6,037	ישראל
334	7,819	10,416	הודו
1,934	10,453	16,453	

ב. מידע נוסף על הכנסות:

הכנסות מלקוחות עיקריים האחראיים ל-10% ומעלה מסך ההכנסות המדווחות בדוחות הכספיים המאוחדים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
אלפי ש"ח			
-	4,794	4,294	לקוח א'
-	1,535	4,027	לקוח ב'
806	1,485	3,613	לקוח ג'
930	-	-	לקוח ד'
1,736	7,814	12,172	



## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

### ביאור 15 - הכנסות (המשך)

ג. מידע נוסף על הכנסות:

יתרות הדוחות הכספיים של נכסים קבועים (רכוש קבוע ונכסי זכות שימוש) לפי מדינת המושב (ישראל) ומחוצה לה, בהתבסס על מיקום הנכסים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
אלפי ש"ח			
2,939	3,605	2,226	ישראל
-	4,692	4,946	הודו
<u>2,939</u>	<u>8,297</u>	<u>7,172</u>	

### ביאור 16 - עלות המכירות

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
אלפי ש"ח			
1,923	8,914	8,098	חומרים וציוד
1,522	3,983	4,427	משכורות ונלוות*
-	16	87	תשלום מבוסס מניות
260	942	1,165	עבודות חוץ וקבלני משנה
301	649	1,057	פחת והפחתות
117	1,591	905	אחרות
(482)	(2,243)	250	שינויים במלאי תוצרת גמורה
<u>3,641</u>	<u>13,852</u>	<u>15,989</u>	

### ביאור 17 - הוצאות מחקר ופיתוח, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
אלפי ש"ח			
1,085	1,703	2,924	משכורות ונלוות*
6	11	22	תשלום מבוסס מניות
360	405	340	חומרים וציוד
636	1,115	1,283	קבלני משנה וייעוץ מחקרי
300	715	710	אחזקה ואחרות
(164)	913	-	השתתפות הרשות לחדשנות בהוצאות
<u>2,223</u>	<u>4,862</u>	<u>5,279</u>	

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

**ביאור 18 - הוצאות מכירה ושיווק**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי ש"ח		
492	681	1,750
179	(22)	4
29	188	1,085
-	621	437
<u>697</u>	<u>1,468</u>	<u>3,276</u>

משכורות ונלוות\*  
 תשלום מבוסס מניות  
 פרסום וקידום מכירות  
 אחרות

**ביאור 19 - הוצאות הנהלה וכלליות**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי ש"ח		
1,314	3,451	3,933
308	1,996	2,328
132	(6)	420
66	163	644
321	1,496	1,566
<u>2,141</u>	<u>7,100</u>	<u>8,891</u>

משכורות ונלוות\*  
 שירותים מקצועיים  
 תשלום מבוסס מניות  
 פחת והפחתות  
 אחרות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי ש"ח		
341	802	1,186

\*הסכום שהוכר בגין תוכניות להפקדה מוגדרת

**ביאור 20 - הוצאות והכנסות מימון**

א. הוצאות מימון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי ש"ח		
35	124	116
81	464	-
73	154	555
38	346	348
1,361	-	-
<u>1,588</u>	<u>1,088</u>	<u>1,019</u>

עמלות בנקאיות  
 הפרשי שער  
 שערך התחייבויות לחכירה  
 שערך התחייבויות עבור מענקים  
 מימון בגין הלואה המירה

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

**ביאור 20 - הוצאות והכנסות מימון (המשך)**

**ב. הכנסות מימון**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
אלפי ש"ח			
-	-	241	ריבית מפיקדונות
-	-	3	ריבית מוסדות
-	-	908	הפרשי שער
-	1,601	13	שערוך כתבי Warrants (ראו באור 13ד'2)
-	1,601	1,165	

**ביאור 21 - 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			
*2020	2021	2022	
1,769,200	1,882,200	3,862,930	כתבי אופציה שהונפקו במסגרת הסדרי תשלום מבוסס מניות
6,485,200	-	-	מניות בכורה א'
3,474,500	-	-	מניות מועדפות א'1
2,932,300	-	-	מניות מועדפות א'
14,661,200	1,882,200	3,862,930	<b>סה"כ</b>

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

**ביאור 22 - חברה בת**

חברה מחזיקה	שיעור זכויות בהון המניות ובזכויות ההצבעה ליום		מדינת התאגדות	מידע נוסף	
	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022			
החברה	100%	100%	הודו	(*)	Airtouch Solar India Private Limited ("איירטאצ' הודו")

(\*) מר יניר אלוש, מבעלי השליטה בחברה, 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 חדש ובמקרה בו מר אלוש יסרב לחתום על שטר העברה כאמור, תוכל החברה להעביר את המניה.

## איירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

ביאור 23 - 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.

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, למעט גידור לא משמעותי של חשיפות מטבע הנובעות משינויים בשערי החליפין של הרופי. ניהול הסיכונים מבוצע בהתאם להחלטה שאושרה על ידי הדירקטוריון.

### ב. סיכונים אשראי

לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 היו לחברה מזומנים ושווי מזומנים בסך כ- 26 מיליון ש"ח וכ- 50 מיליון ש"ח, בהתאמה.

הערך בספרים של הנכסים הפיננסיים מייצג את חשיפת האשראי המרבית.

החשיפה המרבית לסיכון אשראי בתאריך הדיווח היתה כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי ש"ח		
50,084	25,673	מזומנים ושווי מזומנים
3,196	7,314	פיקדונות לזמן קצר
2,959	2,253	לקוחות
-	1,056	פיקדונות לזמן ארוך
56,239	36,296	

החשיפה המרבית לסיכון אשראי לפי אזורים גאוגרפיים היתה כדלקמן:

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי ש"ח		
50,648	33,663	ישראל
5,591	2,633	הודו
56,239	36,296	

גילוי חובות לקוחות:

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי ש"ח		
1,422	1,013	אינם בפיגור
1,527	450	פיגור של 1-60 יום (*)
10	790	מעל 60 יום (*)
2,959	2,253	

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

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

ביאור 23 - מכשירים פיננסיים (המשך)

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. נכון ליום 31 בדצמבר 2022 לחברה יתרות דולריות בסכום של כ-6 מיליון ש"ח ויתרות ברופי בסכום של כ-0.9 מיליון ש"ח.

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

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי ש"ח		
4,386	6,378	<b>נכסים</b>
5,830	4,345	דולר
10,216	10,723	רופי
		<b>סה"כ</b>
		<b>התחייבויות</b>
39	246	דולר
317	244	רופי
356	490	<b>סה"כ</b>

**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		
2021	2022	
אלפי ש"ח		
217	307	דולר
276	205	רופי

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

ביאור 23 - מכשירים פיננסיים (המשך)

**ד. סיכון נזילות**

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		%	%
<b>ליום 31 בדצמבר 2022</b>					
713	-	-	713	-	ספקים
2,049	-	-	2,049	-	זכאים
6,941	1,479	4,160	1,302	9.13%	התחייבויות בגין חכירה
3,215	-	2,490	725	14.3%	התחייבויות בגין מענקים
<u>12,918</u>	<u>1,479</u>	<u>6,650</u>	<u>4,789</u>		
<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>		

**ה. שווי הוגן**

בשל אופיים של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים, סבורה החברה כי ערכם הפנקסי תואם או קרוב לשווי ההוגן. לפרטים בדבר הרמות השונות בהיררכיית שווי הוגן, ראו באור 2ה' לעיל.

