# אר.אס.אל. אלקטרוניקה בע"מ

# דוח תקופתי לשנת 2022

# אר.אס.אל אלקטרוניקה בע"מ

# דוח תקופתי לשנת 2022


חלק א' - תיאור עסקי התאגיד

חלק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

חלק ג' - דוחות כספיים מאוחדים לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022

חלק ד' - פרטים נוספים על התאגיד

חלק ה' - דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי

## חלק א'

# תיאור עסקי החברה

# לשנת 2022

# תוכן העניינים

**הקדמה**.....5
פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה.....6
1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה.....6
2. תחומי פעילות.....8
3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה.....8
4. חלוקת דיבידנדים.....8
5. מידע כספי לגבי תחומי פעילות של החברה.....9
6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה.....10
פרק ב' - תיאור עסקי החברה – לפי תחומי פעילות.....11
7. תחום מערכות ה- HUMS.....11
8. תחום מערכות המדמ"ל.....19
9. תחום מערכות הבקרה וניטור.....24
פרק ג' - תיאור עסקי החברה - עניינים הנוגעים לפעילות החברה כולה.....33
10. עונתיות.....33
11. כושר ייצור.....33
12. רכוש קבוע ומיתקנים.....33
13. הון אנושי.....34
14. חומרי גלם וספקים.....35
15. מלאי.....35
16. הון חוזר.....36
17. מימון.....36
18. שעבודים.....37
19. מיסוי.....37
20. מגבלות ופיקוח על פעילות החברה.....37
21. הסכמים מהותיים.....37
22. התחייבויות תלויות והליכים משפטיים.....37
23. מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים.....37
24. דיון בגורמי סיכון.....37

# הקדמה

תיאור עסקי החברה בדוח זה, לרבות המידע הכספי, מתייחסים לפעילות הקבוצה, היינו חברת אר.אס.אל אלקטרוניקה בע"מ וחברות הבת שלה, למעט במקום שבו מצוין במפורש אחרת.

**פרק תיאור עסקי החברה כולל מידע צופה פני עתיד, המוגדר בחוק ניירות ערך, התשכ"ח – 1968, כתחזית, הערכה, אומדן או כל מידע אחר שאינו ודאי, המתייחס לאירוע או עניין עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית, ואינה בשליטתה הבלעדית של החברה (להלן: "מידע צופה פני עתיד"). מידע צופה פני עתיד הניתן בפרק תיאור עסקי החברה מתבסס על מידע הקיים בחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה. במקרים מסוימים ניתן לזהות מידע צופה פני עתיד על ידי הופעת ניסוחים כגון: "החברה צופה", "החברה מעריכה", "החברה מתכוונת" וכדומה, אך ייתכן כי מידע זה יופיע גם בניסוחים אחרים.**

**גילוי בדבר הגדרת אר.אס.אל אלקטרוניקה בע"מ כ-"תאגיד קטן"**

**החברה הינה "תאגיד קטן" כהגדרת מונח זה בתקנה 5ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה מיום 28 לינואר 2014, הוחלט לאמץ את כל ההקלות הנכללות בתקנה 5ד לתקנות הדוחות, ככל שהן, או תהיינה, רלבנטיות, החל מהדוח התקופתי לשנת 2013. יתר על כן, בהתאם לתקנה 5ד לתקנות הדוחות, החל מתקופת הדיווח המתחילה ביום 1 בינואר 2017 מדווחת החברה לפי מתכונת דיווח חצי שנתית, והחל מהדוח החציוני לשנת 2022, לא מפרסמת החברה מידע נפרד, כהגדרתו בסעיף 9ג לתקנות הדוחות.**

# פרק א' - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

## 1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

1.1. אר.אס.אל אלקטרוניקה בע"מ (להלן: "**החברה**") נתאגדה בישראל ביום 29.09.1986, כחברה פרטית מוגבלת במניות, ומאז הקמתה פועלת, בעצמה ובאמצעות חברות בנות שלה, בתחום של פיתוח, ייצור ושיווק מערכות אלקטרוניקה ומחשוב מתקדמות בשלושה תחומים עיקריים, כדלהלן:

1.1.1. מערכות דיאגנוסטיקה ופרוגנוסטיקה לניטור בריאות הרכיבים הסובבים (ROTATING PARTS MONITORING) ובריאות מבנית ( STRACTURALHEALTH SHM-MONITORING) של מסוקים, מערכות הינע בכלי טיס מאויישים ולא מאוישים, רכב קרבי משוריין (רק"מ), תחבורת רכבות (בריאות בוגי קרונות ופסי רכבת) וטורבינות רוח לייצור אנרגיה חשמלית מתחדשת (להלן: "מערכות HUMS"), בכלל זה, מערכות לניהול בריאות לטורבינות הרוח המבוססות על טכנולוגיות דיאגנוסטיקה ופרוגנוסטיקה לניטור מערכות סובבות שפותחו ע"י החברה ומומשו תחילה בשוק כלי הטיס;

1.1.2. מדי מהירות לוע לתותחים (להלן: "**מדמ"ל**");

1.1.3.
ערכות בקרה למנועי כלי טיס ולמערכות שרת במטוסים (להלן: "**מערכות הבקרה**").

**לפרטים נוספים אודות תחומי הפעילות של החברה ראה סעיף 2 ופרק ב' להלן.**

1.2. בחודש מאי 1992 נרשמו מניותיה של החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ והחברה הפכה לחברה ציבורית.

1.3. לחברה חברה בת בבעלות מלאה בשם .RSL Electronics USA Inc (להלן: "**החברה הבת**") אשר נוסדה ביום 22.11.1991 כחברה פרטית מוגבלת במניות על פי חוקי מדינת דלוור שבארה"ב. החברה הבת עוסקת בשיווק, בהפצה ובייצור מוצרי החברה (הייצור נעשה באמצעות קבלן משנה אמריקאי) וכן בתמיכה בלקוחות החברה לאחר שלב המכירה. בין החברה לבין החברה הבת קיימים הסכמים המסדירים העברת ידע לצורך ייצור חלק מן המוצרים בארה"ב, אשר בגינם משלמת החברה הבת לחברה תשלומי העברה. בנוסף, החברה מעניקה לחברה הבת שירותי תמיכה טכנית, וכן שירותים הנדסיים ושירותי שיווק, מפעם לפעם, תמורת תשלום.

בהתאם לתנאים לעיל ולדרישות לקוחות החברה, מייצרת החברה הבת, באמצעות קבלן משנה, מדמ"לים וחלקי חילוף למדמ"לים, המסופקים לצבא ארה"ב ולצה"ל, כמו גם מוצרים נוספים מתחום מערכות הבקרה ומתחום ה- HUMS.

פעילותה של החברה הבת מעניקה לחברה את האפשרויות הבאות:

1.3.1. יכולת ייצור בארה"ב, המהווה, במקרים מסוימים, תנאי להשתתפות במכרזים של זרועות צבא ארה"ב, משרד הביטחון ותעשיות ביטחוניות של ממשלות זרות ובמקרים אחרים מהווה מענה לדרישות בלתי פורמאליות של לקוחות.

1.3.2. יכולת ייצור בארה"ב המאפשרת ניצול של כספי הסיוע שמעמידה ממשלת ארה"ב לרשות מדינת ישראל.

1.4. ביום 27.02.2008, הוקמה ונתאגדה בישראל חברה בת בשם .WindSL Ltd (ווינדסל בע"מ) (להלן: "**ווינדסל**"), חברה פרטית בבעלות מלאה של החברה. הקמת החברה הבת, ווינדסל, אפשרה לחברה להעביר אליה את הפעילות האזרחית בתחום טורבינות הרוח.

1.5. ייחודה ויתרונותיה של החברה נובעים, בין השאר, מהמפורט להלן:

1.5.1. יתרון חשוב ומרכזי הינו בהתאמת הטכנולוגיה והציוד, שפותחו בחברה, בתחום הדיאגנוסטיקה והפרוגנוסטיקה של רכיבים מכניים סובבים ומבנים סטטיים במכונות ובהתקנים למגוון גדול של שווקים ושימושים, שהולכים וגדלים בקצב מהיר ומייצגים לחברה שווקים פוטנציאליים גדולים ביותר. כמו כן, אופי השילוב בין שווקים אלו וטכנולוגיית החברה יכולים לשמש בסיסלמעבר הדרגתי מסטטוס של חברה פרויקטלית לסטטוס של חברה המספקת באופן שוטף שירותים וציוד לשוק ההולך וגדל. התאמת הטכנולוגיה והמערכות שפותחו לתחומים כגון: תעופה (מסוקים, מנועי מטוסים, כלי טיס לא מאויישים), אנרגיה (טורבינות ליצור אנרגיה חשמלית: טורבינות רוח, טורבינות הידרואלקטריות ואחרות), תחבורה יבשתית (רכבות וציי רכב כבד), תחבורה ימית ומפעלי תעשיה כבדה, אפשרה חדירה לשווקי התעופה והאנרגיה ועשויה לאפשר בעתיד העמקת החדירה והרחבתה לשווקים נוספים ללא צורך בפיתוח יקר וממושך, אלא רק בפעולות התאמה.

1.5.2. ניסיון ויכולת בתחום הפיתוח והייצור של מוצרים לשוק הצבאי ולשוק האזרחי בכלל. בשוק הארטילריה ובשוק התעופתי והיבשתי, לחברה יכולת תכנון וייצור של חומרה קומפקטית בעלת אמינות גבוהה בתנאי סביבה קשים, יכולת תכנון מערכות בעלות יתירות כפולה להבטחת פעולה תקינה גם בנוכחות תקלות, יכולת תכנון, כתיבה

ותיעוד של תכנת זמן אמת, תכנון וביצוע ממשק גרפי למשתמש למערכות מוטסות וקרקעיות ותכנון וביצוע מערכות בקרה מוטסות למגוון תחומים.

1.5.3. ידע וניסיון בתחומים ייחודיים כדוגמת: מערכות בקרה למנועי סילון, הבנת הטכנולוגיה של מנועי סילון ויכולות התפעול שלהם, מערכות למדידה וניתוח של מצבי שחיקה ותקלות ברכיבים מכאניים, יכולת דיאגנוסטית ופרוגנוסטית המתבססת, בין השאר, על מערכות החלטה אוטומטיות שעושות שימוש בטכנולוגיה מתקדמת כולל בינה מלאכותית, וכן הבנה וידע והיכרות של ענף התעופה, המסייעים לחברה בחדירה לשוק זה, שהינו שוק סגור ושמרני.

1.5.4. יכולת כוללת בתחום המערכות המוטסות המאפשרת לחברה לפתח פתרונות מקיפים, החל מתכנון התקנת המערכת במטוס, דרך פיתוח המערכת, וכלה בתכנון, הנחייה וניתוח ניסויי הטיסה

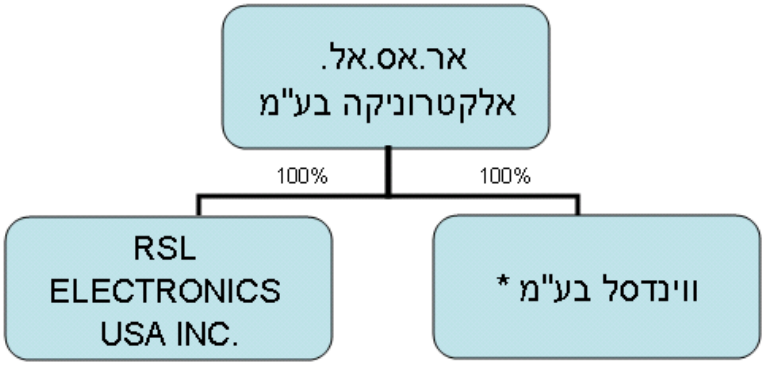
1.5.5. לחברה עובדים בתחומי הפיתוח וההנדסה בעלי יכולת מולטי-דיסציפלינארית רחבה, המאפשרת גמישות וניוד קל למגוון תפקידים.

1.5.6. הטכנולוגיה שפיתחה החברה מאפשרת ניטור תהליכים רבי פרמטרים, המשתנים עם הזמן, וזיהוי אנומליות - סטיות בהתנהגות הנורמטיבית של התהליכים הללו. יכולת זו מאפשרת התאמה למגוון גדול של אפליקציות, כגון זיהוי הידרדרות בביצועי מנועים (כולל סילון), בביצועי מערכת בקרה של פלנט כלשהו, בביצועי ההמרה של אנרגיית הרוח לאנרגיה חשמלית בטורבינות הרוח, וכיו"ב.

1.5.7. לחברה יתרון יחסי משמעותי בתחום מדי מהירות הלוע על פני החברות המתחרות בתחום, כיוון שהחברה ציידה במוצר זה את מערך הארטילריה של צה"ל וצבא ארה"ב, ומוצריה משולבים במירב תוכניות השדרוג של תותחים בהודו, ולפיכך כל השירות, התחליפים והשדרוגים לצבאות אלו, עבור המערכות שסופקו, נעשים על ידי החברה. כמו כן, לחברה יתרון שיווקי במספר רב של מדינות, המעדיפות באופן מסורתי ציוד שנמצא בשימוש צבא ארה"ב.

1.6. <u>החזקות החברה</u>

תרשים מבנה החזקות החברה נכון ליום 31.12.2022 הינו כדלקמן:




* החברה נרשמה בחודש פברואר בשנת 2008 ופעלה בשוק טורבינות רוח. החברה בוחנת חידוש הפעילות באמצעות חבירה ל- OEM מרכזיים בתחום.

בחודש אוגוסט 2008 נרשמה בארה"ב חברת WINDSL USA INC חברה בת בבעלות מלאה של ווינדסל בע"מ, אולם, נכון למועד הדוח, אין בחברה האמורה כל פעילות.

## 2. <u>תחומי פעילות</u>

**<u>כאמור לעיל, החברה פועלת ב- 3 תחומי פעילות עיקריים, כדלקמן:</u>**

2.1. **תחום ה- HUMS** – בתחום פעילות זה, עוסקת החברה בייצור, בהתאמה טכנית, פיתוח ובשיווק של מערכות ניטור בריאות מסוג HUMS - Health-Usage Management Systems ("**תחום ה- HUMS**"). מוצרים אלו מיועדים לשימוש הן בשוק הצבאי והן בשוק האזרחי. המערכות

מספקות דיאגנוסטיקה ופרוגנוסטיקה של המצב הבריאותי – מכני של מנועים, גנרטורים, טורבינות, ממסרים וחלקים מסתובבים אחרים במערכות המנוטרות וכן ניטור תהליכים מרובי פרמטרים המשתנים עם הזמן על מנת לשפר ביצועיהן, זמינותם והורדת עלויות תחזוקתן ע"י מעבר לתחזוקה מותנית - ON CONDITION ותחזוקה חזויה.

לחברה חמישה סוגים של אפליקציות למערכות HUMS:

מערכות ניטור בריאות למסוקים (מכלולים דינאמיים, רוטורים, מנועים ושלמות המבנה);
מערכות ניטור בריאות לכלי טייס בלתי מאוישים, הכוללות ניטור בריאות של מערכת ההנעה ואביזריה כולל ניטור מבנה כלי הטיס;
מערכות, למנועים של כלי טיס, הכוללות ניטור בריאות של מערכת ההנעה ואביזריה כולל תקינות המבנה;
מערכות לניטור בריאות מערכות ההנעה בכלי שיט צבאיים;
החברה בוחנת שימוש בטכנולוגיות שפותחו בחברה לתחום מערכות לניטור בריאות תחבורת רכבות (קרונות, קטרים ופסי רכבת) ובריאות מערכות בתחום התעשיה –4.0 **INDUSTRY**.

לפרטים נוספים אודות פעילות החברה בתחום ה- HUMS, ראו סעיף 7 להלן.

2.2. **תחום המדמ"לים** - בתחום פעילות זה, עוסקת החברה בייצור, בפיתוח ובשיווק של מדי מהירות לוע לתותחים עבור שוק הארטילריה היבשתית והימית כולל נגד מטרות שטח ונגד מטוסים ("**תחום המדמ"לים**"). מדי מהירות הלוע לתותחים מבוססים על מערכת המודדת את מהירות הפגז במאות המטרים הראשונים למעופו באמצעות מכ"מ (מגלה כיוון מרחק) ומערכת עיבוד אותות מתוחכמת המזינה נתוני מהירות הלוע אל מחשבי הירי על מנת לשפר את דיוק הירי. תחום זה כולל בין היתר גם מחשבי ירי ומערכות בקרת אש בהם החברה עושה אינטגרציה של ספקים שונים.

2.3. **תחום מערכות הבקרה והניטור** - בתחום פעילות זה, עוסקת החברה בייצור, פיתוח ובשיווק של מערכות בקרה וניטור למנועי סילון ומערכות בקרת שרת בכלי טיס ("**תחום מערכות הבקרה והניטור**"). מערכות אלו מבצעות בקרה וניטור בזמן אמת תוך מהלך הטיסה של מנועי סילון ומערכות שרת בכלי טיס. מערכות הבקרה הינן מערכות משובצות מחשבים. המחשב מבצע את תפקידי הבקרה של המנועים ומערכות השרת. בנוסף, החומרה של המערכות הינה חומרה אלקטרונית, קומפקטית ומתקדמת, המסוגלת לעמוד בתנאי הסביבה הקשים אליהן נחשפות המערכות.

## 3. <u>השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה</u>

**<u>במהלך שנת הדיווח לא היו השקעות בהון החברה, ולמיטב ידיעתה לא התבצעו עסקאות מהותיות במניות החברה על ידי בעל עניין, למעט כמפורט להלן:</u>**

3.1. בתחילת 2022 חדלה חברת אקסלנס השקעות בע"מ – קרנות נאמנות להיות בעלת עניין בחברה מכוח החזקותיה, זאת עקב מכירת כל המניות של החברה. לפרטים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 6.1.2022 (מס' אסמכתא 2022-01-003153).

3.2. במהלך שנת 2022, מר חיים חלפון, בעל עניין בחברה מכוח אחזקותיו, רכש, במצטבר, 14,555 מניות של החברה, באופן שאחזקותיו בחברה גדלו מ- 5.34% ל- 5.49%.

## 4. <u>חלוקת דיבידנדים</u>

4.1. בשנתיים שקדמו ליום 31.12.2022, לא חילקה החברה דיבידנדים.

4.2. ביום 16.03.2023 קיבל דירקטוריון החברה החלטה על חלוקה של דיבידנד לבעלי המניות של החברה בסך כולל של 3,854 אלפי ₪, אשר יחולק ביום 24.04.2023 ואשר משקף 0.38 ₪ למניה.

4.3. למועד אישור הדוח ובהתבסס על הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2022 ובהתחשב בחלוקה כאמור לעיל, לחברה יתרות רווחים ראויים לחלוקה בסך של כ- 7,708 אלפי ש"ח.

4.4. לפרטים אודות תניות פיננסיות, אשר עשויות להגביל חלוקת דיבידנד על ידי החברה, ראה סעיף 17 להלן.

4.5. למועד פרסום דוח זה, החברה לא אימצה מדיניות חלוקת דיבידנד.

## 5. מידע כספי לגבי תחומי פעילות של החברה

**להלן פרטים אודות הכנסות החברה, על-פי תחומי פעילות, עלויות המיוחסות לתחומי הפעילות והרווח הגולמי והרווח התפעולי שנבעו מהם, לימים 31 בדצמבר 2022, 2021 ו- 2020 (הנתונים באלפי ש"ח):**

| | 1-12/2022 | | | | 1-12/2021 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | מדמ"ל | מערכות בקרה וניטור | HUMS | אחר לא מיוחס | סה"כ | מדמ"ל | מערכות בקרה וניטור | HUMS | אחר לא מיוחס | סה"כ |
| מכירות | 345 | 32,838 | 2,678 | - | 35,861 | 6,431 | 16,577 | 834 | - | 23,842 |
| שעור מכירות | 1% | 92% | 7% | 0% | 100% | 27% | 70% | 3% | 0% | 100% |
| עלות ישירה | 289 | 17,993 | 1,760 | - | 20,042 | 2,525 | 12,328 | 610 | - | 15,463 |
| שעור עלות ממכירות | 84% | 55% | 66% | 0% | 56% | 39% | 74% | 73% | 0% | 65% |
| רווח גלמי | 56 | 14,845 | 918 | - | 15,819 | 3,906 | 4,249 | 224 | - | 8,379 |
| רווח גלמי-% | 16% | 45% | 34% | 0% | 44% | 61% | 26% | 27% | 0% | 35% |
| פיתוח | 175 | - | 586 | | 761 | 124 | 567 | - | - | 691 |
| סוכנים | 40 | 574 | 17 | | 631 | 52 | 302 | 67 | - | 420 |
| שווק | 586 | 1,354 | 1,002 | | 2,941 | 635 | 1,383 | 1,122 | - | 3,140 |
| הנהלה | 475 | 2,111 | 1,376 | | 3,961 | 395 | 1,721 | 1,072 | - | 3,188 |
| הוצאות אחרות | - | - | - | 67 | 67 | - | - | - | (8) | (8) |
| סה"כ עלויות | 1,274 | 4,038 | 2,981 | - | 8,361 | 1,206 | 3,972 | 2,260 | - | 7,447 |
| רווח (הפסד) תפעולי | (1,218) | 10,807 | (2,063) | (67) | 7,458 | 2,700 | 277 | (2,037) | (8) | 932 |
| סה"כ הנכסים המיוחסים למגזר | 636 | 18,485 | 480 | 16,835 | 36,436 | 4,375 | 17,559 | 818 | 13,138 | 35,890 |
| סה"כ ההתחייבויות המיוחסות למגזר | | 127 | | 7,004 | 7,131 | - | 123 | - | 14,168 | 14,291 |

| | 1-12/2020 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | מדמ"ל | מערכות בקרה וניטור | HUMS | אחר לא מיוחס | סה"כ |
| מכירות | 2,803 | 16,733 | 1,175 | - | 20,711 |
| שעור מכירות | 14% | 81% | 6% | 0% | 100% |
| עלות ישירה | 1,563 | 10,361 | 1,428 | - | 13,352 |
| שעור עלות ממכירות | 56% | 62% | 122% | 0% | 64% |
| רווח גלמי | 1,240 | 6,372 | (253) | - | 7,359 |
| רווח גלמי-% | 44% | 38% | -22% | 0% | 36% |
| פיתוח | 501 | 719 | 947 | - | 2,167 |
| סוכנים | - | - | 68 | - | 68 |
| שווק | 772 | 1,586 | 1,308 | - | 3,666 |
| הנהלה | 382 | 1,639 | 985 | - | 3,006 |
| הוצאות אחרות | - | - | - | 272 | 272 |
| סה"כ עלויות | 1,656 | 3,944 | 3,307 | - | 8,635 |
| רווח (הפסד) תפעולי | (416) | 2,428 | (3,560) | 272 | (1,276) |
| סה"כ הנכסים המיוחסים למגזר | 1,158 | 12,075 | 1,837 | 13,396 | 28,466 |
| סה"כ ההתחייבויות המיוחסות למגזר | - | 131 | - | 7,211 | 7,342 |

**להסבר אודות ההתפתחויות שחלו בנתונים המובאים לעיל, ראה דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד, בחלק ב' לדוח תקופתי זה.**

## 6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

**בנוסף לגורמים, האירועים והמגמות המשפיעים על כל אחד מתחומי הפעילות של החברה, כמפורט להלן בפרק ב', קיימים מספר גורמים, אירועים ומגמות בסביבה המאקרו כלכלית בה פועלת החברה העשויים להשפיע על פעילותה:**

**מרבית הכנסות החברה צמודות לשער החליפין של הדולר האמריקאי ומקצתן לאירו, ולפיכך, בהתאם לאופי עסקיה של החברה, עיקר סיכוני השוק הנם כתוצאה משינויים בשערי החליפין של הדולר והאירו מול השקל והאינפלציה בישראל.**

**פעילות החברה בשוק הצבאי עלולה להיות מושפעת מירידה או דחייה בתקציבי הביטחון.**

**לפרטים אודות השפעת נגיף הקורונה על פעילות החברה, ראה ביאור 1 ב' לדוחות הכספיים המאוחדים המצורפים לדוח זה (חלק ג' לדוח התקופתי).**

***הערכות החברה בנוגע לגורמים העשויים להשפיע על פעילותה, ובכלל זה על השלכות נגיף הקורונה, כאמור לעיל, מהוות "מידע צופה פני עתיד", כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, המתבסס על מידע הקיים נכון למועד פרסום דוח זה, תחזיות, הערכות, אומדנים או כל מידע אחר שאינו וודאי, המתייחס לאירוע או עניין עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית, ואינה בשליטתה של החברה. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות, המוערכות או הצפויות, על ידי החברה.***

# פרק ב' - תיאור עסקי החברה – לפי תחומי פעילות

## 7. תחום מערכות ה- HUMS

**מידע כללי על תחום הפעילות:**

**מערכות ה- HUMS המיוצרות על ידי החברה, שפיתוחן החל בשנת 2000, הינן מערכות מסוג ניטור בריאות, המבצעות דיאגנוסטיקה (אבחון) ופרוגנוסטיקה (חיזוי תקלות ע"י גילוי תהליכי הידרדרות בתחילתם). המערכות מיועדות לתת לאיש התחזוקה, לטייס או למפעיל מידע מדויק על מצב הבריאות והתקינות של כל החלקים המכאניים הסובבים במנועים, במסוקים, במערכות ההינע של כלי הטיס הבלתי מאוישים, כולל שלמות המבנים, בטורבינות התעשייתיות ליצור אנרגיה, כולל זיהוי אנומליות בתהליכים אחרים מרובי פרמטרים המשתנים עם הזמן ובתהליכים בעלי זיכרון התלוי גם הוא בזמן. תכלית השימוש במערכות אלו הינה שיפור בטיחות ואמינות הפעולה, הוזלת הוצאות התחזוקה והגדלת הזמינות.**

**החברה התאימה את מערכות HUMS עד כה ל-6 תחומי אפליקציה עיקריים:**

- מערכות למנועים של כלי טיס (להלן: "**HUMS למנועים**");
- מערכות למסוקים (להלן: "**HUMS למסוקים**");
- מערכות לכלי טיס בלתי מאוישים (להלן: "**HUMS לכטב"מים**");
- מערכות לטורבינות רוח לייצור אנרגיה חשמלית (להלן: "**HUMS לטורבינות**");
- מערכות לניטור בריאות תחבורת רכבות (קרונות, קטרים ופסי רכבת).
- מערכות לניטור בריאות בכלי שיט צבאיים.

(להלן ביחד: "**המערכת**" או "**המערכות**")

7.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו:

7.1.1. פעילות החברה בתחום זה הינה פיתוח, תכנון, ייצור, שיווק, שדרוג, התקנה ותחזוקה של מערכות ה- HUMS לאפליקציות האמורות לעיל.

7.1.2. החברה ממשיכה להשקיע בהתאמת המערכות לפלטפורמות נוספות ובשיפורים הדרגתיים בכושר הגילוי והחיזוי של הטכנולוגיות כתוצאה ממשובים המתקבלים מלקוחות החברה.

7.1.3. קיימת תשתית זהה לכל המערכות שמייצרת החברה בתחומי החומרה, האלגוריתמיקה והתוכנה, אולם נדרשת התאמה ספציפית בהתאם לאופי וסוג המערכת המנוטרת (מנוע, מסוק, טורבינת רוח, מכלולי רכבת, מכלול ממסר או תהליך אחר מרובה פרמטרים תלויי זמן). החברה משקיעה בהתאמת המערכות על מנת להרחיב את קו המערכות המתאימות לשימושים הנוספים. בנוסף, החברה תמשיך להשקיע בפיתוח על מנת להמשיך ולשפר את היקף ומגוון המערכות המנוטרות ע"י המערכות כחלק מפרויקטים מוזמנים.

7.1.4. החברה מייצרת חלק מהמערכות במפעלה במגדל העמק בעיקר בשלבי ההרכבה הסופית והבדיקות. חלק משמעותי מן הרכיבים של המערכות מיוצרים עבור החברה על ידי קבלני משנה, וזאת בהתאם למפרטים מדויקים של החברה.

7.1.5. פעילויות המחקר, הפיתוח, הייצור, ההפצה והשיווק בתחום זה מתבצעות בעיקר ע"י החברה בישראל. החברה נעזרת בחברה הבת בארה"ב לשיווק מול השוק האמריקאי ובסוכנים המייצגים אותה במדינות השונות.

7.1.6. מוצרי ה- HUMS במסוקים ובכטב"מים נמכרו עד כה במדינת ישראל עבור חיל האוויר הישראלי ומדינות נוספות בעולם, כאשר בשלוש השנים האחרונות עיקר מכירות מערכות HUMS היו לשוק ההודי.

7.1.7. משפחת מוצרי ה- HUMS, שפותחה עבור שוק התעופה, מתאימה בד"כ בהיבטי החומרה, התוכנה והאלגוריתמים לשווקים פוטנציאליים נוספים, כגון האנרגיה והתחבורה היבשתית. שינויים עיקריים העשויים להידרש הינם בתחום הממשק לפלטפורמת היעד, הזיווד המכאני ולוגיקת הפעולה.

לתיאור פעילות שיווק וניסיונות החדירה לשווקים פוטנציאליים נוספים ראה סעיף 7.15 להלן.

7.2. <u>מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים:</u>

7.2.1. למיטב ידיעתה של החברה, המגבלות העיקריות במכירה של מערכות HUMS לשווקים במדינות השונות הנן האישורים לייצוא הניתנים ע"י אפ"י – האגף לפיקוח יצוא בטחוני במשרד הביטחון (להלן: "**אפ"י**").

7.2.2. השימוש במערכות HUMS בשוק התעופה האזרחי מחייב אישור רשויות התעופה האזרחיות. אישור זה מצריך תהליך יקר וממושך יחסית, וכן שותפות עם היצרן המקורי או לקוח גדול מאד. השימוש לשוק האנרגיה מחייב תהליכי רישוי פשוטים יחסית ורק במספר מדינות ואינו מוגבל ע"י אפ"י.

7.3. <u>שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו</u>

7.3.1. שוק מערכות ה- HUMS לתחום התעופה ובכלל, הינו שוק מבוסס, כאשר ניתן לציין מספר מגמות המשפיעות על המכירות בתחום זה, כדלקמן:

א. שיפור התחזוקה, הזמינות והבטיחות. הצורך הן בשוק הצבאי והן בשוק האזרחי להוריד את העלויות, מתחזק. בשוק התעופה האזרחי ובשוק האנרגיה קיים לחץ מתמיד הגובר והולך להוריד את עלויות התפעול. הוזלה של מרכיב התחזוקה ושיפור הזמינות המושפע מהשימוש במערכות אלו מהווה את אחד המרכיבים המאפשרים הישג זה.

ב. בתחום האפליקציה של מערכות לטורבינות רוח לייצור אנרגיה חשמלית ניתן לזהות מגמה של כניסת היצרנים של טורבינות הרוח לתחום הקמת חוות טורבינות וייצור ומכירת האנרגיה החשמלית. מגמה זאת עשויה לפתוח מחדש את תחום ניטור הבריאות של טורבינות הרוח.

ג. שיפור התחזוקה ועמו השיפור ב"מחזור עלות חיים" - "Life Cycle Cost" יבוא לידי ביטוי מירבי ע"י מעבר מתחזוקה מתוכננת או תחזוקת שבר ל"תחזוקה מותנית" CBM -"Condition Based Maintenance" ו"תחזוקה חזויה" תחזוקה מסוג זה ניתנת לביצוע רק תוך הסתמכות על מערכת ניטור כדוגמת אלה שפותחו ומיוצרות ע"י החברה, המאפשרות ביצוע פעילות תחזוקה רק עם היווצרות הצורך הברור הנמסר ע"י היכולות הדיאגנוסטיות והפרוגנוסטיות של מערכת הניטור. יכולות המערכת שפותחה ע"י החברה מאפשרות התלות במערכת לאור אמינותה הגבוהה. תחזוקה מותנית כמתואר עשויה להוריד את עלויות התחזוקה של מערכות עבורן מיועדים מוצרי ה-HUMS מתוצרת החברה, בשעורים של עשרות אחוזים.

ד. כניסת החברה לפיתוח מערכות ניטור מבוזרות עם "ניטור קצה" – EDGE PROCESSING באמצעות "חיישנים חכמים", תקל, תזרז ותאפשר חדירה לתחומים שעד כה היו קשים לחדירה בגלל סיבוך, משך ועלויות ההתקנה של מערכות הניטור.

7.3.2. בשל הגורמים המפורטים לעיל, מעריכה החברה, כי בשווקים מסוימים היקפי השימוש במערכות ה- HUMS צפויים לגדול באופן משמעותי וכי לאותם שווקים פוטנציאל צמיחה גדול.

***המידע בדבר הערכות החברה לגבי הגידול הצפוי בהיקפי השימוש במערכות HUMS, המפורט בסעיף זה, הינו מידע צופה פני עתיד. הנתונים והעובדות העיקריים, שהיוו בסיס להערכת החברה, הינם כמפורט בסעיפים 7.3.1 וכן 7.3.2. ייתכן והערכת החברה לא תתממש בשל התחרות שצוינה עם מערכות בעלות ביצועים דומים וכן בשל מיקומה הגיאוגרפי של ישראל הנמצא במרחק משווקים רלוונטיים. לאור זאת, החברה שוקלת הקמת שותפויות עם גורמים מקומיים בשווקי היעד.***

7.3.3. הסינרגיה בין כל המערכות בתחום הפעילות מוזילה את עלויות הפיתוח וההתאמה לפלטפורמות חדשות ומאפשרת לחברה לשמור על רמת עלויות נמוכה יחסית, העשויה לתת לחברה יתרון יחסי על פני המתחרים.

***המידע, בדבר הערכות החברה לגבי הגידול במכירות, המפורט בסעיף 7.3.4 לעיל, הינו מידע צופה פני עתיד. הנתונים והעובדות העיקריים, שהיוו בסיס להערכת החברה, הינם כמפורט בסעיף זה. ייתכן והערכת החברה לא תתממש, עקב*** **התחזקות התחרות כאמור וקשיי חדירה לשווקים חדשים.**

7.4. <u>התפתחות בשווקים של תחום הפעילות, או השינויים במאפייני הלקוחות שלו</u>

החברה בוחנת כניסה מחודשת לשוק ניטור טורבינות דרך התקשרות עם יצרני הטורבינות שעוברים לייצור ומכירה של אנרגיה חשמלית כמו כן, החברה התקינה בהצלחה מערכות לניטור בריאות של מערכות ההנעה בספינות סער 6 בחה"י הישראלי, בוחנת כניסה לשוק ניטור מכונות ייצור תעשייתיות – 4.0 **INDUSTRY** ושוק נטור מערכות ההנעה של כלי רכב יבשתיים כבדים.

***המידע בדבר הערכות החברה לגבי הפעילות בתחום טורבינות רוח הינו מידע צופה פני עתיד. הנתונים והעובדות העיקריים שהיוו בסיס להערכת החברה הינם כמפורט בסעיף זה. ייתכן שהערכת החברה לא תתממש, עקב התחזקות התחרות כאמור וקשיי חדירה אחרים לשוק זה.***

7.5. <u>שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות</u>

7.5.1. השינויים הטכנולוגיים העיקריים שהחברה צופה שעשויים להשפיע על התפתחות שוק מערכות ה- HUMS הינם בעיקר בשני תחומים: פיתוחם של מחשבים ומעבדים ספרתיים זעירים וזולים, העשויים להגדיל את כושר החישוב ועיבוד הנתונים, וחיישנים "חכמים" שיאפשרו ניטור קצה מבוזר – EDGE PROCESSING.