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

2021	2022	
אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	
-	13	יתרה ליום 1 בינואר
1,614	-	הנפקה
(1,601)	(13)	סכום שהוכר ברווח והפסד
<u>13</u>	<u>-</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר

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

31 בדצמבר 2022 ו-31 בדצמבר 2021		נתונים שאינם ניתנים לצפייה	טכניקת הערכת השווי
שווי הוגן (אלפי ש"ח) 31 בדצמבר 2021	שווי הוגן (אלפי ש"ח) 31 בדצמבר 2022		
(13)	(-)	סטיית תקן	התחייבות בגין כתבי אופציות שהונפקו
			מודל הערכת שווי כתבי אופציות סטנדרטי (B&S)

**איירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

**ביאור 24 - עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים**

**א. יתרות בעלי עניין וצדדים קשורים**

ליום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי ש"ח		
10	-	-

חייבים צדדים קשורים

**ב. תגמול והטבות לאנשי מפתח ניהוליים**

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			מספר מקבלים	
2020	2021	2022		
אלפי ש"ח				
311	35	421	3	תשלום מבוסס מניות
36	279	384	8	שכר דירקטורים
1,405	2,265	3,337	4	שכר *
124	184	310		הטבות לאחר העסקה
60	-	-	-	דמי ייעוץ **
1,936	2,763	4,452		

\* מתוך סכום זה: יו"ר דירקטוריון - 727 אלפי ש"ח, מנכ"ל - 994 אלפי ש"ח.  
 \*\* קבלת שירותים בגין אנשי מפתח בהנהלה באמצעות ישויות אחרות.

**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 31 במרס 2022 סיים מר ניק לניר בראון את כהונתו כמנכ"ל החברה, ונכון למועד דוח זה מכהן בחברה בתפקיד סמנכ"ל שיווק, מכירות ופיתוח עסקי גלובאלי.

**ה.** ביום 30 ביוני 2022 החל מר טל לאופר לכהן כמנכ"ל החברה. בימים 30 במרס 2022, 3 באפריל 2022, ו-9 במאי 2022 אישרו ועדת התגמול, הדירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי מניותיה של החברה (בהתאמה) את תנאי כהונתו של מר טל לאופר. במסגרת הסכם העסקתו התחייבה החברה, בין היתר, להקצות לו 1,481,883 כתבי אופציה, אשר מהוות במועד הענקתן כ-4% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה - לפרטים ראו באור 14 א' (2) לעיל.

**ביאור 25 - שעבודים והתחייבויות תלויות**

במהלך פעילותה השוטפת, רושמת החברה שעבודים על פקדונות לטובת תאגידים בנקאיים, אשר הסתכמו נכון ליום 31 בדצמבר 2022 לסך של 4,580 אלפי ש"ח (31 בדצמבר 2021 - 3,196 אלפי ש"ח). הסכומים האמורים מוצגים בסעיף פיקדונות לזמן קצר ופיקדונות לזמן ארוך.

**אירטאצ' סולאר בע"מ**  
**ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022**

**ביאור 26 - עסקאות מהותיות מול לקוחות שטרם הוכרו כהכנסה באופן מלא או חלקי 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 פרווייקט שונות בבעלותה, למכירה, אספקה ותפעול רובוטים לניקוי יבש של פאנלים סולאריים בהיקף מצטבר של עד כ-300 MW. כאשר אופן ביצוע ההזמנות בפועל נעשה על ידי הוצאת הזמנות לביצוע בפועל לחברה עבור פרויקטים ספציפיים. בשנת 2022 הוצאו הזמנות לביצוע בפועל, מכוח הסכם המסגרת האמור בסך של כ-3.8 מיליון ש"ח בגין אספקת והתקנת המערכות. בגין הזמנות אלו הכירה החברה בשנת 2022 בהכנסות בסך של 1.5 מיליון ש"ח, ובהתאם להערכת החברה, יתרת ההכנסה בסך של כ-2.3 מיליון ש"ח תוכר במחצית הראשונה של שנת 2023. ההסכם כולל גם שירותי תפעול לעד כ-23 שנים (ניתן לביטול אחת ל-3 שנים), אשר להערכת החברה עשוי להניב הכנסות בסכום כולל של עד כ-22 מיליון ש"ח.

ב. בחודש ספטמבר 2022 התקשרה הקבוצה בהסכמים עם חברה בת של ReNew Power Limited Private, בצבר הסכמים למכירה, אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקה של מערכות רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים ביחס ל-6 פרויקטים בהודו. הסכמי האספקה וההתקנה הינם בהיקף של כ-1.4 מיליון ש"ח. אופן ביצוע ההזמנות בפועל נעשה על-ידי הוצאת הזמנות לביצוע בפועל לחברה במספר שלבים. בשנת 2022 התקבלו הזמנות לביצוע בפועל בסך של כ-334 אלפי ש"ח. בגין הזמנות אלו הכירה החברה בשנת 2022 בהכנסות בסך של 48 אלפי ש"ח, ובהתאם להערכת החברה, יתרת ההכנסה בסך של כ-286 אלפי ש"ח תוכר במחצית הראשונה של שנת 2023. במסגרת ההסכמים נחתמו גם הסכמים לשירותי תפעול ותחזוקה ל-25 שנים אשר עתידים להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום כולל של כ-3.4 מיליון ש"ח. על פי ההסכם, ללקוח שמורה הזכות להגדיל או להקטין את כמות המערכות שירכוש בשיעור של עד 15%, כאשר שינוי כאמור יביא לעדכון התמורה ביחס ישר.

ג. בהמשך לאמור בסעיף 25.ב לעיל, בחודש ספטמבר 2022 התקשרה הקבוצה בהסכמים עם חברה בת של ReNew Power Limited Private, בהסכמים למכירה, אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקה של מערכות רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים ביחס לשדה סולארי נוסף בהודו ("פרויקט ה-7"). לגבי הפרויקט ה-7 נקבע, כי אם עד סוף חודש אפריל 2023 לא תעמוד אירטאצ' הודו ביעד מסוים שנקבע בהסכמי שירות ותחזוקה בהם התקשרה עם הלקוח בקשר לפרויקטים הקודמים, אזי בחודש מאי 2023, תקום ללקוח זכות חד פעמית לבטל את הפרויקט ה-7 ("תנאי היעד"). אופן ביצוע ההזמנה מצד הלקוח יעשה על-ידי הוצאת הזמנות לביצוע בפועל (NTP) עבור הפרויקט, כאשר הלקוח התחייב כי בכל מקרה ההזמנות לביצוע בפועל, ככל שתוצאנה ביחס לפרויקט ה-7, תוצאנה עד לא יאוחר מיום 31 בדצמבר 2023. התמורה הכוללת בגין אספקת והתקנת המערכות בפרויקט ה-7, כקבוע בהסכם המכירה וההתקנה,

נקבעה לסך כולל של כ-2.1 מיליון ש"ח. התמורה תשולם במספר אבני דרך של הפרויקט לפי קצב אספקת, התקנת והפעלת המערכות, כקבוע בהסכם. בנוסף, ללקוח שמורה הזכות להגדיל או להקטין את כמות המערכות שירכוש בשיעור של עד 15%, כאשר שינוי כאמור יביא לעדכון התמורה ביחס ישר. הסכם השירותים והתחזוקה הינו לתקופה של 25 שנים (ממועד מסירת הפרויקט ללקוח). בכפוף למתן שירותי התחזוקה למערכות לאורך התקופה הנ"ל, הסכם השירותים והתחזוקה צפוי להניב לקבוצה הכנסות נוספות בסכום מצטבר כולל של כ-4.3 מיליון ש"ח. ביום 24 במרץ 2023 קיבלה החברה אישור מהלקוח כי עמדה בתנאי היעד האמור לעיל, וכפועל יוצא בוטלה זכות הלקוח לביטול הפרויקט ה-7.