7.5.2. בנוסף, התפתחויות טכנולוגיות בתחום התקשורת האלחוטית, מאפשרות פיתוח מערכות המבוססות על חיישנים אלחוטיים, אשר, אם יצליחו, יקנו לחברה יתרון תחרותי מהותי על פני מתחרים בשוק.

7.5.3. ההתפתחויות האמורות יאפשרו פיתוח וייצור של מערכות קומפקטיות יותר, בעלות כושר עיבוד נתונים גבוה יותר וחישה כוללת יותר, כולל EDGE PROCESSING אשר, בסיכומו של דבר, יוזילו את המערכות תוך שיפור בביצועיהן.

7.6. <u>גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם</u>

קיימים מספר גורמים, המשפיעים על יכולת החברה בתחום, בהם:

7.6.1. שימוש וניצול חידושים ושיפורים טכנולוגיים כמפורט לעיל בסעיף 7.5.1.

7.6.2. חדירה לאפליקציות ושווקים חדשים כמפורט להלן בסעיף 7.13.

7.6.3. כאמור, הטכנולוגיה שפותחה מאפשרת דיאגנוסטיקה ופרוגנוסטיקה של תהליכים מרובי פרמטרים כלשהם מחזוריים ובלתי מחזוריים, תלויי זמן (וזיכרון זמני) כאשר הפרמטרים המאפיינים את התהליך יכולים להיות כלשהם ולאו דווקא רעידות.

לחברה יכולת ניצול היתרון שיש לה בידע בתחום ניתוח הרעידות, דיאגנוסטיקה ופרוגנוסטיקה אוטומטיות ופיתוח מערכות לזמן אמת. החברה מעריכה כי בשלב זה יתרונותיה העיקריים על פני המתחרים בתחום הנם יכולת המערכות שהיא מייצרת לבצע דיאגנוסטיקה ופרוגנוסטיקה אוטומטיות המתבצעות בזמן אמת במשולב עם אמינות גבוהה של יכולות אלו והיכולת לנטר ולאבחן תהליכים כלשהם או התנהגות כלשהי בעלת מספר פרמטרים גדול המאפיינים התנהגות והשתנות בזמן.

7.6.4. השקעה בהון אנושי/רכישת ידע – החברה משקיעה באופן שוטף בהון האנושי לרבות הכשרת עובדים מעת לעת בהתאם לצרכים.

7.6.5. תחום הפעילות הינו תחום מתפתח ולהערכת החברה, פוטנציאל הצמיחה שלו גדול, בין היתר בשל הצורך המתפתח וההכרה של המשתמשים ביכולת המערכות לתת את המענה לצרכיהן, הנתמכת בשיפור ביכולות הטכנולוגיות של המערכות.

7.7. <u>שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם</u>

בשנת 2022 לא היו שינויים מהותיים בספקים לחומרי הגלם הדרושים למערכות. החברה מקפידה לעבוד עם ספקים מנוסים, מקצועיים ובעלי מוניטין בשוק ונמנעת במרבית המקרים מלעבוד עם ספקים שהינם בלעדיים לרכיב או לחומר גלם כלשהו על מנת להימנע מתלות בספק מסוים.

7.8. <u>מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות והשינויים החלים בהם</u>

7.8.1. מחסום הכניסה העיקרי לתחום הוא הצורך בידע ובטכנולוגיה בתחום ובמידע רב על אופן התנהגותן של המערכות המנוטרות. בנושא הידע, יש לחברה גישה למידע רב, הנאסף מהפלטפורמות המנוטרות. החברה רכשה במהלך שנות פעילותה ידע וטכנולוגיה כאמור, לרבות הבנה וידע מעמיקים על אופן פעילותם של כלי טיס, מנועים, טורבינות רוח וטורבינות הידרו-אלקטריות, והמנגנונים העשויים לגרום לתקלות בהם.

7.8.2. מחסום היציאה העיקרי הינו התחייבויות של החברה כלפי לקוחותיה למתן שירותי תחזוקה ושירות ותקופת האחריות שמעניקה החברה, שעומדת בדרך כלל על תקופה שנעה בין שנה אחת לשלוש שנים

7.9. <u>תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם</u>

קיימים מספר מוצרים תחליפיים למערכות שמייצרת החברה. להערכת החברה, היכולות הטכנולוגיות של המערכות המיוצרות על ידי החברה תחרותיות בהשוואה ליכולות של המוצרים התחליפים.

7.10. <u>מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו</u>

לפרטים בדבר מבנה התחרות בתחום הפעילות והשינויים החלים בו ראה סעיף 7.17 להלן.

7.11. <u>מוצרים ושירותים</u>

7.11.1. החברה מייצרת מערכות ניטור בריאות של מערכות וחלקים סובבים בתחום התעופה, האנרגיה והתחבורה. עיקר פעילות המערכות המיוצרות הינו מדידה ועיבוד נתונים המתקבלים מחיישני רעידה המותקנים על מעטפת המכלולים השונים של המנוע, הטורבינה ושל המכלולים הדינמיים של המסוק ומספקים תמונת בריאות מפורטת למירב הרכיבים המכאניים הסובבים המרכיבים את המנוע, הטורבינה והמכלולים הדינאמיים.

7.11.2. בנוסף מסוגלות המערכות לנטר את פעילותם התקינה של מנועים תעופתיים, ימיים וטורבינות לייצור אנרגיה בעזרת אלגוריתם ייחודי שפותח ע"י החברה ללא צורך בהוספת חיישנים.

7.11.3. החברה פיתחה מספר מערכות בסיס עיקריות כמפורט להלן:

7.11.4.1 מערכת ה- T-HUMS, שפותחה עבור מסוק האפאצ'י (פתן), אשר מאופיינת על ידי יכולתה לדגום מספר גדול של חיישני רעידות וחיישנים נוספים במערכות המסוק מסוגלים למדוד ולעבד מאות נתונים המאפשרים מתן תמונת בריאות כוללת ומפורטת לגבי המסוק כולו. נכון למועד דוח זה, סופקו מערכות ה- T-HUMS לכל מערך מסוקי הפתן בחיל האוויר. התקנת המערכות מאפשרת לחברה את המשך שדרוג המערכות והתאמתן המלאה למסוק בהן הן מותקנות.

המערכות קיבלו תקניות מלאה על ידי חיל האוויר הישראלי במהלך שנת 2015.

כמו כן, מערכת זו רושיינה על ידי חברת האחזקות הממשלתית המנהלת את כל תעשיית המסוקים ברוסיה למסוק Mi-17 1.

במהלך שלוש השנים האחרונות, כפועל יוצא של זכיה בשני מכרזים, התאימה החברה מערכת HUMS למסוקים LIGHT COMBAT HELICOPTER ו– LIGHT UTILITY HELICOPTER, שפותחו ע"י חברת HAL ההודית. חברת HAL הזמינה אופציות לייצור מאות מערכות HUMS למסוקים אלו בשנים הקרובות. הוחל במימוש הזמנות סידרתיות למסוקי LUH, בתהליכי הזמנה שידרוג המערכת למסוקי LCH ואופציות להזמנות סידרתיות. כמו כן, ממשיך מו"מ להעברת טכנולוגיות לייצור מערכות HUMS למסוקי LUH ו- LCH.

7.11.4.2 פלטפורמה מוקטנת, הכוללת מעבדים מדור מתקדם ועשויה לשמש במסוקים, בכטב"מים וכן כבסיס מודולרי מתקדם למערכות גדולות יותר עבור יישומים עתידיים.

7.11.4.3 המערכות שפותחו הינן מערכות ורסטיליות/גנריות וניתן להתאימן על ידי שינויים באבני הבניין שלהן לכלי טיס נוספים. את המערכת ניתן להתאים גם לשימוש למנועי סילון אזרחיים, צבאיים וטורבינות רוח.

7.11.4. הארכיטקטורה הפתוחה המרכיבה את תשתית משפחת מערכות ה- HUMS בחברה עשויה לאפשר ייצור של מערכות HUMS למנועים ולשימושים האחרים בשיטת LEGO מאבני הבניין שכבר פותחו בחברה, הן מבחינת החומרה, הן מבחינת התוכנה והן מבחינת האלגוריתמים הדיאגנוסטיים והפרוגנוסטיים.

7.11.5. מאחר שכך, מסוגלת החברה, לאחר שסיימה לפתח את התשתית, לחסוך במאמץ ובעלויות הפיתוח, על ידי הסבת המערכות הקיימות, והתאמתן לכל מנוע, מסוק, כטב"מ או טורבינת רוח או כל מתקן אחר שפעולתו מאופיינת על ידי ריבוי פרמטרים התלויים בזמן.

7.11.6. נושא תקופת האחריות שנותנת החברה מהווה פרמטר חשוב באמון שנותנים הלקוחות במערכות וביכולתה לתמוך בלקוח. החברה מציעה כיום במרבית המקרים תקופת אחריות הכלולה במחיר המערכות של כשנתיים. אמינותן הגבוהה של המערכות מבטיחה שמתן תקופת אחריות זו לא יטיל על החברה עומס משמעותי כלשהו של תחזוקה ותיקונים.

7.11.7. החברה צופה מגמה זהה בהכנסותיה בתחום זה. הגורמים להערכה זו של החברה הינם תוצרים פוטנציאליים של הסכמים ומגעים המתוארים בסעיף 7.4. תשתית מותקנת ופועלת זו עשויה לחזק את המוניטין החיובי של החברה, ולשמש אותה בפעילות השיווק של המערכות לשוק העולמי.

7.11.8. ביום 7.1.2018 קיבלה החברה הזמנה מיצרן מסוקים אסיאתי (בסכום כולל של כ- 0.9 מיליון דולר לאספקת שירותי פיתוח, אספקת אבי טיפוס, ציוד תמיכה קרקעי ותמיכה תכנית למערכת לניטור בריאות מסוקים. כל האספקות בגין ההזמנה הושלמו במהלך שנת 2018. כמו כן, ההזמנה כוללת אופציות ליצור סידרתי של מערכת הניטור למימוש במהלך 6 - 7 שנים הבאות. האופציה הראשונה למימוש הינה בהיקף של כ- 3.3 מיליון דולר. בעניין זה, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 7.1.2018 (אסמכתא 2018-01-002028).

7.11.9. ביום 28.6.2018 חתמה החברה על הסכם הכולל הזמנה מיצרן מסוקים אסיאתי בסכום כולל של כ- 3.8 מיליון דולר, לאספקת שירותי פיתוח, אספקת אבי טיפוס, ציוד תמיכה קרקעי, העברת ידע ותמיכה טכנית למערכת לניטור בריאות מסוקים להשלמה במהלך השנים 2018-2019. כמו כן, בתום שלב הפיתוח הנ"ל עומדת ללקוח הזכות לרכוש מהחברה בייצור סדרתי מערכות ניטור בריאות מסוקים במחיר שנקבע בהזמנה. ההזמנה נוקבת בכמויות של מאות יחידות לייצור הסדרתי. להערכת החברה ובהתבסס על הערכות שנמסרו לה מהלקוח, ככל שהלקוח יקבל הזמנות מקבילות מלקוחותיו, קיימת סבירות שהלקוח יבצע הזמנות על פי המחירים שנקבעו בהזמנה, בהיקף שלא יפחת מסך של כ- 13.9 מיליון דולר. אין באפשרות החברה להעריך את תקופת מימוש מלוא ההזמנות הפוטנציאליות לייצור סדרתי כאמור, אם בכלל. בעניין זה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 28.6.2018 (אסמכתא מס': 2018-01-062170).

7.11.10. ביום 29.9.2021 קיבלה החברה מיצרן המסוקים האסייאתי הזמנה ראשונה לייצור סדרתי של מערכות ניטור בריאות מסוקים בסך של כ 650 אלפי דולר. בעניין זה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 29.9.2021 (אסמכתא מס': 2021-01-081247).

7.11.11. ביום 13.10.2021 השלימה החברה בהצלחה התקנה ראשונה של מערכת ניטור בריאות חדשנית בספינת חיל הים הישראלי שתאפשר לחיל הים לעבור למדיניות של אחזקה חזויה, לשפר בכך את זמינות כלי השיט ולהביא להורדת הוצאות התחזוקה של כלי השיט. בעניין זה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 13.10.2021 (אסמכתא מס': 2021-01-087259).

***המידע, בדבר הערכות החברה לגבי הגידול בהכנסות, המפורט בסעיף זה, הינו מידע צופה פני עתיד. ייתכן והערכת החברה לא תתממש. הגורמים לכך עשויים להיות, בין השאר, קיצוץ בתקציב הביטחון בארץ ובעולם, קשיי חדירה לשוק העולמי עקב העדפת ספקים מקומיים, אי זכייה במכרזים, מלחמות בעולם (כדוגמת מלחמת אוקראינה רוסיה), משבר כלכלי (עליות ריבית ואינפלציה בעולם, או דחיות משמעותיות באישור תקציבים. בנוסף לכל אלו, השלכותיו הכלכליות של נגיף הקורונה והשפעתו על תוצאותיה העסקיות של החברה בעתיד, איננן ידועות בשלב זה. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות, המוערכות או הצפויות, על ידי החברה.***

7.12. <u>פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים</u>

לנתונים בדבר התפלגות הכנסות החברה, לפי מוצרים ונתוני רווח גולמי לתחום, אנו מפנים למידע הכספי לתחום ה- HUMS בסעיף 5 לפרק א' לעיל.

7.13. <u>מוצרים חדשים</u>

7.13.1. החברה מפתחת מערכת ניטור מבוזרת עם יכולת "עיבוד קצה" EDGE PROCESSING באמצעות חיישנים חכמים שיוזנו באופן עצמאי באנרגיה הדרושה לפעולתם ENERGY HARVSTING.

7.13.2. במהלך השנים האחרונות שילבה החברה במערכות הניטור טכנולוגיות מתקדמות של בינה מלאכותית (AI) המאפשרות לנטר בזמן אמת את פעולתם התקינה של מנועים ומערכות סובבות אחרות וזאת על בסיס נתוני פעילותה של המערכת הסובבת וללא שימוש בחיישנים נוספים.

7.13.3. החברה שילבה את יכולותיה בתחום הבינה המלאכותית לפיתוח יכולת חדשה לניטור שלמות המבנים SHM – STRACTURAL HEALTH MONITORING של כלי טיס. יכולת זאת תבוא לידי ביטוי גדל והולך בניטור בריאות של מבני כלי טיס לא מאויישים, הבנויים בעיקר מחומרים מרוכבים .

***המידע, בדבר הערכות החברה, המפורטות בסעיף זה לעיל, הינו מידע צופה פני עתיד, העשוי שלא להתממש, בין השאר, עקב קשיי חדירה לשוקים, אי זכייה במכרזים, תקציבי הצטיידות ופעילות חברות מתחרות.***

7.14. <u>לקוחות</u>

7.14.1. לחברה יש תלות במשרד הביטחון הישראלי לגבי ההזמנות לשוק המקומי. הזמנות אלו הינן חשובות שכן הן מהוות תשתית לחדירת החברה לשווקים נוספים בעולם.

7.14.2. בשנת 2022 היוו המכירות של מערכות HUMS כ- 7% מסך הכנסות החברה לעומת כ- 3% מהכנסות החברה בשנת 2021. החברה צופה גידול במכירות בתחום בשנים הקרובות.

7.15. <u>שיווק והפצה</u>

7.15.1. שיווק והפצת המערכות בישראל נעשים ישירות על ידי החברה, וביתר השווקים העולמיים נעשה השיווק בסיוע סוכנים מקומיים המכירים את הלקוחות, את המנטליות המקומית, את תהליכי קבלת ההחלטות, השפה המקומית וכדומה.

7.15.2. לחברה יש הסכמים בלעדיים עם נציגים במספר מדינות. הסכמים אלו מוגבלים, במרבית המקרים לשנה עד שנתיים וניתנים להפסקה באופן חד צדדי על ידי מתן הודעה מראש. ההסכמים מוגבלים בדרך כלל לסוג מסוים של מערכות לגביו ניתנת לסוכן ההרשאה לייצג את החברה.

7.15.3. החברה מקיימת באופן שוטף מאמצי שיווק מול לקוחות פוטנציאליים ברחבי העולם ונמצאת בשלבי חתימה של הסכם הפצה בלעדי על חברה ממשלתית באמירויות לשווק במדינות MENA ועוד מדינות אליהן הגישה מוגבלת.

7.15.4. לחברה אין תלות בצינורות הפצה ושיווק חיצוניים.

7.16. <u>צבר הזמנות</u>

צבר ההזמנות של החברה בתחום נכון ליום 31.12.2022 ונכון לסמוך למועד הדוח, עמד על כ- 1.5 מליון ש"ח. צבר ההזמנות של החברה בתחום נכון ליום 31.12.2021 עמד על כ- 2.2 מליון ש"ח.

| תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה | צבר הזמנות | |
|---|---|---|
| | 31.12.2022 | בסמוך לפני פרסום דוח זה |
| רבעון 1 2023 | - | - |
| רבעון 2 2023 | - | - |
| רבעון 3 2023 | - | - |
| רבעון 4 2023 | 1.5 | 1.5 |
| 2024 ואילך | - | - |
| סה"כ | 1.5 | 1.5 |

7.17. <u>תחרות</u>

7.17.1. למיטב ידיעת החברה, אין חברות בארץ העוסקות בתחום ה- HUMS. החברה אינה יכולה להעריך את חלקה בשוק העולמי.

7.17.2. המוצרים שמייצרת החברה מספקים מידע דומה למידע שמספקים המתחרים, כאשר מוצרי החברה מתאפיינים ברמת אמינות וזמינות (דיאגנוסטיקה ופרוגנוסטיקה בזמן אמת) גבוהה יותר.

7.17.3. להערכת החברה, מוצריה נבדלים ביכולתם לספק החלטות דיאגנוסטיות באופן אוטומטי (ללא עזרת מומחה) ובזמן אמיתי. להלן פירוט של מתחרים של החברה בתחום הפעילות בחו"ל:

<u>החברות המתחרות בשוק ה- HUMS למסוקים:</u>

א. חברת GOODRICH, כחלק מתאגיד UTC האמריקאי, המפתחת ומייצרת בין השאר מערכות HUMS למסוקים. חברה זו נחשבת למתחרה חזקה מאחר שמערכותיה הותקנו על עשרות רבות של מסוקים וחטיבות אחרות של החברה המייצרות מגוון מוצרים לשוק התעופה.

ב. חברת GE Aviation רכשה את SMITHS AEROSPACE הבריטית. החברה מפתחת/מייצרת מערכות HUMS למסוקים. חברה זו נחשבת למתחרה חזקה בגלל גודלה והעובדה שמערכותיה מותקנות על עשרות רבות של מסוקים.

ג. Honeywell - חברה אמריקאית, המייצרת מוצרי HUMS למסוקים ולכלי תעופה קבועי כנף, נחשבת למתחרה חזקה של החברה בשווקים שונים.

7.18. <u>מחקר ופיתוח</u>

החברה משקיעה משאבים פנימיים במחקר ופיתוח והתמקדה בפיתוח והתאמה של מערכותיה לצורך התאמתן לדרישות הלקוחות ולכלי הטיס השונים, במסגרת החוזים הקיימים.

החברה החלה בפיתוח מערכות ניטור מבוזרות עם יכולת עיבוד קצה – EDGE PROCESSING באמצעות "חיישנים חכמים" שתאפשרנה שילוב מהיר וזול של יכולות ניטור הבריאות גם עם מידע חלקי לגבי המערכות המנוטרות. על מנת להחיש את הפיתוח ולהקטין את חשיפת החברה והיקף השקעתה העצמית, החברה הגישה תוכנית פיתוח לאישור ראשות החדשנות במסלול "מימד".

7.19. <u>נכסים בלתי מוחשיים</u>

לחברה פטנט רשום במשרד הפטנטים האמריקאי בשם:

"Method and System for Diagnostics and Prognostic in a Mechanical System".

הפטנט מתייחס למערכת לניטור בריאות של מערכת מכאנית. ההמצאה הינה שיטה לדיאגנוסטיקה ופרוגנוסטיקה למערכות סובבות, שמבוססת על נתוני רעידות רחבי סרט, התמרת אותות הרעידות למרחבים רבים ובטכניקות של אינטליגנציה מלאכותית. מטרת המערכת הנה הבחנה בין מצבי בריאות תקינים לבלתי תקינים של המכונה.

להערכת הנהלת החברה, הפטנט אינו מהותי כיום לחברה מהסיבות הבאות:

א. העקרונות הדיאגנוסטיים, עליהם התבסס הפטנט, השתכללו מאז באופן מהותי והמימוש היום הינו מתקדם יותר.

ב. השימוש בפטנט כהגנה בפני תחרות כמעט ואינו אפשרי לאור העובדה שאין דרך סבירה לוודא שמתחרים אכן השתמשו בעקרונות שהובאו בפטנט. ההגנה העיקרית על המוצר בפני תחרות נובעת מהסיבוך הכרוך בהעתקה של המערכת והידע כיצד להשתמש בהעתקה שנעשתה למשל ממערכת אחת, והיכולת להעבירה לניטור מערכת אחרת.

**לפרטים נוספים, בדבר הוצאות הפחתה וירידת ערך של הנכסים הבלתי מוחשיים, ראה ביאור מס' 2 י' לדוחות הכספיים לשנת 2022, הכלולים בדוח תקופתי זה.**

7.20. <u>הסכמים מהותיים</u>

לפרטים בדבר התקשרויות החברה עם לקוח במדינה אסייאתית, ראה:

7.20.1. הזמנה מיצרן מסוקים אסיאתי – ראה סעיף 7.11.9 לעיל.
7.20.2. הזמנה מיצרן מסוקים אסיאתי - ראה סעיף 7.11.10 לעיל.

7.21. <u>יעדים ואסטרטגיה עסקית</u>

***היעדים, המוגדרים בסעיף זה להלן, הינם מידע צופה פני עתיד, והם מהווים את עיקרי אסטרטגיית החברה לגבי המשך ניהול עסקיה בתחום. מידע זה מבוסס על הערכות כלליות של החברה לגבי התפתחויות כלליות, טכנולוגיות, כלכליות, כדוגמת המשבר הכלכלי (לרבות עליית שיעורי הריבית והאינפלציה בעולם), מלחמות בעולם (כדוגמת מלחמת אוקראינה רוסיה), מדיניות ואחרות, כמו גם על הערכות פרטניות של החברה, לגבי יכולותיה הטכנולוגיות. כל שינוי בגורמים האמורים לעיל, וכן כל שינוי כלל עולמי בתחום, לרבות השלכותיו הכלכליות העתידיות של נגיף הקורונה, עלול לגרום לאי התממשותו של חזון***

***החברה ואי השגת היעדים. לאור האמור, ומאחר שאסטרטגיית החברה מושתתת, בין היתר, על גורמים אשר אינם בשליטתה, אין כל ודאות כי היא אכן תתממש.***

האסטרטגיה העסקית של החברה בתחום מושתתת על העקרונות הבאים:

7.21.1. יצירת בידול טכנולוגי ומיצוב החברה כמובילה בתחום ע"י שילוב טכנולוגיות של בינה מלאכותית ולימוד מכונה כולל פיתוח מערכות המבוססות עלניטור קצה – EDGE PROCESSING באמצעות חיישנים חכמים. להערכת החברה השלמת פיתוח זה עבור מערכות המותקנות על פלטפורמות ניידות יציב את החברה בעמדה ייחודית מתקדמת שנראית בשלב זה עם מיעוט מתחרים.

7.21.2. התשתית הטכנולוגית, המשותפת לאפליקציות נרחבות ולמגוון שווקים, עשויה להיות מנוצלת לשימוש במערכות HUMS בשווקים נוספים, לדוגמה, שוק טורבינות הרוח, שוק התחבורה היבשתית, התחבורה הימית, שוק תחנות הכוח, הולכת הדלקים הגולמיים ושוק התעשייה הכבדה.

7.21.3. יצירת שיתופי פעולה, עם היצרנים המקוריים, על מנת להקל על החדירה לשוק, הן על ידי קבלת כל המידע, הנחוץ להתאמת מערכות ה- HUMS והן ע"י השיפור בביטחון הלקוחות כאשר מתקיימת מעורבות של היצרן המקורי. בנוסף, שיתופי פעולה כאמור, עשויים להקל מאד על הליכי קבלת רישיון הרשויות למיניהן.

7.22. <u>צפי להתפתחות בשנה הקרובה</u>

***הסעיף כולל מידע צופה פני עתיד, המתבסס על מידע הקיים בחברה, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה, נכון למועד הדוח. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות המוערכות או הצפויות על ידי החברה. אין ביכולת החברה להעריך את התוצאות בפועל.***

7.22.1. החברה מנהלת מגעים עם לקוחות פוטנציאלים ביבשת אסיה להעברת ידע ו/או מכירת מערכות HUMS בתחום המסוקים, ומצפה שמגעים אלו יניבו התקשרויות עסקיות במהלך שנת 2023.

7.22.2. החברה מנהלת מגעים עם לקוחות פוטנציאליים למכירת מערכות HUMS, בתחום המל"טים, ומצפה שמגעים ראשוניים אלו יניבו התקשרויות עסקיות בהמשך.

*7.22.3.* התקשרות עם גורם מרכזי באמירויות לשיווק מוצרי החברה במדינות MENA.

**המידע, בדבר הערכות החברה, לגבי הפעילויות המוזכרות לעיל, הינו מידע צופה עתיד. הנתונים והעובדות העיקריים, שהיוו בסיס להערכת החברה, הינם כמפורט בסעיף זה. ייתכן והערכת החברה לא תתממש, עקב התחזקות התחרות כאמור וקשיי חדירה אחרים לשווק זה.**

**הנתונים והעובדות העיקריים, שהיוו בסיס להערכת החברה, מפורטים בסעיף 7 לעיל. ייתכן והערכת החברה לא תתממש, עקב קיצוצים בתקציב הביטחון, שינוי סדרי עדיפויות ושינויים במציאות הפוליטית והביטחוניות של מדינת ישראל, כמו גם קשיי חדירה לשוקים בעולם, אי זכייה במכרזים, מגבלות תקציבי הצטיידות ופעילות חברות מתחרות.**

**אף מעבר לכך, נכון למועד כתיבת דוח זה, השלכותיהן הכלכליות העתידיות של נגיף הקורונה, המשבר הכלכלי (לרבות עליית שיעורי הריבית והאינפלציה בעולם), מלחמות בעולם (כדוגמת מלחמת אוקראינה רוסיה), על פעילותה העיסקית של החברה בפרט, ועל כלכלת הארץ והעולם בכלל, טרם ידועות. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהתוצאות, המוערכות או הצפויות, על ידי החברה.**

## 8. <u>תחום מערכות המדמ"ל</u>

8.1. <u>מידע כללי על תחום הפעילות</u>

מערכות מדי מהירות הלוע (להלן: "**מדמ"ל**") הינן מערכות המאפשרות מדידת מהירות התחלתית של פגז ברגע יציאתו מהקנה. המדידה נעשית באמצעות מכשיר המבוסס על מכ"ם (מגלה כיוון מרחק) הקולט את הפגז במאות המטרים הראשונים למעופו ואשר מסוגל לחשב את מהירות הפגז בעת יציאתו מהלוע. הנתון הנמדד מוצג במערכת עצמאית או מסופק ישירות למחשב ירי חיצוני. המערכת מאפשרת מתן תגובה לשינויים החלים במהירות הלוע מסיבות שונות והמשפיעים על דיוק הירי.

המערכות מיועדות לשדרוג מערכות בקרת הירי של הארטילריה היבשתית והימית ולהשגת רמת דיוק גבוהה בירי הפגזים. שיפור הדיוק מביא עמו פוטנציאל לחסכון עד 50% מכמות התחמושת הדרושה ליצירת אפקט זהה על מטרה.

החברה מספקת מערכות מדמ"ל לצבאות שונים והינה הספק המוביל של מערכות מדמ"ל בהודו, שהינה המדינה עם הדרישה הגדולה לתותחים בכל הסוגים בקנה מידה עולמי.

8.1.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

א. השימוש במדי מהירות לוע עבור כל תותח נעשה נפוץ בארטילריה המודרנית עם השינוי שחל בתפיסת הלוחמה המודרנית, והמעבר לירי של פגזים בודדים בעלי רמת תחכום וכושר השמדה גבוהים. השימוש בפגזים אלו מחייב השגת רמת דיוק גבוהה, אותה ניתן להשיג באמצעות השימוש במדמ"ל. הפעילות בתחום מושפעת בעיקר משינויים והתפתחויות החלים בצבאות שונים, והמודרניזציה של מערכות ארטילריה בעולם.

ב. בתחילת שנות ה- 2000 שדרגה החברה את המערכות, שפיתוחן החל כבר בשנות השבעים, ופיתחה מוצר חדש אשר משלב את פעולות המקלט-משדר המכ"מי ופעולות עיבוד האות ליחידה אינטגראלית אחת. שדרוג זה הוזיל באופן משמעותי את עלויות הייצור של המדמ"ל. כל הזכויות הידע פרי הפיתוח האמור הינו בבעלותה הבלעדית של החברה.

ג. מאז השדרוג לעיל, שיפרה החברה מספר אלמנטים במדמ"ל, התאימה אותו למגוון הגדול ביותר (לעומת המתחרים) של סוגי תותחים ופגזים ואף שיפרה תכנונו על מנת להקטין את עלויות הייצור.

ד. ביום 30 בדצמבר 2018, הודיע החברה, כי קיבלה הזמנה בסך של כ- 1.1 מיליון דולר, מלקוח של החברה במדינה אסייאתית, לאספקת ציוד לצבא של אותה מדינה. האספקות, בגין הזמנה זו, בוצעו במהלך השנים 2019 – 2020. בעניין זה, ראו דיווח החברה מיום 30.12.2018 (אסמכתא 2018-01-120184).ביום 28 בדצמבר 2020 דיווחה החברה כי קיבלה הזמנה בסך של כ- 350 אלפי דולר מלקוח של החברה במדינה אסייאתית, לאספקת מדי מהירות לוע לתותחים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 28.12.2020 (מס' אסמכתא 2020-01-133342).ביוני 2021 קיבלה החברה הזמנה בסך של כ- 405 אלפי דולר מלקוח של החברה במדינה אסייאתית, לאספקת תחנות בדיקה למערכות מדי מהירות לוע לתותחים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 27.06.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-043492).

ה. באוקטובר 2021 קיבלה החברה הזמנה בסך של כ- 1 מליון דולר מלקוח של החברה במדינה אסייאתית, לאספקת מערכות מדי מהירות לוע לתותחים וחלקי חילוף המיועדים לצי של אותה מדינה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 12.10.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-086812).

ו. ביום 29 בדצמבר 2022 דיווחה החברה כי קיבלה הזמנה בסך של כ- 1,140 מליון דולר מלקוח של החברה במדינה אסייאתית, לאספקת מערכות מדי מהירות לוע. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 29.12.2022 (מס' אסכמתא 2022-01-124284).

ז. ביום 1 בינואר 2023 דיווחה החברה כי קיבלה הזמנה בסך של כ- 728 אלפי דולר מלקוח של החברה במדינה אסייאתית, לאספקת מערכות מדי מהירות לוע. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 01.01.2023 (מס' אסכמתא 2023-01-000247).

ח. בנוסף, החברה נמצאת בשלבי שיווק שונים של המדמ"ל עם מספר לקוחות שונים ברחבי העולם.

ט. המדמ"ל של החברה נבחר למירב תוכניות התותחים החדשים והשדרוג של תותחים בהודו.

8.1.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

למיטב ידיעת החברה, המגבלות היחידות הקיימות במכירה של מערכות מדמ"ל לשווקים הצבאיים במדינות השונות, הנן האישורים לייצוא ביטחוני, הניתנים על ידי אפ"י — האגף לפיקוח יצוא בטחוני במשרד הביטחון.

8.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

א. בשנת 2022 היוו מכירות המערכות בתחום כ-1% מסה"כ המכירות המאוחדות של החברה (כ- 0.3 מיליון ש"ח) לעומת 2021 בה המכירות היוו כ- 27% מסה"כ המכירות המאוחדות של החברה (כ- 6.4 מיליון ש"ח).

ב. להערכת החברה, התממשות ציפיותיה לגבי השוק המזרח אסיאתי ושווקים נוספים, תגדיל, במהלך השנים הקרובות, את המכירות לשוק זה ואת חלקו היחסי במכירות החברה.

ג. בשלב הנוכחי, שבו נמצא השוק, להערכת החברה לא צפויה כניסה של מתחרים חדשים. כמו כן, לא צפויה יציאה של מתחרים קיימים.

***המידע בדבר הערכות החברה, כאמור בסעיף זה, הינו מידע צופה פני עתיד. הערכות החברה עלולות שלא להתממש, בין השאר, עקב התפתחויות בלתי צפויות כתוצאה מהתפשטות נגיף הקורונה בארץ ובעולם בעתיד, המשבר הכלכלי (לרבות עליית הריבית והאינפלציה בעולם), מלחמות בעולם (כדוגמת מלחמת אוקראינה רוסיה), ולוחות הזמנים של קבלת החלטות בקרב הלקוחות בשווקים הללו.***

8.1.4. התפתחות בשווקים של תחום הפעילות, או השינויים במאפייני הלקוחות שלו

א. התחום מתפתח באופן קבוע לכיוון של שילוב המדמ"לים עם מערכות הבקרה והשליטה של הארטילריה, על מנת להגיע ליעילות מרבית של ירי במינימום מספר פגזים.

ב. להערכת החברה, לשוק מערכות המדמ"ל פוטנציאל צמיחה בארצות מזרח אסיה, בדרום אמריקה ובמדינות במזרח אירופה. החברה פועלת להרחבת פעילותה בתחום מערכות המדמ"ל ולחדירה לשווקים החדשים. החברה מעריכה כי בהמשך להזמנות האמורות בסעיף 8.1.1 לעיל ימשיך הגידול במכירותיה לשווקים אלו גם בשנים הבאות בהתבסס על שילובה במירב תוכניות הפיתוח והשדרוג של תותחים. הערכה זאת מתבססת בעיקר על מספר בקשות להצעות מחיר מהחברה כספקית מדמ"ל פוטנציאלית במספר תכניות גדולות של שדרוג תותחים והסכם שת"פ לייצור ושיווק עם חברה גדולה וכן לאור הקשר עם המדינה המזרח אסייאתית כפי שצוין בסעיף 8.1.1 לעיל.

***הערכות החברה בדבר מגמות השוק ובדבר הגידול הצפוי במכירותיה בתחום, כאמור לעיל, הינו מידע צופה פני עתיד. הנתונים והעובדות העיקריים, שהיוו בסיס להערכת החברה, הינם כמפורט לעיל. ייתכן שהערכת החברה לא תתממש, בין היתר, עקב קשיי חדירה לשווקים חדשים, המשך התפשטות נגיף הקורונה בעתיד, המשבר הכלכלי (לרבות עליית הריבית והאינפלציה בעולם), מלחמות בעולם (כדוגמת מלחמת אוקראינה רוסיה), , דחייה בקבלת תקציבי הביטחון או התחזקות משמעותית של התחרות בתחום.***

8.1.5. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

קיימים מספר גורמים המשפיעים על יכולת פעילות החברה בתחום, בהם:

א. ניסיון ייצור - היתרון היחסי של החברה מתבטא בניסיונה העשיר בתחום במשך למעלה משלושה עשורים, בהיותה היצרן שמכר יותר מערכות מכל יצרן אחר בעולם, חלק גדול מאד מהן לצבא ארה"ב ולישראל.

ב. יכולת מבצעית מוכחת - להערכת החברה, המערכות מתוצרת החברה הינן המערכות שנבדקו והופעלו על המגוון הגדול ביותר של סוגי תותחים, ביבשה ובים, ועל מגוון המטענים והפגזים הגדול ביותר. כמו כן, להערכת החברה, למערכות כאמור "ניסיון קרבי" העשיר ביותר, עובדה המבטיחה ביצועים גבוהים של המוצר ואמינות ומוניטין גבוהים למוצר ביחס ליצרנים אחרים בעולם.

8.1.6. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם

בעניין זה ראה סעיף 8.9 להלן.

8.1.7. <u>מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם</u>

א. הפעילות בתחום דורשת פיתוח של ידע ותשתיות טכנולוגיות, לרבות הבנה בתחום של מחשבי ירי, בפיתוח וייצור מכ"מ בעל דיוק תדר גבוה, זול ועמיד בתנאי הסביבה הקשים הקיימים על התותח ובקרבתו, בהכרה וביכולת מדידת האותות המוחזרים ממכ"מ ובעיבודם. לצורך האמור, נדרשת גישה למטווחי תותחים ומדידות רבות מאוד של פגזים. ידע מסוג זה נרכש בחברה לאורך למעלה מ- 35 שנות פעילותה בתחום.

ב. מחסומי היציאה מורכבים בעיקר מהתחייבויות שוטפות למתן שירותי תמיכה, וכן מתקופת האחריות שמעניקה החברה ללקוחותיה.

8.1.8. <u>תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם</u>

למדמ"לים שמייצרת החברה יש מספר קטן של מוצרים תחליפיים.

8.1.9. <u>מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו</u>

למבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו ראה סעיף 8.7 להלן.

8.2. <u>מוצרים ושירותים</u>

8.2.1. החברה פיתחה 2 סוגים עיקריים של מערכות מדמ"ל לשוק הצבאי:

א. **מדמ"ל אינטגרלי** – המתחבר ומפוקד על ידי מחשב הירי אשר נמצא ע"ג התותח.

ב. **מדמ"ל עצמאי** – הכולל יחידת בקרה ותצוגה – CPDU – המופעל על ידי המפעיל מיחידת הבקרה והתצוגה, עבור תותחים בהם אין מחשב ירי.

8.2.2. המערכות שמייצרת החברה מתאימות לשימוש יבשתי להתקנה על גוף התותח או על חצובה וכמו כן להתקנה על תותח ימי.

8.2.3. שירותי אחזקה ושדרוג אינם מהווים היקף מכירות משמעותי. תקופת האחריות הסטנדרטית ניתנת בדרך כלל לשנתיים.

8.3. <u>פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים</u>

בתחום זה מוכרת החברה רק סוג אחד של מוצרים. לפיכך, לנתונים בדבר התפלגות הכנסות החברה ושיעור הרווח הגולמי, אנו מפנים למידע הכספי לתחום המדמ"ל, בסעיף 5 לפרק א' לעיל ("**מידע כספי לגבי פעילותה של החברה**").

8.4. <u>לקוחות</u>

נכון לשנים האחרונות, הלקוחות העיקרים של החברה בתחום המדמ"ל הנם ביבשת אסיה.

8.5. <u>שיווק והפצה</u>

8.5.1. החברה פועלת להרחבת פעילותה ולחדירה לשווקים חדשים במזרח הרחוק, מזרח אירופה ובנוסף להרחבת פעילותה בשווקים בהם היא כבר פועלת.

8.5.2. בארה"ב השיווק וההפצה נעשים על ידי החברה הבת ועל ידי החברה. ביתר השווקים העולמיים נעשה השיווק בסיוע סוכנים מקומיים המכירים את הלקוחות, את המנטאליות המקומית, את תהליכי קבלת ההחלטות, את מקבלי ההחלטות וכו'.

8.5.3. חדירה לשווקים חדשים, בעיקר במזרח הרחוק ובמזרח אירופה, נעשית בשיווק עצמאי באמצעות סוכנים באותן מדינות.

8.5.4. החברה פועלת ליצירת שיתופי פעולה עם יצרני תותחים ומערכות בקרה.

8.5.5. החברה מקיימת באופן שוטף מאמצי שיווק מול משרדי בטחון וצבאות זרים.

8.5.6. לחברה אין תלות בצינורות הפצה ושיווק חיצוניים.

8.6. צבר הזמנות בתחום

צבר ההזמנות של החברה בתחום נכון ליום 31.12.2022 ובסמוך למועד הדוח הינו כ 8.8 מיליון ש"ח.

8.7. תחרות

8.7.1. בעולם קיימות חברות בודדות המייצרות מדמ"לים (כ- 5 חברות בלבד, להערכת החברה). לחברה יתרון יחסי בכך שציידה את כל הארטילריה הצה"לית הרלבנטית ואת הארטילריה של צבא ארה"ב.

8.7.2. 2 מתוך החברות, כאמור לעיל, נחשבות למתחרות משמעותיות לחברה, והן:

א. **חברת Weibel Scientific** – חברה דנית בעלת מוצר איכותי המתחרה במוצרי החברה, אולם היא בעלת ניסיון קטן יחסית בשימוש טקטי במוצרים הללו. החברה נחשבת למתחרה משמעותית.

ב. **EDH** – חברה מדרום אפריקה. מייצרת בעיקר מערכות לשימוש בשדות ניסויים.

8.7.3. להערכת החברה, אין לה בשלב זה מתחרים בשוק הישראלי. החברה אינה יכולה להעריך את חלקה בשוק העולמי, אולם, למיטב ידיעתה של החברה, לעומת למעלה מ-5,000 מערכות שמכרה החברה, המתחרה העיקרי מכר כמחצית ממספר זה.

8.7.4. מוצרי החברה נבדלים ממוצרי החברות המתחרות בכך שהם תואמים בצורה מרבית למגוון תותחים, מטענים ופגזים, המתבססים על ניסיון קרבי (BATTLEPROVEN), שנרכש אצל 2 צבאות מהמתוחכמים בעולם: הצבא הישראלי והצבא האמריקאי.

8.7.5. כמו כן, הניסיון הרב שרכשה החברה בתחום, מאפשר לה לייצר את מוצריה בעלויות ייצור נמוכות יחסית ובמחיר תחרותי.

8.8. מחקר ופיתוח

במהלך השנים 2019 - 2020 החברה השקיעה בשדרוג אחד ממוצרי הדגל שלה – מד מהירות לוע –מדמ"ל לתותחי שטח, לתותחים נגד מטוסים ולמרגמות. על אף ביצועיו הגבוהים והתחרותיים (נבחר כמדמ"ל יחיד ומוביל בכל תכוניות תותחי השטח והנ.מ. המשודרגים והחדשים בהודו), החליטה החברה על השדרוג הכולל בין היתר על החלפת האלקטרוניקה שהייתה מבוססת על רכיבים שהפכו ברבות השנים להיות קלוחים, באלקטרוניקה מודרנית עכשווית עם עודף יכולות שיאפשר במידת הצורך התמודדות עם שיפורים אפשריים העשויים להידרש לתחום הארטילריה המודרנית הן בתחום התותחים בעלי טווח גבוה ביותר, מהירויות לוע גבוהות משמעותית, קצבי אש גבוהים מאוד וסוגי תחמושת ופגזים חדשים. שדרוג המדמ"ל כלל בין השאר גם פתוח אלטרנטיבה מוקטנת מבחינת המידות הפיזיות (כ- 50% מהממדים המקוריים) והמשקל על מנת לאפשר התאמה לתותחי נ.מ ומרגמות עבורם עשויים להידרש ממדים קטנים יותר.

8.9. חומרי גלם וספקים

לחברה ספק רכיב משמעותי בארה"ב (להלן: "**הספק הוותיק**"). אופן ההתקשרות עם הספק הוותיק הינה באמצעות בקשה להצעת מחיר, שנשלחת אליו על ידי החברה, מו"מ על התנאים הכספיים ועל תנאי ומועדי המשלוח, סיכום תנאי התשלום וביצוע הזמנה בפועל.

בנוסף לספק הוותיק, שהרכיב שנרכש ממנו פותח עבור החברה בשנות ה- 80 וממומש בטכנולוגיה ישנה ויקרה, הכשירה החברה ספק נוסף, שהרכיב המיוצר על ידו בטכנולוגיה מודרנית וזולה יותר, כבר נרכש ממנו בשנים האחרונות. הרכיב נבדק גם במעבדה וגם בשטח וסופק עם המדמ"לים.

בנוסף, על מנת לא להיות תלויה בספק הנוסף כאמור, החברה הכשירה ספק נוסף (שלישי).

החברה ממשיכה לרכוש את הרכיב מהספק הוותיק רק לצורך תמיכה בלקוחות עבר, שהמדמ"לים שלהם כללו רכיב זה. להערכת החברה, ניתן יהיה להחליף את הרכיב, המסופק עלי ידי הספק הוותיק, ברכיב החליפי במקרה שיתעוררו קשיי אספקה ע"י הספק הוותיק.

***המידע בדבר הערכות החברה, כאמור בסעיף זה, הינו מידע צופה פני עתיד. הערכות החברה עלולות שלא להתממש, בין השאר, עקב לוחות הזמנים של קבלני משנה או חוסר הצלחת פיתוח רכיב זה.***

למידע נוסף, בדבר מדיניות רכישת חומרי גלם והתקשרות עם ספקים, ראה להלן בסעיף 14 בפרק ג'.

8.10. הסכמים מהותיים

לפרטים בדבר התקשרויות החברה עם לקוח במדינה אסייאתית, ראה סעיף 8.1.1 לעיל.

8.11. יעדים ואסטרטגיה עסקית

8.11.1. המשך פיתוח השוק למוצרי החברה והתמקדות בשיווק לשווקים מתעוררים, בעיקר למדינות במזרח אסיה ובמזרח אירופה.

8.11.2. הרחבת הפעילות בתחום של שדרוג והשבחת מערכות תותחים, וזאת בשיתוף עם יצרני ארטילריה בארץ ובעולם.

8.11.3. החברה בוחנת אפשרות לשילוב מדמ"לים לשימוש במרגמות כבדות שטווח הירי שלהן 10 ק"מ ומעלה.

***היעדים המוגדרים בסעיף 8.11 לעיל הינם מידע צופה פני עתיד, והם מהווים את חזון החברה לגבי המשך ניהול עסקיה בתחום. מידע זה מבוסס על הערכות כלליות של החברה לגבי התפתחויות כלליות, טכנולוגיות, כלכליות (המשבר הכלכלי (לרבות עליית הריבית והאינפלציה בעולם), מלחמות בעולם (כדוגמת מלחמת אוקראינה רוסיה), מדיניות ואחרות, כמו גם על הערכות פרטניות של החברה לגבי יכולותיה הטכנולוגיות. כל שינוי בגורמים האמורים לעיל, וכן כל שינוי כלל עולמי בתחום, עלול לגרום לאי התממשותו של חזון החברה ואי השגת היעדים. לאור האמור, ומאחר שחזון החברה מושתת גם על גורמים אשר אינם בשליטתה, לרבות גורמים התלויים בכוח עליון כדוגמת התפשטות נגיף הקורונה בארץ ובעולם בעתיד, אין לחברה כל ודאות כי הוא אכן יתממש.***

## 9. תחום מערכות הבקרה וניטור

9.1. מידע כללי על תחום הפעילות

תחום מערכות הבקרה וניטור למנועי סילון ומערכות בקרת שרת Utility Control Systems בכלי טיס.

פעילות החברה בתחום מיועדת לשדרוג מערכות בקרה למנועים או בקרת מערכות שרת ישנות בכלי טיס צבאיים.

מטרת השדרוג הינה לשפר את הבטיחות, הביצועים והאמינות של המערכות כאמור. לעיתים נובע הצורך בשדרוג בחוסר היכולת לתחזק את המערכות הקיימות, עקב הפסקת ייצור חלקי חילוף עבורן.

9.2. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

החברה החלה לפתח את המערכות בתחום זה בשנות ה- 80.

מרבית המערכות מיוצרות במפעל החברה בישראל. במקרים בהם הרכש מבוצע על ידי משרד הביטחון הישראלי בכספי אשראי אמריקאיים, או במקרים בהם לקוחות מעדיפים לקבל את המערכות מחברה אמריקאית, מייצרת החברה את המערכות בארה"ב באמצעות החברה הבת כאמור לעיל בסעיף 1.3 בפרק א'.

הפעילות בתחום מושפעת בעיקר משיקולים תקציביים של ממשלות להפניית כספים לשדרוג מערכות הבקרה לעומת הפניית תקציבים לרכש של כלי טיס מודרניים.

בהקשר זה קיימות שתי מגמות סותרות:

א. כלי טיס צבאיים אלו נמצאים בשימוש מספר רב של שנים ואופק חייהם נע בדרך כלל, בין 10 ל- 30 שנה.

עובדה זאת מחייבת את המתפעלים החייבים להמשיך ולתפעל את כלי הטיס עד לקליטת המטוסים החדשים (שלעיתים קרובות מתאחרת ביחס למועדים החזויים) ולשדרג את מערכותיהם.

החלטות הלקוחות לשדרוג המערכות מושפעות, בנוסף לגורם הנ"ל, מגורמים כלכליים של תקופת החזר ההשקעה. המאפיין של מערכות אלו הנו תקופת החזר השקעה קצרה יחסית, המצדיקה את ההשקעה, גם כאשר אופק התפעול של המטוסים קצר וגם כאשר לא קיימת בעיה של חלקי החילוף.

ב. המגמה המנוגדת הינה שלעיתים מופנים תקציבי הביטחון של חילות האוויר לרכישת כלי טיס מודרניים, ואילו הצי הקיים חייב להסתפק במינימום הדרוש לשם תפעולו, עד לכניסת המטוסים והמערכות המודרניות.

עובדה זאת עלולה להשפיע באופן שלילי על התקציבים שיתפנו עבור מערכות החברה במשפחת מוצרים זו.

פעילות הפיתוח, ההפצה והשיווק בתחום מתבצעת על ידי החברה. פיתוח המערכות הקיימות הסתיים ומבוצעים בהן, מפעם לפעם, שדרוגים שונים. המוצרים מאופיינים ברווח גולמי גבוה יחסית.

הערכות החברה בדבר פוטנציאל המכירות של מוצרים אלו כאמור הינו מידע צופה פני עתיד. ייתכן שהערכות החברה לא תתממשנה וזאת, בין היתר, עקב התפשטות נגיף הקורונה והשפעתו על הפעילות הכלכלית בארץ ובעולם, שינויים במפה העולמית לרבות מלחמת רוסיה אוקראינה, קיצוץ בתקציב הביטחון ו/או תיעדוף פרויקטים אצל הלקוחות הרלבנטיים.

9.3. <u>מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים</u>

למיטב ידיעתה של החברה, המגבלות היחידות הקיימות במכירה של מוצרי תחום הפעילות לשווקים הצבאיים במדינות השונות, הנן האישורים לייצוא ביטחוני הניתנים על ידי אפ"י - האגף לאישור יצוא ביטחוני במשרד הביטחון.

9.4. <u>שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו</u>

לפרטים ראה סעיף 9.14 להלן.

9.5. <u>התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, או השינויים במאפייני הלקוחות שלו</u>

9.5.1. החברה פועלת להרחבת פעילותה בשווקים הקיימים ועוקבת אחרי הזדמנויות למוצריה בשווקים חדשים.

9.5.2. שיווק מוצרים נעשה באופן ממוקד מול קהל לקוחות מזוהים המפעילים את כלי הטיס להם נועדו המוצרים. במרבית המוצרים, שפותחו בתחום, יש לחברה בלעדיות מוחלטת או יתרון יחסי גדול.

9.5.3. השוק למערכות בתחום עלול להימצא במגמת ירידה מתונה מאחר ששוק המטוסים והמנועים הפוטנציאליים עבורם פיתחה החברה מערכות בתחום מוגבל וסופי. מנגד, השוק עשוי לגדול במידה ותזוהינה מערכות נוספות המועמדות לשדרוג או ייווצרו שיתופי הפעולה שתוארו עם היצרנים המקוריים.

9.5.4. פיתוח מוצרים חדשים לתחום זה נעשה על מנת לתת מענה לצורך בעיבוד קצה EDGE PROCESSING בעיקר לנערכות ניידות באמצעות חיישנים חכמים עם יכולת אספקת אנרגיה עצמאית ENERGY HARVESING.

9.5.5. החברה פיתחה מערכת לשדרוג מערכת בקרה וניהול דלק במטוסי F16. המערכת פותרת בעיית בטיחות טיסה, שגרמה כבר למספר תאונות, משפרת זמינות המטוס ומקטינה את הוצאות תחזוקת מערכת הדלק. המוצר הותקן במערך מטוסי F16 "סופה" בחיל האויר, בחיל האויר האירופאי ועתיד להיכנס למטוסי F16 של מדינה מזרח אסייתית.

9.5.6. ביום 3 במרץ, 2019, התקשרה חברת הבת בארה"ב בהסכם מסגרת עם צבא ארה"ב בקשר עם ייצור ואספקה של ציוד תמיכה קרקעי למטוסי F16, בהיקף של כ- 5.6 מיליון דולר. כל תכולת ההסכם תבוצע על ידי החברה בישראל ומדובר בציוד שיוצר בעבר על ידי החברה. בהתאם להסכם הנ"ל, אספקות, בסך של כ- 2.1 מיליון דולר, צפויות להתבצע במהלך שנת 2019 ויתרת האספקות, שכלולות בהסכם, בסך של כ- 3.5 מיליון דולר, תתפרסנה באופן שווה על פני ארבע שנים 2020-2023. ביצוע האספקות בפועל יתבצע בהתאם להזמנות, שתתקבלנה מחיל האויר האמריקאי

במהלך תקופת ההסכם. בעניין זה, ראו האמור בדיווח החברה מיום 03.03.2019 (אסמכתא: 2019-01-018567).

9.5.7. בהמשך לאמור לעיל, ביום 14 באפריל 2019 הודיעה החברה על קבלת הזמנה, במסגרת הסכם המסגרת, לרכש ואספקת ציוד תמיכה בהיקף כ- 1.4 מליון דולר. החברה הודיעה, כי כל תכולת הזמנת הרכש תבוצע על ידי החברה בישראל, וכי הציוד מיועד לאספקה לחיל האוויר האמריקאי. בעניין זה, ראו האמור בדיווח החברה מיום 14.04.2019 (אסמכתא: 2019-01-033693).

9.5.8. בנוסף לאמור בסעיף 9.5.7 לעיל, ביום 24 בספטמבר 2020 דיווחה החברה כי חברת הבת בארה"ב קיבלה הזמנה מחיל האויר האמריקאי לייצור ואספקה של ציוד תמיכה קרקעי למטוסי F-16 בהיקף של כ- 650 אלפי דולר. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 24.9.2020 (מס' אסמכתא 2020-01-104655).

9.5.9. ביום 17 בדצמבר 2019 הודיעה החברה, כי קבלה הזמנה, מלקוח מקומי, לייצור ואספקת מערכות בקרת מנוע סילון וממיר מתח מוטס להספק גבוה, בסך של כ- 0.8 מיליון דולר. האספקות בוצעו במהלך שנת 2020. בעניין זה, ראו האמור בדיווח החברה מיום 17.12.2019 (אסמכתא: 2019-01-121675).

9.5.10. ביום 24 במאי, 2021 דיווחה החברה כי לקוח אסייתי ("**הלקוח**"), אשר הזמין מהחברה, עבור חיל אוויר במדינה אסייתית ("**הלקוח הסופי**") בקרי בלימה למטוסי F16 ("**ההזמנה המקורית**"; "**המוצרים**", בהתאמה), הודיע לחברה על ביטול ההזמנה המקורית לאור שינוי בדרישות הלקוח הסופי להשלמת בדיקות הסמכה מקדמיות בטרם הצטיידות סדרתית, ובמקומה הזמין הלקוח, בשלב ראשון, יחידה אחת מסוג המוצרים בעלות כוללת של כ-53 אלפי דולר, כאשר בשלב השני, ובכפוף לסיום מוצלח של השלב הראשון כאמור, להערכת הלקוח תוזמן מלוא הכמות על פי ההזמנה המקורית, בהתאם ללוח הזמנים שיקבע על ידי הלקוח הסופי. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 24.5.2021 (מס' אסמכתה 2021-01-029716).

9.5.11. ביום 26 במאי, 2021 דיווחה החברה כי קיבלה הזמנת פיתוח נוספת מחברת לוקהיד מרטין (יצרנית מטוסי F-16) בקשר עם בקרי בלימה, זאת בנוסף להסכם מסגרת שנכרת בין החברה ובין לוקהיד מרטין להרחבת תכולות הפיתוח של בקרי הבלימה כאמור, בסך של כ-0.4 מיליון דולר. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 26.5.2021 (מס' אסמכתה 2021-01-030496).

9.5.12. ביום 26 במאי, 2021 דיווחה החברה כי חברת הבת של החברה בארה"ב קיבלה הזמנה מחיל האויר האמריקאי לייצור ואספקה של ציוד תמיכה קרקעי למטוסי F16 בהיקף של כ-2.53 מיליון דולר. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 26.5.2021 (מס' אסמכתה 2021-01-030673).

9.5.13. ביום 22 ביוני, 2021 דיווחה החברה כי התקבלה אצלה הזמנה מלקוח מקומי לייצור ואספקת מערכות בקרת טמפרטורת מנוע סילון בסך כולל של כ-1.25 מיליון ₪. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 22.6.2021 (מס' אסמכתה 2021-01-042094).

9.5.14. ביום 15 באוגוסט, 2021 דיווחה החברה כי התקבלה אצלה הודעה מחיל האוויר האמריקאי בדבר בחירתה כספק במכרז לייצור ואספקה של מערכות בקרה למנועי מטוס האימון הסילוני של חיל האוויר האמריקאי, ובהתאם לכך קיבלה הזמנה מחיל האוויר האמריקאי, בסך כולל של כ 5.6 מיליון דולר לייצור ואספקת מערכות הבקרה הנ"ל. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 15.8.2021 (מס' אסמכתה 2021-01-065074).

9.5.15. ביום 18 בנובמבר, 2021 דיווחה החברה כי התקבלו אצלה מכתבי כוונות מלקוח במדינה זרה על כוונתו להזמין פיתוח ואספקה של מערכות בקרת שרת בהיקף כולל של כ-2.3 מיליון דולר, זאת בכפוף לחתימת הסכם מפורט בין הצדדים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 18.11.2021 (מס' אסמכתה 2021-01-098995).

9.5.16. ביום 26 בדצמבר, 2021 דיווחה החברה כי חברת הבת בארה"ב קיבלה הזמנה מחברה בארה"ב לייצור ואספקה של ציוד תמיכה קרקעי למטוסי F-16 בהיקף של כ-

0.7 מיליון דולר. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 26.12.2021 (מס' אסמכתה 2021-01-113614).

9.5.17. ביום 5 באפריל, 2022 דיווחה החברה כי בהמשך למכתבי כוונות שקיבלה מלקוח במדינות המפרץ ("**הלקוח**") על כוונתו להזמין פיתוח ואספקה של מערכות שרת בהיקף כולל של כ- 2.3 מיליון דולר, בכפוף לחתימת הסכם מפורט בין הצדדים, חתמה החברה עם הלקוח על הסכם מפורט לפיתוח ואספקה של מערכות בקרת שרת בהיקף של כ- 1.65 מיליון דולר, זאת בהתאם לאחד ממכתבי הכוונות כאמור. לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 05.04.22 (מס' אסמכתה 2022-01-036126).

9.5.18. ביום 25 ביולי, 2022 דיווחה החברה כי חתמה על הסכם מפורט נוסף עם לקוח במדינות המפרץ לפיתוח ואספקה של מערכות בקרת שרת בהיקף של כ- 0.65 מיליון דולר, זאת בהתאם למכתבי כוונות שקיבלה מהלקוח כאמור. לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 25.07.22 (מס' אסמכתה 2022-01-077802).

9.5.19. ביום 23 בנובמבר, 2022, דיווחה החברה כי בהמשך לדיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 26 במאי 2021 (מס' אסמכתה 2021-01-030496) בדבר קבלת הזמנה מחברת לוקהיד מרטין, לתכנון ופיתוח בקרי בלימה בסך של כ- 0.8 מיליון דולר, כי התקבלה אצלה הזמנה ראשונה מלוקהיד מרטין לייצור סדרתי של בקרי הבלימה בסך של כ- 0.9 מיליון דולר, שצפוי שיסופקו על פני פריסה בשנים 2023 עד 2026, וזאת לאחר סיום שלב התכנון והפיתוח. החברה מעריכה ששלב התכנון והפיתוח יסתיים במהלך שנת 2023. לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 23.11.22 (מס' אסמכתה 2022-01-112257)

9.5.20. לפרטים אודות הזמנות מהותיות שהתקבלו אצל החברה בתחום זה בשנת 2022 ראו גם סעיף 7 לדוח הדירקטוריון (חלק ב' לדוח).

9.6. <u>שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות</u>

לא חלו שינויים טכנולוגיים המשפיעים בצורה מהותית על פעילות החברה בתחום.

החברה אינה משקיעה במחקר ופיתוח בתחום מאחר שהמוצרים הקיימים אושרו ועונים על דרישות הלקוחות.

החברה אינה נדרשת להשקעה בהון אנושי או בידע בשלב זה.

החברה לא זיהתה נכון למועד הדוח, חידושים או שיפורים טכנולוגיים העשויים להשפיע על הפעילות בתחום.

9.7. <u>גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם</u>

חדירה לשווקים חדשים מותנית בזיהוי הזדמנויות הדורשות שדרוג מערכות כפי שתואר בסעיף 9 זה לעיל, או עם התפתחות שת"פ עם יצרני מנועים או מטוסים והיווצרות ההזדמנות לפיתוח מערכות חדשות.

לחברה מוניטין חיובי חשוב מעובדת היותו של חיל האוויר הישראלי לקוח מרכזי שלה.

חבירה ליצרנים של מערכות עיקריות במטוסים.

9.8. <u>שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם</u>

בשנת 2022 לא חלו שינויים משמעותיים במערך הספקים וחומרי הגלם הדרושים לתחום פעילות זה.

החברה מקפידה לעבוד עם ספקים מנוסים, מקצועיים ובעלי מוניטין בשוק ונמנעת במרבית המקרים מלעבוד עם ספקים שהינם בלעדיים לרכיב או חומר גלם כלשהו על מנת להימנע מתלות בספק מסוים.

9.9. <u>מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות והשינויים החלים בהם</u>

תחום פעילות זה דורש ידע ותשתיות טכנולוגיות הכוללים ידע במערכות בקרה ספרתיות, והבנה רחבה של מנועים וכלי טיס. ידע מסוג זה נרכש בחברה לאורך למעלה מ- 35 שנות פעילותה בתחום.

בלעדיות החברה בחלק הארי של מוצריה בתחום מהווה מחסום כניסה שמנע עד כה כניסה של מתחרים חדשים למוצריה.

מחסומי היציאה מורכבים בעיקר מהתחייבויות שוטפות למתן שירותי תמיכה, וכן מתקופת האחריות שמעניקה החברה ללקוחותיה.

9.10. <u>תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם</u>

למרבית המוצרים אותם מייצרת החברה בתחום אין מוצרים תחליפיים או מתחרים.

המוצרים התחליפיים נבדלים ממוצרי החברה במגוון הביצועים, האמינות והיתירות.

9.11. <u>מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו</u>

לפרטים בדבר מבנה התחרות בתחום הפעילות והשינויים החלים בו, ראה סעיף 9.18 להלן.

9.12. <u>מוצרים ושירותים</u>

פעילות החברה בתחום מתמקדת בייצור, שיווק ומכירה של המערכות בתחום. המערכות מיועדות לבקר את פעולת המנועים או מערכות השרת במטוסים.

השדרוג מאופיין על ידי הסבת מערכות המטוס מבקרה אנלוגית לבקרה ספרתית, בהוספת ערוצי בקרה יתירים – כפולים ובתוספת יכולות דיאגנוסטיות המשפרות את תחזוקת המערכות המבוקרות. השדרוג כאמור משפר את ביצועי המערכות, את בטיחות הטיסה שלהן ואת זמינות המטוסים עליהן הן מותקנות.

בנוסף, יש לציין, כי השדרוג מוריד את עלות התחזוקה על פני מחזור החיים של המערכות המבוקרות הנשען על שיפור הזמינות והמעבר לתחזוקה חזויה המורידה את עלויות התחזוקה. שיפור זה מושג בעיקר על ידי חיזוק ניכר של אמינות מערכות הבקרה, ועל ידי השיפור בתהליכי התחזוקה המתקבל כתוצאה מהיכולות הדיאגנוסטיות המוקנות למערכות המשודרגות.

אופק החיים של מטוסים אלו הנו, לרוב, כ- 10 שנים, אולם במקרים אחדים נעשים במטוסים אלו פעולות שדרוג נוספות המאריכות את משך חייהם עד כדי 30 שנים נוספות.

החברה פיתחה, עד כה, את המערכות בתחום לשוק הצבאי. מערכות דומות, המתבססות על אותה תשתית ידע, ניתן להתאים לשוק התעופה האזרחי.

9.13. <u>להלן פירוט המוצרים שמייצרת החברה בתחום</u>

**בקר טמפרטורה** למנוע **J79** של מטוס הפאנטום והכפיר. היחידה בעלת יתירות דו ערוצית ויכולות ניטור בריאות למנוע מחליפה יחידה אנלוגית חד ערוצית מדור קודם ללא יכולות ניטור בריאות.

**בקר טמפרטורה** למנוע **J85** של מטוס האימון **T38** של חיל האוויר האמריקאי ומטוס **F5**. היחידה בעלת יתירות דו ערוצית ויכולות ניטור בריאות למנוע מחליפה יחידה אנלוגית חד ערוצית מדור קודם ללא יכולות ניטור בריאות.

**בקר התנעה דיאגנוסטי** למטוס **F16**. הבקר החליף בקר אנלוגי ישן הבקר הספרתי שהחליף את הבקר האנלוגי מהדור הקודם ניכן ביכולות דיאגנוסטיות שהורידו את עלויות התחזוקה של מערכת ההתנעה בלמעלה מ- 80%.

**בקר בלימה** למטוס **F16.** הבקר הספרתי בעל יתירות כפולה ויכולות דיאגנוסטיות לכל מערכת הבלימה, החליף בקר אנלוגי מדור קודם. בנוסף שופרו ביצועי הבלימה של המטוס לאחר החלפת הבקר על ידי קיצור מרחק הבלימה על מסלול רטוב עד כדי 50%. בנוסף לאמור, הבקר מתוצרת החברה הוריד באופן משמעותי את עלויות התחזוקה של מערכות הבלימה של המטוס.

**ציוד בדיקה למערכות אספקת אנרגיה משניות וחירום**, צב"ד **Auxiliary Power Unit-APU**. היחידה מיועדת לבדוק את יחידות ה-**APU** המותקנות כמעט על כל מטוסי ה- **F16**.

**בקר למערכת הדלק** של מטוס **F16**. בקר דלק למטוסי **F16** - נותן מענה ושיפור מול מערכות ישנות בתחומים שלהלן: לצורך קבלת התראות בזמן אמת של דלק כלוא ואי איזון אשר מהווים תקלות בטיחותיות. משפר את יכולות מדידת הדלק וכמו כן מטפל בתקלות מדיד דלק והדיווח לטייס על תקלות.

**מערכות ניהול הספקים למל"טים**. החברה פיתחה ומספקת מערכות ניהול הספקים למל"טים - מערכות אלו מנהלות ומנטרות את מערכת החשמל בפלטפורמה הבלתי מאוישת הן באופן אוטונומי על פי מתארים מוגדרים מראש והן על ידי המפעיל הקרקעי בעמדת השליטה הקרקעית.

**ציוד אלקטרוני שונה ומגוון**. החברה משמשת מדי פעם כקבלן ייצור ומייצרת עבור אחרים מוצרי אלקטרוניקה שונים בקווי הייצור שלה המשמשים את תחום הפעילות האמור, על פי הסכמי **BUILD TO PRINT**, בהיקפים לא מהותיים.

מערכות שונות לחלוקת הספק למערכות כטב"מים גדולים של לקוח מקומי.

תקופת האחריות הסטנדרטית בתחום הינה כשנתיים. החברה מעניקה ללקוחותיה אחריות כוללת לביצועים ולאמינות למשך 5 שנים.

9.14. <u>פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים</u>

להלן נתונים בדבר התפלגות הכנסות החברה לפי מוצרים שהכנסותיהם היוו למעלה מ-10% מהכנסות החברה בכל אחת מהשנים –2022, 2021 ו- 2020 באלפי ש"ח:

| | 2022 | | 2021 | | 2020 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | **הכנסות** | **שיעור מכלל הכנסות החברה** | **הכנסות** | **שיעור מכלל הכנסות החברה** | **הכנסות** | **שיעור מכלל הכנסות החברה** |
| בקר למנועי סילון | 18,254 | 51% | 2,188 | 9% | 3,312 | 16% |
| מערכות ניהול הספקים למל"טים | - | - | - | - | 2,150 | 10% |
| בקר התנעה | 1,278 | | 399 | 2% | 2,501 | 12% |
| ספק כח ובקר מנוע | 5,096 | 14% | 346 | 1% | 2,724 | 13% |
| בקר בלימה | 4,516 | 13% | 2,150 | 9% | - | - |
| צב"ד ליחידת כח עזר | 2,736 | 8% | 8,447 | 35% | 3,981 | 19% |

סה"כ ההכנסות לתחום זה, סכום הרווח הגולמי ושיעור הרווח הגולמי בשלושת השנים האחרונות היה כמפורט להלן:

| שנה | 2022 | 2021 | 2020 |
|---|---|---|---|
| ההכנסה באלפי ש"ח | 32,838 | 16,577 | 16,733 |
| רווח גולמי | 14,845 | 4,292 | 6,372 |
| שיעור הרווח הגולמי | 45% | 26% | 38% |

9.15. <u>לקוחות</u>

הלקוחות העיקריים בשנת 2022 למוצרי תחום זה הינם:

- חיל האוויר האמריקאי;
- לקוח ב בארה"ב יצרן מטוסי F16 לוקהיד מרטין
- חיל האוויר הישראלי;
- לקוח א' במדינות המפרץ.

אספקת המערכות ללקוחות בתחום מתבצעת לרוב במסגרת הזמנות חד-פעמיות או חוזים רב שנתיים, מול ממשלות או חילות אוויר.

לחברה הסכמי מסגרת מול חברות יצרניות של מנועים לכלי טיס אשר במסגרתם רוכשות החברות היצרניות את מוצרי החברה עבור המנועים המיוצרים על ידן. הסכמים אלו נחתמים עם החברות היצרניות כחלק מדרישות הלקוח הסופי, אשר מכתיב לחברה המייצרת שחלקים מסוימים במפרט המטוס ייוצרו על ידי החברה.

ההסכמים מול חילות האוויר במדינות מערב אירופה הנם הסכמים חד פעמיים לשדרוג של מערך מטוסי ה- **F16** של חילות האוויר שלהם בבקרי התנעה מתוצרת החברה.