ג. בחודש אוקטובר 2022 התקשרה הקבוצה עם חברה הודית מקבוצת Avaada, בהסכמים למכירה, אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקה של מערכות רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים. הסכמי האספקה וההתקנה הינם בהיקף של כ-2.1 מיליון ש"ח. התמורה תשולם במספר אבני דרך של הפרויקט לפי קצב אספקת, התקנת והפעלת המערכות, כקבוע בהסכמים. במסגרת ההסכמים נחתמו גם הסכמים לשירותי תפעול ותחזוקה ל-25 שנים אשר עתידים להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום מצטבר כולל של כ-4.9 מיליון ש"ח. בשנת 2022 הכירה החברה בהכנסות בסך של 1,204 אלפי ש"ח, ובהתאם להערכת החברה, יתרת ההכנסה בסך של כ-896 אלפי ש"ח תוכר במחצית הראשונה של שנת 2023.



## אירטאצ' סולאר בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022

ביאור 26 - עסקאות מהותיות מול לקוחות שטרם הוכרו כהכנסה באופן מלא או חלקי בתקופת הדוח (המשך)

ד. הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל אודות הצפי להכנסות עתידיות אפשריות וכן הצפי להכרה מהכנסות מהסכמים קיימים בהם התקשרה החברה עם לקוחותיה 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 מלקוחות החברה, ניסיון העבר של החברה וכן היכרותה עם לקוחותיה, צרכיהם ואופן ניהול עסקיהם. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה, לרבות באופן שיביא להסתת מועד ההכרה בהכנסה בגין התקשרות מסוימת מתקופת הדיווח בה צפתה שהכנסה כאמור תדחה בתקופה של עד 12 חודשים זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה, ובכלל זה, בין היתר, מגבלות לוגיסטיות הקשורות בלקוחות החברה, עיכובים בהקמת פרויקטים של לקוחות החברה וכו'.

ביאור 27 - אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי

א. ביום 31 בינואר 2023 התקשרה החברה בהסכם שכירות לנכס באזור התעשייה בחולון, אשר ישמש את פעילותה וזאת חלף הנכס אותו שוכרת החברה בבית שמש, אשר תקופת השכירות שלו תסתיים ביום 30 באפריל 2023. עיקרי הסכם השכירות הם כדלקמן: שטח הנכס עומד על כ-783 מ"ר ברוטו ועוד מספר מקומות חניה. הסכם השכירות הינו לתקופה של 72 חודשים אשר תתחיל ביום 1 באפריל 2023 ("מועד תחילת השכירות" ו-"תקופת השכירות הראשונה", בהתאמה). בתום 36 חודשים ממועד תחילת השכירות, תהא לחברה הזכות לסיים את הסכם השכירות טרם סיום תקופת השכירות, בכפוף למתן הודעה מוקדמת למשכירה ולתשלום פיצוי חד פעמי למשכירה, כפי שנקבע בין הצדדים. בתום תקופת השכירות הראשונה, קיימת לחברה האופציה להאריך את ההסכם לתקופה נוספת של 48 חודשים ("האופציה") בכפוף למתן הודעה על ידי החברה למשכירה 120 ימים טרם תום תקופת השכירות הראשונה. על פי ההסכם, החברה תשלם למשכירה דמי שכירות בגין הנכס וחינות, דמי ניהול, דמי שימוש באנגרייט מיזוג ודמי שילוט בסך כולל של כ-60 אלפי ש"ח מדי חודש (צמודים למדד). ככל שתמומש האופציה להארכת הסכם השכירות, יעלו דמי השכירות בגין הנכס והחינות בתקופת האופציה בשיעור של 5%.

המושכר ימסר לחברה מותאם לצרכיה לאחר ביצוע עבודות התאמה באחריות ועל חשבון המשכירה. הסכם השכירות כולל תנאים נוספים המקובלים בהסכמים כאמור, ובכלל זה סעיפי תשלומים והוצאות; סעיפים בקשר עם הוצאות אחזקה; אפשרות להשכרת הנכס בשכירות משנה והעברת זכות השכירות לשוכר חלופי; בטחונות וערבויות; זכות לביטול ההסכם מצד המשכירה בניסיונות של הפרה יסודית; סעיפי פיצויים מוסכמים בגין הפרת הסכם השכירות וסעיפי ביטוח ואחריות.

ב. ביום 31 בינואר 2023 הודיעה החברה למשכיר הנכס בבית שמש בדבר החלטתה לפנות את השטחים בחזקתה ביום 30 באפריל 2023, וזאת בהתאם לסיכום בין הצדדים, ראה גם ביאור 7.ב.

ג. בחודש פברואר 2023 התקשרה החברה עם חברות מקבוצת ReNew Power Limited Private, בצבר הסכמים למכירה, אספקה, תפעול ותחזוקה של מערכות רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים ביחס ל-4 פרויקטים בהודו. הסכמי האספקה וההתקנה הינם בהיקף של כ-735 אלפי ש"ח. אופן ביצוע ההזמנות בפועל נעשה על-ידי הוצאת הזמנות לביצוע בפועל לחברה במספר שלבים. הלקוח התחייב כי כלל הזמנות לביצוע בפועל פוחס לפרויקטים יוצאו עד לא יאוחר מיום 31 במרץ 2024. להערכת החברה, על פי לוחות הזמנים המתוכננים, התקנת המערכות צפויה להסתיים עד תום הרבעון השלישי של שנת 2024. במסגרת ההסכמים נחתמו גם הסכמים לשירותי תפעול ותחזוקה ל-25 שנים אשר עתידים להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום כולל של כ-1.7 מיליון ש"ח. על פי ההסכם, ללקוח שמורה הזכות להגדיל את כמות המערכות שירכוש בשיעור של עד 30%, כאשר שינוי כאמור יביא לעדכון התמורה ביחס ישר.

ד. בחודש מרץ 2023 התקשרה החברה עם חברת ACME Cleantech Solutions Pvt. Ltd בהסכם למכירה, אספקה, התקנה, תפעול ותחזוקה של מערכות רובוטיות לניקוי יבש של פאנלים סולאריים. הסכמי האספקה וההתקנה הינם בהיקף של כ-5 מיליון ש"ח. התמורה תשולם בהתאם לאבני הדרך שנקבעו בהסכמים על-פי מועדי אספקת המערכות, התקנתן והפעלתן. להערכת החברה, על פי לוחות הזמנים המתוכננים, התקנת המערכות צפויה להסתיים עד תום הרבעון הראשון של שנת 2024. במסגרת ההסכמים נחתמו גם הסכמים לשירותי תפעול ותחזוקה ל-25 שנים אשר עתידים להניב לחברה הכנסות נוספות בסכום כולל של כ-9 מיליון ש"ח.

ה. הערכות החברה המפורטות בסעיפים ג' וד' לעיל אודות הצפי להכנסות עתידיות אפשריות וכן הצפי להכרה מהכנסות מהסכמים קיימים בהם התקשרה החברה עם לקוחותיה 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 מלקוחות החברה, ניסיון העבר של החברה וכן היכרותה עם לקוחותיה, צרכיהם ואופן ניהול עסקיהם. בהתאם, המידע המובא לעיל, עשוי להתממש בפועל, כולו או חלקו, באופן שונה מבחינה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה, לרבות באופן שיביא להסתת מועד ההכרה בהכנסה בגין התקשרות מסוימת מתקופת הדיווח בה צפתה שהכנסה כאמור תדחה בתקופה של עד 12 חודשים זאת בגין התרחשותם של גורמים אשר אינם בשליטת החברה, ובכלל זה, בין היתר, מגבלות לוגיסטיות הקשורות בלקוחות החברה, עיכובים בהקמת פרויקטים של לקוחות החברה וכו'.



## פרק ד' - פרטים נוספים

### תוכן עניינים

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

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 2022, 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 במרץ 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-28 מיליון ש"ח מתוך תמורת הנפקת המניות, בעיקר לצורך מימון פעילותה השוטפת כמפורט בתשקיף, ולשימוש החברה על-פי החלטות דירקטוריון החברה כפי שהיו בשנת 2022. יצוין כי הוצאות המו"פ של החברה לשנת 2022 עמדו על 5,279 אלפי ש"ח.