להלן פירוט הלקוחות העיקריים של החברה (מעל 10%) אשר מחזור ההכנסות שלהם מהווים כ- 70% מסך מחזור ההכנסות המאוחד של החברה לשנת 2022, 2021 ו- 2020 באלפי ש"ח:

| | 2022 | | 2021 | | 2020 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **לקוח** | **שיעור מסך ההכנסות החברה** | **באלפי ש"ח** | **שיעור מסך ההכנסות החברה** | **באלפי ש"ח** | **שיעור מסך ההכנסות החברה** | **באלפי ש"ח** |
| לקוח א בארה"ב | 62% | 22,268 | 46% | 10,967 | 47% | 9,794 |
| לקוח ב בארה"ב | 13% | 4,516 | 9% | 2,150 | - | - |
| לקוח א בישראל | 1% | 369 | 8% | 1,907 | 10% | 2,150 |
| לקוח ב בישראל | - | - | 1% | 239 | 13% | 2,724 |
| לקוח א במדינות המפרץ | 14% | 5,096 | - | - | - | - |
| **סה"כ** | **90%** | **32,249** | **64%** | **13,113** | **70%** | **14,668** |

לקוח א' בארה"ב – חברה אמריקאית גדולה שהינה ספק של חיל האויר האמריקאי שהמכירות של החברה לחיל האוויר האמריקאי מבוצעות דרכה. ההתקשרות עם הלקוח הינה באמצעות התקשרויות והזמנות ספציפיות לכל עסקה.
לקוח ב' בארה"ב – לקוח של החברה יצרן מטוסי F16. התקשרות עם הלקוח מבוצעת באמצעות התקשרויות והזמנות ספציפיות לכל עסקה.
לקוח א' בישראל – לקוח של החברה מזה שנים רבות. התקשרות עם הלקוח מבוצעת באמצעות חוזה ספציפי לכל עסקה.
לקוח ב' בישראל - לקוח של החברה. התקשרות עם הלקוח מבוצעת באמצעות חוזה ספציפי לכל עסקה.
לקוח א' במדינות המפרץ - לקוח חדש של החברה. התקשרות עם הלקוח מבוצעת באמצעות חוזה לכל עסקה.

**לפירוט בדבר התפלגות המכירות ללקוחות כאמור לעיל, ראה ביאור 17 לדוחות הכספיים לשנת 2022 הכלולים בדוח תקופתי זה.**

החברה כבר ציידה אחוז משמעותי של כלי הטיס הרלבנטיים בעולם אך למרות זאת, קיימים מספר שווקים משמעותיים פוטנציאליים. כמו כן, לאור התפתחות שוק הכלי טייס הבלתי מאוישים בעולם נפתחים לחברה שווקים נוספים למוצריה כאמור לעיל.

9.16. <u>שיווק והפצה</u>

השיווק וההפצה של המערכות בישראל נעשים על ידי החברה. השיווק וההפצה של המערכות בארה"ב נעשים על ידי החברה הבת. ביתר השווקים העולמיים נעשה השיווק בסיוע סוכנים מקומיים המכירים את הלקוחות, את המנטאליות המקומית, את תהליכי קבלת ההחלטות וכו'.

בארה"ב מסתייעת החברה, בנוסף לפעילות החברה הבת, גם ביועצים חיצוניים, אנשי צבא ארה"ב בדימוס, המסייעים לחברה בהבנת מדיניות הלקוחות הפוטנציאליים וכן מסייעים לחברה ליצור קשרים עם בעלי תפקידים בכירים בזרועות הצבא והממשל.

לחברה יש הסכמים בלעדיים עם נציגים במספר מדינות. הסכמים אלו מוגבלים, במרבית המקרים לשנה עד שנתיים וניתנים להפסקה באופן חד צדדי על ידי מתן הודעה מראש. ההסכמים מוגבלים גם לסוג מסוים של מערכות לגביהן ניתנת לסוכן ההרשאה לייצג את החברה.

החברה מקיימת באופן שוטף מאמצי שיווק מול חילות אוויר ומשרדי בטחון זרים.

האסטרטגיה של החברה הנה לרכז את כל פעילות ההפצה של החברה בתוך החברה, תוך הסתייעות בסוכנים במדינות שונות.

לחברה אין תלות בצינורות הפצה ושיווק חיצוניים.

9.17. <u>צבר הזמנות בתחום</u>

צבר ההזמנות של החברה בתחום הפעילות מתפלג, כדלקמן (במיליוני ש"ח):

| תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה | צבר הזמנות נכון לתאריך: | |
|---|---|---|
| | 31.12.2022 | בסמוך לפני פרסום דוח זה |
| רבעון 1 2023 | 1,120 | 1,120 |
| רבעון 2 2023 | 602 | 602 |
| רבעון 3 2023 | 1,557 | 1,557 |
| רבעון 4 2023 | 577 | 577 |
| שנת 2024 ואילך | 3,125 | 3,125 |
| סה"כ | 6,981 | 6,981 |

צבר הזמנות בתחום הבקרה והניטור מורכב ברובו מהזמנות למערכות בקרת בלימה, בקרי התנעה וספקי כח.

השינוי בצבר ההזמנות בטבלה לעיל מושפע בין היתר מהשינויים בשערי החליפין.

9.18. <u>תחרות</u>

למיטב ידיעת החברה, אין בארץ חברות העוסקות בתחום זה. בעולם קיימות חברות בודדות בלבד (כ-3 בלבד להערכת החברה) המייצרות מוצרים המתחרים למוצרי החברה בתחום.

מוצרי החברות המתחרות נבדלים ממוצרי החברה במגוון הביצועים, האמינות והיתירות.

המתחרים העיקריים של החברה בחו"ל הם:

א. חברת BRITISH AEROSPACE (BAE) - חברה בארה"ב המפתחת ומייצרת מערכות HUMS למנועים. מוצרי חברת BAE נבדלים ממוצרי החברה בכוח החישוב, מידות ויכולת הדיאגנוסטיקה שלהם והינם ברמה טכנולוגית נמוכה יותר. חברה זו נחשבת למתחרה חזקה בגלל גודלה ושליטתה במוצרים נוספים לשוק התעופה.

ב. חברת SECHAM ELECTRONICS – חברה אמריקאית המייצרת בקר בלימה למטוס F16. החברה קיבלה את זכויות הייצור מחיל האוויר האמריקאי שפיתח בקר בלימה למנועים. מוצרי החברה נבדלים ממוצרי חברת SECHAM בכך שהם בעלי יתירות כפולה מלאה, ביצועי בלימה טובים יותר, ויכולות דיאגנוסטיות. חברה זו נחשבת למתחרה חלשה במדינות שאינן מחקות את בחירת חיל האויר האמריקאי באופן אוטומטי.

ג. חברת HAMILTON SUNDSTRAND Ltd– חברה אמריקאית המפתחת ומייצרת בקר התנעה למטוס F16. למוצרי החברה יתרון ברור ביכולות הדיאגנוסטיות על פני זה של HAMILTON והינם ברמה טכנולוגית גבוהה יותר.

שוק התעופה הינו שוק שמרני וסגור, אשר החדירה אליו, למתחרה חדש, עשויה להיות קשה ביותר. עובדה זו יוצרת מחסום כניסה גבוה למתחרה שאין לו את המוניטין, הניסיון רב השנים והאמון שיש לחברה.

נכונות חיל האוויר הישראלי לקחת חלק פעיל בהטסה ובבחינה של המערכות שפיתחה החברה, נותנת לחברה יתרון מסוים מול המתחרים ביכולתה לפעול במשותף עם חיל האוויר הישראלי.

החברה הוכרזה על ידי משרד הביטחון הישראלי כספק בלעדי למוצרים הרלבנטיים לחיל האוויר הישראלי.

9.19. מחקר ופיתוח

מרבית הפיתוח, שביצעה החברה בתחום בעבר, בוצע במימונה המלא, לפיכך כל הידע והזכויות במוצרים הינם בבעלות החברה.

לגבי שניים מהמוצרים התאפשר מהלך פיתוח כזה גם ללא מעורבות חיל האוויר הישראלי.

החברה החלה בפיתוח מערכות ניטור מבוזרות הכוללות "עיבוד קצה" **EDGE PROCESSING** המבוסס על "חיישנים חכמים".

נכון למועד הדוח, הסתיים שלב הפיתוח בתחום. החברה מבצעת מדי פעם שדרוגים המתבקשים מהפסקת ייצור של רכיבים אלקטרוניים מהם נבנו המערכות, שדרוגים המוזמנים על ידי הלקוחות. בנוסף, מבצעת החברה שדרוגים המאפשרים שימוש ברכיבים מתקדמים המביאים לשיפור בביצועים, להוזלת עלויות הייצור ושיפור התחרותיות של המוצרים, וזאת בהשקעה שאינה מהותית.

החברה קיבלה מענק מהמדען הראשי בסכום של 329 אלפי דולר. מתוך הסכום כאמור החזירה החברה סך של 293 אלפי דולר, ונכון ליום 31.12.2022 קיימת יתרת התחייבות תלויה בסך של כ-36 אלפי דולר.

9.20. הסכמים מהותיים

החברה אינה צד להסכמים מהותיים שאינם במהלך העסקים הרגיל של החברה.

9.21. יעדים ואסטרטגיה עסקיים

***היעדים המוגדרים בסעיף 9.21 זה להלן הנם מידע צופה פני עתיד, והם מהווים את עיקרי אסטרטגיית החברה לגבי המשך ניהול עסקיה בתחום. מידע זה מבוסס על הערכות כלליות של החברה לגבי התפתחויות כלליות, טכנולוגיות, כלכליות, כדוגמת המשבר הכלכלי (לרבות עליית שיעורי הריבית והאינפלציה בעולם), מלחמות בעולם (כדוגמת מלחמת אוקראינה רוסיה), מדיניות ואחרות, כמו גם על הערכות פרטניות של החברה לגבי יכולותיה הטכנולוגיות. כל שינוי בגורמים האמורים לעיל, וכן כל שינוי כלל עולמי בתחום, לרבות שינויים העלולים לנבוע כתוצאה מהתפשטות נגיף הקורונה בארץ ובעולם, עלול לגרום לאי התממשותה של אסטרטגיית החברה ואי השגת היעדים. לאור האמור, ומאחר שאסטרטגיית החברה מושתתת על גורמים אשר אינם בשליטתה, אין לחברה כל ודאות כי היא אכן תתממש.***

פיתוח השוק למוצרי החברה והתמקדות בשיווק לשווקים חדשים.

המשך יצירת קשרים ושיתופי פעולה עם יצרני מנועים מובילים לצורך בחינת פיתוח מוצרים ומנועים חדשים אלו.

בקר ניהול למערכת הדלק - מטוס **F16**: החברה צופה המשך מכירות של מוצר זה בשנים הבאות.

# פרק ג' - תיאור עסקי החברה - עניינים הנוגעים לפעילות החברה כולה

המידע בפרק זה בא לכלול נתונים על פעילות החברה בכללותה ומהווה תוספת כללית לתיאור פעילות החברה כאמור בסעיפים 7 - 9 לעיל. המידע בפרק זה, בצירוף המידע לעיל, משקף תיאור של כלל עסקי הקבוצה על בסיס מאוחד.

## 10. עונתיות

בעבר מכירות החברה התאפיינו בעונתיות לאור העובדה שההזמנות היו תלויות באישור של תקציבי המדינות השונות. תהליך אישור התקציבים נעשה, בדרך כלל, ברבעון הרביעי של השנה, ולפיכך תהליכי ההתקשרות בחוזים מתחילים ברבעון הראשון של כל שנה, לאחר אישור התקציב וקבלת אישור הרכש. השנים האחרונות לא התאפיינו בעונתיות זו, לאור הקטנת התלות בהזמנות ממשרדי בטחון.

## 11. כושר ייצור

11.1 פעילות הייצור של החברה מתנהלת ע"י החברה במגדל העמק, אך נשענת ברובה על קבלני משנה. חלק קטן מפעילות הייצור מתבצע באמצעות החברה הבת כמתואר לעיל בסעיף 1.3 בפרק א' לעיל. הייצור נעשה בהתאם למפרטים ולהנחיות החברה, ונבדק על ידי ובפיקוח מחלקת בקרת האיכות של החברה.

11.2 כושר הייצור השנתי של החברה במתכונת הנ"ל, נותן מענה מלא לכל צרכי החברה, ולהערכתה מסוגל להמשיך לתת מענה מלא לכל צרכיה העתידיים.

11.3 לאור האמור לעיל, הייצור בהיקפים נוספים לא יחייב השקעה מהותית בציוד נוסף.

11.4 כושר הייצור הפוטנציאלי של החברה מאפשר עמידה בתחזית דרישות לייצור הגדולות משמעותית מהיקף הייצור הנוכחי ללא השקעות נוספות בתשתית הייצור.

11.5 החברה מנצלת בפועל ברוב הזמן רק חלק קטן מכושר הייצור שלה. בכל מקרה, ניתן להרחיב את כושר הייצור ללא השקעות משמעותיות.

11.6 פעילות הייצור מתוכננת בעיקר בהתחשב בצבר ההזמנות ובמועדי האספקה.

11.7 החברה בד"כ אינה מייצרת למלאי, אלא במקרים בהם היא מזהה תהליך, שעשוי להוביל להזמנות פוטנציאליות.

11.8 לחברה אין קווי ייצור ספציפיים מאחר שהמוצרים אותם הינה מייצרת הינם בעלי תהליכי ייצור משותפים.

## 12. רכוש קבוע ומיתקנים

12.1 מפעלי ומשרדי החברה ממוקמים באזור התעשייה רמת גבריאל, במגדל העמק במבנה אשר הוקם על ידי החברה בשנת 1994 ("**המבנה**"). בשנת 2019 התקשרה החברה בהסכם למכירת המבנה לצד ג' שאינו קשור לחברה ו/או לבעלי השליטה בה, ולשכירת חלק מהמבנה , בשטח של כ- 1,300 מ"ר (מתוך סך כולל של כ- 4,000 מ"ר הקיימים במבנה) לצורך המשך פעילותה במבנה. תקופת השכירות מסתיימת ביום 7.6.2025.

12.2 להלן הרכב הרכוש הקבוע (עלות מופחתת בש"ח מדווחים) ליום 31.12.2022 :

| פריטים | עלות מופחתת (אלפי ש"ח) |
|---|---|
| מכונות ומחשבים | 83 |
| שיפורים במושכר | 91 |
| כלי רכב | 139 |

| | |
|---|---|
| ציוד וריהוט משרדי | 54 |
| **סה"כ** | **367** |

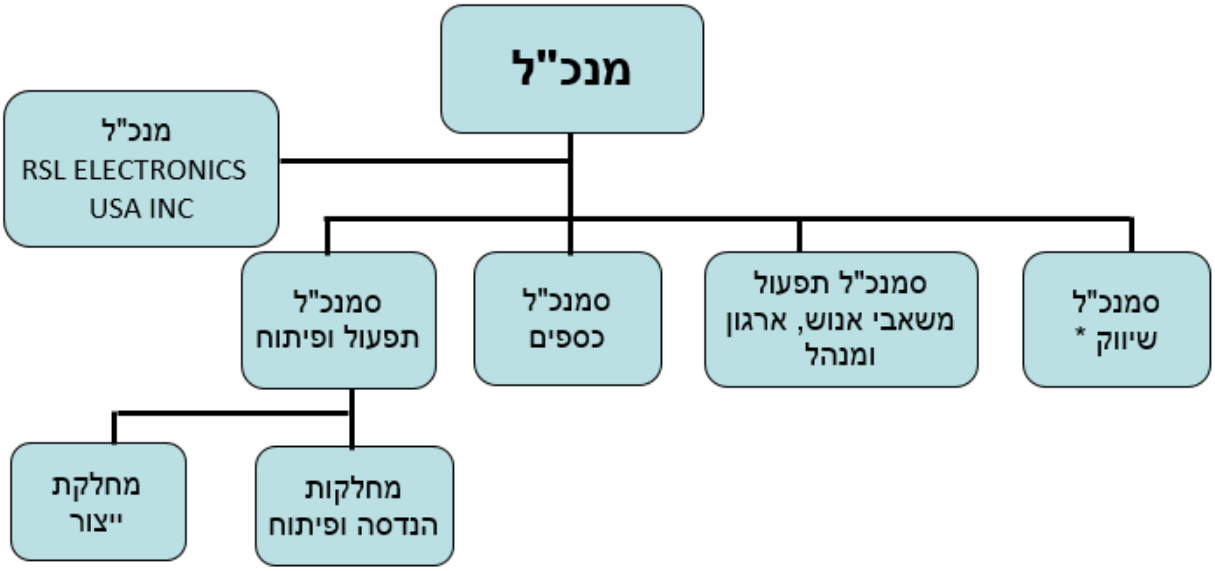
## 13. הון אנושי

13.1 בחברה אין כוח אדם שהינו ייעודי לתחום פעילות מסוים. התיאור בסעיף זה נוגע לכלל החברה ולפעילותה בכל שלושת קווי המוצר העיקריים.

13.2 להלן פירוט מצבת העובדים בחברה, לרבות חברות בנות, סמוך למועד הדוח:

| | מספר העובדים |
|---|---|
| **הנהלת החברה** | 5 |
| **מחקר ופיתוח והנדסה** | 10 |
| **ייצור ובדיקות סביבתיות** | 10 |
| **שיווק פיתוח עיסקי והפצה** | - |
| **אחזקה ותמיכה טכנית, אבטחת איכות ורכש** | 4 |
| **מזכירות והנה"ח** | 4 |
| **דיאגנוסטיקה** | 3 |
| **סה"כ** | **36** |

13.3 להלן תרשים מבנה ארגוני של החברה:




**(*)** סמנכ"ל השיווק סיים תפקידו באוגוסט 2021 - טרם אוישה המשרה.

13.4 <u>שינויים מהותיים בהון האנושי</u>

החברה מעסיקה 36 עובדים בסמוך לפרסום דוח זה, בדומה ל- 37 מועסקים בתקופה המקבילה אשתקד.
עובדי החברה מועסקים על פי הסכמים אישיים הנחתמים עם כל אחד ואחד מהם. ההסכם כולל נספח תנאים כללי, שהינו זהה לכל העובדים וכן נספח תנאי העסקה ספציפי הנחתם עם כל אחד מהעובדים והמסדיר את תנאי העסקתם, לרבות שכר, ימי חופש וימי הבראה, קרנות פנסיה וקרנות השתלמות.

13.5 החברה מקיימת הדרכות וקורסים שוטפים בנושאים שונים, לרבות השתלמויות מקצועיות והדרכות אבטחת איכות.

13.6 על פי שיקול דעת הנהלת החברה ובהתחשב בתוצאותיה וברווחיותה של החברה, מעניקה החברה בונוס שנתי לעובדים מעת לעת. תנאי ההעסקה של נושאי המשרה בחברה כפופים למדיניות התגמול של החברה, אשר אושרה על ידי האסיפה הכללית של החברה ביום 10.11.2020 (לפרטים בדבר מדיניות התגמול של החברה ראה דיווח החברה מיום 5.10.20 (מס' אסמכתא: 2020-01-108342)).

לפרטים אודות תנאי כהונתם של נושאי משרה ועובדי הנהלה בכירים, ראו תקנה 21 ותקנה 22 לחלק ד' לדוח התקופתי ("**פרטים נוספים על התאגיד**").

למידע נוסף בדבר התחייבויות בשל סיום יחסי עובד-מעביד ראו ביאור 9 לדוחות הכספיים לשנת 2022.

## 14. חומרי גלם וספקים

14.1 חומרי הגלם העיקריים בהם עושה החברה שימוש הנם רכיבים אלקטרוניים סטנדרטיים OFFTHE SHELF. החברה משתדלת, ככל שניתן, לבחור את חומרי הגלם עבורם יש יותר מספק מאושר אחד.

14.2 מרבית חומרי הגלם, שרוכשת החברה, מקורם בישראל, בארה"ב ובמערב אירופה.

14.3 נוהל ההתקשרות מול הספקים הינו שהחברה מוציאה הזמנות ספציפיות לפי הצורך, לכל פרויקט שהיא מבצעת. זמן האספקה הינו, לרוב, בין חודשיים לשלושה. לחברה אין הסכמים בכתב עם הספקים. מגמת עליית המחירים בעולם, ההתייקרויות בשוק הרכיבים האלקטרוניים והתארכות זמני האספקה כתוצאה והעיכובים בשרשרת האספקה העולמית הביאו להתייקרות במוצרים המיוצרים ע"י החברה והארכת זמני האספקה בהתאם.

14.4 קיים פיזור רכישות אצל הרבה ספקים בגלל מגוון חומרי הגלם והרכיבים בהם משתמשת החברה. לחברה אין ספק אחד שאחוז הרכישות ממנו עולה על 10%.

14.5 לחברה רשימת ספקים מוסמכים מתוכם בוחרת החברה את הספק המתאים לביצוע העבודה או אספקת השירות או המוצר. תהליך הכנסת ספק לתוך רשימת הספקים המוכרים של החברה כולל הסמכתו על ידי מנהל אבטחת איכות של החברה.

## 15. מלאי

**מדיניות החברה להגדרת מלאי כמלאי איטי / מלאי מת הינה:**

באופן כללי, אין תוקף התיישנות לפריטי המלאי של החברה מבחינת פג תוקף. מלאי החברה מאוחסן כראוי במחסני החברה ואין חשש שיתכלה או ייהרס.

לפחות אחת לשנה נבחן המלאי והאם קיים הצורך בביצוע הפחתת מלאי וסיווגו כמלאי איטי / מלאי מת לפי שלושה שלבים עיקריים להלן:

**שלב א - תנועות במלאי**:
להלן טבלה המפרטת את הפחתת המלאי לפי מועד התנועה האחרונה בכל סוג מלאי:

| שיעור הפחתה באחוזים | תקופה |
|---|---|
| 0 | 5 שנים אחרונות |
| 10 | 6 |
| 20 | 7 |
| 30 | 8 |
| 40 | 9 |
| 50 | 10 |

**שלב ב - בחינה ספציפית של כל סוגי המלאי בנפרד** :
ההפחתה מבוצעת הן תוך בחינת הפן הטכנולוגי, היכולת להשתמש ברכיבים/מוצרים הקיימים במלאי בעתיד, והן מבחינה שיווקית ויכולת המכירה שלהם כמוצרים/כחלקי חילוף ובמסגרת שירות האחריות של החברה ללקוחותיה, והכל בהתחשב בדרישות התקינה החשבונאית.

**שלב ג – הפחתות נוספות של מלאי תוצרת גמורה ותוצרת בתהליך בהתאם לנסיבות מיוחדות** ובכל מקרה מלאי שגילו הינו מעל 10 שנים מופחת במלואו.

## 16. הון חוזר

16.1 החברה בד"כ אינה מחזיקה מלאי מוצרים גמורים, אלא מייצרת על פי הזמנות ומספקת במועדי האספקה הנקובים בהזמנות. במקרים מסוימים בהם ההזמנה נמצאת בשלבי הוצאה סופיים או אם להערכת הנהלת החברה, הזמנה עשויה להתקבל במהלך השנה הקרובה, מזמינה החברה חומרי גלם ורכיבים, ואף מתחילה בביצוע ההרכבה, וזאת על מנת לקצר את מועדי האספקה.

16.2 החברה מחויבת להחזיק מלאי מסוים של חלקי חילוף למוצרים שנמצאים בשימוש אצל לקוחותיה, על מנת לעמוד בהתחייבויותיה לספק שירות תיקונים על פני שנות חיי המוצרים.

16.3 סחורות וחומרי גלם מתקבלים ועוברים בדיקות קבלה. החברה מחזירה חומרים שלא עברו את בדיקות הקבלה

16.4 החברה נותנת, במרבית המקרים, אחריות ל- 1 -3 שנים עבור המוצרים שהיא מייצרת.

16.5 החברה נותנת אשראי, במרבית המקרים, בין 30 - 60 יום ללקוחות בחו"ל, ואשראי של שוטף + 60 עד 90 יום ללקוחות בארץ. תנאי האשראי מספקי החברה בד"כ הינם שוטף + 60 יום.

## 17. מימון

החברה מממנת את הוצאותיה השוטפות מתוך אמצעיה וכן משתמשת באשראי בנקאי לתקופות קצרות ולזמן ארוך. נכון ליום 31 בדצמבר 2022 וכן בסמוך למועד הדוח החברה לא נזקקה לאשראי בנקאי .

שיעור הריבית הממוצעת על הלוואותיה בשנת 2021 בשקלים (לא צמוד) היה כ- 3.5%.

להלן פרוט מסגרות האשראי והיקף הניצול של אותן מסגרות אשראי ליום 31.12.2022 ובסמוך למועד אישור הדוח (במליוני ש"ח) :

| מעניק האשראי | מסגרת אשראי ליום 31.12.2022 | ניצול מסגרת האשראי ליום 31.12.2022 | מסגרת אשראי בסמוך למועד הדוח | ניצול מסגרת אשראי בסמוך למועד הדוח |
|---|---|---|---|---|
| תאגיד בנקאי א' | 3,500 | - | 3,500 | - |
| תאגיד בנקאי ב' | 4,000 | - | 4,000 | - |
| סה"כ | 7,500 | - | 7,500 | - |

במסגרת תנאי המסגרת של תאגיד בנקאי (כפי שעודכנו מעת לעת) התחייבה החברה לעמוד באמות מידה פיננסיות הבאות כל עוד מסגרת האשראי בתוקף :

ההון העצמי המוחשי של החברה לא יפחת מ- 25% מסך מאזן החברה.

בחינת העמידה בהתניות פיננסיות תיבדק בדוחות הכספיים השנתיים המאוחדים המבוקרים של החברה.

נכון ליום 31 בדצמבר, 2022 החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות שנקבעו על ידי הבנק.

באשר לשעבודים ראה סעיף 18 להלן.

לפירוט נוסף לסעיף זה ראה ביאורים 13ד', 15ג', 15ו' ו- 16 ג' (2) לדוחות הכספיים לשנת 2022 הכלולים בדוח תקופתי זה.

18. **שעבודים**

להבטחת התחייבות החברה כלפי הבנקים וצדדים שלישיים נוספים, שיעבדה החברה בשעבודים, קבועים וצפים, נכסים וזכויות של החברה.

לפרטים בדבר שעבודי החברה, ראה ביאור 13 ד' לדוחות הכספיים לשנת 2022 הכלולים בדוח תקופתי זה.

19. **מיסוי**

לפירוט לסעיף זה ראה ביאור 12 לדוחות הכספיים לשנת 2022 הכלולים בדוח תקופתי זה.

20. **מגבלות ופיקוח על פעילות החברה**

20.1 לחברה רישיון עסק שתוקפו הינו עד לשנת 2028.

20.2 לחברה אישור אפ"י - האגף לפיקוח יצוא ביטחוני במשרד הביטחון, לשיווק וייצוא בטחוני עד ליום 30 באוקטובר 2026.

20.3 לחברה אישור בדבר מעמדה כספק מוכר למשרד הביטחון.

20.4 לחברה מערכת בקרת איכות התואמת ומוסמכת על ידי מכון התקנים הישראלי לתקן הבין לאומי ISO-9001:2008/AS9100Revision C וכן דרישות מנה"ר רמה A.

מערכת אבטחת האיכות של החברה מקיימת פעילות תקינה, הנדסה, בחינה, ניתוח ובקרה במגוון רחב של נושאים בשלבי הפיתוח, הרכש, הייצור והאספקה. מערכת האיכות של החברה מוסמכת לבדיקה עצמית של מוצרים על ידי חיל האוויר הישראלי. ההסמכה הינה לייצור ואחזקה.
מערכת האיכות של החברה נמצאת בפיקוח של הצבא האמריקאי למוצרים המסופקים תחת חוזים שוטפים. הפיקוח מבוצע באמצעות נציג סיב"ט.

21. **הסכמים מהותיים**

לתיאור הסכמים מהותיים של החברה ראה סעיפים 7.20, 8.10 ו-9.20 לעיל.

22. **התחייבויות תלויות והליכים משפטיים**

נכון ליום 31.12.2022 ולמועד הדוח לא מתנהלים הליכים משפטיים נגד החברה או ע"י החברה נגד צדדים שלישיים.

23. **מידע כספי לגבי מגזרים גיאוגרפיים**

לפירוט לסעיף זה ראה ביאור מס' 17 לדוחות הכספיים לשנת 2022 הכלולים בדוח תקופתי זה.

24. **דיון בגורמי סיכון**

24.1 משבר הקורונה
החברה עוקבת באופן שוטף אחר השפעות ההתפשטות של נגיף הקורונה ובוחנת את ההשלכות האפשריות כאמור על פעילותה. החברה פועלת בתחום התעשיות הביטחוניות ורוב לקוחותיה הם גופים ממשלתיים בארץ ובעולם.
הואיל ומדובר באירוע עולמי דינאמי ומתמשך שמאופיין באי וודאות רבה, הן מהבחינה הבריאותית והן מהבחינות הכלכלית והחברתית, אין בידי החברה יכולת להעריך את המשכו או את עוצמתו של המשבר וכן את מלוא השלכותיו ותוצאותיו, ככל שיהיו, על פעילות החברה. החברה ממשיכה לעקוב באופן שוטף אחר ההתפתחויות הרלוונטיות בארץ ובעולם, החלטות הממשלה והשפעת כל אלה על פעילותה העסקית.

בתקופת הדיווח, הוטלו ע"י ממשלות בשווקים בהן פועלת החברה מגבלות בניסיון למנוע את התפשטות נגיף הקורונה. החברה המשיכה לעבוד באופן רגיל בכפוף להנחיות שמירה על בטיחות העובדים כפי שניתנו באותה העת והכל בכדי לשמור על המשכיות עסקית מול לקוחותיה.

כאמור לעיל, יחד עם תחילת מגמת השיפור העולמית בהשתלטות על התפרצות הנגיף, בשלב זה אין בידי החברה אפשרות להעריך באופן מהימן מה עשויות להיות ההשלכות הנוספות של

ההתמודדות עם התפשטות הנגיף על החברה. להערכת החברה, ככל שמגמת ההתפרצות תמשיך להשתפר; וככל שלא ייעצר לחלוטין השילוח האווירי; וככל שתמשכנה היעדרן של מגבלות תנועה והעסקת עובדים, כפי שהם כיום; וככל שלא יחולו שינויים מהותיים אחרים בשוק הביטחוני, בידי החברה קיימים האמצעים הדרושים כדי להמשיך ולקיים פעילות רגילה, כולל עמידה בהתחייבויותיה במועדן, וזאת בהתבסס על תזרים המזומנים החזוי שלה ועל מקורותיה העצמאיים ומסגרות אשראי הבנקאי שנכון להיום עומדות לרשותה.

24.2 <u>השפעת עליית האינפלציה והריביות על החברה</u>

בשנתיים האחרונות מורגשת מגמה מאקרו כלכלית, בישראל ובעולם, המתאפיינת בעלייה בשיעור האינפלציה והריביות. בתוך כך, במהלך 12 החודשים האחרונים עלה מדד המחירים לצרכן בישראל בכ- 5.3%, כאשר במחצית השנה האחרונה העלה בנק ישראל את הריבית במשק במספר פעימות לשיעור של 3.75% למועד הדוח וזאת במטרה לבלום את עליית האינפלציה. דירקטוריון החברה בחן את ההשפעה על החברה ופעילותה ולהערכתו, למועד זה אין בעליות אלו להשפיע השפעה מהותית על עסקי החברה -. החברה תמשיך לעקוב ולבחון את השפעת עליית האינפלציה ועליית הריבית כאמור לעיל על פעילותה ותנקוט צעדים בהתאם.

24.3 <u>השלכות המלחמה בין רוסיה ואוקראינה</u>

בפברואר 2022 החלה המלחמה בין רוסיה לאוקראינה. המלחמה הובילה, וממשיכה להוביל, לנפגעים משמעותיים, לפגיעה בתשתיות ולהפרעה לפעילות הכלכלית באוקראינה. בתגובה, מספר מדינות (כולל ארה"ב, בריטניה והאיחוד האירופי), הטילו סנקציות כלכליות נגד ישויות ויחידים מסוימים רוסיים הקשורים לרוסיה בכל מקום בעולם. התנודות הפוטנציאליות במחירי הסחורות, שערי מטבע חוץ, הגבלות על יבוא ויצוא, זמינות חומרים ושירותים מקומיים וגישה למשאבים מקומיים עשויות להשפיע על ישויות שיש להן פעילות או חשיפות משמעותיות עם או ברוסיה, בלארוס או אוקראינה . לתוצאות הפעילות באוקראינה והשינויים הנלווים במדינות השכנות לה אין השפעה מהותית על תוצאות החברה.

24.4 <u>שינוי מדיניות משפטית בישראל</u>

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים, מקודמים מספר שינויים מהותיים אשר עלולים להשפיע בצורה ניכרת על מערכת המשפט ואשר מעוררים בקרב הציבור מחלוקות רבות. טרם ניתן להעריך אילו שינויים יכנסו לתוקף ומה תהיה השלכתם על מצב המשק בכלל, לרבות דירוגי האשראי של ישראל והשפעות נוספות על אזרחי המדינה, ועל פעילות החברה בפרט.

24.5 <u>סיכונים כלליים</u>

24.1.1 <u>שינויים בצרכי ובתקציבי הביטחון בעולם</u>

להערכת החברה, לא צפויים שינויים משמעותיים בצרכי הביטחון ובתקציבי הביטחון בעולם. להערכת החברה, ייתכן וצפויה אף עלייה בצרכי הביטחון, בעיקר בארה"ב, אבל גם במדינות מזרח אסיה ואירופה המתקדמות יותר, אשר לרוב הינן רגישות יותר לאיומים של טרור עולמי או סכסוכים מקומיים,

להערכת החברה, לשינויים בתקציבי הביטחון השפעה לא מהותית על פעילותה, וזאת מן הטעם, שהמערכות שמייצרת החברה, הן מערכות המיועדות לשמירה ולתחזוקה תקינות של מערכות וציוד קיים, ובמיוחד לשמירה ולהוזלה של הוצאות עלות, מחזור חיים ותפעול של ציוד קיים, לכן החברה מעריכה כי לקיצוץ תהייה השפעה נמוכה.

בנוסף, יש לציין כי למוצרי ה- HUMS לשוק התעופה האזרחי ולשוק האנרגיה, שוק פוטנציאלי שעולים בגודלם וקצב צמיחתם על השוק הצבאי.

24.1.2 <u>שינויים בצרכי ובתקציבי הביטחון בישראל</u>

להערכת החברה, בשל קיומו של האיום האסטרטגי מצד אירן, ההתרחשויות בסוריה, לבנון ובשאר מדינות האזור, ובשל המשך קיומם של איומים מצד גורמי טרור פלסטינים (חמאס) והחיזבאללה, לא צפויים בטווח הקרוב שינויים בצרכי הביטחון בארץ.

מנגד, קיימת אפשרות ריאלית לפיה תקציבי הביטחון בארץ יקוצצו בשל לחצים פוליטיים והעברת תקציבים למשרדים אחרים.

כאמור לעיל, להערכת החברה אין לשינויים בתקציבי הביטחון השפעה מהותית על פעילותה.

24.1.3 מרבית הכנסות החברה צמודות לשער החליפין של הדולר האמריקאי וחלקן לאירו, לפיכך קיים לחברה סיכון כתוצאה משינויים בשערי החליפין של הדולר והאירו מול השקל והאינפלציה בישראל ובעולם.
מדיניות החברה הנה לבחון מעת לעת את החשיפה המאזנית ולהגן על היתרות החשופות מעת לעת באמצעות לקיחת אשראי לזמן קצר במט"ח (בדולר ובאירו).

24.1.4 לאור היקף האשראי הבנקאי שנוטלת החברה מעת לעת קיים לחברה סיכון ריבית. גידול בשערי הריבית לצד גידול בהיקף האשראי ככל שייצרך על ידי החברה בעתיד עשוי להשפיע בהתאם על גידול בהוצאות המימון של החברה.

24.6 <u>סיכונים ענפיים</u>

הנהלת החברה איננה צופה כניסה מהותית של מתחרים בגלל מחסומי הכניסה הגבוהים יחסית. התחזקות של מתחרים קיימים עשויה לצמצם היקף פעילותה בשוק.

24.7 <u>סיכונים ייחודיים לחברה</u>

החברה מעריכה, כי יכולתה לחדור באופן מסיבי יותר לשוק ה- HUMS תלויה גם ביכולתה לחבור לאחד או יותר מהיצרנים או משתמשים גדולים של מנועי מטוסים, לאחד או יותר מהיצרנים הגדולים של מסוקים או לחברות גדולות אחרות הפועלות בתחום ייצור האנרגיה. החברה מקיימת מגעים עם יצרנים כאמור, אבל לוקחת בחשבון את העובדה שתהליכי ההחלטה בחברות גדולות צורכים לעיתים זמן רב וההחלטות מושפעות לעיתים מגורמים שאינם תלויים באיכות או חשיבות החברה לקונצרן הגדול.

מרבית הידע הטכנולוגי וההנדסי בחברה מצוי בידי מספר מצומצם של אנשי מפתח המועסקים בחברה מזה עשרות שנים שחלקם אף מעבר לגיל פרישה. החברה בחנה את השלכות הסיכונים העשויים לנבוע מכך והחליטה על מספר פעולות לצמצום הסיכונים שעיקרן בשלב זה הקפדה על תיעוד לשימור הידע בחברה.

24.8 <u>איומי סייבר ואבטחת מידע</u>

רמת הסיכון להתממשות איומי סייבר ואבטחת מידע הולכת וגוברת בשנים האחרונות בארץ ובעולם. ניכרת עלייה בהיקף האיומים והאירועים המתרחשים בפועל, וכן עלייה בעוצמתם, ביכולות התוקפים וברמת מורכבות המתקפות, ובהתאם קיימת עלייה בחשיפה לסיכונים הטמונים במרחב הסייבר. התממשות של איום סייבר משמעותי כלפי המערכות העיקריות המשמשות את החברה באספקת שירותיה עלולה להשפיע לרעה על פעילותה של החברה ועל יכולתה לספק שירותים ללקוחותיה.

**מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות החברה בכללותה:**

| | גדולה | בינונית | קטנה |
|---|---|---|---|
| **סיכוני מקרו** | | | |
| אינפלציה וריביות עולות במשק | | | + |
| ירידה בתקציבי הביטחון בארץ | | + | |
| ירידה בתקציבי הביטחון בעולם | + | | |
| מצב כלכלי – המשבר הפיננסי העולמי | | + | |
| שינויים בשער חליפין | | + | |
| **סיכונים ענפיים** | | | |
| כניסת מתחרים חדשים לשוק | | | + |
| התחזקות מתחרים קיימים | | + | |
| **סיכונים מיוחדים לחברה** | | | |
| הצורך בשיתוף פעולה עם חברה יצרנית גדולה בשוק התעופה הצבאי ו/או האזרחי | | + | |
| תלות בספק מהותי | | | + |
| שערי ריבית להלוואות | | | + |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | + | עתודה ניהולית ושימור ידע |
| | + | | איומי סייבר ואבטחת מידע |

# חלק ב' - דו"ח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד לשנת 2022

1. **כללי**

דירקטוריון אר.אס.אל. אלקטרוניקה בע"מ ("**החברה**") מתכבד להגיש בזאת את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שנסתיימה ביום 31 לדצמבר, 2022 ("**תקופת הדוח**") בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על פי כללי הדיווח הבינלאומיים ה- IFRS.

2. **תאור תמציתי של החברה וסביבתה העסקית**

החברה עוסקת בפיתוח, תכנון, ייצור ושווק של מערכות לשווקים צבאיים ואזרחיים בתחומים כדלהלן: תחבורה (תעופתית, יבשתית וימית), האנרגיה המתחדשת והתעשיה שמטרתן שיפור ביצועי המערכות, שיפור זמינותן והורדת עלויות התחזוקה באמצעות מעבר לתחזוקה חזויה.

בפעילותה מול השוק האמריקאי פועלת החברה גם באמצעות חברה הבת, RSL ELECTRONICS U.S.A INC, הנמצאת בבעלותה המלאה והפועלת בארה"ב.

פעילות החברה בתחום טורבינות הרוח, מרוכזת בחברה בת בשם WindSL Ltd. (ווינדסל בע"מ), חברה פרטית בבעלות מלאה של החברה שהחלה לפעול בחודש ספטמבר 2008. בשנים האחרונות לא הייתה פעילות בתחום הנ"ל.

**ענפי הפעילות המרכזיים של החברה**

א. **מערכות בקרה וניטור למנועי כלי טייס ולמערכות שרת במטוסים**

החברה מייצרת ומשווקת מערכות בקרה וניטור למערכות שרת (Utility Control & Monitoring) למטוסים ולמנועים. מערכות בקרה וניטור אלה מבצעות בקרה וניטור בזמן אמת תוך מהלך הטיסה. המערכות האמורות משפרות את בטיחות הטיסה ומסייעות בהפחתת עלויות התחזוקה והתפעול של המנועים והמטוסים.

בתחום מערכות בקרת מערכות שרת למטוסים ולמנועים החברה מייצרת מספר מוצרים המשביחים את ביצועי המטוסים והמנועים הצבאיים, הנמכרים לחלק גדול מחילות האוויר המערביים באירופה, ארה"ב ובמזרח הרחוק.

ב. **מד מהירות לוע לתותחים (מדמ"ל)**

מוצרים ממשפחה זו משמשים כציוד סטנדרטי בצה"ל, בצבא ארה"ב, בצבא הודו ובצבאות נוספים ברחבי העולם.

ג. **מערכות דיאגנוסטיקה ופרוגנוסטיקה לניטור בריאות מכונות סובבות ("HUMS")**

**השוק הצבאי** - החברה פיתחה, שווקה ומכרה מערכות HUMS לכלי טיס (מאוישים ובלתי מאוישים), למנועי תעופה, לספינות והחלה בפיתוח גם לכלי רכב יבשתיים כבדים.

**שוק אזרחי של טורבינות רוח** – החברה מחדשת פעילותה בתחום זה ע"י חבירה ל OEM מובילים בתחום באמצעות חברת הבת, ווינדסל בע"מ, המצויה בהחזקתה ובשליטתה המלאה.

**שוק אזרחי** – החברה נמצאת בתהליך התפשטות לתחומי התעשיה (INDUSTRY 4.0) ולתחום ניטור רכב יבשתי כבד.

3. **השלכות התפשטות נגיף הקורונה על הפעילות העסקית של החברה**

החברה עוקבת באופן שוטף אחר השפעות ההתפשטות של נגיף הקורונה ובוחנת את ההשלכות האפשריות כאמור על פעילותה. לפרטים נוספים ראה ביאור 1ב' לדוחות הכספיים המאוחדים המצורפים לדוח זה.

4. **ניתוח התוצאות העסקיות**

**להלן יובאו ההסברים בדבר ההתפתחויות שחלו בסעיפי הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2022 לעומת יום 31 בדצמבר 2021:**

א. **נכסים והתחייבויות**

| | ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח) | ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח) | שינוי ביחס לשנה קודמת | | הסברים |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | באלפי ש"ח | ב- % | |
| **מזומנים ושווי מזומנים** | 7,181 | 2,385 | 4,796 | 201% | הפרשי עיתוי ביתרות מזומנים ושווי מזומנים |
| **פקדון מוגבל בשימוש** | 6,527 | 6,503 | 24 | | פקדונות בנקאיים מוגבלים בשימוש |
| **לקוחות, חייבים ויתרות חובה ומיסים לקבל** | 15,734 | 15,443 | 291 | 2% | עיקר השינוי נובע מגידול ביתרות הלקוחות נטו, בסך של כ 0.7 מיליון ש"ח כתוצאה מגידול בפעילות בחציון השני של השנה ובעיקר ברבעון הרביעי בסמוך לתאריך החתך דבר המשפיע על יתרת הלקוחות לגביה שקוזז בחלקו בקיטון בחייבים ויתרות חובה 0.4 מליון ש"ח. |
| **מלאי** | 4,520 | 8,331 | (3,811) | (46%) | השינוי בסך 3.8 מיליון ש"ח נובע ממימוש מלאים כחלק ממימושי הזמנות במהלך השנה, מזה בעיקר קיטון במלאי חומרי גלם כ- 2 מיליון ש"ח וקיטון במלאי עבודות בביצוע בסך של כ 2.1 מיליון ש"ח ויתר השינוי נובע שינויים במלאי תוצרת גמורה. |
| **רכוש קבוע, נטו** | 367 | 399 | (32) | (8%) | השינוי נובע בעיקר מהשקעות שבוצעו בתקופה בניכוי הפחת התקופתי |
| **נכסי זכות בגין שימוש בחכירות** | 1,759 | 2,398 | (639) | (27%) | השינוי נובע מעדכון תקופתי של נכסי חכירה לאור יישום תקן חשבונאות בינלאומי מספר 16 |
| **נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו** | 195 | 174 | 21 | 12% | השינוי נובע מעדכון אקטוארי של נכסים והתחייבויות נטו בגין הטבות לעובדים בתקופה |
| **מסים נדחים** | 153 | 257 | (104) | (40%) | השינוי נובע מעדכון נכס מס נדחה בגין הפרשי עיתוי לצרכי מס והצפי לניצולם בעתיד הנראה לעין. |

| | ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח) | ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח) | שינוי ביחס לשנה קודמת | | הסברים |
|---|---|---|---|---|---|
| **אשראי בנקאי לזמן קצר וחלויות שוטפות של חכירות ושל הלוואות מתאגידים בנקאיים** | 616 | 8,620 | (8,004) | (93%) | הקיטון נובע בעיקר מפירעון אשראי בנקאי לזמן קצר בסך של כ 7.8 מיליון ש"ח שנלקח לצורך מימון הצטיידות עבור הזמנות מלקוחות שמומשו במהלך שנת 2022 וכן קיטון בחלויות שוטפות של התחייבויות בגין נכסי חכירה בסך כ 0.2 מיליון ש"ח. |
| **התחייבויות לספקים ונותני שירותים, זכאים ויתרות זכות** | 5,285 | 3,904 | 1,381 | 35% | היתרה מורכבת בעיקר מיתרות ספקים ונותני שירותים בסך של כ- 1.2 מליון ₪ וכן מזכאים ויתרות זכות אחרות בסך של כ-4.0 מליון ש"ח בגין התחייבויות לעובדים, מוסדות שכר, מוסדות ממשלתיים והוצאות לשלם. הגידול ביתרה נובע בעיקר מגידול בסעיף זכאים ויתרות זכות וזאת בגין יתרות החתך הקשורות לנותני שירותים שונים וכן מגידול ביתרות זכות אחרות ובמיוחד מענק לבעלי שליטה ועמלות לסוכנים. |
| **התחייבויות בגין חכירה לזמן ארוך** | 1,103 | 1,644 | (541) | (33%) | השינוי נובע מעדכון תקופתי של התחייבויות בגין חכירה לאור יישום תקן חשבונאות בינלאומי מספר 16 |
| **התחייבויות אחרות לזמן ארוך** | 127 | 123 | 4 | 3% | השינוי נובע מעדכון ההתחייבות לאור תשלומי תמלוגים בפועל ושערוך יתרת ההתחייבות |
| **הון עצמי** | 29,305 | 21,599 | 7,706 | 36% | |
| **הון חוזר** | 28,061 | 20,138 | 7,923 | 39% | |
| **יחס שוטף** | 5.76 | 2.61 | 3.15 | 121% | |

**ב. נתוני רווח והפסד:**

**<u>להלן התוצאות הכספיות של החברה במאוחד לתקופות שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2022, 2021 ו-2020:</u>**

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח) | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח) | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 (באלפי ש"ח) | שינוי ביחס לשנה קודמת | | הסברים |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | באלפי ש"ח | ב- % | |
| הכנסות | 35,861 | 23,842 | 20,711 | 12,019 | 50% | השינוי נובע מגידול בהכנסות מוצרי השרת כ- 16.3 מליון ש"ח בעיקר ממימושי הזמנות מחיל האויר האמריקאי; הכנסות |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | בפרוייקט בקרי בלימה מול יצרן מטוסי ה F16 לוקהיד מרטין; גידול בהכנסות HUMS כ- 1.8 מיליון ש"ח כתוצאה ממימוש הזמנה ראשונה לייצור סדרתי לאחר סיום מוצלח של שלב הפיתוח בפרויקט מול לקוח אסייאתי; מנגד חל קיטון בהכנסות מדי מהירות לוע לתותח בסך של כ- 6.1 מיליון ש"ח כתוצאה מסיום מימוש הזמנות שהתקבלו בשנה קודמת. |
| **סה"כ רווח גולמי** | 15,819 | 8,379 | 7,359 | 7,440 | 89% | הגידול בשיעור הרווח הגולמי נובע מגידול חד בהכנסות ובעיקר במגזר השרת. הרווחיות הגולמית מושפעת מהיקף ההכנסות ותמהיל המוצרים בהכנסות. |
| הוצאות מחקר ופיתוח | 761 | 691 | 2,167 | 70 | 10% | ללא שינוי מהותי ביחס לשנה קודמת, ונובע מכך שעיקר המשאבים הפנימיים של ההנדסה והתוכנה התמקדו במימושי ההזמנות שהתקבלו. החברה השנה המשיכה בפיתוח הסבת מערכת HUMS חדשה לדיאגנוסטיקה בזמן אמת במהלך הטיסה שנועדה לשרת את פוטנציאל ההזמנות של החברה . |
| הוצאות שיווק ומכירה | 3,572 | 3,560 | 3,734 | 12 | - | עיקר השינוי נובע מקיטון בעלויות כח אדם בשיווק בסך של כ- 0.4 מליון ש"ח שקוזזו בגידול מקביל בהוצאות יעוץ בשיווק, נסיעות לחו"ל ועמלות לסוכנים |
| הוצאות הנהלה וכלליות | 3,961 | 3,188 | 3,006 | 773 | 24% | עיקר הגידול נובע מהפרשה למענק לבעלי השליטה בסך של כ- 0.5 מיליון ש"ח והיתר מגידול בשירותים מקצועיים וגמול דירקטורים. |
| הוצאות (הכנסות) אחרות | 67 | 8 | (272) | 59 | 738% | השינוי נובע מהוצאה בגין החזר הפרשי אגרות ששולמו לחברה ביתר בשנים קודמות ע"י התאחדות התעשיינים ונרשמו כהכנסות אחרות. |
| **רווח (הפסד) תפעולי** | 7,458 | 932 | (1,276) | 6,526 | 700% | |
| **הוצאות (הכנסות) מימון, נטו** | (539) | 556 | 415 | (1,095) | (197%) | השינוי נובע מגידול בהכנסות מימון בסך של כ- 0.8 מליון ש"ח בעיקר מהפרשי שער והיתר בסך של כ- 0.3 מיליון ש"ח נובע מקיטון בהוצאות ועמלות בנק לאור הקיטון באשראי הבנקאי של החברה |
| **מיסים על** | 557 | 108 | 157 | 449 | 416% | השינוי נובע מהוצאות מיסים |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **הכנסה** | | | | | | שוטפים בסך של 0.45 מיליון ש"ח ועדכון נכס המס של החברה לאור הפרשי עיתוי לצורכי מס והצפי לניצולם בעתיד. |
| **רווח (הפסד) נקי לשנה** | 7,440 | 268 | (1,848) | 7,172 | 2,676% | |

| | 1-12/2022 | | | | | 1-12/2021 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | מדמ"ל | מערכות בקרה וניטור | HUMS | אחר לא מיוחס | סה"כ | מדמ"ל | מערכות בקרה וניטור | HUMS | אחר לא מיוחס | סה"כ |
| **מכירות** | **345** | **32,838** | **2,678** | **-** | **35,861** | **6,431** | **16,577** | **834** | **-** | **23,842** |
| **שעור מכירות** | 1% | 92% | 7% | 0% | 100% | 27% | 70% | 3% | 0% | 100% |
| **עלות ישירה** | **289** | **17,993** | **1,760** | **-** | **20,042** | **2,525** | **12,328** | **610** | **-** | **15,463** |
| **שעור עלות ממכירות** | 84% | 55% | 66% | 0% | 56% | 39% | 74% | 73% | 0% | 65% |
| **רווח גלמי** | **56** | **14,845** | **918** | **-** | **15,819** | **3,906** | **4,249** | **224** | **-** | **8,379** |
| **רווח גלמי- %** | 16% | 45% | 34% | 0% | 44% | 61% | 26% | 27% | 0% | 35% |
| **פיתוח** | **175** | **-** | **586** | | **761** | **124** | **567** | **-** | **-** | **691** |
| **סוכנים** | **40** | **574** | **17** | | **631** | **52** | **302** | **67** | **-** | **420** |
| **שווק** | **586** | **1,354** | **1,002** | | **2,941** | **635** | **1,383** | **1,122** | **-** | **3,140** |
| **הנהלה** | **475** | **2,111** | **1,376** | | **3,961** | **395** | **1,721** | **1,072** | **-** | **3,188** |
| **הוצאות אחרות** | **-** | **-** | **-** | **67** | **67** | **-** | **-** | **-** | **(8)** | **(8)** |
| **סה"כ עלויות** | **1,274** | **4,038** | **2,981** | **-** | **8,361** | **1,206** | **3,972** | **2,260** | **-** | **7,447** |
| **רווח (הפסד) תפעולי** | **(1,218)** | **10,807** | **(2,063)** | **(67)** | **7,458** | **2,700** | **277** | **(2,037)** | **(8)** | **932** |
| **סה"כ הנכסים המיוחסים למגזר** | **636** | **18,485** | **480** | **16,835** | **36,436** | **4,375** | **17,559** | **818** | **13,138** | **35,890** |
| **סה"כ ההתחייבויות המיוחסות למגזר** | | **127** | | **7,004** | **7,131** | **-** | **123** | **-** | **14,168** | **14,291** |

| | 1-12/2020 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | מדמ"ל | מערכות בקרה וניטור | HUMS | אחר לא מיוחס | סה"כ |
| מכירות | 2,803 | 16,733 | 1,175 | - | 20,711 |
| שעור מכירות | 14% | 81% | 6% | 0% | 100% |
| עלות ישירה | 1,563 | 10,361 | 1,428 | - | 13,352 |
| שעור עלות ממכירות | 56% | 62% | 122% | 0% | 64% |
| רווח גלמי | 1,240 | 6,372 | (253) | - | 7,359 |
| רווח גלמי- % | 44% | 38% | -22% | 0% | 36% |
| פיתוח | 501 | 719 | 947 | - | 2,167 |
| סוכנים | - | - | 68 | - | 68 |
| שווק | 772 | 1,586 | 1,308 | - | 3,666 |
| הנהלה | 382 | 1,639 | 985 | - | 3,006 |
| הוצאות אחרות | - | - | - | 272 | 272 |
| סה"כ עלויות | 1,656 | 3,944 | 3,307 | - | 8,635 |
| רווח (הפסד) תפעולי | (416) | 2,428 | (3,560) | 272 | (1,276) |
| | | | | | |
| סה"כ הנכסים המיוחסים למגזר | 1,158 | 12,075 | 1,837 | 13,396 | 28,466 |
| סה"כ ההתחייבויות המיוחסות למגזר | - | 131 | - | 7,211 | 7,342 |

**ג. נזילות**

ליום 31 בדצמבר 2022 לחברה יתרות מזומנים ושווי מזומנים בסך של כ- 7,181 אלפי ש"ח.

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ₪) | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח) | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 (באלפי ש"ח) | הסברים |
|---|---|---|---|---|
| תזרימי מזומנים נטו שנבעו (ששימשו לפעילות) מפעילות שוטפת | 13,961 | (6,257) | 328 | בעיקר שינויים בסעיפים מאזניים ביתרות המלאי הלקוחות, ספקים זכאים ויתרות זכות |
| תזרימי מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה | (57) | (192) | (2,966) | השקעות בפקדונות ורכוש קבוע |
| תזרימי מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון | (9,216) | 5,315 | (837) | בעיקר קיטון באשראי לזמן קצר וארוך מתאגידים בנקאיים |

**5. <u>הוראות גילוי בהיבטים של ממשל ותאגיד</u>**

**א. <u>פרטים בדבר דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית</u>**

דירקטוריון החברה קבע כי המספר המזערי הראוי לחברה של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות, התשנ"ט-1999 הינו שניים, שכן לדעת הדירקטוריון המספר המזערי האמור מאפשר לדירקטוריון לעמוד בחובות המוטלות עליו בהתאם לדין ולמסמכי ההתאגדות של החברה בכל הנוגע לבדיקת מצבה הכספי של החברה ולעריכת הדוחות הכספיים ואישורם. במהלך תקופת הדוח לא שינה הדירקטוריון את קביעתו בנוגע למספר המזערי הנדרש של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית.

לפירוט שמות הדירקטורים שהם דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית תוך ציון העובדות ביחס לכל אחד מהם שמכוחן יש לראותו כדירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית, ראו תקנה 26 בחלק ד' - פרטים נוספים של התאגיד.

ב. **פרטים בדבר דירקטורים בלתי תלויים בתאגיד**

תקנון החברה אינו כולל הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים, אך דירקטוריון החברה קבע כי לפחות שליש מבין חברי הדירקטוריון, יהיו דירקטורים בלתי תלויים. בתקופת הדוח (ולמועד פרסום הדוח) מכהנים בחברה שני דירקטורים חיצוניים ודירקטורית בלתי תלויה אחת. לפירוט שמות הדירקטורים שהם דירקטורים בלתי תלויים תוך ציון העובדות ביחס לכל אחד מהם שמכוחן יש לראותו כדירקטור בלתי תלוי ראו תקנה 26 בחלק ד' - פרטים נוספים של תאגיד.

כלל חברי הדירקטוריון של החברה אינם בעלי השליטה או מקורבים שלהם. יתרה מכך, כלל הדירקטורים בחברה הינם דח"צים או דב"תים (ראה תקנה 26 בחלק ד').

ג. **מבקר פנימי**

המבקר הפנימי של החברה לשנת 2022 היה רו"ח אילן להט (להלן: "**המבקר הפנימי**" או "**רו"ח להט**").

רו"ח להט מונה לתפקיד המבקר הפנימי על ידי הדירקטוריון בשנת 2002 ולאחר קבלת המלצת ועדת הביקורת שנתקבלה באותה שנה.

נכון למועד הדוח לחברה לא ידוע על החזקות של רו"ח להט בניירות ערך של החברה.

המבקר הפנימי אינו עובד של החברה, אלא העניק לחברה שירותי ביקורת פנים חיצוניים.

בהתאם להודעתו של המבקר הפנימי, הוא ערך את הביקורת על פי תקנים מקצועיים מקובלים בהתאם לסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב – 1992. הודעה זו של המבקר הפנימי הניחה את דעתם של חברי הדירקטוריון באשר לעמידתו בתקנים מקצועיים מקובלים.

במהלך תקופת הדוח הוגשו שני דוחות לחברי וועדת ביקורת, וביום 14.11.22 דנו בממצאי דוחות הביקורת שהועברו להמשך טיפול של הנהלת החברה.

ביום 26.12.2022 החליט דירקטוריון החברה פה אחד, לאחר שקיבל את המלצת ועדת הביקורת ולאחר שניתנה למבקר הפנים ההזדמנות להשמיע את עמדתו בפני ועדת הביקורת והדירקטוריון, לסיים את ההתקשרות עם מבקר הפנים מר אילן להט ולמנות את מר גיא מונרוב ממשרד ג. מונרוב ושות' כמבקר הפנים של החברה. רו"ח מונרוב הנו רואה חשבון בהשכלתו והוא עוסק בתחום ביקורת הפנים שנים רבות. רו"ח מונרוב הוא בעל משרד רואי חשבון העוסק בבקרה וניהול סיכונים.

המבקר הפנימי עומד בהוראות סעיפים 3(א) לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב - 1992 ובהוראת סעיף 146(ב) לחוק החברות, התשנ"ט - 1999. נכון למועד הדוח לחברה לא ידוע על החזקות של המבקר הפנימי בניירות ערך של החברה.

המבקר הפנימי אינו עובד של החברה, אלא מעניק לחברה שירותי ביקורת פנים חיצוניים.

רו"ח מונרוב מונה לתפקיד מבקר הפנים ביום 26.12.2022 על ידי הדירקטוריון ולאחר קבלת המלצת ועדת הביקורת שנתקבלה באותה השנה. היקף השעות השנתי שיושקעו בביקורת פנימית ע"י המבקר הפנימי הינו, לפי המלצת ועדת הביקורת, כ- 100 שעות בנוסף לכ- 150 שעות שיושקעו בביצוע סקר בקרה ראשוני.

תכנית הביקורת השנתית מקיפה בד"כ 1 - 2 נושאים מרכזיים בשנה והיא נקבעת על פי הנחיות ועדת הביקורת ובתיאום עם מנכ"ל החברה, שהנו הממונה הארגוני על המבקר הפנימי בחברה.

היקף העסקת המבקר הפנימי הינו פונקציה של תכנית העבודה השנתית שאושרה בוועדת הביקורת. לכל דוח מוקצבת מסגרת שעות על-פי הערכת המבקר, המאושרת אף היא בועדת הביקורת. אופן התגמול של המבקר הפנימי והיקפו נגזר משעות הביקורת שנקבעו בתוכנית הביקורת השנתית ושאושרו על-ידי ועדת הביקורת של החברה, וזאת, בין היתר, בהתאם לצרכים של החברה ולהמלצות המבקר הפנימי. סך היקף שעות הביקורת הפנימית עמד בשנת 2022 על 50 שעות.

המבקר הפנימי פועל בעריכת הביקורת על פי תקנים מקצועיים מקובלים בהתאם לחוק הביקורת הפנימית.

כל המסמכים המתבקשים ע"י המבקר הפנימי נמסרים לו וכן ניתנת לו גישה חופשית למערכות המידע והנתונים הכספיים.

כל דו"ח ביקורת מועבר למנכ"ל החברה ונמסר לחברי הדירקטוריון לידיעה ולדיון בישיבת הדירקטוריון ובוועדת הביקורת.

ד. **גילוי בדבר שכר רואה חשבון מבקר**

בשנת 2022 הסתכם שכר רואי החשבון בכ 155 אלפי ש"ח (מזה לחברה הבת בארה"ב כ-65 אלף ש"ח) לעומת כ- 200 אלפי ש"ח בשנת 2021 (מזה לחברה הבת בארה"ב כ- 65 אלפי ש"ח). שכר זה ניתן בגין שרותי ביקורת, שירותים הקשורים בביקורת, שרותי יעוץ מס שניתנו לחברה, לחברות הבת בארץ ובארה"ב

ביום 30.03.2022 מינתה האסיפה הכללית של החברה את משרד רואי החשבון שיף הזנפרץ ושות' כרואי החשבון המבקרים של החברה, זאת חלף משרד רואי החשבון עמית חלפון אשר שימש כרואה החשבון המבקרים של החברה עד ליום 31.12.2021. בשנת 2022 הסתכם שכר רואי החשבון שיף הזנפרץ ושות' בסך כולל של כ- 90 אלפי ₪.

ה. **מדיניות החברה בעניין מתן תרומות**

החברה נוהגת לתרום מעת לעת סכומים לא מהותיים למוסדות רפואיים ורווחה. תרומות החברה בשנת 2022 הסתכמו לסך של כ- 8 אלפי ש״ח.

ו. **תכנית אכיפה פנימית**

לחברה תוכנית אכיפה פנימית, ורו״ח יוסי שקד, סמנכ״ל הכספים של החברה מונה כממונה מטעם החברה על יישום תוכנית האכיפה הפנימית.

ז. **הוראות ממשל תאגידי מומלצות**

ביום 20.12.2012 אימץ דירקטוריון החברה חלק מהוראות הממשל התאגידי המומלצות, בהתאם לסעיף 19(2א) לחוק החברות ולתוספת הראשונה לחוק האמור ואחרות כדלקמן:

א. לפחות שליש מבין חברי הדירקטוריון, יהיו דירקטורים בלתי תלויים.
ב. לפחות שני (2) חברי דירקטוריון יהיו בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, כאשר לפחות אחד מהם הנו דירקטור חיצוני.
ג. במינוי דירקטור, יגוון הרכב הדירקטוריון בהתחשב במינו של המועמד, נוסף על ההתחשבות בידע ובניסיון של המועמד, בהתאם לצרכיה של החברה.
ד. לא יכהנו כדירקטורים מי שכפופים למנהל הכללי, במישרין או בעקיפין.
ה. החברה תדאג לעריכת תוכניות הכשרה לדירקטורים חדשים, בתחום עסקי החברה ובתחום הדין החל על החברה והדירקטורים, וכן תדאג לעריכת תוכניות המשך לדירקטורים מכהנים, במטרה לעדכן את ידיעותיהם בתחומים האמורים; תוכניות הכשרה יותאמו, בין השאר, להכשרה וידע קודם, ניסיון בכהונה כדירקטור או נושא משרה בחברות ציבוריות, וועדות דירקטוריון בהן מכהן הדירקטור.
ו. יושב ראש הדירקטוריון או כל אדם אחר שמינה הדירקטוריון יפעל להטמעת הוראות הממשל התאגידי החלות על החברה ולעדכון הדירקטורים בנושאים הקשורים בממשל תאגידי.
ז. ככל שוועדת הביקורת של החברה תמצא קיומם של ליקויים מהותיים בניהול העסקי של החברה, בבדיקה שתערוך מדי שנה, תמליץ וועדת הביקורת לדירקטוריון לקיים דיון לעניין ניהול עסקי החברה על ידי המנהל הכללי ונושאי המשרה הכפופים לו, בלא נוכחותם, לאחר שניתנה להם הזדמנות להביע את עמדתם.
ח. ועדת הביקורת תדון ותקבע מדי שנה מדיניות ונהלים לגבי אופן הטיפול בתלונות של עובדי החברה בקשר לליקויים בניהול עסקיה ולגבי ההגנה שתינתן לעובדים שהתלוננו כאמור.
ט. הדירקטוריון קבע זמן של 72 שעות, כזמן סביר להעברת המלצות הועדה לבחינת הדו״חות הכספיים לחברי הדירקטוריון, לקראת ישיבת הדירקטוריון בה יעמדו הדו״חות התקופתיים או החצי שנתיים לאישור. בפועל החברה אימצה את ההקלות בקשר להיותה תאגיד קטן ולפיכך לא מתקיימת ועדה לבחינת הדוחות הכספיים.
י. וועדת הביקורת ו/או הועדה לבחינת הדוחות הכספיים תבחן, אחת לשנה, קיומה של אי תלות בין רואה החשבון המבקר לחברה והעדרה של כל מגבלה על עבודת רואה החשבון המבקר, ביחס לביקורת הדו״חות הכספיים של החברה.

**6. אומדנים חשבונאים קריטיים**

לפרטים בדבר אומדנים חשבונאים קריטיים אנא ראה באור 3 לדוחות הכספיים המאוחדים לשנת 2022 המצורפים לדוח זה.

**7. אירועים מהותיים בתקופת הדוח**

א. ביום 5 באפריל, 2022 , חתמה החברה עם הלקוח על הסכם מפורט לפיתוח ואספקה של מערכות בקרת שרת בהיקף של כ- 1.65 מיליון דולר וזאת בהמשך למכתבי כוונות שקיבלה מלקוח במדינות המפרץ (״**הלקוח**״) על כוונתו להזמין פיתוח ואספקה של מערכות שרת בהיקף כולל של כ- 2.3 מיליון דולר. לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 05.04.22 (מס׳ אסמכתה 2022-01-036126).

ב. ביום 12 במאי, 2022 אישרה האסיפה הכללית של החברה את חידוש כהונתו של מר יאיר רמתי, יו״ר דירקטוריון החברה, את חידוש כהונתה של גב׳ ענת פילצר-סומך, דירקטורית בלתי תלויה, וכן את אי חידוש כהונת רואה החשבון המבקר של החברה ואת מינויו של רואה חשבון מבקר חדש, משרד רו״ח שיף, הזנפרץ ושות׳. לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 06.04.22 (מס׳ אסמכתה 2022-01-036756) ומיום 12.05.22 (מס׳ אסמכתה 2022-01-047070).

ג. ביום 25 ביולי, 2022 דיווחה החברה כי חתמה על הסכם מפורט נוסף עם לקוח במדינות המפרץ לפיתוח ואספקה של מערכות בקרת שרת בהיקף של כ- 0.65 מיליון דולר, זאת בהתאם למכתבי כוונות שקיבלה מהלקוח כאמור. לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 25.07.22 (מס׳ אסמכתה 2022-01-077802).

ד. ביום 23 בנובמבר, 2022, דיווחה החברה כי בהמשך לדיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 26 במאי 2021 (מס׳ אסמכתה 2021-01-030496) בדבר קבלת הזמנה מחברת לוקהיד מרטין, לתכנון ופיתוח בקרי בלימה בסך של כ- 0.8 מיליון דולר, כי התקבלה אצלה הזמנה ראשונה מלוקהיד מרטין לייצור סדרתי של בקרי הבלימה בסך של כ- 0.9 מיליון דולר, שצפוי שיסופקו על פני פריסה בשנים

2023 עד 2026, וזאת לאחר סיום שלב התכנון והפיתוח. החברה מעריכה ששלב התכנון והפיתוח יסתיים במהלך שנת 2023. לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 23.11.22 (מס' אסמכתה 2022-01-112257).

ה. ביום 29 בדצמבר 2022 דיווחה החברה כי קיבלה הזמנה בסך של כ- 1,140 מליון דולר מלקוח של החברה במדינה אסייאתית, לאספקת מערכות מדי מהירות לוע. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 29.12.2022 (מס' אסמכתה 2022-01-124284).

ו. ביום 1 בינואר 2023 דיווחה החברה כי קיבלה הזמנה בסך של כ- 728 אלפי דולר מלקוח של החברה במדינה אסייאתית, לאספקת מערכות מדי מהירות לוע. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 01.01.2023 (מס' אסמכתה 2023-01-000247).

ז. ביום 7 בפברואר 2023 דיווחה החברה כי קיבלה הזמנה שניה בסך של כ- 413 אלפי דולר מלקוח של החברה במדינה אסייאתית, לאספקת שירותי פיתוח מערכות ניטור בריאות מסוקים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 07.02.2023 (מס' אסמכתה 2023-01-012757).

**הדירקטוריון מודה לעובדי החברה ומנהליה ומוקירם על תרומתם, מסירותם ופעילותם בחברה.**

בכבוד רב,

| | |
|---|---|
| יאיר רמתי<br>יו"ר הדירקטוריון | זאב דגני<br>מנכ"ל |

# אר. אס. אל. אלקטרוניקה בע"מ

## דוחות כספיים מאוחדים

## ליום 31 בדצמבר, 2022

# אר. אס. אל. אלקטרוניקה בע"מ

## דוחות כספיים מאוחדים

## ליום 31 בדצמבר, 2022

## תוכן העניינים


| | עמוד |
|---|---|
| דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של החברה | 2 |
| דוחות מאוחדים על המצב הכספי | 3-4 |
| דוחות מאוחדים על הרווח או ההפסד | 5 |
| דוחות מאוחדים על הרווח (ההפסד) הכולל | 6 |
| דוחות מאוחדים על השינויים בהון | 7 |
| דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים | 8-9 |
| באורים לדוחות הכספיים המאוחדים | 10-57 |

**דוח רואי החשבון המבקרים**
**לבעלי המניות של אר.אס.אל. אלקטרוניקה בע"מ**

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של אר.אס.אל. אלקטרוניקה בע"מ ושל החברות בנות שלה (להלן - החברה) ליום 31 בדצמבר 2022 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח או ההפסד, הרווח (ההפסד) הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

הדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים ליום 31 בדצמבר, 2021 ולשתי השנים שהסתיימו בתאריך 31 בדצמבר, 2021 ו-2020, בוקרו על ידי רואה חשבון מבקר אחר אשר חוות דעתו מיום 30 במרץ 2022 כללה חוות דעת בלתי מסויגת.

לא ביקרנו את הדוחות הכספיים של חברה בת שאוחדה אשר נכסיה הכלולים באיחוד מהווים כ-7% וכ- 19% מכלל הנכסים המאוחדים לימים 31 בדצמבר 2022 ו- 2021, בהתאמה והכנסותיה הכלולות באיחוד מהוות כ- 5%, כ- 36% וכ- 35% מכלל ההכנסות המאוחדות לכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022, בהתאמה. הדוחות הכספיים של אותה חברה בוקרו על ידי רואי חשבון אחרים שדוחותיהם הומצאו לנו וחוות דעתנו, ככל שהיא מתייחסת לסכומים שנכללו בגין אותן חברה, מבוססת על דוחות רואי החשבון האחרים.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), 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 מידגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו ודוחות רואי החשבון האחרים מספקים בסיס נאות לחוות דעתנו.