<sup>1</sup> לפטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מידי מיום 2 במרץ 2021 (מס' אסמכתא: 025546-01-2021).

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 2022 (באלפי ש"ח) ועיקר תנאיהן				שיעור ההחזקה			ערכם בדוח הכספי הנפרד של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 (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 31.12.2022 (באלפי ש"ח)	בסמכות למנות דירקטורים	בכוח ההצבעה	בהון המניות המונפק					
-	סכום של 1,408 אלפי ש"ח לפירעון ביום 1 ביולי 2026 וסכום של 3,519 אלפי ש"ח לפירעון ביום 16 בנובמבר 2027	הלוואה דולרית, ריבית שנתית של 4% המשולמת מידי שנה; הקרן תפרע בתשלום אחד במועד פירעון ההלוואה.	4,926	100%	100%	100%	8,045	61,558,850	6,155,885	מניה רגילה	Air Touch Solar India Private Limited ("אירטאצ' הודו")
								110,000,000	1,100,000	מניית בכורה ניתנת לפידיון	

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

בשנת 2022 לא חלו שינויים בהשקעות בחברת הבת.

**5. תקנה 13 - הכנסות של חברות בנות וחברות כלולות מהותיות בשנת 2022 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 נקי (הפסד)	
שנתקבלה לאחר יום 31.12.2022 או שהחברה זכאית לקבלו (הכל בגין שנת 2022 או בגין תקופה שלאחר מכן) ומועד התשלום	שנתקבלה בשנת 2022	שנתקבלו לאחר יום 31.12.2022 או שהחברה זכאית לקבלו (הכל בגין שנת 2022 או בגין תקופה שלאחר מכן) ומועד התשלום	שנתקבלו בשנת 2022	שנתקבל לאחר יום 31.12.2022 או שהחברה זכאית לקבלו (הכל בגין שנת 2022 או בגין תקופה שלאחר מכן) ומועד התשלום	שנתקבל בשנת 2022	רווח (הפסד) כולל אחר	רווח נקי (הפסד)	
74	56	-	-	-	-	0	(3009)	איירטאצ' הודו

**6. תקנה 20 - מסחר בבורסה**

6.1. בתקופת הדוח לא נרשמו למסחר ניירות ערך שהנפיקה החברה, פרט ל-45,000 מניות רגילות של החברה, אשר נבעו ממימוש של 45,000 כתבי אופציה, כמפורט בביאור 13 לדוחות הכספיים של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 6 בפברואר, 2023 (מס' אסמכתא: 2022-01-015532).

6.2. בתקופת 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 2022, כפי שהוכרו בדוחות הכספיים של החברה לשנת 2022, 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>														
1,128	-	-	-	77	-	-	-	35	104	891	(1.34%)	100%	סמנכ"ל שיווק, מכירות ופיתוח עסקי גלובאלי <sup>(2)</sup>	ניק לניר בראון
930	-	-	-	72	-	-	-	82	44	732	(0.15%)	100%	סמנכ"ל כספים <sup>(4)</sup>	אלעד צדוק
728	-	-	-	36	-	-	-	-	-	692	31.05% (27.92%)	100%	יו"ר הדירקטוריון וסמנכ"ל טכנולוגיות	ניר אלוש <sup>(5)</sup>
816	-	-	-	89	-	-	-	80	-	647	(0.19%)	100%	סמנכ"ל תפעול <sup>(6)</sup>	נעם כפיר
967	-	-	-	66	-	-	-	305	65	561	(2.58%)	100%	מנכ"ל <sup>(3)</sup>	טל לאופר

(1) מייצג סכומים בגין החזקת רכב.

(2) מר ניק לניר בראון כיהן כמנכ"ל החברה עד ליום 31 במרס 2022. החל מיום 1.4.2022, מכהן כסמנכ"ל שיווק, מכירות ופיתוח עסקי גלובאלי.

(3) מר טל לאופר החל לכהן כמנכ"ל החברה ביום 30 ביוני 2022. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.1.1 להלן.

(4) מר אלעד צדוק כיהן בחברה כסמנכ"ל כספים עד ליום 19 בינואר 2023. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.1.4 להלן.

(5) יצוין כי מר ניר אלוש נמנה על בעלי השליטה בחברה. לפרטים נוספים ראו סעיף 8 להלן.

(6) ביום 15 בינואר 2023, לאחר מועד הדוח, חדל מר כפיר מלכהן כסמנכ"ל תפעול וממשיך את העסקתו בה כמנהל תפעול ישראל. החל מיום 15 בינואר 2023, מונה מר טל גבאי כסמנכ"ל מערך שירות פרויקטים ותפעול גלובליים. לפרטים נוספים ראו סעיף 15 להלן.

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

## 7.1.1 טל לאופר

מר לאופר מועסק כמנכ"ל החברה החל מחודש יוני 2022 במשרה מלאה. תנאי כהונתו והעסקתו של מר לאופר אושרו ביום 9 במאי 2022 על ידי האסיפה הכללית של החברה (לאחר אישור ועדת התגמול והדירקטוריון בשיבותיהן שנערכו ביום 30 במרץ 2022). לפרטים נוספים אודות תנאי כהונתו והעסקתו של מר לאופר כמנכ"ל החברה ראו דיווחי החברה מהימים 4 באפריל 2022 ו-9 במאי 2022 (אסמכתאות מספר: 2022-01-035682 ו-2022-01-055957, בהתאמה).

הסכם העסקתו של מר לאופר הוא לתקופה בלתי קצובה. מר לאופר זכאי לשכר בסיס חודשי בסך של 65,000 ש"ח ברוטו ולתנאים כמפורט להלן: (1) הודעה מוקדמת בת 4 חודשים; (2) 26 ימי חופשה שנתית, כאשר תקרת הצבירה תהא בהתאם לנהלי החברה, ימי מחלה בהתאם להוראות הדין (תשלום מלא בגין ימי מחלה החל מיום המחלה הראשון), 10 ימי דמי הבראה בשנה שישולמו בהתאם לדין ונהלי החברה, פנסיה וכן הפרשה לקרן השתלמות על מלוא סכום המשכורת; (3) רכב 7 מושבים (כולל גילום המס בגינו ואחזקתו), או לחילופין, החזר הוצאות נסיעה בסכום שווה ערך לסכום ההטבה הגלום בהעמדת הרכב וכן טלפון סלולרי ומחשב נייד; (4) החזרים בגין הוצאות במסגרת מילוי תפקידו, בהתאם לנהלי החברה; (5) הסדר פנסיוני ופיצויי פיטורים בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג-1963; התחייבות לאי-תחרות במשך שנה לאחר סיום יחסי עובד מעביד. כמו כן, זכאי מר לאופר לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה ולשיפוי ופטור, כמקובל ביחס לנושאי המשרה והדירקטורים בחברה (לפרטים ראו תקנה 29א להלן).

במסגרת הסכם העסקתו, מר לאופר זכאי לבונוס שנתי השווה לסכום של בין 2 ל-6 משכורות חודשיות בכפוף לעמידה ביעדים המדידים שנקבעו עבורו במסגרת הסכם העסקתו, בהתאם למדיניות התגמול של החברה<sup>3</sup> ובכפוף לאישור האורגנים המוסמכים של החברה. בהתאם להסכם העסקתו יוענק למר לאופר בונוס שנתי בגובה של לכל הפחות משכורת אחת, וזאת למעט אם ועדת התגמול והדירקטוריון החליטו אחרת מטעמים חריגים שירשמו.

בחודש יולי 2022, עם תחילת עבודתו בחברה, הוענקו למר לאופר 1,018,794 אופציות הניתנות להמרה ל-1,018,794 מניות רגילות של החברה, המהוות נכון למועד הקצאתן בהנחת דילול מלא (בכפוף למימושן) כ-2.49% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה. בכפוף להמשך העסקתו כמנכ"ל החברה, בתום שלוש שנים ממועד תחילת העסקתו בחברה, תקצה החברה למר לאופר 463,089 אופציות נוספות הניתנות להמרה ל-463,089 מניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים אודות התגמול ההוני של מר לאופר ראו דיווחי החברה מהימים 4 באפריל, 20 ביוני ו-17 ביולי 2022 (אסמכתאות מספר: 2022-01-035682, 2022-01-076306 ו-2022-01-090760, בהתאמה).

בימים 26 ו-29 במרס 2023, אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, בהתאמה, בהתאם למדיניות התגמול של החברה, הענקת מענק שנתי בשיקול דעת למר טל לאופר בגין שנת 2022, בגובה משכורת אחת בסך כולל של 65 אלפי ש"ח.

<sup>3</sup> ראו סעיף 5.2.1.1 למדיניות התגמול של החברה, כפי שנכללה כנספח ג' לפרק 8 לתשקיף הנפקה ראשונה לציבור של החברה נושא תאריך 25 בפברואר 2021, אשר פורסם ביום 24 בפברואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-023002), והאמור בו נכלל כאן על דרך ההפנייה.



### 7.1.2. יניר אלוש

מר אלוש מכהן כיו"ר הדירקטוריון החל ממועד התאגדות החברה בחודש אוגוסט 2016 וכסמנכ"ל טכנולוגיות מיום 16 באוגוסט 2020.<sup>4</sup> מר אלוש זכאי לשכר בסיס חודשי בסך 40,000 ש"ח ברוטו ולתנאים נלווים כמפורט להלן: (1) הודעה מוקדמת בת 90 ימים; (2) 20 ימי חופשה שנתיים כאשר תקרת הצבירה הינה 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 ופטור, כמקובל ביחס לנושאי המשרה והדירקטורים בחברה (לפרטים ראו תקנה 29א להלן).

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

### 7.1.3. ניק לניר בראון

ביום 23 ביולי 2020 התקשרה החברה עם מר לניר בראון בהסכם העסקה כמנכ"ל החברה בהיקף של משרה מלאה (100%) לתקופה בלתי קצובה (בכפוף להודעה מראש). תקופת כהונתו של מר לניר בראון כמנכ"ל החברה החלה ביום 5 באוגוסט 2020 והסתיימה ביום 31 במרץ 2022. לפרטים אודות תנאי כהונתו כמנכ"ל החברה ראו סעיף 7.1.2 לפרק ד' לדוח התקופתי לשנת 2021. ביום 31 במרץ 2022 סיים מר לניר בראון את תפקידו כמנכ"ל החברה ומונה באישור הדירקטוריון לתפקיד סמנכ"ל שיווק, מכירות ופיתוח עסקי גלובאלי החל מיום 1 באפריל 2022. בהתאם, ביום 24 בינואר 2022 אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה את תיקון תנאי כהונתו והעסקתו של מר לניר בראון, לאור שינוי תפקידו לסמנכ"ל שיווק, מכירות ופיתוח עסקי גלובאלי בחברה. מר לניר בראון זכאי לשכר בסיס חודשי בסך 52,000 ש"ח צמוד למדד ולתנאים נלווים כמפורט להלן: (1) 24 ימי חופשה שנתיים כאשר תקרת הצבירה הינה 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).

הסכם העסקתו של מר לניר בראון קובע כי הוא יהיה זכאי למענק מבוסס עמידה ביעדים בגובה של עד שש משכורות חודשיות אשר ייקבעו על-ידי ועדת התגמול של החברה בהתאם למדיניות התגמול ובכפוף לאישור על ידי האורגנים המוסמכים של החברה בהתאם לכל דין.

<sup>4</sup> בעבר כיהן מר אלוש גם כמנכ"ל החברה עד ליום 15 באוגוסט 2020 וכסמנכ"ל תפעול עד ליום 31 ביולי 2021.

במסגרת הסכם העסקתו, ביום 7 בדצמבר 2020 הוענקו למר לניר בראון 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. לפרטים בדבר תנאי האופציות הנ"ל ראו סעיף 8.2.1 לתשקיף החברה, נושא תאריך 25 בפברואר 2021 (אסמכתא מספר: 2021-01-023002).

במהלך חודש אוגוסט 2022 הוענק למר לניר בראון מענק מיוחד בשיקול דעת מנכ"ל בגובה 15 אלפי ש"ח בגין מאמציו ותרומתו להתקשרות החברה בהסכם עם לקוח מהותי מאוד של החברה. בימים 26 ו-29 במרס 2023, אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בהתאמה), בהתאם למדיניות התגמול של החברה, הענקת מענק שנתי בשיקול דעת למר לניר בראון בגין שנת 2022, בגובה שתי משכורות, בסך כולל של 104 אלפי ש"ח.

#### 7.1.4 אלעד צדוק

מר צדוק החל להיות מועסק בחברה ביום 31 במרץ 2021, החל לכהן כסמנכ"ל כספים בחברה ביום 1 במאי 2021 וסיים את העסקתו בחברה ביום 19 בינואר 2023.

בהתאם להסכם העסקתו, זכאי מר צדוק לשכר בסיס חודשי ברוטו בסך 44,000 ש"ח ולתנאים נלווים כמפורט להלן: (1) הודעה מוקדמת של 60 ימים (2) 20 ימי חופשה שנתיים כאשר תקרת הצבירה הינה 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 29 א להלן).

ביום 24 בינואר 2022 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 100,000 אופציות לא סחירות הניתנות למימוש ל-100,000 מניות רגילות של החברה למר צדוק. לפרטים בדבר מחיר המימוש של האופציות האמורות, תקופת המימוש ותנאי ההבשלה ראו דיווח מידי של החברה מיום 10 במרץ 2022 (אסמכתא מספר: 2022-01-028366).

בימים 26 ו-28 בדצמבר 2022 אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בהתאמה), בהתאם למדיניות התגמול של החברה, הענקת מענק בשיקול דעת למר צדוק בגין שנת 2022, בגובה משכורת אחת בסך כולל של 44 אלפי ש"ח וכן מענק פרישה בגובה שתי משכורות, אשר הוענק למר צדוק בשנת 2023, בסך כולל של 88 אלפי ש"ח.

#### 7.1.5 נעם כפיר

מר כפיר החל לכהן בתפקידו כסמנכ"ל תפעול בחברה בהיקף של משרה מלאה (100%) החל מיום 1 באוגוסט 2021. ביום 15 בינואר 2023, חדל מר כפיר מלכהן כנושא משרה בחברה וממשיך את העסקתו בה כמנהל תפעול ישראל.

בהתאם להסכם העסקתו זכאי מר כפיר לשכר בסיס חודשי ברוטו בסך 40,000 ש"ח ולתנאים נלווים כמפורט להלן: (1) הודעה מוקדמת בת 90 יום; (2) 20 ימי חופשה שנתיים כאשר תקרת

הצבירה הינה 40 ימי חופשה, ימי מחלה, דמי הבראה, הפרשה לפנסיה וקרן 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, 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 כפיר לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה ולשיפוי ופטור, כמקובל ביחס לנושאי המשרה והדירקטורים בחברה (לפרטים ראו תקנה 29א להלן).

ביום 24 בינואר 2022 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 75,000 אופציות לא סחירות הניתנות למימוש ל-75,000 מניות רגילות של החברה למר כפיר. לפרטים בדבר מחיר המימוש של האופציות האמורות, תקופת המימוש ותנאי ההבשלה ראו דיווח מידי של החברה מיום 10 במרץ 2022 (אסמכתא מספר: 028366-01-2022) אשר האמור בו נכלל כאן על דרך ההפניה. לאחר מועד הדוח, ביום 15 בינואר 2023, חדל מר כפיר מלכהן כנושא משרה בחברה וממשיך את העסקתו בה כעובד.

## 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 ("תקנות הגמול") 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 הגמול בהתאם לדרגתה של החברה, כפי שתהא מעת לעת.