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

חיפה,

16 במרץ, 2023

RSM שיף
הזנפרנץ ושות'

רואי חשבון

RSM שיף הזנפרץ ושות' רואי חשבון www.rsmisrael.co.il

תל אביב - משרד ראשי
דרך מנחם בגין 52, מגדל סונול
תל אביב, 6713701
טל: 03-7919111
פקס: 03-7919112

חיפה
דרך העצמאות 82
חיפה, ת"ד 1632, 3101501
טל: 04-8671926
פקס: 04-8668103

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING

RSM שיף הזנפרץ ושות' רואי חשבון הינה פירמה עצמאית החברה ב-RSM international, התאגדות של פירמות ייעוץ וראיית חשבון העומדות ברשות עצמן. RSM international הוא השם הניתן לרשת של פירמות ייעוץ וראיית חשבון עצמאיות ובלתי תלויות, כל פירמה פועלת על אחריותה. RSM international אינה מתקיימת באף רשות שיפוט כישות משפטית נפרדת.

| | ליום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | באור |
| | אלפי ש"ח | | |
| נכסים שוטפים | | | |
| מזומנים ושווי מזומנים | 7,181 | 2,385 | 4 |
| פיקדונות מוגבלים בשימוש | 6,527 | 6,503 | 13ד' |
| לקוחות, נטו | 15,080 | 14,421 | 15א' |
| מיסים לקבל | - | 237 | |
| חייבים ויתרות חובה אחרים | 654 | 785 | 15ב' |
| מלאי | 4,520 | 8,331 | 5 |
| | 33,962 | 32,662 | |
| נכסים בלתי שוטפים | | | |
| רכוש קבוע, נטו | 367 | 399 | 7 |
| נכסי זכות שימוש בגין חכירות | 1,759 | 2,398 | 8 |
| נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו | 195 | 174 | 9 |
| מסים נדחים | 153 | 257 | 12ה' |
| | 2,474 | 3,228 | |
| | 36,436 | 35,890 | |

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

| | באור | ליום 31 בדצמבר 2022 | ליום 31 בדצמבר 2021 |
|---|---|---|---|
| | | אלפי ש"ח | |
| <u>התחייבויות שוטפות</u> | | | |
| אשראי לזמן קצר וחלויות שוטפות של הלוואות מתאגידים בנקאיים | 15ג' | - | 7,781 |
| חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה | 15ו' | 616 | 839 |
| ספקים ונותני שירותים | 15ד' | 1,239 | 1,752 |
| זכאים ויתרות זכות | 15ה' | 4,046 | 2,152 |
| | | 5,901 | 12,524 |
| <u>התחייבויות לא שוטפות</u> | | | |
| התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים | 10 | 127 | 123 |
| התחייבויות בגין חכירה לזמן ארוך | 15ו' | 1,103 | 1,644 |
| | | 1,230 | 1,767 |
| <u>התקשרויות, התחייבויות תלויות, ערבויות ושיעבודים</u> | 13 | | |
| <u>הון המיוחס לבעלי מניות החברה</u> | 14 | | |
| הון מניות | | 19,008 | 19,008 |
| פרמיה על מניות | | 42,005 | 42,005 |
| מניות אוצר | | (5,795) | (5,795) |
| יתרת הפסד | | (26,684) | (34,143) |
| קרנות הון אחרות | | 771 | 524 |
| סה"כ הון | | 29,305 | 21,599 |
| | | 36,436 | 35,890 |

| | | |
|---|---|---|
| יאיר רמתי<br>יו"ר הדירקטוריון | זאב דגני<br>מנכ"ל | יוסי שקד<br>סמנכ"ל כספים |

תאריך אישור הדוחות הכספיים: 16 במרץ, 2023

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

| | | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2022 | 2021 | 2020 |
| | באור | אלפי ש"ח | | |
| הכנסות ממכירות | 15ז' | 35,861 | 23,842 | 20,711 |
| עלות המכירות | 15ח' | 20,042 | 15,463 | 13,352 |
| רווח גולמי | | 15,819 | 8,379 | 7,359 |
| הוצאות מחקר ופיתוח | 15ט' | 761 | 691 | 2,167 |
| הוצאות מכירה ושיווק | 15י' | 3,572 | 3,560 | 3,734 |
| הוצאות הנהלה וכלליות | 15יא' | 3,961 | 3,188 | 3,006 |
| | | 8,294 | 7,439 | 8,907 |
| הכנסות (הוצאות) אחרות | | (67) | (8) | 272 |
| רווח (הפסד) תפעולי | | 7,458 | 932 | (1,276) |
| הכנסות מימון | | 806 | 1 | 49 |
| הוצאות מימון | 15יב' | 267 | 557 | 464 |
| רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה | | 7,997 | 376 | (1,691) |
| מסים על ההכנסה | 12ו' | 557 | 108 | 157 |
| רווח (הפסד) נקי לשנה | | 7,440 | 268 | (1,848) |
| **רווח (הפסד) נקי למניה (בש"ח)** | | | | |
| **רווח (הפסד) נקי בסיסי** | 15יג' | 0.74 | 0.03 | (0.18) |

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| רווח (הפסד) נקי לשנה | 7,440 | 268 | (1,848) |
| רווח (הפסד) כולל אחר: | | | |
| סכומים שלא יסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד: | | | |
| רווח (הפסד) אקטוארי בגין תוכניות הטבה מוגדרות, נטו | 19 | 248 | 121 |
| סכומים שיסווגו או המסווגים מחדש לרווח או הפסד בהתקיים תנאים ספציפיים: | | | |
| התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ | 247 | (41) | (55) |
| סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר | 266 | 207 | 66 |
| סה"כ רווח (הפסד) כולל | 7,706 | 475 | (1,782) |

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

| | הון מניות | פרמיה על מניות | מניות אוצר | יתרת הפסד | קרן בגין תשלום מבוסס מניות | התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ | קרן בגין עסקאות עם בעל שליטה | סך הכל הון |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | אלפי ש"ח | | | | | | | |
| **יתרה ליום 1 בינואר, 2020** | **19,008** | **42,005** | **(5,795)** | **(32,932)** | **547** | **(468)** | **541** | **22,906** |
| רווח נקי | - | - | - | (1,848) | - | - | - | (1,848) |
| התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ | - | - | - | - | - | (55) | - | (55) |
| הפסד אקטוארי בגין תוכניות להטבה מוגדרת | - | - | - | 121 | - | - | - | 121 |
| הפסד כולל אחר | - | - | - | 121 | - | (55) | - | 66 |
| סה"כ רווח (הפסד) כולל | - | - | - | (1,727) | - | (55) | - | (1,782) |
| **יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020** | **19,008** | **42,005** | **(5,795)** | **(34,659)** | **547** | **(523)** | **541** | **21,124** |
| הפסד נקי | - | - | - | 268 | - | - | - | 268 |
| התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ | - | - | - | - | - | (41) | - | (41) |
| רווח אקטוארי בגין תוכנית להטבה מוגדרת | - | - | - | 248 | - | - | - | 248 |
| רווח (הפסד) כולל אחר | - | - | - | 248 | - | (41) | - | 207 |
| סה"כ הפסד כולל | - | - | - | 516 | - | (41) | - | 475 |
| **יתרה ליום 31 בדצמבר,2021** | **19,008** | **42,005** | **(5,795)** | **(34,143)** | **547** | **(564)** | **541** | **21,599** |
| רווח נקי | - | - | - | 7,440 | - | - | - | 7,440 |
| התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ | - | - | - | - | - | 247 | - | 247 |
| רווח אקטוארי בגין תוכניות להטה מוגדרת | - | - | - | 19 | - | - | - | 19 |
| רווח כולל אחר | - | - | - | 19 | - | 247 | - | 266 |
| סה"כ רווח כולל | - | - | - | 7,459 | - | 247 | - | 7,706 |
| **יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022** | **19,008** | **42,005** | **(5,795)** | **(26,684)** | **547** | **(317)** | **541** | **29,305** |

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| תזרימי מזומנים לפעילות שוטפת | | | |
| רווח (הפסד) נקי | 7,440 | 268 | (1,848) |
| התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת: | | | |
| התאמות לסעיפי רווח או הפסד: | | | |
| פחת והפחתות | 972 | 1,062 | 1,126 |
| הוצאות (הכנסות) מימון, נטו | (39) | 66 | (12) |
| הפסד (רווח) ממכירת נכס מקרקעין ורכוש קבוע | - | 8 | - |
| שינוי בנכסים בשל הטבות לעובדים, נטו | (21) | 50 | 38 |
| מסים על ההכנסה | 557 | 108 | 157 |
| | 1,469 | 1,294 | 1,309 |
| שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות תפעוליים: | | | |
| ירידה (עלייה) בלקוחות | (436) | (5,398) | (2,323) |
| ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה ומסים לקבל | 370 | (382) | (263) |
| ירידה (עלייה) במלאי | 3,835 | (2,507) | 2,861 |
| עלייה (ירידה) בספקים ונותני שירותים | (512) | 953 | 22 |
| שינוי בהתחייבויות בגין מענקים ממשלתיים | 4 | (8) | (13) |
| עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות | 1,894 | (357) | 521 |
| | 5,155 | (7,699) | 805 |
| מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור: | | | |
| ריבית ששולמה | (79) | (83) | (78) |
| מסים שהתקבלו | - | - | 552 |
| מסים ששולמו | (24) | (37) | (412) |
| | (103) | (120) | 62 |
| מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) שוטפת | 13,961 | (6,257) | 328 |

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| תזרימי מזומנים לפעילות השקעה | | | |
| תמורה ממכירת נכס מקרקעין ורכוש קבוע | - | 84 | 1,101 |
| שינוי בפיקדונות מוגבלים בשימוש | - | - | (4,002) |
| רכישת רכוש קבוע | (57) | (276) | (65) |
| מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה | (57) | (192) | (2,966) |
| תזרימי מזומנים לפעילות מימון | | | |
| פירעון התחייבויות בגין חכירה | (1,435) | (896) | (802) |
| שינוי באשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים, נטו | (7,781) | 6,245 | (1) |
| פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים | - | (34) | (34) |
| מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון | (9,216) | 5,315 | (837) |
| הפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים | 108 | 186 | 78 |
| שינוי במזומנים ושווי מזומנים לשנה | 4,796 | (948) | (3,397) |
| יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת שנה | 2,385 | 3,333 | 6,730 |
| יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף שנה | 7,181 | 2,385 | 3,333 |
| פעולות מהותיות שלא במזומן | | | |
| מכירת נכס מקרקעין (פקדון בנאמנות) | - | - | - |
| הכרה בנכסי זכות שימוש בגין חכירות | 671 | 1,069 | 101 |

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

## **באור 1 - כללי**

א. חברת אר.אס.אל אלקטרוניקה בע"מ (להלן - "החברה") הינה חברה תושבת ישראל אשר התאגדה בישראל וכתובתה הרשמית היא אזור התעשיה רמת גבריאל, מגדל העמק. הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה ליום 31 בדצמבר, 2022, כוללים את אלה של החברה ושל חברות הבנות שלה (להלן יחד - "הקבוצה").
הקבוצה עוסקת בפיתוח, ייצור ושיווק של מוצרים ומערכות אלקטרוניות מתוחכמות, לפרטים בדבר מגזרי פעילות החברה, ראה באור 17 להלן. החברה הינה חברה ציבורית ומניותיה נסחרות בבורסה של תל-אביב.

ב. השפעת התפשטות נגיף הקורונה על החברה
החברה עוקבת באופן שוטף אחר השפעות ההתפשטות של נגיף הקורונה ובוחנת את ההשלכות האפשריות כאמור על פעילותה. החברה פועלת בתחום התעשיות הביטחוניות ורוב לקוחותיה הם גופים ממשלתיים בארץ ובעולם. הואיל ומדובר באירוע עולמי דינאמי ומתמשך שמאופיין באי וודאות רבה, הן מהבחינה הבריאותית והן מהבחינות הכלכלית והחברתית, אין בידי החברה יכולת להעריך את המשכו או את עוצמתו של המשבר וכן את מלוא השלכותיו ותוצאותיו, ככל שיהיו, על פעילות החברה. החברה ממשיכה לעקוב באופן שוטף אחר ההתפתחויות הרלוונטיות בארץ ובעולם, החלטות הממשלה והשפעת כל אלה על פעילותה העסקית. בתקופת הדיווח, הוטלו ע"י ממשלות בשווקים בהן פועלת החברה מגבלות בניסיון למנוע את התפשטות נגיף הקורונה. החברה המשיכה לעבוד באופן רגיל בכפוף להנחיות שמירה על בטיחות העובדים כפי שניתנו באותה העת והכל בכדי לשמור על המשכיות עסקית מול לקוחותיה.
כאמור לעיל, יחד עם תחילת מגמת השיפור העולמית בהשתלטות על התפרצות הנגיף, בשלב זה אין בידי החברה אפשרות להעריך באופן מהימן מה עשויות להיות ההשלכות הנוספות של ההתמודדות עם התפשטות הנגיף על החברה. להערכת החברה, ככל שמגמת ההתפרצות תמשיך להשתפר; וככל שלא ייעצר לחלוטין השילוח האווירי; וככל שתמשכנה היעדרן של מגבלות תנועה והעסקת עובדים, כפי שהם כיום; וככל שלא יחולו שינויים מהותיים אחרים בשוק הביטחוני, בידי החברה קיימים האמצעים הדרושים כדי להמשיך ולקיים פעילות רגילה, כולל עמידה בהתחייבויותיה במועדן, וזאת בהתבסס על תזרים המזומנים החזוי שלה ועל מקורותיה העצמאיים ומסגרות אשראי הבנקאי שנכון להיום עומדות לרשותה.

ג. השלכות המלחמה בין רוסיה ואוקראינה

בפברואר 2022 החלה המלחמה בין רוסיה לאוקראינה. המלחמה הובילה, וממשיכה להוביל, לנפגעים משמעותיים, לפגיעה בתשתיות ולהפרעה לפעילות הכלכלית באוקראינה. בתגובה, מספר מדינות (כולל ארה"ב, בריטניה והאיחוד האירופי), הטילו סנקציות כלכליות נגד ישויות ויחידים מסוימים רוסיים הקשורים לרוסיה בכל מקום בעולם. התנודות הפוטנציאליות במחירי הסחורות, שערי מטבע חוץ, הגבלות על יבוא ויצוא, זמינות חומרים ושירותים מקומיים וגישה למשאבים מקומיים עשויות להשפיע על ישויות שיש להן פעילות או חשיפות משמעותיות עם או ברוסיה, בלארוס או אוקראינה . לתוצאות הפעילות באוקראינה והשינויים הנלווים במדינות השכנות לה אין השפעה מהותית על תוצאות החברה.

ד. השפעת עליית האינפלציה והריביות על החברה

בשנתיים האחרונות מורגשת מגמה מאקרו כלכלית, בישראל ובעולם, המתאפיינת בעלייה בשיעור האינפלציה והריביות. בתוך כך, במהלך 12 החודשים האחרונים עלה מדד המחירים לצרכן בישראל בכ-5.3%, כאשר במחצית השנה האחרונה העלה בנק ישראל את הריבית במשק במספר פעימות לשיעור של 3.75% למועד הדוח וזאת במטרה לבלום את עליית האינפלציה. החברה בחנה את ההשפעה על פעילותה ולהערכתה, אין בעליות אלו להשפיע השפעה מהותית על תוצאות פעילותה. החברה תמשיך לעקוב ולבחון את השפעת עליית האינפלציה ועליית הריבית כאמור על פעילותה ותנקוט צעדים בהתאם.

ה. הגדרות:

**בדוחות כספיים אלה -**

**החברה** - אר.אס.אל. אלקטרוניקה בע"מ.

| | | |
|---|---|---|
| **הקבוצה** | - | החברה והחברות המאוחדות שלה, כמפורט בבאור 6. |
| **חברות מאוחדות** | - | חברות אשר לחברה שליטה בהן (כהגדרתן ב- IFRS-10) ואשר דוחותיהן מאוחדים עם דוחות החברה. |
| **חברות מוחזקות** | - | חברות מאוחדות. |
| **אר.אס.אל. אינק.** | - | RSL Electronics U.S.A. Inc. חברה מאוחדת בארצות הברית בבעלות מלאה של החברה. |
| **ווינד סל בע"מ** | - | חברה מאוחדת בישראל בבעלות מלאה של החברה. |
| **בעלי עניין ובעלי שליטה** | - | כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010. |
| **צדדים קשורים** | - | כהגדרתם ב- IAS 24. |

## באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

המדיניות החשבונאית המפורטת להלן יושמה בדוחות הכספיים בעקביות, בכל התקופות המוצגות, למעט אם נאמר אחרת.

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - IFRS).
כמו כן, הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש״ע-2010.

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט:

- נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים;
- נכסים בשל הטבות לעובדים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים;

החברה בחרה להציג את פריטי הרווח או ההפסד לפי שיטת מאפיין הפעילות.

ב. תקופת המחזור התפעולי

המחזור התפעולי של החברה הינו שנה.

ג. דוחות כספיים מאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות של חברות שלחברה יש שליטה בהן (חברות בנות). שליטה מתקיימת כאשר לחברה יש כוח השפעה על הישות המושקעת, חשיפה או זכויות לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בישות המושקעת וכן היכולת להשתמש בכוח שלה כדי להשפיע על סכום התשואות שינבע מהישות המושקעת. בבחינת שליטה נלקחת בחשבון השפעת זכויות הצבעה פוטנציאליות רק אם הן ממשיות. איחוד הדוחות הכספיים מתבצע החל ממועד השגת השליטה, ועד למועד בו הופסקה השליטה.

הדוחות הכספיים של החברה והחברות הבנות ערוכים לתאריכים ולתקופות זהים. המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים של החברות הבנות יושמה באופן אחיד ועקבי עם זו שיושמה בדוחות הכספיים של החברה. יתרות ועסקאות הדדיות מהותיות ורווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין החברה והחברות הבנות בוטלו במלואם בדוחות הכספיים המאוחדים.

ד. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

מטבע ההצגה של הדוחות הכספיים הינו ש״ח.

הקבוצה קובעת עבור כל חברה בקבוצה, מהו מטבע הפעילות של כל חברה. מטבע הפעילות של החברה והחברה הבת בישראל הוא שקל. מטבע הפעילות של החברה הבת בארה״ב הינו הדולר של ארה״ב.

נכסים והתחייבויות של החברה הבת המהווה פעילות חוץ, לרבות עודפי עלות שנוצרו מתורגמים לפי שער סגירה בכל תאריך דיווח. פריטי דוח רווח או הפסד מתורגמים לפי שערי חליפין ממוצעים בכל התקופות המוצגות. הפרשי התרגום שנוצרו נזקפים לרווח (הפסד) כולל אחר.

**<u>באור 2</u> - <u>עיקרי המדיניות החשבונאית</u> (המשך)**

ד. <u>מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ</u> (המשך)

2. <u>עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ</u>

עסקאות הנקובות במטבע חוץ נרשמות עם ההכרה הראשונית בהן לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים בכל תאריך דיווח למטבע הפעילות לפי שער החליפין במועד זה. הפרשי שער נזקפים לדוח רווח או הפסד. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי עלות מתורגמים לפי שער החליפין במועד העסקה. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי שווי הוגן מתורגמים למטבע הפעילות בהתאם לשער החליפין במועד שבו נקבע השווי ההוגן.

3. <u>פריטים כספיים צמודי מדד</u>

נכסים והתחייבויות כספיים הצמודים על פי תנאיהם לשינוים במדד המחירים לצרכן בישראל (להלן - המדד) מותאמים לפי המדד הרלוונטי, בכל תאריך דיווח, בהתאם לתנאי ההסכם.

ה. <u>שווי מזומנים</u>

שווי מזומנים נחשבים השקעות שנזילותן גבוהה, הכוללות פקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר אשר אינם מוגבלים בשעבוד, שתקופתם המקורית אינה עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה או שעולה על שלושה חודשים אך הם ניתנים למשיכה מיידית ללא קנס, ומהווים חלק מניהול המזומנים של הקבוצה.

ו. <u>מלאי</u>

מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות או שווי מימוש נטו. עלות המלאי כוללת את ההוצאות לרכישת המלאי ולהבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים. שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה. החברה בוחנת מידי תקופה את מצב המלאי וגילו ומבצעת הפרשות למלאי איטי בהתאמה.

עלות המלאי נקבעת כדלקמן:

| | | |
|---|---|---|
| חומרי גלם | - | לפי עלות רכישה על בסיס "ממוצע נע". |
| תוצרת בעיבוד | - | על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות. |
| תוצרת גמורה | - | על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות. |

בתקופה מסויימת בה אין מייצרים בתפוקה נורמלית, עלות המלאי אינה כוללת עלויות תקורה קבועות נוספות מעבר לאלו הנדרשות בתפוקה נורמלית. עלויות, כאמור, שלא הועמסו, נזקפו כהוצאה לדוח רווח או הפסד בתקופה בה התהוו. כמו כן, עלות המלאי אינה כוללת סכומים חריגים של עלויות חומרים, עבודה ואחרות הנובעים מחוסר יעילות.

**<u>באור 2</u> - <u>עיקרי המדיניות החשבונאית</u> (המשך)**

ז. <u>מכשירים פיננסים סיווג ומדידה</u>

החברה מיישמת את IFRS 9 בכל הקשור לסיווג, הצגה ומדידה של מכשירים פיננסיים.
המדיניות החשבונאית המיושמת בגין מכשירים פיננסים הינה כדלקמן:

1. <u>נכסים פיננסים</u>

נכסים פיננסים נמדדים במועד ההכרה לראשונה בשווים ההוגן ובתוספת עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין לרכישה של הנכס הפיננסי, למעט במקרה של נכס פיננסי אשר נמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, לגביו עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.
החברה מסווגת ומודדת את מכשירי החוב בדוחותיה הכספיים על בסיס הקריטריונים להלן:

א) המודל העסקי של החברה לניהול הנכסים הפיננסים, וכן
ב) מאפייני תזרים המזומנים החוזי של הנכס הפיננסי.

החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים; וכן התנאים החוזיים של הנכס הפיננסי מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.
לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו יוצגו על פי תנאיהם לפי עלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפרשה לירידת ערך.
כמו כן, במועד ההכרה לראשונה חברה יכולה לייעד, ללא אפשרות לשינוי יעוד זה, מכשיר חוב כנמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד אם יעוד שכזה מבטל או מקטין משמעותית חוסר עקביות במדידה או בהכרה, לדוגמה במקרה בו ההתחייבויות הפיננסיות המתייחסות נמדדות אף הן בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

2. <u>ירידת ערך נכסים פיננסים</u>

החברה בוחנת בכל מועד דיווח את ההפרשה להפסד בגין מכשירי חוב פיננסים אשר אינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.
החברה מבחינה בין שני מצבים של הכרה בהפרשה להפסד:

א) מכשירי חוב אשר לא חלה הידרדרות משמעותית באיכות האשראי שלהם מאז מועד ההכרה לראשונה, או מקרים בהם סיכון האשראי נמוך – ההפרשה להפסד שתוכר בגין מכשיר חוב זה תיקח בחשבון הפסדי אשראי חזויים בתקופה של 12 חודשים לאחר מועד הדיווח, או;
ב) מכשירי חוב אשר חלה הידרדרות משמעותית באיכות האשראי שלהם מאז מועד ההכרה לראשונה בהם ואשר סיכון האשראי בגינם אינו נמוך, ההפרשה להפסד שתוכר תביא בחשבון הפסדי אשראי החזויים - לאורך יתרת תקופת חיי המכשיר.

לחברה נכסים פיננסים בעלי תקופות אשראי קצרות כגון לקוחות, בגינם היא רשאית ליישם את ההקלה שנקבעה במודל, קרי החברה תמדוד את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר. החברה בחרה ליישם את ההקלה לגבי נכסים פיננסים אלה.

**<u>באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית</u> (המשך)**

ז. <u>מכשירים פיננסים סיווג ומדידה</u> (המשך)

3. <u>גריעת נכסים פיננסים</u>

החברה גורעת נכס פיננסי כאשר ורק כאשר:

א) פקעו הזכויות החוזיות לתזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי, או
ב) החברה מעבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות הנובעים מהזכויות החוזיות לקבלת תזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי או כאשר חלק מהסיכונים וההטבות בעת העברת הנכס הפיננסי נותרים בידי החברה אך ניתן לומר כי העבירה את השליטה על הנכס.
ג) החברה מותירה בידיה את הזכויות החוזיות לקבלת תזרימי המזומנים הנובעים מהנכס הפיננסי, אך נוטלת על עצמה מחויבות חוזית לשלם תזרימי מזומנים אלה במלואם לצד שלישי, ללא עיכוב מהותי.

4. <u>התחייבויות פיננסיות</u>

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת:

במועד ההכרה לראשונה, החברה מודדת את ההתחייבויות הפיננסיות בשווי הוגן בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין להנפקה של ההתחייבות הפיננסית.
לאחר ההכרה הראשונית, החברה מודדת את כל התחייבויות פיננסיות לפי העלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית.

5. <u>גריעת התחייבויות פיננסיות ושינוי בתנאיהן</u>

החברה גורעת התחייבות פיננסית כאשר ורק כאשר, היא מסולקת - דהיינו, כאשר המחויבות שהוגדרה בחוזה נפרעת או מבוטלת או פוקעת.
התחייבות פיננסית מסולקת כאשר החייב פורע את ההתחייבות על ידי תשלום במזומן, בנכסים פיננסיים אחרים, בסחורות או שירותים, או משוחרר משפטית מההתחייבות.
במקרה של שינוי תנאים בגין התחייבות פיננסית קיימת, החברה בוחנת האם תנאי ההתחייבות שונים מהותית מהתנאים הקיימים.
כאשר נעשה שינוי מהותי בתנאי התחייבות פיננסית קיימת, השינוי מטופל כגריעה של ההתחייבות המקורית והכרה של התחייבות חדשה. ההפרש בין היתרה של שתי ההתחייבויות הנ"ל בדוחות הכספיים נזקף לרווח או הפסד.
במקרה בו השינוי אינו מהותי, החברה מעדכנת את סכום ההתחייבות, על ידי הוון תזרימי המזומנים החדשים בשיעור הריבית האפקטיבית המקורית, כאשר ההפרשים נזקפים לרווח או הפסד.
בעת הבחינה האם מדובר בשינוי מהותי בתנאי התחייבות קיימת, מביאה החברה בחשבון שיקולים איכותיים וכמותיים.

6. <u>קיזוז מכשירים פיננסים</u>

נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות מקוזזים והסכום נטו מוצג בדוח על המצב הכספי אם קיימת זכות שניתנת לאכיפה משפטית לקזז את הסכומים שהוכרו, וכן קיימת כוונה לסלק את הנכס ואת ההתחייבות על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות במקביל. הזכות לקזז חייבת להיות ניתנת לאכיפה משפטית לא רק במהלך העסקים הרגיל של הצדדים לחוזה אלא גם במקרה של פשיטת רגל או חדלות פירעון של אחד הצדדים. על מנת שהזכות לקזז תהיה קיימת באופן מיידי, אסור שהיא תהיה תלויה באירוע עתידי או שיהיו פרקי זמן שבהם היא לא תחול ,או שיהיו אירועים שיגרמו לפקיעתה.

**<u>באור 2</u> - <u>עיקרי המדיניות החשבונאית</u> (המשך)**

ח. <u>חכירות</u>

החברה מטפלת בחוזה כחוזה חכירה כאשר בהתאם לתנאי החוזה מועברת זכות לשלוט בנכס מזוהה לתקופת זמן בעבור תמורה.

1. <u>הקבוצה כחוכר</u>

עבור העסקאות בהן החברה מהווה חוכר היא מכירה במועד התחילה בחכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה וזאת למעט עסקאות חכירה לתקופה של עד 12 חודשים ועסקאות חכירה בהן נכס הבסיס בעל ערך נמוך , בהן בחרה החברה להכיר בתשלומי החכירה כהוצאה ברווח או הפסד בקו ישר על פני תקופת החכירה. במסגרת מדידת ההתחייבות בגין חכירה בחרה החברה ליישם את ההקלה הניתנת בתקן ולא ביצעה הפרדה בין רכיבי חכירה לרכיבים שאינם חכירה כגון: שירותי ניהול, שירותי אחזקה ועוד, הכלולים באותה עסקה.

במועד התחילה התחייבות בגין חכירה כוללת את כל תשלומי החכירה שטרם שולמו מהוונים בשיעור הריבית הגלומה בחכירה, כאשר היא ניתנת לקביעה בנקל, או בשיעור הריבית התוספתי של החברה. לאחר מועד התחילה מודדת החברה את ההתחייבות בגין חכירה בשיטת הריבית האפקטיבית.

נכס זכות השימוש במועד התחילה מוכר בגובה ההתחייבות בגין חכירה בתוספת תשלומי חכירה ששולמו במועד התחילה או לפניו ובתוספת של עלויות עסקה שהתהוו.
נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו, או תקופת החכירה לפי הקצר שבהם.

להלן נתונים בדבר מספר שנות ההפחתה של נכסי זכות השימוש הרלוונטיות לפי קבוצות של נכסי זכות שימוש:

| | מספר שנים |
|---|---|
| שכירות מבנה | 6 |
| כלי רכב | 3 |

כאשר מתקיימים סימנים לירידת ערך, בוחנת החברה ירידת ערך לנכס זכות השימוש בהתאם להוראות IAS 36.

2. <u>תשלומי חכירה הצמודים למדד</u>

במועד התחילה משתמשת החברה בשיעור המדד הקיים במועד התחילה לצורך חישוב תשלומי החכירה העתידיים.

בעסקאות בהן החברה מהווה חוכר, שינויים בגובה תשלומי החכירה העתידיים כתוצאה משינוי במדד מהוונים (ללא שינוי בשיעור ההיוון החל על ההתחייבות בגין חכירה) ליתרת נכס זכות שימוש ונזקפים כהתאמה ליתרת ההתחייבות בגין חכירה, רק כאשר חל שינוי בתזרימי המזומנים הנובע משינוי במדד (כלומר, במועד שבו התיאום לתשלומי החכירה נכנס לתוקף).

**<u>באור 2</u> - <u>עיקרי המדיניות החשבונאית</u> (המשך)**

ח. <u>חכירות</u> (המשך)

3. <u>אופציות להארכה וביטול של תקופת חכירה</u>

תקופת החכירה שאינה ניתנת לביטול כוללת גם תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה להארכה תמומש וגם תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה כאשר ודאי באופן סביר שהאופציה לביטול לא תמומש.
במקרה בו חל שינוי בצפי למימוש אופציית הארכה או לאי מימוש אופציית ביטול, מודדת החברה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין החכירה בהתאם לתקופת החכירה המעודכנת, לפי שיעור ההיוון המעודכן ביום השינוי בצפי, כאשר סך השינוי נזקף ליתרת נכס זכות השימוש עד לאיפוסו ומעבר לכך לרווח או הפסד.

ט. <u>רכוש קבוע</u>

פריטי הרכוש הקבוע מוצגים לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות, בניכוי פחת שנצבר, בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו ובניכוי מענקי השקעה שהתקבלו בגינם ואינם כוללים הוצאות לצורך תחזוקה שוטפת. העלות כוללת חלקי חילוף וציוד עזר המשמשים את הרכוש הקבוע.

הפחת מחושב בשיעורים שנתיים שווים על בסיס שיטת הקו הישר לאורך תקופת החיים השימושיים בנכס, כדלקמן:

| | % | בעיקר % |
|---|---|---|
| שיפורים במושכר | 10 | 10 |
| מכונות ומחשבים | 7-33 | 33 |
| ציוד וריהוט משרדי | 5-6 | 6 |
| כלי רכב | 15 | 15 |

אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה והשינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי באופן של מכאן-ולהבא.

הפחתת הנכסים מופסקת כמוקדם מבין המועד בו הנכס מסווג כמוחזק למכירה לבין המועד שבו הנכס נגרע. נכס נגרע מהדוחות הכספיים במועד המכירה או כאשר לא צפויות עוד הטבות כלכליות מהשימוש בנכס. רווח או הפסד מגריעת הנכס (המחושב כהפרש בין התמורה נטו מהגריעה והעלות המופחתת בספרים) נכלל בדוח רווח או הפסד בתקופה בה נגרע הנכס.

י. <u>נכסים בלתי מוחשיים</u>

נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בנפרד נמדדים עם ההכרה הראשונית לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות. נכסים בלתי מוחשיים הנרכשים בצירופי עסקים נמדדים לפי השווי ההוגן במועד הרכישה. עלויות בגין נכסים בלתי מוחשיים אשר פותחו באופן פנימי, למעט עלויות פיתוח מהוונות, נזקפות לרווח או הפסד בעת התהוותן.
נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר, מופחתים על פני אורך החיים השימושיים שלהם ונבחנת לגביהם ירידת ערך כאשר קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך. תקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה של נכס בלתי מוחשי נבחנות לפחות בכל סוף שנה.

**<u>באור 2</u> - <u>עיקרי המדיניות החשבונאית</u> (המשך)**

י. <u>נכסים בלתי מוחשיים</u> (המשך)

<u>עלויות מחקר ופיתוח</u>

עלויות מחקר נזקפות לדוח רווח או הפסד עם התהוותן. נכס בלתי מוחשי הנובע מפרוייקט פיתוח או מפיתוח עצמי מוכר כנכס, אם ניתן להוכיח את ההיתכנות הטכנולוגית של השלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה; את כוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו; את היכולת להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו; את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי ייצור הטבות כלכליות עתידיות; את קיומם של המשאבים הנדרשים, טכניים, פיננסיים ואחרים הזמינים להשלמת הנכס הבלתי מוחשי והיכולת למדוד באופן מהימן את ההוצאות בגינו במהלך פיתוחו.
הנכס נמדד על-פי העלות ומוצג בניכוי ההפחתה המצטברת ובניכוי ירידת ערך שהצטברה. הפחתת הנכס מתחילה כאשר הפיתוח הושלם והנכס זמין לשימוש. הנכס מופחת על פני אורך החיים השימושיים בנכס. בחינת ירידת ערך מתבצעת אחת לשנה לאורך תקופת הפיתוח.

הוצאות אחרות בגין פיתוח, שאינן עומדות בתנאים אלה נזקפות לדוח רווח או הפסד בעת התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בתקופה מאוחרת יותר. עלויות פיתוח שהוונו מוצגות כנכסים בלתי מוחשיים, ומופחתות מנקודת הזמן בה הנכס זמין לשימוש, לפי שיטת הקו הישר, על פני אורך החיים השימושיים שלו.

ירידת ערך נכסי פיתוח מטופלת בהתאם להוראות IAS 36 "ירידת ערך נכסים" (ראה יא' להלן).

<u>תוכנות</u>

נכסי הקבוצה כוללים מערכות מחשב המורכבות מחומרה ותוכנות. תוכנות המהוות חלק אינטגרלי מחומרה, אשר אינה יכולה לפעול ללא התוכנות המותקנות עליה, מסווגות כרכוש קבוע. לעומת זאת, רישיונות לתוכנות העומדות בפני עצמן ומוסיפות פונקציונליות נוספת לחומרה, מסווגים כנכסים בלתי מוחשיים. התוכנות מופחתות על פני אורך השנים השימושיים שלהן שמוערך בשלוש שנים.

יא. <u>ירידת ערך נכסים לא פיננסיים</u>

החברה בוחנת את הצורך בירידת ערך נכסים לא פיננסיים כאשר ישנם סימנים כתוצאה מאירועים או שינויים בנסיבות המצביעים על כך שהיתרה בדוחות הכספיים אינה ברת-השבה.
במקרים בהם היתרה בדוחות הכספיים של הנכסים הלא פיננסיים עולה על הסכום בר-ההשבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר-ההשבה שלהם. הסכום בר-ההשבה הינו הגבוה מבין שווי הוגן בניכוי עלויות למכירה ושווי שימוש. בהערכת שווי השימוש מהוונים תזרימי המזומנים הצפויים לפי שיעור ניכיון לפני מס המשקף את הסיכונים הספציפיים לכל נכס. בגין נכס שאינו מייצר תזרימי מזומנים עצמאיים נקבע הסכום בר-ההשבה עבור היחידה מניבת המזומנים שאליה שייך הנכס. הפסדים מירידת ערך נזקפים לרווח או הפסד.

הפסד מירידת ערך של נכס, מבוטל רק כאשר חלו שינויים באומדנים ששימשו בקביעת הסכום בר-ההשבה של הנכס מהמועד בו הוכר לאחרונה ההפסד מירידת הערך. ביטול ההפסד כאמור מוגבל לנמוך מבין סכום ירידת הערך של הנכס שהוכר בעבר (בניכוי פחת או הפחתה) או סכום בר-ההשבה של הנכס. לגבי נכס הנמדד לפי העלות, ביטול הפסד כאמור נזקף לרווח או הפסד.

**<u>באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית</u> (המשך)**

יב. <u>מענקים ממשלתיים</u>

מענקים ממשלתיים מוכרים כאשר קיים בטחון סביר שהמענקים יתקבלו והחברה תעמוד בכל התנאים לקבלת המענק.

מענקים ממשלתיים שהתקבלו מהמדען הראשי בישראל, מוכרים במועד קבלתם כהתחייבות אם קיים ביטחון סביר כתוצאה מפעילות המחקר שיביאו למכירות המזכות את המדינה בתמלוגים.
ההתחייבות בגין ההלוואה, מוכרת לראשונה לפי שווי הוגן תוך היוון לפי ריבית השוק. ההפרש בין סכום המענק שהתקבל לבין השווי ההוגן של ההתחייבות מטופל כמענק ממשלתי, ומקוזז מהוצאות המחקר והפיתוח. לאחר הכרה לראשונה, ההתחייבות נמדדת בעלותה המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית. סכומים המשולמים כתמלוגים מוכרים כסילוק ההתחייבות. כאשר לא צפויות הטבות כלכליות כאמור מפעילות המחקר, תקבולי המענק מוכרים כקיטון בהוצאות המחקר והפיתוח המתייחסות. במקרה כזה, ההתחייבות לתשלום תמלוגים מטופלת כהתחייבות תלויה בהתאם ל- IAS 37.
בכל תאריך דיווח בוחנת החברה האם קיים בטחון סביר שההתחייבות שהוכרה, כולה או חלקה, לא תסולק (מאחר שהחברה לא תידרש לשלם תמלוגים) בהתבסס על האומדן הטוב ביותר של מכירות עתידיות תוך שימוש בשיעור הריבית האפקטיבית המקורית, ואם קיים, נגרעת ההתחייבות המתאימה כנגד קיטון הוצאות מחקר ופיתוח.
סכומים המשולמים כתמלוגים מוכרים כסילוק ההתחייבות.

יג. <u>מסים על ההכנסה</u>

תוצאות המס בגין מסים שוטפים או נדחים נזקפות לרווח או הפסד, למעט אם הן מתייחסות לפריטים הנזקפים לרווח כולל אחר או להון.

1. <u>מסים שוטפים</u>

חבות בגין מסים שוטפים נקבעת תוך שימוש בשיעורי המס וחוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד לתאריך הדיווח, וכן התאמות נדרשות בקשר לחבות המס לתשלום בגין שנים קודמות.

2. <u>מסים נדחים</u>

מסים נדחים מחושבים בגין הפרשים זמניים בין הסכומים הנכללים בדוחות הכספיים לבין הסכומים המובאים בחשבון לצורכי מס.

יתרות המסים הנדחים מחושבות לפי שיעור המס הצפוי לחול כאשר הנכס ימומש או ההתחייבות תסולק, בהתבסס על חוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה עד לתאריך הדיווח.

בכל תאריך דיווח נכסי מסים נדחים נבחנים בהתאם לצפי ניצולם. הפסדים מועברים והפרשים זמניים ניתנים לניכוי בגינם לא הוכרו נכסי מסים נדחים נבחנים בכל תאריך דיווח ומוכר בגינם נכס מס נדחה מתאים אם צפוי שינוצלו.

בחישוב המסים הנדחים לא מובאים בחשבון המסים שהיו חלים במקרה של מימוש ההשקעות בחברות מוחזקות, כל עוד מכירת ההשקעות בחברות מוחזקות אינה צפויה בעתיד הנראה לעין. כמו כן, לא הובאו בחשבון מסים נדחים בגין חלוקת רווחים על ידי חברות מוחזקות כדיבידנדים, מאחר שחלוקת הדיבידנד אינה כרוכה בחבות מס נוספת, או בשל מדיניות החברה שלא ליזום חלוקת דיבידנד על ידי חברה מאוחדת הגוררת חבות מס נוספת.

נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים מוצגים כנכסים לא שוטפים והתחייבויות לא שוטפות, בהתאמה. מסים נדחים מקוזזים אם קיימת זכות חוקית לקיזוז נכס מס שוטף כנגד התחייבות מס שוטפת והמסים הנדחים מתייחסים לאותה ישות החייבת במס ולאותה רשות מס.

**<u>באור 2</u> - <u>עיקרי המדיניות החשבונאית</u> (המשך)**

יד. <u>התחייבויות בשל הטבות לעובדים</u>

בקבוצה קיימות מספר סוגי הטבות לעובדים:

1. <u>הטבות לעובדים לזמן קצר</u>

הטבות לעובדים לזמן קצר הינן הטבות אשר חזויות להיות מסולקות במלואן לפני 12 חודש לאחר תום תקופת הדיווח השנתית שבה העובדים מספקים את השירותים המתייחסים. הטבות אלו כוללות משכורות, ימי חופשה, מחלה, הבראה והפקדות מעסיק לביטוח לאומי ומוכרות כהוצאה עם מתן השירותים. התחייבות בגין בונוס במזומן או תוכנית להשתתפות ברווחים, מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחוייבות משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום.

2. <u>הטבות לאחר סיום העסקה</u>

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח והן מסווגות כתוכניות להפקדה מוגדרת וכן כתוכניות להטבה מוגדרת.

לקבוצה תוכניות הפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין שלפיהן הקבוצה משלמת באופן קבוע תשלומים מבלי שתהיה לה מחוייבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות. הפקדות לתוכנית להפקדה מוגדרת בגין פיצויים או בגין תגמולים, מוכרת כהוצאה בעת ההפקדה לתוכנית במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד.

בנוסף לקבוצה תוכנית הטבות מוגדרת בגין תשלום פיצויים בהתאם לחוק פיצויי פיטורין. לפי החוק זכאים עובדים לקבל פיצויים עם פיטוריהם או עם פרישתם. ההתחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד מוצגת לפי שיטת שווי אקטוארי של יחידת הזכאות החזויה. החישוב האקטוארי מביא בחשבון עליות שכר עתידיות ושיעור עזיבת עובדים, וזאת על בסיס הערכה של עיתוי התשלום. הסכומים מוצגים על בסיס היוון תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, לפי שיעורי הריבית בהתאם לתשואה במועד הדיווח של אגרות חוב קונצרניות צמודות מדד באיכות גבוהה, אשר מועד פירעונן קרוב לתקופת ההתחייבות המתייחסות לפיצויי הפרישה.

החברה מפקידה כספים בגין התחייבויותיה לתשלום פיצויים לחלק מעובדיה באופן שוטף בקרנות פנסיה וחברות ביטוח (להלן - נכסי התוכנית). נכסי התוכנית הם נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות עובד לזמן ארוך או בפוליסות ביטוח כשירות. נכסי התוכנית אינם זמינים לשימוש נושי הקבוצה, ולא ניתן לשלמם ישירות לקבוצה.

נכס או התחייבות בשל הטבות לעובדים המוצגת בדוח על המצב הכספי מייצגת את השווי ההוגן של נכסי התוכנית בניכוי הערך הנוכחי של התחייבות ההטבות המוגדרת.

מדידות מחדש של הנכס או ההתחייבות נטו נזקפות לרווח כולל אחר בתקופת התהוותן.

## באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טו. הכרה בהכנסה

החברה מיישמת את IFRS 15 - "הכנסה מחוזים עם לקוחות" (להלן "התקן").

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות ברווח או הפסד כאשר השליטה בנכס או בשירות מועברות ללקוח. מחיר העסקה הוא סכום התמורה שצפוי להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון מסים).
בקביעת סכום ההכנסה מחוזים עם לקוחות, החברה בוחנת האם היא פועלת כספק עיקרי או כסוכן בחוזה. החברה היא ספק עיקרי כאשר היא שולטת בסחורה או בשירות שהובטח טרם העברתו ללקוח. במקרים אלה, החברה מכירה בהכנסות בסכום ברוטו של התמורה. במקרים בהם החברה פועלת כסוכן, מכירה החברה בהכנסה בסכום נטו, לאחר ניכוי הסכומים המגיעים לספק העיקרי.

הכנסות ממכירת סחורות
הכנסות ממכירת סחורות מוכרות ברווח או הפסד בנקודת זמן, עם העברת השליטה על הסחורות הנמכרות ללקוח. בדרך כלל השליטה מועברת במועד מסירת הסחורה ללקוח.

עלויות השגת חוזה
עבור השגת חלק מהחוזים של החברה עם לקוחותיה היא נושאת בעלויות תוספתיות להשגת החוזה (למשל עמלות מוכרנים המותנות בביצוע עסקת מכירה מחייבת). עלויות אשר התהוו על מנת להשיג את החוזה עם הלקוח ושלא היו מתהוות לה אם החוזה לא היה מושג ושהחברה מצפה להשיבן, מוכרות כנכס ומופחתות על בסיס שיטתי שהוא עקבי עם מתן השירותים שסופקו במסגרת החוזה הספציפי.

הקצאת מחיר העסקה
עבור חוזים הכוללים יותר ממחויבות ביצוע אחת, מקצה החברה את מחיר העסקה הכולל בחוזה לפי בסיס יחסי של מחיר המכירה הנפרד במועד ההתקשרות בחוזה עבור כל מחויבות ביצוע שזוהתה. מחיר המכירה הנפרד הינו המחיר שבו הייתה מוכרת החברה בנפרד את הסחורה או השירות שהובטחו בחוזה. כאשר לא ניתן לזהות את מחיר המכירה הנפרד לפי נתונים הניתנים להשגה במישרין מעסקאות בנסיבות דומות ללקוחות דומים, מיישמת החברה שיטות מתאימות לאמידת מחיר המכירה הנפרד וכוללות: גישת הערכת שוק מתואמת, גישת עלות חזויה בתוספת מרווח וגישת השארית.

הכנסות הכוללות שירותי אחריות
במסגרת חוזיה, החברה מספקת שירותי אחריות ללקוחותיה, וזאת בהתאם להוראות חוק או בהתאם למקובל בענף. במרבית החוזים של החברה, שירותי האחריות ניתנים על ידה על מנת להבטיח את טיב העבודה שבוצעה ולא כשירות נוסף שניתן ללקוח. בהתאם לכך, האחריות אינה מהווה מחויבות ביצוע נפרדת ולכן מכירה החברה בדוחותיה הכספיים בהפרשה לאחריות בהתאם להוראות IAS 37.

**<u>באור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית</u> (המשך)**

טז. <u>רווח או הפסד למניה</u>

רווח או הפסד למניה מחושב על ידי חלוקה של הרווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה במספר המניות הרגילות המשוקלל הקיים בפועל במהלך התקופה (מניות באוצר אינן נכללות בחישוב האמור).

יז. <u>הפרשות</u>

הפרשה בהתאם ל-IAS 37 מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות בהווה (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, צפוי שיידרש שימוש במשאבים כלכליים על מנת לסלק את המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן. כאשר הקבוצה צופה שחלק או כל ההוצאה תוחזר לחברה, כגון בחוזה ביטוח, ההחזר יוכר כנכס נפרד, רק במועד בו קיימת וודאות למעשה לקבלת הנכס. ההוצאה תוכר בדוח רווח או הפסד בניכוי החזר ההוצאה.

יח. <u>מניות אוצר</u>

מניות החברה המוחזקות על ידי החברה נמדדות לפי עלות רכישתן ומוצגות בקיזוז מהון החברה. כל רווח או הפסד הנובע מרכישה, מכירה, הנפקה או ביטול של מניות אוצר נזקף ישירות להון.

יט. <u>גילוי לתקנים חדשים בתקופה שלפני יישומם</u>

<u>תיקון ל- IAS 8 מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות</u>

בחודש פברואר 2021, פרסם ה- IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 8: מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות (להלן - התיקון). מטרת התיקון הינה להציג הגדרה חדשה של המונח "אומדנים חשבונאיים".
אומדנים חשבונאיים מוגדרים כ"סכומים כספיים בדוחות הכספיים הכפופים לאי ודאות במדידה". התיקון מבהיר מה הם שינויים באומדנים חשבונאיים וכיצד הם נבדלים משינויים במדיניות החשבונאית ומתיקוני טעויות.
התיקון ייושם באופן פרוספקטיבי לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 והוא חל על שינויים במדיניות חשבונאית ובאומדנים חשבונאיים המתרחשים בתחילת אותה תקופה או אחריה. יישום מוקדם אפשרי.
החברה בוחנת את השלכות התיקון על הדוחות הכספיים.

## **באור 3 - עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים**

בתהליך יישום עיקרי המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים, הפעילה הקבוצה שיקול דעת ושקלה את השיקולים לגבי הנושאים הבאים, שלהם ההשפעה המהותית על הסכומים שהוכרו בדוחות הכספיים:

א. השיקולים

העיתוי של קיום מחויבויות ביצוע

החברה בוחנת את מועד העברת השליטה בנכס או בשירות לצורך זיהוי עיתוי ההכרה בהכנסות מחוזים עם לקוחות בנקודת זמן או לאורך זמן. בין היתר, בוחנת החברה האם הלקוח משיג שליטה על נכס בנקודת זמן ספציפית או צורך את ההטבות הכלכליות באופן מקביל לביצועי החברה. בנוסף, החברה לוקחת בחשבון לצורך קביעת עיתוי ההכרה בהכנסה גם הוראות חוק ורגולציה רלוונטיות.

ב. אומדנים והנחות

בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, הערכות והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. האומדנים וההנחות שבבסיסם נסקרים באופן שוטף. השינויים באומדנים החשבונאיים נזקפים בתקופה בה נעשה השינוי באומדן.

להלן ההנחות העיקריות שנעשו בדוחות הכספיים בקשר לאי הודאות לתאריך הדיווח ואומדנים קריטיים שחושבו על ידי הקבוצה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בשנה העוקבת:

נכסי מסים נדחים

נכסי מסים נדחים מוכרים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס והפרשים זמניים, שטרם נוצלו, במידה שצפוי שתהיה הכנסה חייבת עתידית שכנגדה ניתן יהיה לנצלם. נדרש אומדן של ההנהלה על מנת לקבוע את סכום נכס המסים הנדחים שניתן להכיר בו בהתבסס על העיתוי, סכום ההכנסה החייבת במס הצפויה, מקורה ואסטרטגית תכנון המס.
הערכות אלו מבוססות, בין השאר, על צבר הזמנות קיים לתאריך הדוחות הכספיים והכנסות צפויות.

הטבות בגין פנסיה והטבות אחרות לאחר סיום העסקה

התחייבות בגין תוכניות הטבה מוגדרות לאחר העסקה נקבעת תוך שימוש בטכניקות הערכה אקטואריות. חישוב ההתחייבות כרוכה בקביעת הנחות בין השאר לגבי שיעורי היוון, שיעורי תשואה צפויים על נכסים, שיעור עליית השכר ושיעורי תחלופת עובדים. יתרת ההתחייבות עשויה להיות מושפעת בצורה משמעותית בגין שינויים באומדנים אלו. ראה מידע נוסף בבאור 9.

הפרשה לירידת ערך מלאי

שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה. כמו כן, קיים אומדן בקביעת ההפרשה למלאי איטי/מת המבוסס על עיקרון של אי תנועה במלאי במשך זמן העולה על חמש שנים.

**באור 4 - מזומנים ושווי מזומנים**

| | ליום 31 בדצמבר, | |
|---|---|---|
| | 2022 | 2021 |
| | אלפי ש"ח | |
| מזומנים למשיכה מיידית | 7,181 | 2,385 |

**באור 5 - מלאי**

| | ליום 31 בדצמבר, | |
|---|---|---|
| | 2022 | 2021 |
| | אלפי ש"ח | |
| חומרי גלם | 2,562 | 4,556 |
| תוצרת בעיבוד | 554 | 2,653 |
| תוצרת גמורה | 1,404 | 1,122 |
| | 4,520 | 8,331 |

## **באור 6 - השקעות בחברות מאוחדות**

מידע נוסף בדבר חברות מאוחדות המוחזקות על ידי החברה

| | מדינת התאגדות | זכויות החברה בהון ובזכויות הצבעה % | היקף ההשקעה בחברה המאוחדת אלפי ש"ח |
|---|---|---|---|
| 2022 | | | |
| אר.אס.אל אינק | ארה"ב | 100 | 1,622 |
| ווינד-סל בע"מ (*) | ישראל | 100 | (1,717) |
| | | | (92) |
| 2021 | | | |
| אר.אס.אל אינק | ארה"ב | 100 | 1,383 |
| ווינד-סל בע"מ (*) | ישראל | 100 | (1,674) |
| | | | (291) |

* ההשקעה כוללת שטר הון שאינו נושא ריבית או הצמדה בסך של 23,343 אלפי ש"ח, העומד לפרעון ביום 31 בדצמבר, 2026, אלא אם החברה וווינד-סל בע"מ יחליטו בהחלטה משותפת על הארכת תוקפו.

## **באור 7 - רכוש קבוע, נטו**

הרכב ותנועה

| שנת 2022 | מכונות ומחשבים | שיפורים במושכר | ציוד וריהוט משרדי | כלי רכב | סה"כ |
|---|---|---|---|---|---|
| | אלפי ש"ח | | | | |
| עלות | | | | | |
| יתרה ליום 1 בינואר, 2022 | 296 | 94 | 162 | 189 | 741 |
| רכישות במשך השנה | 37 | 20 | - | - | 57 |
| גריעות במשך השנה | - | - | - | - | - |
| יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022 | 333 | 114 | 162 | 189 | 798 |
| פחת שנצבר | | | | | |
| יתרה ליום 1 בינואר, 2022 | 208 | 15 | 100 | 19 | 342 |
| פחת בגין תוספות במשך השנה | 42 | 8 | 8 | 31 | 89 |
| גריעות במשך השנה | - | - | - | - | - |
| יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022 | 250 | 23 | 108 | 50 | 431 |
| יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2022 | 83 | 91 | 54 | 139 | 367 |

**באור 7 - רכוש קבוע, נטו (המשך)**

הרכב ותנועה (המשך)

| שנת 2021 | מכונות ומחשבים | שיפורים במושכר | ציוד וריהוט משרדי | כלי רכב | סה"כ |
|---|---|---|---|---|---|
| | אלפי ש"ח | | | | |
| עלות | | | | | |
| יתרה ליום 1 בינואר, 2021 | 261 | 59 | 152 | 170 | 642 |
| רכישות במשך השנה | 35 | 35 | 10 | 196 | 276 |
| גריעות במשך השנה | - | - | - | (177) | (177) |
| יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021 | 296 | 94 | 162 | 189 | 741 |
| פחת שנצבר | | | | | |
| יתרה ליום 1 בינואר, 2021 | 174 | 8 | 92 | 75 | 349 |
| פחת | 34 | 7 | 8 | 29 | 78 |
| גריעות במשך השנה | - | - | - | (85) | (85) |
| יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021 | 208 | 15 | 100 | 19 | 342 |
| יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2021 | 88 | 79 | 62 | 170 | 399 |

## **באור 8 - נכסי זכות שימוש בגין חכירות**

1. גילויים עבור עסקאות חכירה בהן החברה מהווה חוכר

לחברה הסכמי חכירה הכוללים חכירות של מבנה ורכבים, אשר משמשים לצורך קיום הפעילות השוטפת של החברה.
חלק מהסכמי החכירה שבהן התקשרה החברה כוללים אופציות הארכה ו/או ביטול וכן תשלומי חכירה משתנים.
ביום 6 ביוני 2019, נכנס לתוקף הסכם לשכירת מבנה באיזור התעשייה, רמת גבריאל, מגדל העמק בשטח של כ- 1,300 מ"ר. הסכם השכירות הינו לתקופה של 3 שנים וכולל אופציה לתקופה של 3 שנים נוספות. דמי השכירות ודמי הניהול הינם בסך כולל של כ- 38 אלפי ש"ח לחודש צמודים למדד המחירים לצרכן. בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 16, מדדה החברה את נכס זכות השימוש במבנה בהתאם לסכום התחייבות החכירה - בסך של כ- 2,499 אלפי ש"ח - אשר חושבה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה ליתרת תקופת החכירה, מהוונים בשיעור הרבית התוספתי של החברה (3.55%). תקופת השכירות שנלקחה בחשבון הינה של 6 שנים, וכוללת אופציה להארכה של 3 שנים שלהערכת החברה, מימושה ודאי באופן סביר.

2. גילויים בדבר נכסי זכות שימוש

| שנת 2022 | שכירות מבנה | כלי רכב | סה"כ |
|---|---|---|---|
| | אלפי ש"ח | | |
| עלות | | | |
| ליום 1 בינואר, 2022 | 2,499 | 1,670 | 4,169 |
| תוספות במשך השנה: | | | |
| תוספות בנכסי זכות שימוש בגין חכירות חדשות בתקופה | - | 670 | 670 |
| גריעות בנכסי זכות שימוש בגין חכירות שהסתיימו בתקופה | - | 425 | 425 |
| יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022 | 2,499 | 1,915 | 4,414 |
| פחת שנצבר | | | |
| ליום 1 בינואר, 2022 | 1,078 | 693 | 1,771 |
| תוספות במשך השנה: | | | |
| פחת והפחתות | 417 | 467 | 884 |
| גריעת פחת נצבר של נכסי זכות שימוש בגין חכירות שהסתיימו בתקופה | - | - | - |
| יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022 | 1,495 | 1,160 | 2,655 |
| יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2022 | 1,004 | 755 | 1,759 |

**באור 8 - נכסי זכות שימוש בגין חכירות** (המשך)

2. גילויים בדבר נכסי זכות שימוש (המשך)

| שנת 2021 | שכירות מבנה | כלי רכב | סה"כ |
|---|---|---|---|
| | אלפי ש"ח | | |
| עלות | | | |
| ליום 1 בינואר, 2021 | 2,499 | 1,728 | 4,227 |
| תוספות במשך השנה: | | | |
| תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות חדשות בתקופה | - | 1,069 | 1,069 |
| גריעות בנכסי זכות שימוש בגין חכירות | - | (1,127) | (1,127) |
| יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021 | 2,499 | 1,670 | 4,169 |
| פחת שנצבר | | | |
| ליום 1 בינואר, 2021 | 659 | 1,255 | 1,914 |
| תוספות במשך השנה: | | | |
| פחת והפחתות | 419 | 565 | 984 |
| גריעות פחת שנצבר של נכסי זכות שימוש | - | (1,127) | (1,127) |
| יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021 | 1,078 | 693 | 1,771 |
| יתרת עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר, 2021 | 1,421 | 977 | 2,398 |

ניתוח מועדי פירעון של התחייבויות חכירה - ראה באור 15ו' להלן.

## באור 9 - הטבות לעובדים, נטו

הטבות לעובדים כוללות הטבות לטווח קצר והטבות לאחר סיום העסקה.

הטבות לאחר סיום העסקה

דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל מחייבים את החברה לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה או לבצע הפקדות שוטפות בתוכניות הפקדה מוגדרת לפי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין כמתואר להלן. התחייבות החברה בשל כך מטופלת כהטבה לאחר סיום העסקה. חישוב התחייבות החברה בשל הטבות לעובדים מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד ותקופת העסקתו אשר יוצרים את הזכות לקבלת הפיצויים.

ההטבות לעובדים לאחר סיום העסקה ממומנות, בדרך כלל, על ידי הפקדות המסווגות כתוכנית הטבה מוגדרת או כתוכנית הפקדה מוגדרת כמפורט להלן.

1. תוכניות הפקדה מוגדרת

לגבי חלק מתשלומי הפיצויים, חלים תנאי סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963, על-פיו הפקדותיה השוטפות של הקבוצה בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פוטרות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. הפקדות אלו וכן הפקדות בגין תגמולים מהוות תוכניות הפקדה מוגדרת.

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| הוצאות בגין תוכניות הפקדה מוגדרת | 542 | 558 | 542 |

2. תוכניות הטבה מוגדרת

החלק של תשלומי הפיצויים שאינו מכוסה על ידי הפקדות בתוכניות הפקדה מוגדרת, כאמור לעיל, מטופל על ידי הקבוצה כתוכנית הטבה מוגדרת לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים ובגינה הקבוצה מפקידה סכומים בקופות מרכזיות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

א) הוצאות שנזקפו לדוח רווח או הפסד

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| עלות שירות שוטף | 38 | 42 | 51 |
| העברת תשואה ממרכיב פיצויים לתגמולים | - | 32 | 36 |
| הוצאות הריבית בגין ההתחייבות להטבות | 172 | 148 | 153 |
| הכנסות ריבית בגין נכסי התוכנית | (175) | (149) | (152) |
| סך הוצאות בגין הטבות לעובדים | 35 | 73 | 88 |
| תשואה בפועל על נכסי התוכנית | 573 | 51 | (109) |
| ההוצאות הוצגו בדוח רווח או הפסד כדלקמן: | | | |
| עלות המכירות | 25 | 34 | 41 |
| הוצאות מכירה ושיווק | 3 | 4 | 5 |
| הוצאות הנהלה וכלליות | 3 | 4 | 5 |
| הוצאות מימון | 4 | 31 | 37 |
| | 35 | 73 | 88 |

## באור 9 - הטבות לעובדים, נטו (המשך)

2. תוכניות הטבה מוגדרת (המשך)

ב) נכסי התוכנית (התחייבות התוכנית), נטו

| | ליום 31 בדצמבר | |
|---|---|---|
| | 2022 | 2021 |
| | אלפי ש"ח | |
| שווי הוגן של נכסי התוכנית | 6,730 | 7,124 |
| בניכוי התחייבות בגין תוכנית הטבה מוגדרת | 6,535 | 6,950 |
| סה"כ נכסי תוכנית (התחייבות התוכנית), נטו | 195 | 174 |

ג) השינויים בערך הנוכחי של ההתחייבות בגין תוכנית הטבה מוגדרת

| | 2022 | 2021 |
|---|---|---|
| | אלפי ש"ח | |
| יתרה ליום 1 בינואר | 6,950 | 6,950 |
| הוצאות הריבית | 172 | 148 |
| עלות שירות שוטף | 38 | 42 |
| הטבות ששולמו | - | - |
| רווח אקטוארי, נטו | (625) | (190) |
| יתרה ליום 31 בדצמבר | 6,535 | 6,950 |

ד) נכסי התוכנית

1) נכסי התוכנית
נכסי התוכנית כוללים נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות לעובד לזמן ארוך וכן פוליסות ביטוח מתאימות.

2) התנועה בשווי ההוגן של נכסי התוכנית

| | 2022 | 2021 |
|---|---|---|
| | אלפי ש"ח | |
| יתרה ליום 1 בינואר | 7,124 | 6,926 |
| הכנסות ריבית | 175 | 149 |
| הפקדות לתוכנית על ידי המעביד | 39 | 23 |
| העברת תשואה מרכיב פיצויים לתגמולים | - | (32) |
| הטבות ששולמו | - | - |
| רווח (הפסד) אקטוארי, נטו | (608) | 58 |
| יתרה ליום 31 בדצמבר | 6,730 | 7,124 |

ה) ההנחות העיקריות בקביעת ההתחייבות בגין תוכנית הטבה מוגדרת

| | 31 בדצמבר | |
|---|---|---|
| | 2022 | 2021 |
| | % | |
| שיעור ההיוון לסוף התקופה | 5.3 | 2.4 |
| שיעור ההיוון לתחילת התקופה | 2.5 | 2.1 |
| שיעור עליית שכר צפויה | 3.5 | 3.5 |

**באור 9 - הטבות לעובדים, נטו (המשך)**

ו) סכומים, עיתוי ואי וודאויות של תזרימי מזומנים עתידיים

להלן שינויים אפשריים הנחשבים לסבירים לסוף תקופת הדיווח, לכל הנחה אקטוארית בהנחה שיתר ההנחות האקטואריות נותרו ללא שינוי:

| | השינוי במחויבות להטבה מוגדרת אלפי ש"ח |
|---|---|
| ליום 31 בדצמבר 2022: | |
| מבחן רגישות לשינוי בשיעור עליית שכר צפויה | |
| עליית שכר של 4.5% (במקום 3.5%) - גידול בהתחייבות | (205) |
| מבחן רגישות לשינוי שיעור ההיוון של התחייבות ונכסי התכנית | |
| עליית שיעור היוון של 1.0% | 169 |
| ירידת שיעור היוון של 1.0% | (201) |

**באור 10 - התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים**

מענקים ממשלתיים (ראה גם באור 13ב')

| | 2022 | 2021 |
|---|---|---|
| | אלפי ש"ח | |
| יתרה ליום 1 בינואר | 123 | 131 |
| שינוי במהלך השנה | 4 | (8) |
| יתרה ליום 31 בדצמבר | 127 | 123 |

**באור 11 - מכשירים פיננסיים**

א. גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון סיכון שוק (סיכון מטבע חוץ, סיכון ריבית וסיכון מחיר) סיכון אשראי וסיכון נזילות. מדיניות החברה היא לבחון מעת לעת את החשיפה המאזנית ולהגן על היתרות החשופות באמצעות השקעת עודפי המזומנים שברשותה.

תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של הקבוצה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה.

ניהול הסיכונים מבוצע על ידי סמנכ"ל הכספים של החברה בהתאם למדיניות שאושרה על ידי הדירקטוריון. סמנכ"ל הכספים מזהה, מעריך ומגדיר סיכונים פיננסיים בשיתוף פעולה עם ועדת השקעות של החברה.

## **באור 11 - מכשירים פיננסיים (המשך)**

א. גורמי סיכון פיננסיים (המשך)

1. סיכוני שוק

סיכון מטבע חוץ

החברה פועלת בסביבה עסקית של מטבע ישראלי כאשר חלק משמעותי ממכירותיה נעשות ליצוא. בהתאם לאופי עסקיה קיימת לה חשיפה לסיכוני מטבע חוץ כתוצאה משינויים בשערי חליפין (בעיקר הדולר האמריקאי וחלקן אירו), ראה גם ד' להלן.

סיכון ריבית

סיכון ריבית הוא הסיכון שהשווי ההוגן או תזרימי המזומנים העתידיים ממכשיר פיננסי ישתנו כתוצאה משינויים בשיעורי ריבית שוק.
למועד הדוח, הקבוצה חשופה לסיכון שיעורי ריבית בשל החזקה במכשירי חוב נושאי ריבית משתנה (פריים) בגין התחייבויות לבנקים.

סיכון אשראי

סיכון אשראי הוא הסיכון שהצד שכנגד לא יעמוד בהתחייבויותיו כלקוח או בהתחייבויותיו הנובעות ממכשיר פיננסי וכתוצאה מכך ייגרם לקבוצה הפסד. מכיוון שמרבית לקוחות החברה הינם גופים צבאיים ברחבי העולם הנתמכים על ידי ממשלותיהם, ודאות גבית החובות של החברה הינה גבוהה.
נכון ליום 31 בדצמבר, 2022 לחברה יתרות לקוחות וחייבים שונים בסכום כולל של כ- 11,577 אלפי ש"ח. החברה אינה צופה סיכוני אשראי מהותיים בגין יתרות הלקוחות והחייבים השונים, ראה גם באור 15א' להלן.

2. סיכון נזילות

הקבוצה בוחנת את הסיכון למחסור במזומנים באמצעות תקציבים חודשיים ויומיים. מטרת הקבוצה לשמור על איזון בין קבלת מימון לבין הגמישות שבשימוש במשיכות יתר מהבנק והלוואות מהבנק. לענין מועדי פרעון ההלוואות ראה באור 15ו' להלן.

ב. שווי הוגן

היתרה בדוחות הכספיים של מזומנים ושווי מזומנים, פקדונות מוגבלים בשימוש, לקוחות, חייבים ויתרות חובה, אשראי מתאגידים בנקאיים, התחייבויות לספקים ולנותני שירותים, זכאים ויתרות זכות, התחייבויות בגין חכירה והלוואות מתאגידים בנקאיים תואמת או קרובה לשווי ההוגן שלהם.

## באור 11 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. מבחני רגישות בגין שינוי בגורמי שוק

| | מבחן רגישות לשינויים בשער החליפין של הדולר | |
|---|---|---|
| | רווח (הפסד) מהשינוי | |
| | עליית שע"ח של 10% | ירידת שע"ח של 10% |
| | אלפי ש"ח | |
| 2022 | 1,601 | (1,601) |
| 2021 | 1,381 | (1,381) |

מבחני רגישות והנחות העבודה העיקריות

השינויים שנבחרו במשתני הסיכון הרלוונטיים נקבעו בהתאם להערכות ההנהלה לגבי שינויים אפשריים סבירים במשתני סיכון אלה.
החברה ביצעה מבחני רגישות לגורמי סיכון שוק עיקריים שיש בהם כדי להשפיע על תוצאות הפעולות או המצב הכספי המדווחים. מבחני הרגישות מציגים את הרווח או ההפסד עבור כל מכשיר פיננסי בגין משתנה הסיכון הרלוונטי שנבחר עבורו נכון לכל מועד דיווח. בחינת גורמי הסיכון נעשתה על בסיס מהותיות החשיפה של תוצאות הפעולות או המצב הכספי בגין כל גורם סיכון בהתייחס למטבע הפעילות ובהנחה שכל שאר המשתנים קבועים.

ד. תנאי הצמדה

| | ליום 31 בדצמבר 2022 | | | ליום 31 בדצמבר 2021 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | במטבע חוץ או בהצמדה אליו * | ללא הצמדה ** | סה"כ | במטבע חוץ או בהצמדה אליו * | ללא הצמדה ** | סה"כ |
| | אלפי ש"ח | | | | | |
| **נכסים שוטפים** | | | | | | |
| מזומנים ושווי מזומנים | 1,909 | 5,272 | 7,181 | 1,850 | 535 | 2,385 |
| פיקדון מוגבל בשימוש | - | 6,527 | 6,527 | - | 6,503 | 6,503 |
| לקוחות | 14,846 | 234 | 15,080 | 12,130 | 2,291 | 14,421 |
| | 16,755 | 12,033 | 28,788 | 13,980 | 9,329 | 23,309 |
| **התחייבויות שוטפות** | | | | | | |
| אשראי מתאגידים בנקאיים | - | - | - | - | 7,781 | 7,781 |
| חלויות שוטפות של הלוואות מתאגידים בנקאיים | - | - | - | - | - | - |
| חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה | - | 616 | 616 | - | 839 | 839 |
| ספקים ונותני שירותים | 26 | 1,213 | 1,239 | 74 | 1,678 | 1,752 |
| זכאים אחרים ויתרות זכות | 596 | 3,448 | 4,044 | - | 1,220 | 1,220 |
| | 622 | 5,277 | 5,899 | 74 | 11,518 | 11,592 |
| **התחייבויות לא שוטפות** | | | | | | |
| הלוואות מתאגידים בנקאיים | - | - | - | - | - | - |
| התחייבויות בגין חכירה | - | 1,103 | 1,103 | - | 1,644 | 1,644 |
| | 622 | 6,380 | 7,002 | 74 | 13,162 | 13,236 |

* בעיקר בדולר ארה"ב, היתרה לא כוללת התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים הצמודים לדולר.
** למעט התחייבויות בגין חכירה אשר צמודות למדד המחירים לצרכן.