7.2.3. הגמול אשר ניתן לכל הדירקטורים למעט יו"ר הדירקטוריון, הסתכם בשנת 2022 לסך של כ-384 אלפי ש"ח.

7.2.4. כל הדירקטורים בחברה זכאים להסדרי הפטור השיפוי והביטוח הנהוגים בחברה (ראו סעיף 21 להלן).

7.2.5. ביום 17 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית הענקת אופציות לא רשומות לרכישת 97,300 מניות רגילות של החברה למר דורון שטיגר, דירקטור בחברה, במחיר של 1.6082 דולר ארה"ב למניה. תקופת ההבשלה תהיה שנתיים עם הבשלה מיידית של 33% מהאופציות הלא רשומות, כאשר שליש נוסף הבשיל שנה לאחר מועד ההענקה ויתרת האופציות הלא רשומות שנותרו הבשילו בתום 24 חודשים ממועד ההענקה. בשנים 2021 ו-2022 נרשמה בספרי החברה הוצאה בסך של כ-9 אלפי ש"ח ו-2 אלפי ש"ח בהתאמה בגין האופציות כאמור.

## 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: יניר אלוש (המחזיק בכ-31.05% מהון מניותיה המונפק והנפרע של החברה ובזכויות ההצבעה בה (כ-27.92% בדילול מלא)); יוזמה רביבים (המחזיק בכ-26.25% מהון מניותיה המונפק והנפרע של החברה ובזכויות ההצבעה בה (כ-23.60% 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 2022 או במועד מאוחר לסוף שנת 2022 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
10.3.21	דירקטוריון החברה	התקשרות בפוליסת ביטוח לדירקטורים ולנושאי משרה.	למר יניר 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.
28.3.22- 30.3.22	ועדת התגמול ודירקטוריון החברה	התקשרות בפוליסת ביטוח לדירקטורים ולנושאי משרה (לפרטים נוספים ראו סעיף 21.1 להלן).	למר יניר 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.
24.2.21	דירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה	הענקת כתבי התחייבות לפטור ושיפוי לדירקטורים ונושאי משרה (לפרטים נוספים ראו סעיפים 21.2 ו-21.3 להלן).	למר יניר 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.
23.2.21	דירקטוריון החברה	החברה התחייבה לשאת בעלות הליווי המשפטי שניתן עד כה (במסגרת חלופת המכתבים) בקשר עם דרישות ו/או טענות אקופיה סיינטיפיק בע"מ וכן בעלות הליווי המשפטי שיידרש לשני הצדדים, אם וככל שיידרש, בקשר להליכים נוספים שיתנהלו, לרבות דיונים, התכתבויות, הסכמי פשרה, הליכי גישור, בוררות, תביעות משפטיות ככל שיוגשו כנגד החברה ו/או בעל השליטה בחברה, מר יניר אלוש וזאת עד לסכום של מיליון דולר. כמו כן, הוסכם בין הצדדים כי ככל שבמסגרת הליך כלשהו כאמור (לרבות הסדרי פשרה, הליכי גישור, בוררות, תביעות משפטיות וכיו"ב) ייקבע או יוסכם	למר יניר אלוש עניין אישי בהתקשרות לאור היותו צד לה ומוטב על פיה.

<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
		כי מר יניר אלוש חב בחבות כספית כלשהי בגין הפרות הקשורות בטענות אקופיה (לרבות פיצוי, שיפוי, חובת השבה או כל סעד כספי אחר שיניר עשוי לחוב בו), אזי החברה תשפה את יניר בגין חבות כספית אישית כלשהי ככל שתוטל על יניר במסגרת הליכים כאמור עד לסך של שלושה מיליון דולר, כך שסך כל השיפוי בגין טענות אקופיה יוגבל בארבעה מיליון דולר.	
05	דירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה, בהתאמה.	הענקת אופציות למר דורון שטיגר, דירקטור בחברה.	ליזמה רביבים ולדורון שטיגר עניין אישי בהתקשרות לאור היותו של דורון שטיגר מקבל האופציות ולאור היותו דירקטור שהומלץ על-ידי יוזמה רביבים.
06	דירקטוריון החברה ואסיפת בעלי המניות של החברה, בהתאמה.	החברה התקשרה עם מר יניר אלוש בתיקון להסכם העסקתו, בהתאם לתנאים המפורטים בתקנה 21 לעיל.	למר יניר 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 5 בינואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-002799).

#### 11. תקנה 24א - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים נכון למועד פרסום הדוח

ניירות ערך המירים למניות	הון מניות מונפק	הון מניות רשום
226,900 אופציות לא רשומות לנכותי שירותים ואחרים הניתנות למימוש ל-226,900 מניות רגילות של החברה.	35,565,200 מניות רגילות בנות	150,000,000 מניות רגילות בנות
3,135,954 אופציות לא רשומות לעובדים הניתנות למימוש ל-3,135,954 מניות רגילות של החברה.	0.0001 ש"ח ע.ג. כל אחת	0.0001 ש"ח ע.ג. כל אחת
621,800 אופציות לא רשומות (Warrents) שהוענקו לאחד המשקיעים, הניתנות למימוש ל-621,800 מניות רגילות של החברה.		

**12. תקנה 24 - 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	לא
				מניות רגילות בנות 0.0001 ש"ח ע.נ. כל אחת	

**13. תקנה 25 א - מען רשום**

המלאכה 3, איזור תעשייה הר טוב א', בית שמש, מיקוד 9905503  
 073-2100660  
 02-6474383  
 info@airtouchsolar.com

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

### 14. תקנה 26 - הדירקטורים של החברה

14.1. להלן פרטים בדבר הדירקטורים המכהנים בחברה למועד פרסום דוח זה:

מספר זיהוי	יניר אלוש	דורון שטיגר	דוד מיכאל בן לולו	דני אלוש	עדי עזרא	עוזי בלומנזון	רון הימן
22355796	55009526	13149182	031888647	043400472	065299257	54674395	
תאריך לידה	16.3.1966	09.01.1958	5.9.1962	10.10.1974	18.09.1981	11.10.1958	07.01.1957
מען להמצאת כתבי-בי-דין	שאול אביגור 3, תל אביב	ברקוביץ' 10, תל אביב	קיבוץ רביבים	הלילך 6, בית יצחק	שדרות בן ציון 5, תל אביב	פנינים 4 יהוד מונסון	זלמן שז"ר 3, נתניה
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית וצרפתית	ישראלי	ישראלית	ישראלי	ישראלית
תפקיד בחברה (דח"צ/דב"ת)	יו"ר דירקטוריון	דירקטור	דירקטור	דירקטור	דירקטורית בלתי תלויה	דירקטור חיצוני	דירקטור חיצוני
חברות בוועדות דירקטוריון	לא	לא	לא	לא	ועדת הביקורת, וועדת התגמול, ועדה לבחינת הדוחות הכספיים	ועדת הביקורת, וועדת 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	לא	לא	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית
עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או של בעל עניין - והתפקיד שממלא	סמנכ"ל טכנולוגיות בחברה	יו"ר דירקטוריון של יוזמה רביבים אגש"ח בע"מ	מנכ"ל יוזמה רביבים	לא	לא	לא	לא
תאריך תחילת כהונה כדירקטור בחברה	18.8.2016	22.10.2018	22.10.2018	13.04.2021	13.04.2021	25.05.2021	25.05.2021
השכלה	תואר ראשון בכלכלה אוניברסיטת באר שבע, תואר שני מנהל עסקים (התמחות בשוק) אוניברסיטת ירושלים	תואר ראשון בכלכלה אוניברסיטת תל אביב, תואר שני מנהל עסקים (התמחות במימון) אוניברסיטת תל	תואר ראשון בכלכלה ועסקים מכללת רופין	תואר ראשון בכלכלה Northwestern University; תואר מוסמך MBA, The Anderson School of Business, UCLA	תואר ראשון בכלכלה מורחב אוניברסיטת תל אביב; תואר שני מנהל עסקים (התמחות במימון) המרכז הבינתחומי	תואר ראשון במתמטיקה ומדעי המחשב אוניברסיטת תל אביב; תואר שני MBA אוניברסיטת תל אביב; תואר שני	תואר ראשון כלכלה וחשבונאות אוניברסיטת תל אביב; ר"ח מוסמך ובוגר לימודי תעודה בביקורת מערכות

רוח הימן	עוזי בלומנזון	עדי עזרא	דני אלוש	דוד מיכאל בן לולו	דורון שטיגר	יניר אלוש	
ממוחשבות במכון לפריון העבודה	MA (התמחות בניהול קונפליקטים) אוניברסיטת תל אביב	הרצליה			אביב		
2016-היום: בעלים ומנכ"ל ברוני הימן אחזקות בע"מ CO-CFO: 2018 במכון לחקר האינטרנט בע"מ	2017-היום: CCO בטיטוקר 2017 – היום יועץ בחברת ליגטומד בע"מ (בבעלות מלאה)	2017- היום: סמנכ"לית כספים בכוכב אגירה שאובה בע"מ ינואר 2015- אוגוסט 2017: סמנכ"לית כספים בערבה אנרגיה בע"מ.	2010-היום: SVP strategy and M& Avery ב- Dennison	יוזמה רביבים – מנכ"ל; לקח חלק בכתיבת מדיניות ונהלי אבטחת מידע וסייבר	מנכ"ל קרור אחזקות בע"מ, יו"ר יוזמה רביבים אגש"ח, מנהל ודירקטור בדריד אחזקות בע"מ ורוין ש. ניהול ויזום (2006) בע"מ, יועץ עסקי וחבר דירקטוריון במספר חברות כמפורט להלן	2017-היום: איירטאצ' סולאר	<b>עיסוק בחמש השנים האחרונות</b>
דירקטור חיצוני באיידינטי הלת'קיייר בע"מ; דירקטור ב- Chamos international Ltd (מספר תאגיד 633896); דירקטור חיצוני ב- Waterstone properties Ltd (מספר תאגיד: 1938699); דירקטור חיצוני בקרסו נדל"ן בע"מ; דירקטור בשושו ג'ובס בע"מ; דירקטור ברוני הימן אחזקות בע"מ	דירקטור חיצוני ב-ח. מר תעשיות בע"מ	-	Gauzy LTD	רבל אי.סי.אס בע"מ; כל הדירקטוריונים של תאגידי קיבוץ רביבים; דירקטור חיצוני באחזקות כפר מנחם; עמית אנרגיה וחשמל רביבים - חברה בע"מ; חברי אבשלום אגש"ח בע"מ; שחרור; רפת רן 2000; אפרוחים ברביבים; חי-נגב; בר בנגב; יו"ר כלכלי של אחזקות קיבוץ שובל	יפאורה בע"מ, יפאורה תבורי בע"מ, תעשיות תפוגן בע"מ, יו"ר יוזמה רביבים אגש"ח, רבל אי סי אי בע"מ (וחברות בנות), פרטנר תקשורת בע"מ וחברות בבעלותו המלאה		<b>תאגידיים נוספים בהם מכהן כדירקטור</b>
לא	לא	לא	כן, הדירקטור הוא	לא	לא	כן, מר יניר אלוש הינו	<b>בן משפחה של בעל עניין</b>



רון הימן	עוזי בלומנזון	עדי עזרא	דני אלוש	דוד מיכאל בן לולו	דורון שטיגר	יניר אלוש	אחר בחברה
			אחיו של יו"ר הדירקטוריון, סמנכ"ל הטכנולוגיות ובעל השליטה בחברה, מר יניר אלוש			אחיו של מר דני אלוש, דירקטור בחברה.	
ק	ק	לא	לא	לא	ק	לא	דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות

**14.2. דירקטורים שחדלו לכהן בתקופת הדוח**

14.2.1. ביום 24 במאי 2022, סיימה גב' נטע בנארי את כהונתה כדירקטורית בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 24 במאי 2022.<sup>6</sup>

14.2.2. ביום 24 במאי 2022, סיים מר נדב כהן את כהונתו כדירקטור בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 24 במאי 2022.<sup>7</sup>

6. אסמכתא מספר: 2022-01-063403.  
7. אסמכתא מספר: 2022-01-063406.

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

15.1. נושאי המשרה הבכירה המכהנים בחברה למועד פרסום הדוח, שפרטיהם לא הובאו במסגרת תקנה 26 לעיל:

שם נושא המשרה הבכירה	מספר תעודת זהות	תאריך לידה	תאריך תחילת כהונה	התפקיד שממלא בחברה, בחברה בת 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>טל לאופר</b>	033868324	22.3.1977	30.6.2022	מנכ"ל החברה	לא	תואר ראשון במשפטים וממשל, המרכז הבינתחומי; תואר שני במשפטים, אוניברסיטת תל אביב בשיתוף אוניברסיטת ברקלי	מנכ"ל איירטאצ' סולאר, חבר דירקטוריון בלשכת המסחר ישראל אמריקה, מנכ"ל ספקטרוניקס בע"מ
<b>ניק לניר בראון</b>	022594519	12.9.1966	5.8.2020	סמנכ"ל מכירות, שיווק ופיתוח עסקי גלובלי בחברה (החל מיום 1.4.2022) (כיהן עד ליום 31.3.2022 כמנכ"ל החברה) דירקטור באיירטאצ' הודו	לא	תואר ראשון בכלכלה וניהול, טכניון; תואר שני במנהל עסקים, אוניברסיטת בן גוריון	סמנכ"ל מכירות, שיווק ופיתוח עסקי גלובלי באיירטאצ' סולאר מנכ"ל איירטאצ' סולאר, סמנכ"ל שיווק ומכירות דלקסן מחזור, מנכ"ל טל אור אקולוגיה, סמנכ"ל תפעול ורכש דלק ישראל
<b>גלית אתי ששון</b>	025264862	2.4.1973	29.3.2023	סמנכ"ל כספים	לא	רואת חשבון, תואר ראשון במנהל עסקים, התמחות בחשבונאות, המסלול האקדמי של המכללה למנהל; תואר שני במנהל עסקים, התמחות	שירותי סמנכ"לות כספים במיקור חוץ לאיירטאצ' סולאר דרך ברוקס קרת שירותים פיננסיים בע"מ, שירותי סמנכ"לות כספים במיקור חוץ

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
						במימון, אוניברסיטת בר אילן	לזוטא קור בע"מ דרך ברוקס קרת שירותים פיננסיים בע"מ, מנכ"לית משרד עו"ד FWMK, סמנכ"ל כספים בגיהספייסס טכנולוגיות
<b>קובי פוגלמן</b>	036760536	19.4.1985	14.3.2022	חשב	לא	רואה חשבון, תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת בר אילן; תואר שני במשפטים, אוניברסיטת בר אילן	חשב איירטאצ' סולאר, חשב בקבוצת בוכוולטר בע"מ, עוזר חשב ב- Vishay Precision Group, Inc.
<b>טל גבאי</b>	033481722	12.12.1976	15.1.2023	סמנכ"ל מערך שירות פרויקטים ותפעול גלובליים	לא	תואר ראשון במדעי המחשב (ניהול מערכות ויישומים), האוניברסיטה הפתוחה	Customer Support Senior Manager PCB ;KLA בחברת Operations Manager בחברת Global אורבוטק; Serviece Supply Manager בחברת אורבוטק

### 15.2. נושאי משרה שחדלו לכהן בתקופת הדוח

15.2.1. ביום 1 באפריל 2022 סיימה גב' שרית זאבי את כהונתה כיועצת משפטית בחברה.

15.2.2. ביום 1 באוגוסט 2022 סיים מר ארז שופי לכהן כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה. מר שופי ממשיך לכהן בחברה כמנהל פיתוח עסקי בהיקף משרה של 50%.

**15.3. נושאי משרה שחדלו לכהן לאחר תקופת הדוח**

- 15.3.1. ביום 12 בינואר 2023 סיימה הגב' איילת שמחוביץ לכהן כיועצת משפטית של החברה.
- 15.3.2. ביום 15 בינואר 2023 חדל מר נעם כפיר לכהן כסמנכ"ל תפעול בחברה. מר כפיר ממשיך לכהן בחברה כמנהל תפעול ישראל.
- 15.3.3. ביום 19 בינואר 2023 סיים מר אלעד צדוק לכהן כסמנכ"ל הכספים של החברה.

## 16. תקנה 26ב - מורשי חתימה עצמאיים של החברה

נכון למועד הדוח אין בחברה מורשה חתימה עצמאי, כהגדרתו בחוק ניירות ערך התשכ"ח-1968.

## 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

בשנת 2022 ועד למועד הדוח לא נעשה כל שינוי בתקנון החברה.

## 19. תקנה 29(א) - המלצות והחלטות הדירקטורים

19.1. תשלום דיבידנד – אין;

19.2. שינוי ההון הרשום או המונפק של התאגיד – אין;

19.3. שינוי תזכיר או תקנון של התאגיד – אין;

19.4. פדיון ניירות ערך בני פדיון, כמשמעותם בסעיף 312 לחוק החברות – אין;

19.5. פדיון מוקדם של אגרות חוב – אין;

19.6. 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

במסגרת האסיפה הכללית השנתית והמיוחדת של החברה שנערכה ביום 9 במאי 2022, התקבלו ההחלטות הבאות: (1) מינוי חדש של משרד זיו האפט (BDO), רואי חשבון, כמשרד רואה החשבון המבקר של החברה עד לתום האסיפה הכללית השנתית הבאה (בהתאם להוראות תקנון החברה, דירקטוריון החברה מוסמך לקבוע את שכרו של משרד רואה החשבון המבקר); (2) מינויים מחדש של דירקטורים המכהנים בחברה (שאינם דירקטורים חיצוניים), ה"ה יניר אלוש (יו"ר הדירקטוריון), דורון שטיגר, דוד מיכאל בן לולו, דני אלוש ועדי עזרא (דירקטורית בלתי תלויה), לכהונה כדירקטורים בחברה עד לתום האסיפה השנתית הבאה של החברה; (3) אישור תנאי כהונתו והעסקתו של מר טל לאופר, מנכ"ל החברה הנכנס (ראו בתמצית סעיף 7.1.1 לעיל).

לפרטים נוספים אודות האסיפה הכללית, ראו דוח זימון האסיפה שפרסמה החברה ביום 4 באפריל 2022<sup>8</sup> ודיווח מיידי בדבר תוצאות האסיפה הכללית שפרסמה החברה ביום 9 במאי 2022.<sup>9</sup>

## 21. תקנה 29א - החלטות החברה

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.

ביום 10 במרץ 2021 אישר דירקטוריון החברה, בהתאם למדיניות התגמול של החברה ובהתאם להוראות תקנות 1ב1 ו-1ב(א)5 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), התש"ס-2000 ("תקנות ההקלות") את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח אחריות לדירקטורים ולנושאי משרה ("פוליסת הביטוח 2021-2022"), לתקופה בת 12 חודשים שתחילתה ביום 10 במרץ 2021 וסיומה ביום 9 במרץ 2022. סכום הכיסוי הביטוחי הינו עד 15 מיליון דולר ארה"ב, למקרה ולתקופה. סכום ההשתתפות העצמית של החברה –

8. אסמכתא מספר: 2022-01-035682.  
9. אסמכתא מספר: 2022-01-055957.

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 שילמה 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.

בימים 28 ו-30 במרץ 2022, אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בהתאמה), בהתאם למדיניות התגמול של החברה ובהתאם להוראות תקנות 1ב1 ו-1ב1(א)(5) לתקנות ההקלות, את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח אחריות לדירקטורים ולנושאי משרה ("**פוליסת הביטוח 2022-2023**"). פוליסת הביטוח 2022-2023 אושרה חלף פוליסת הביטוח 2021-2022 אשר תנאיה תוארו בסעיף זה לעיל, אשר פקעה ביום 9 במרץ 2022, 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 2022-2023 דומים בעיקרם לתנאי הכיסוי בפוליסת הביטוח 2021-2022, למעט שיעור הפרמיה העומד על סך של 72 אלפי דולר ארה"ב לעומת שיעור פרמיה של כ-70 אלפי דולר ששולם בעבור פוליסת הביטוח 2021-2022. תנאי פוליסת הביטוח 2022-2023 זהים ביחס לכל נושאי המשרה והדירקטורים בחברה, לרבות בעל השליטה בחברה, ה"ה מר יניר אלוש, המכהן כיו"ר הדירקטוריון, מר דני אלוש, קרובו של בעל השליטה, וכן הדירקטורים דוד בן לולו ודורון שטייגר, המכהנים מטעמה של יוזמה רביבים אגש"ח בע"מ, הנמנית על בעלי השליטה בחברה. ביום 26 בדצמבר 2022, אישרה ועדת התגמול של החברה את הארכת פוליסת הביטוח 2022-2023 עד ליום 13 באפריל 2023, בתנאים זהים.

ביום 26 במרץ 2023, אישרה ועדת התגמול, בהתאם למדיניות התגמול של החברה ובהתאם להוראות תקנות 1ב1 ו-1ב1(א)(5) לתקנות ההקלות את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח אחריות לדירקטורים ולנושאי משרה ("**פוליסת הביטוח החדשה**"). פוליסת הביטוח החדשה אושרה חלף פוליסת הביטוח הקודמת, אשר תפקע ביום 13 באפריל 2023 ("**פוליסת הביטוח הקודמת**"), לתקופה בת 12 חודשים שתחילתה ביום 14 באפריל 2022 וסיומה ביום 13 באפריל 2024. סכום הכיסוי הביטוחי הינו עד 15 מיליון דולר ארה"ב, למקרה ולתקופה. לגבול האחריות מתווסף כיסוי בגין הוצאות משפט סבירות בישראל עד 20% מעל גבול האחריות ומקסימום 1.5 מיליון דולר ארה"ב. 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-50,000 דולר ארה"ב. לגבי תביעות המוגשות בארה"ב ובקנדה, ההשתתפות העצמית נקבעה ל-35,000 דולר ארה"ב ולגבי תביעות המוגשות בשאר העולם, ההשתתפות העצמית נקבעה לסך של 15,000 דולר ארה"ב. תנאי פוליסת הביטוח החדשה דומים בעיקרם לתנאי הכיסוי בפוליסת הביטוח הקודמת, למעט שיעור הפרמיה העומד על סך של 25.5 אלפי דולר ארה"ב לעומת שיעור פרמיה של כ-72 אלפי דולר ששולם בעבור פוליסת הביטוח הקודמת. תנאי פוליסת הביטוח החדשה זהים ביחס לכל נושאי המשרה והדירקטורים בחברה, לרבות בעל השליטה בחברה, ה"ה מר יניר אלוש, המכהן

כיו"ר הדירקטוריון, מר דני אלוש, קרובו של בעל השליטה 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 ה'- הצהרות מנהלים בהתאם לתקנה 9ב(ד)





## **הצהרות מנהלים**

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

אני, טל לאופר, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של איירטאצ' סולאר בע"מ ("החברה") לשנת 2022 ("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.

29 במרץ 2023

---

טל לאופר, מנכ"ל

---

תאריך



## הצהרות מנהלים

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

אני, גלית אתי ששון, מצהירה כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ואת המידע הכספי האחר הכלול בדוחות של איירטאצ' סולאר בע"מ ("החברה") לשנת 2022 ("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.

29 במרץ 2023

---

גלית אתי ששון, סמנכ"לית כספיים

---

תאריך