## באור 12 - מסים על ההכנסה

א. חוקי המס החלים על חברות הקבוצה

החברה וחברה מאוחדת בישראל

החוק לעידוד השקעות הון, התשי״ט - 1959 על תיקוניו (להלן - חוק עידוד השקעות הון)

תיקון החוק לעידוד השקעות הון

בחודש ינואר 2011 פורסם בכנסת חוק המדיניות הכלכלית לשנים 2011 ו- 2012 (תיקוני חקיקה), התשע״א-2011, אשר קובע, בין היתר, תיקונים בחוק לעידוד השקעות הון, התשי״ט-1959 (להלן - החוק). תחולת התיקון היא מיום 1 בינואר, 2011. התיקון משנה את מסלולי ההטבות שבחוק ומחיל שיעור מס אחיד על כלל ההכנסות המועדפות של החברה. החל משנת המס 2011, החברה רשאית לבחור (ללא אפשרות לחזור בה מבחירתה) אם לעבור לתחולת התיקון והחל מאותה שנת מס שלגביה נעשתה הבחירה יחולו עליה שיעורי המס המתוקנים המפורטים בהמשך.
בחודש אוגוסט 2013 פורסם החוק לשינוי סדרי עדיפויות לאומיים (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנים 2013 ו-2014), תשע״ג-2013 הכולל את תיקון 71 לחוק עידוד השקעות הון (להלן - התיקון). התיקון קובע כי שיעור המס על ההכנסה המועדפת מהמפעל המועדף בשנים 2014 ואילך הוא 16% (באזור פיתוח א׳ - 9%). בקשר לשינויים בשיעורי המס הנובעים מתיקון 73 לחוק, ראה להלן.

כמו כן, קובע התיקון כי במידה שיחולק דיבידנד ליחיד או לתושב חוץ מרווחי המפעל המועדף כאמור לעיל, יחול מס בשיעור של 20%.

תיקון החוק לעידוד השקעות הון (תיקון 73)

בחודש דצמבר 2016 פורסם חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2017 ו- 2019), התשע״ז - 2016, הכולל את תיקון 73 לחוק עידוד השקעות הון (להלן - התיקון). התיקון קובע כי שיעור המס שיחול מיום 1 בינואר, 2017 ואילך על מפעל מועדף הממוקם באיזור פיתוח א׳ הינו 7.5% במקום 9% (שיעור המס למפעל מועדף אשר אינו ממוקם באיזור פיתוח א׳ נותר 16%). החברה נמצאת באזור פיתוח א׳.

## **באור 12 - מסים על ההכנסה (המשך)**

ב. שיעורי המס החלים על ההכנסות של חברות הקבוצה

1. שיעור מס החברות בישראל משנת 2019 ואילך הינו 23% המוחל על הכנסות שאינן מהמפעל המועדף.

חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

2. שיעורי המס העיקריים החלים על החברה המאוחדת בארה"ב - הינם שיעורי מס פרוגרסיביים של עד 26% כולל מס מדינה (state) של ניו יורק.

בין מדינת ישראל לבין ארה"ב קיימת אמנה למניעת כפל מס. עיקר השלכותיה של האמנה על החברה הינה ניכוי מס במקור בשיעורים של 12.5%, 17.5% ו- 15% מתשלומי דיבידנד, ריבית ותמלוגים, בהתאמה, על ידי החברה המאוחדת לחברה.

ג. שומות מס

לחברה הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2016. לחברה המאוחדת ווינד-סל שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2016. לחברה המאוחדת אר.אס.אל. אינק. הנישומה על פי חוקי המס בארה"ב הוצאו שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2015.

ד. הפסדים מועברים לצורכי מס

ליום 31 בדצמבר 2022, לחברה אין הפסדים עסקיים מועברים לצורכי מס.

לא הוכרו נכסי מסים נדחים בחברות המאוחדות ווינד-סל ואר.אס.אל. אינק בגין הפסדים עסקיים להעברה בסך של כ- 24.9 מליון ש"ח וכ- 1.6 מליון ש"ח, בהתאמה, בהיעדר צפי לניצולם בעתיד הנראה לעין.

## באור 12 - מסים על ההכנסה (המשך)

ה. מסים נדחים

| | דוחות על המצב הכספי | | דוחות רווח או הפסד | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | ליום 31 בדצמבר | | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
| | 2022 | 2021 | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | אלפי ש"ח | | |
| נכסי מסים נדחים | | | | | |
| הפרשי עיתוי | 153 | 123 | 106 | 80 | (14) |
| הפסדים מועברים לצרכי מס | - | 134 | - | (23) | (111) |
| סה"כ | 153 | 257 | 106 | 57 | (125) |
| הוצאות (הכנסות) מסים נדחים | | | 106 | 57 | (125) |
| נכסי מסים נדחים, נטו | 153 | 257 | | | |

שיעור המס בגינו הוכרו נכסי מסים נדחים הינו 7.5% (ראה א' להלן).

ו. מיסים על ההכנסה (הטבת מס) הכלולים ברווח או הפסד

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| מסים שוטפים | 451 | 14 | 253 |
| מסים בגין שנים קודמות | - | 37 | 29 |
| מסים נדחים | 106 | 57 | (125) |
| | 557 | 108 | 157 |

## באור 12 - מסים על ההכנסה (המשך)

ז. מס תיאורטי:

להלן מובאת התאמה בין סכום המס, שהיה חל אילו כל ההכנסות וההוצאות, הרווחים וההפסדים בדוח רווח או הפסד היו מתחייבים במס לפי שיעור המס הסטטוטורי, לבין סכום מסים על ההכנסה שנזקף בדוח רווח או הפסד:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה | 7,998 | 376 | (1,691) |
| שיעור המס הסטטוטורי | 23% | 23% | 23% |
| מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי | 1,839 | 86 | (389) |
| עלייה (ירידה) במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים: | | | |
| הטבה בשיעור מס למפעל מועדף | (1,240) | (58) | 262 |
| הוצאות שאינן מותרות לצרכי מס | 4 | 4 | 4 |
| מסים בגין שנים קודמות | - | 37 | 29 |
| הפסדים שלא נוצרו בגינן מסים נדחים וניצול הפסדים שלא נוצרו בגינם מסים נדחים | 3 | - | 156 |
| הפרש בשיעורי מס על הכנסות מחו"ל | (6) | 8 | 88 |
| הפרשים אחרים, נטו | (43) | 31 | 7 |
| **מסים על ההכנסה** | 557 | 108 | 157 |

## **באור 13 - התקשרויות, התחייבויות תלויות, ערבויות ושיעבודים**

א. התקשרויות

ביום 3 ביולי 2017 התקשרה החברה עם חברת שירותי בורסה והשקעות בישראל אי.בי.אי בע"מ בהסכם לפיו תשמש כעושה שוק במניות החברה.

ב. התחייבויות תלויות

בתוקף חוזי מחקר ופיתוח עם ממשלת ישראל - המדען הראשי - התחייבו חברות הקבוצה לשלם תמלוגים לממשלת ישראל ממכירות מוצרים שינבעו ממחקר ופיתוח שבמימונם השתתפה ממשלת ישראל. הסכום הכולל של התמלוגים לא יעלה על סכום המענק שהתקבל מממשלת ישראל כשהוא צמוד לדולר, ובחלקו 150% מהמענק שהתקבל. התמלוגים יהיו בשיעור של 3% ממכירות המוצרים הרלבנטיים. סך ההתחייבות הפוטנציאלית ליום 31 בדצמבר, 2022 מגיעה לאחר הפרשות לתמלוגים לסך של כ- 6,391 אלפי ש"ח וליום 31 בדצמבר, 2021 מגיעה, לאחר הפרשות לתמלוגים, לסך של כ- 5,659 אלפי ש"ח. הסכום ברובו מתייחס לפרויקט שלא צפויות מכירות בגינו ולפיכך לא הוכרה בגינו כל התחייבות. ראה גם באור 10 לעיל.

ג. ערבויות

יתרת הערבויות הבנקאיות שהעמידה החברה להבטחת ביצוע עבודות, בגין טיב ביצוע, נכון ליום 31 בדצמבר 2022, הינה בסך של כ- 1,281 אלפי ש"ח.

ד. שיעבודים

1. לטובת הבטחת האשראי הבנקאי למימון הפעילות השוטפת והערבויות שנטלה החברה מבנק נמסרו לבנק הבטחונות הבאים (לענין אמות מידה בקשר לאשראי הבנקאי, ראה סעיף 2 להלן):

א. שעבוד שוטף על כל נכסי החברה וחברת הבת ווינד סל, ושעבוד קבוע על הון המניות הבלתי נפרע של החברה ושל ווינד סל ועל המוניטין של החברה ושל ווינד סל.

ב. שעבוד ממסרים ודוקומנטים המופקדים בחשבון החברה בבנק.

ג. שעבוד מניות חברת הבת ווינד סל.

ד. שעבוד פוליסת הביטוח של החברה לטובת הבנק.

ה. שעבוד קבוע ראשון בדרגה על כל הכספים שמופקדים בפקדון שיתרתו למועד הדוח מסתכמת לסך של כ- 2.5 מליון ש"ח לרבות כל הזכויות הנובעות ממנו.

בטחונות שנמסרו לבנק על ידי בעלי השליטה בחברה:

א. שעבוד מניות החברה המוחזקות על ידי בעלי השליטה בחברה.

ב. ערבות אישית של בעל השליטה ומנכ"ל החברה, מר זאב דגני, מוגבלת לסך 1 מיליון ש"ח.

בנוסף, להבטחת התחייבות החברה ללקוח נרשם שעבוד על חומרים, ציוד בדיקה וכל ציוד אחר שיירכש יווצר ויפותח ע"י החברה ועל כל התחייבות מקבלני משנה שקיבלה החברה במסגרת התקשרויותיה עם קבלני משנה.

2. אמות מידה פיננסיות

בנוסף להעמדת הבטחונות כאמור לעיל, התחייבה החברה לבנק לעמוד באמת מידה פיננסית אשר לפיה ההון העצמי המוחשי של החברה יהיה בשיעור שלא יפחת מ- 25% מסך מאזן החברה.

בחינת העמידה בהתניה הפיננסית תיבדק בדוחות הכספיים השנתיים המאוחדים המבוקרים של החברה.

נכון ליום 31 בדצמבר, 2022 עומדת החברה באמת המידה הפיננסית.

3. להבטחת התחייבויות החברה לבנק נרשם שיעבוד מדרגה ראשונה על רכב.

4. לחברה מסגרות אשראי נוספות עם בנק נוסף בסך של 4 מליון ש"ח. לטובת הבטחת התחייבויותיה לבנק שעבדה החברה פקדון כספי בסך של 4 מליון ש"ח לטובת הבנק.

## באור 14 - הון

א. הרכב הון המניות

| | 31 בדצמבר 2022 ו- 2021 | |
|---|---|---|
| | רשום | מונפק ונפרע |
| | מספר מניות | |
| מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת | 20,000,000 | 11,122,674 |

ב. התנועה בהון המניות

במהלך השנים 2022 - 2021 לא הייתה תנועה כלשהי בסך הון המניות הרשום, המונפק והנפרע של החברה.

ג. זכויות הנלוות למניות

1. זכויות הצבעה באסיפה הכללית, זכות לדיבידנד, זכויות בפירוק החברה וזכות למינוי הדירקטורים בחברה.

2. סחירות בבורסה לניירות ערך בתל-אביב.

ד. מניות אוצר - מניות החברה המוחזקות על ידי החברה

החזקות החברה במניות החברה הינן כדלקמן:

| | ליום 31 בדצמבר | |
|---|---|---|
| | 2022 | 2021 |
| מניות (ערך נקוב - ש"ח) | 1,000,000 | 1,000,000 |
| שיעור מההון המונפק (ב- %) | 9.0 | 9.0 |
| עלות (באלפי ש"ח) | 5,795 | 5,795 |

## באור 15 - נתונים נוספים לסעיפי הדוחות הכספיים

א. לקוחות:

| | ליום 31 בדצמבר | |
|---|---|---|
| | 2022 | 2021 |
| | אלפי ש"ח | |
| לקוחות בחו"ל - חובות פתוחים: | | |
| ממשלת ארה"ב | 3,529 | 7,058 |
| ממשלות במערב אירופה | 34 | - |
| ממשלות במזרח הרחוק | 517 | 1,502 |
| אחרים במזרח התיכון | 5,146 | - |
| אחרים בארה"ב (כולל הכנסות לקבל) | 5,485 | 1,340 |
| אחרים במזרח הרחוק | 225 | 2,376 |
| | 14,936 | 12,276 |
| לקוחות בארץ - חובות פתוחים: | | |
| ממשלת ישראל ו/או חברות ממשלתיות | 216 | 2,038 |
| חברות אחרות | 128 | 307 |
| | 344 | 2,345 |
| | 15,280 | 14,621 |
| בניכוי- הפרשה להפסדי אשראי (*) | (200) | (200) |
| לקוחות, נטו | 15,080 | 14,421 |

(*) בשנת הדוח לא הכירה החברה בחובות אבודים (בשנת 2020 לא הוכרו חובות אבודים). חובות הלקוחות אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי לקוחות הינו 60 ימים.

להלן ניתוח יתרת הלקוחות שלא הוכרה בגינם ירידת ערך (הפרשה לחובות מסופקים), לקוחות נטו, לפי תקופת הפיגור בגבייה ביחס לתאריך הדיווח:

| | לקוחות שטרם הגיע מועד פרעונם (ללא פיגור בגבייה) | לקוחות שמועד פרעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | עד 30 יום | 30-60 יום | 60-120 יום | 120-270 יום | מעל 270 יום | סה"כ |
| | אלפי ש"ח | | | | | | |
| 31 בדצמבר, 2022 | 13,686 | 362 | 75 | 562 | 59 | 336 | 15,080 |
| 31 בדצמבר, 2021 | 13,462 | 9 | 33 | 302 | 251 | 364 | 14,421 |

ב. חייבים ויתרות חובה אחרים:

| | ליום 31 בדצמבר, | |
|---|---|---|
| | 2022 | 2021 |
| | אלפי ש"ח | |
| מס ערך מוסף | 208 | 94 |
| מקדמות לספקים | 290 | 509 |
| הלוואות לעובדים | 34 | 44 |
| הוצאות מראש ושונות | 122 | 138 |
| | 654 | 785 |

**באור 15 - נתונים נוספים לסעיפי הדוחות הכספיים (המשך)**

ג. אשראי מתאגידים בנקאיים

1. הרכב:

| | שיעור ריבית | ליום 31 בדצמבר | |
|---|---|---|---|
| | | 2022 | 2021 |
| | % | אלפי ש"ח | |
| משיכת יתר (פריים +1.5%) | 3.1 | - | 1,787 |
| אשראי לזמן קצר (פריים + 1.6%) | 3.2 | - | 5,994 |
| חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך | | - | |
| | | - | 7,781 |

2. באשר לבטחונות ושעבודים, ראה באור 13ד' לעיל.

ד. ספקים ונותני שירותים:

| | ליום 31 בדצמבר | |
|---|---|---|
| | 2022 | 2021 |
| | אלפי ש"ח | |
| בחו"ל | 72 | 99 |
| בארץ: | | |
| חובות פתוחים | 1,133 | 1,506 |
| המחאות לפרעון | 34 | 147 |
| | 1,239 | 1,752 |

ה. זכאים ויתרות זכות:

| | | |
|---|---|---|
| בעלי שליטה (באמצעות חברת ניהול) | 592 | 111 |
| עובדים ומוסדות בגין שכר | 765 | 819 |
| פקיד שומה | 148 | - |
| הפרשה לחופשה ולהבראה | 1,113 | 932 |
| עמלות לסוכנים | 551 | 15 |
| הוצאות לשלם ואחרים | 877 | 275 |
| | 4,046 | 2,152 |

**באור 15 - נתונים נוספים לסעיפי הדוחות הכספיים (המשך)**

ו. התחייבויות לתאגידים בנקאיים והתחייבויות בגין חכירה:

1. הרכב:

| | שיעור הריבית | ליום 31 בדצמבר | |
|---|---|---|---|
| | | 2022 | 2021 |
| | % | אלפי ש"ח | |
| התחייבויות בגין חכירה: | | | |
| בהצמדה למדד | 6.55% | 1,719 | 2,483 |
| בניכוי - חלויות שוטפות | | (616) | (839) |
| | | 1,103 | 1,644 |

2. הטבלאות שלהלן מציגות את זמני הפירעון של ההתחייבויות הפיננסיות של הקבוצה על פי התנאים החוזיים בסכומים לא מהוונים למעט סכומים שנפרעים בזמן הקצר ולרבות אשראי לזמן קצר מבנקים (כולל תשלומי ריבית):

ליום 31 בדצמבר 2022

| | שנה ראשונה | שנה שניה | שנה שלישית | שנה רביעית ואילך | סה"כ |
|---|---|---|---|---|---|
| | אלפי ש"ח | | | | |
| התחייבויות בגין חכירה | 616 | 853 | 250 | - | 1,719 |
| | 616 | 853 | 250 | - | 1,719 |

**באור 15 - נתונים נוספים לסעיפי הדוחות הכספיים (המשך)**

ו. התחייבויות לתאגידים בנקאיים והתחייבויות בגין חכירה (המשך):

2. (המשך)

ליום 31 בדצמבר 2021

| | שנה ראשונה | שנה שניה | שנה שלישית | שנה רביעית ואילך | סה"כ |
|---|---|---|---|---|---|
| | אלפי ש"ח | | | | |
| אשראי לזמן קצר מבנקים | 7,781 | - | - | - | 7,781 |
| התחייבויות בגין חכירה | 920 | 862 | 630 | 192 | 2,604 |
| | 8,701 | 862 | 630 | 192 | 10,385 |

ז. הכנסות ממכירות:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| מחוץ לארץ: | | | |
| ארה"ב: | | | |
| הממשלה | 21,701 | 11,158 | 9,762 |
| אחרים | 4,582 | 2,195 | 262 |
| אירופה: | | | |
| ממשלות | 762 | 970 | 897 |
| המזרח הרחוק: | | | |
| ממשלות | 2,449 | 2,513 | 291 |
| אחרים | 321 | 3,204 | 1,918 |
| המזרח התיכון: | | | |
| אחרים | 5,096 | - | - |
| | 34,911 | 20,040 | 13,130 |
| בארץ: | | | |
| חברות ממשלתיות | 374 | 1,867 | 3,003 |
| ממשלת ישראל | 481 | 876 | 912 |
| אחרים | 95 | 1,059 | 3,666 |
| | 950 | 3,802 | 7,581 |
| | 35,861 | 23,842 | 20,711 |

**באור 15 - נתונים נוספים לסעיפי הדוחות הכספיים (המשך)**

ח. עלות המכירות:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| קניות חומרים | 5,783 | 8,268 | 3,714 |
| שכר עבודה והוצאות נלוות | 8,964 | 8,184 | 5,296 |
| הוצאות אחרות | 850 | 860 | 716 |
| פחת והפחתות | 634 | 652 | 751 |
| | 16,231 | 17,964 | 10,477 |
| קיטון (גידול) במלאי | 3,811 | (2,501) | 2,875 |
| | 20,042 | 15,463 | 13,352 |

ט. הוצאות מחקר ופיתוח:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| שכר עבודה והוצאות נלוות | 620 | 539 | 2,048 |
| חומרים וקבלני משנה | 47 | 88 | 67 |
| פחת ואחרות | 94 | 64 | 52 |
| | 761 | 691 | 2,167 |

י. הוצאות מכירה ושיווק:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| שכר עבודה והוצאות נלוות | 2,152 | 2,536 | 3,125 |
| עמלות בגין מכירות | 631 | 448 | 68 |
| נסיעות לחו"ל | 148 | 120 | 55 |
| שירותים מקצועיים | 269 | 163 | 215 |
| פחת ואחרות | 372 | 293 | 271 |
| | 3,572 | 3,560 | 3,734 |

**באור 15 - נתונים נוספים לסעיפי הדוחות הכספיים (המשך)**

יא. הוצאות הנהלה וכלליות:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| שכר עבודה והוצאות נלוות | 2,286 | 1,699 | 1,589 |
| פחת והפחתות | 189 | 195 | 190 |
| שירותים מקצועיים | 677 | 645 | 503 |
| אחזקת רכב | 32 | 23 | 23 |
| גמול דירקטורים | 291 | 254 | 252 |
| טלפון ותקשורת | 90 | 82 | 115 |
| משרדיות | 21 | 17 | 27 |
| אגרות | 58 | 70 | 86 |
| השמה | 52 | 34 | 54 |
| אחרות | 265 | 169 | 167 |
| | 3,961 | 3,188 | 3,006 |

יב. הוצאות מימון

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| הוצאות מימון בגין אשראי בנקאי | 232 | 231 | 197 |
| הפסד משינוי בשערי חליפין, נטו | - | 176 | 201 |
| הוצאות מימון בגין חכירה | 38 | 119 | 29 |
| עלויות מימון בגין הטבות לעובדים לאחר סיום העסקה, נטו | (3) | 31 | 37 |
| | 267 | 557 | 464 |

**באור 15 - נתונים נוספים לסעיפי הדוחות הכספיים (המשך)**

יג. רווח (הפסד) למניה

פירוט כמות המניות והרווח (ההפסד) ששימשו בחישוב הרווח הנקי (הפסד) למניה:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2022 | | 2021 | | 2020 | |
| | כמות מניות משוקללת | רווח המיוחס לבעלי המניות של החברה | כמות מניות משוקללת | רווח המיוחס לבעלי המניות של החברה | כמות מניות משוקללת | הפסד המיוחס לבעלי המניות של החברה |
| | אלפים | אלפי ש"ח | אלפים | אלפי ש"ח | אלפים | אלפי ש"ח |
| כמות המניות והרווח (ההפסד) | 11,122 | 7,440 | 11,122 | 268 | 11,122 | (1,848) |
| בניכוי מניות משוקללות המוחזקות על ידי החברה | (1,000) | - | (1,000) | - | (1,000) | - |
| לצורך חישוב רווח (הפסד) נקי בסיסי | 10,122 | 7,440 | 10,122 | 268 | 10,122 | (1,848) |

## באור 16 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

א. יתרות עם בעלי עניין:

| | ליום 31 בדצמבר | |
|---|---|---|
| | 2022 | 2021 |
| | אלפי ש"ח | |
| יתרות זכות שוטפות בסעיף זכאים ויתרות זכות: | | |
| בעלי שליטה | 592 | 111 |

ב. הטבות בגין העסקת אנשי מפתח ניהוליים (לרבות דירקטורים) המועסקים בחברה:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2022 | | 2021 | | 2020 | |
| | מספר אנשים | סכום אלפי ש"ח | מספר אנשים | סכום אלפי ש"ח | מספר אנשים | סכום אלפי ש"ח |
| הוצאות נלוות ששולמו לשני מנהלים בעלי שליטה המועסקים בתאגיד | 2 | 175 | 2 | 138 | 2 | 132 |
| דמי ניהול לחברה בשליטת בעלי שליטה | 2 | 1,481 | 2 | 1,351 | 2 | 1,246 |
| בונוס לחברה בשליטת בעלי שליטה | 2 | 545 | 2 | - | 2 | - |
| סך הוצאות בגין דירקטורים שאינם מועסקים לרבות יו"ר הדירקטוריון | 4 | 291 | 4 | 254 | 4 | 252 |

**<u>באור 16 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים</u>** (המשך)

ב. <u>הטבות בגין העסקת אנשי מפתח ניהוליים (לרבות דירקטורים) המועסקים בחברה</u> (המשך)

<u>התגמול ליו"ר הדירקטוריון</u>

התגמול ליו"ר הדירקטוריון, מר יאיר רמתי, נקבע באסיפה הכללית אשר אישרה את התקשרות החברה עמו. בגין השתתפות בישיבות הדירקטוריון נקבע כי ישולם גמול שנתי בסך של 80,000 ש"ח בתוספת מע"מ כדין.

במסגרת תפקידו מטעם החברה זכאי מר יאיר למימון טיסות ושהות בבית מלון בחו"ל במסגרת נסיעות לחו"ל כנציג החברה, כן זכאי לתשלום בסך 2,500 ש"ח עבור כל יום שהייה בחו"ל. טיסות לחו"ל עד 5 שעות טיסה ולכל יעדי אירופה יהיו במחלקת תיירים וטיסות טראנס אטלנטיות יהיו במחלקת עסקים. בנוסף בקשר עם עסקאות עם לקוחות חדשים שמר רמתי תרם תרומה משמעותית ליצירית הקשר והעסקה עמם, יהא מר רמתי זכאי לסך המהווה 4% (ארבעה אחוזים) מן התמורה, שאינה כוללת מע"מ ומיסים אחרים, שישלם הלקוח לחברה בפועל כתוצאה מן העסקה כאמור, בכפוף לכל דין ובכפוף לכך, שסכום הבונוסים הכולל כאמור לא יעלה סך של 500 אלפי ש"ח בשנה.
בשנים 2020-2022 לא היו עסקאות מזכות כאמור אשר בגינן זכאי מר יאיר רמתי לבונוס.

ג. <u>הסכמים עם בעלי שליטה</u>

1. <u>הסכמי שכר עם בעלי שליטה</u>

ביום 10 בנובמבר, 2020, אישרה האסיפה הכללית של החברה את חידוש תנאי כהונתם והעסקתם של מנכ"ל החברה ובעל השליטה בה, מר זאב דגני וכן של סמנכ"ל תפעול, משאבי אנוש, ארגון ומינהל בחברה ובעלת השליטה בה, הגב' מאשה דגני לתקופה של שלוש שנים, וזאת לאחר שנתקבלו אישורי וועדת התגמול והדירקטוריון מישיבותיהם מיום 29.9.2020 ו- 1.10.2020 בהתאמה בעניין זה הסכמי ההתקשרות הינן כלהלן:

<u>התקשרות עם מר זאב דגני בתפקיד מנכ"ל</u>

דמי הניהול המשולמים לחברת הניהול, בקשר עם תפקידו של מר זאב דגני בתפקיד מנכ"ל, יעמדו על סך של 71.7 אלפי ש"ח בחודש בתוספת מע"מ צמוד למדד המחירים לצרכן לחודש ספטמבר 2020. בנוסף תעמיד החברה לחברת הניהול רכב חברה ותשא בהוצאות הקשורות באחזקת רכב וטלפון סלולארי אשר יועמדו לחברת הניהול. שווי המס בגין הנ"ל ישולם על ידי חברת הניהול. ההתקשרות ניתנת לביטול בכל עת בהודעה מראש של 180 יום. החברה תממן את כל ההוצאות הישירות של חברת הניהול בגין כרטיסי טיסה לחו"ל, אש"ל, בתי מלון וכד' - הכל בהתאם לנוהלי החברה וכמקובל לעובדים בכירים בחברה.

בנוסף, מידי שנה תהא זכאית חברת הניהול בגין תפקידו של מר דגני לבונוס שנתי מהרווח הנקי של החברה שיתקבל מתוך רווחיה השוטפים של החברה לפני הענקת הבונוס האמור (להלן: "הרווחים השוטפים השנתיים") לפי הפירוט הבא:

בגין הרווחים השוטפים השנתיים בין סך של 1 מיליון ש"ח ועד 5 מיליון ש"ח - בונוס שנתי בשיעור 5%.
בגין הרווחים השוטפים השנתיים העולים על 5 מיליון ש"ח - בונוס שנתי בשיעור 7%.
כל זאת בהתאם לדוחות הכספיים השנתיים המבוקרים של החברה ובכל מקרה הבונוס השנתי, בכל שנה, בגין תפקידו של מר זאב דגני לא יעלה על סך של 1,500 אלפי ש"ח.

ככל שיהא הפסד בשנה הקודמת לשנה הקלנדרית בה חברת הניהול זכאית לבונוס, יקוזז הפסד זה מהרווחים השוטפים השנתיים לצורך חישוב הבונוס בשנה הקלנדרית העוקבת, ככל שיהיו בשנה זו רווחים כאמור.

**באור 16 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)**

ג. הסכמים עם בעלי שליטה (המשך)

1. הסכמי שכר עם בעלי שליטה (המשך)

התקשרות עם מר זאב דגני בתפקיד מנכ"ל (המשך)

בכל מקרה לא ישולם בונוס ככל שהתשלום כאמור יביא לאי עמידה באמות המידה הפיננסיות באותה השנה.
במקרה בו הובאה ההתקשרות בהסכם עם חברת הניהול לידי סיום במהלך שנה קלנדרית כלשהי, תהא חברת הניהול זכאית לקבל את החלק היחסי מתוך סכום הבונוס השנתי בגין חלק השנה בה העניקה באמצעות מר דגני, שירותי ניהול כאמור.

הבונוס הינו בונוס שנתי הנגזר מרווחיה השוטפים המאוחדים של החברה לאחר מיסים ולפני הבונוס ולא כולל רווחים והפסדים של חלקי המיעוט בחברות הבנות. למען הסר ספק "הרווחים השוטפים השנתיים" הינם הרווח המאוחד לאחר מס (לא כולל הבונוס), בדוח המבוקר המאוחד של החברה בגין שנה קלאנדרית כלשהי. יובהר כי הרווח שיבוא בחשבון לצורך חישוב המענק מקורו ברווחים שוטפים בלבד ואינו כולל אירועים חד פעמיים ו/או השפעות חיצוניות.

לאור תוצאות החברה בשנת 2022 נזקף סכום של 406 אלפי ₪ בגין הבונוס האמור (בשנים 2021-2020 לא נזקפו סכומים בדוחות הכספיים בגין הבונוס האמור).

התקשרות עם גב' מאשה דגני בתפקיד סמנכ"ל תפעול משאבי אנוש, ארגון וניהול

דמי הניהול המשולמים לחברת הניהול, בקשר עם תפקידה של הגב' דגני בתפקיד סמנכ"ל תפעול משאבי אנוש, ארגון וניהול בחברה, יעמדו על סך של 39 אלפי ש"ח בחודש בתוספת מע"מ, צמוד למדד המחירים לצרכן לחודש ספטמבר 2020. החל מיום 1.1.2022 יעודכנו דמי הניהול ל- 45 אלפי ש"ח בחודש בתוספת מע"מ, צמוד למדד המחירים לצרכן לחודש ספטמבר 2020. בנוסף תעמיד החברה לחברת הניהול רכב לפי בחירת חברת הניהול אשר עלותו תופחת מדמי הניהול וכן טלפון סלולארי. החברה תישא בהוצאות הקשורות באחזקת רכב וטלפון סלולארי אשר יועמדו לחברת הניהול. שווי המס בגין הנ"ל ישולם על ידי חברת הניהול. ההתקשרות ניתנת לביטול בכל עת בהודעה מראש של 90 יום. החברה תממן את כל ההוצאות הישירות של חברת הניהול בגין כרטיסי טיסה לחו"ל, אש"ל, בתי מלון וכד' - הכל בהתאם לנוהלי החברה וכמקובל לעובדים בכירים בחברה.

בנוסף, מידי שנה תהא זכאית חברת הניהול בגין תפקידה של הגב' דגני לבונוס שנתי המהווה 2% מרווחיה השוטפים של החברה לאחר מיסים ולפני הבונוס האמור, העולים על 1 מיליון ש"ח וזאת בהתאם לדוחות השנתיים המבוקרים של החברה ובכל מקרה הבונוס השנתי, בכל שנה, בגין תפקידה של הגב' דגני לא יעלה על סך של 180 אלפי ש"ח.

ככל שיהא הפסד בשנה הקודמת לשנה הקלנדרית בה חברת הניהול זכאית לבונוס, יקוזז הפסד זה מהרווחים השוטפים השנתיים לצורך חישוב הבונוס בשנה הקלנדרית העוקבת, ככל שיהיו בשנה זו רווחים כאמור.

**באור 16 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)**

ג. הסכמים עם בעלי שליטה (המשך)

1. הסכמי שכר עם בעלי שליטה (המשך)

התקשרות עם גב' מאשה דגני בתפקיד סמנכ"ל תפעול משאבי אנוש, ארגון וניהול (המשך)

בכל מקרה לא ישולם בונוס ככל שהתשלום כאמור יביא לאי עמידה באמות המידה הפיננסיות באותה השנה.
במקרה בו הובאה ההתקשרות בהסכם עם חברת הניהול לידי סיום במהלך שנה קלנדרית כלשהי, תהא חברת הניהול זכאית לקבל את החלק היחסי מתוך סכום הבונוס השנתי בגין חלק השנה בה העניקה באמצעות הגב' דגני, שירותי ניהול כאמור. הבונוס הינו בונוס שנתי הנגזר מרווחיה השוטפים המאוחדים של החברה לאחר מס ולפני הבונוס ולא כולל רווחים והפסדים של חלקי המיעוט בחברות הבנות. למען הסר ספק "הרווחים השוטפים השנתיים" הינם הרווח המאוחד לאחר מס (לא כולל הבונוס), בדוח המבוקר המאוחד של החברה בגין שנה קלנדרית כלשהי. יובהר כי הרווח שיבוא בחשבון לצורך חישוב המענק מקורו ברווחים שוטפים בלבד ואינו כולל אירועים חד פעמיים ו/או השפעות חיצוניות.

לאור תוצאות החברה בשנת 2022 נזקף סכום של 139 אלפי ₪ בגין הבונוס האמור (בשנים 2021-2020 לא נזקפו סכומים בדוחות הכספיים בגין הבונוס האמור).

2. ערבויות פיננסיות של בעלי שליטה

להבטחת חלק מהתחייבויות החברה לבנק ניתנה ערבות פיננסית כלפי הבנק על ידי בעלי השליטה המסתכמת ליום 31 בדצמבר 2022 לסך של 1 מיליון ש"ח.

## באור 17 - מגזרי פעילות

א. כללי

מגזרי הפעילות נקבעו בהתבסס על המידע הנבחן על ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי (CODM) לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים. בהתאם לזאת, למטרות ניהול, הקבוצה בנויה לפי מגזרי פעילות בהתבסס על המוצרים והשירותים של היחידות העסקיות ולה שלושה מגזרי פעילות כדלקמן:

| | |
|---|---|
| מגזר מדמ"ל | - עיקר הפעילות הינה ייצור ושיווק מדי מהירות לוע לתותחים עבור שוק הארטילריה היבשתית והימית. |
| מגזר מערכות בקרה | - עיקר הפעילות הינה בייצור ופיתוח מערכות בקרה וניטור למנועי סילון ומערכות בקרת שרת בכלי טיס. מערכות אלו מבצעות בקרה וניטור בזמן אמת, תוך מהלך הטיסה של מנועי סילון ומערכות שרת בכלי טיס. |
| מגזר HUMS | - עיקר הפעילות הינה בפיתוח טכנולוגיות ומוצרים חדשים העוסקים בדיאגנוסטיקה ובפרוגנוסטיקה מתקדמות לשוק כלי הטיס הצבאיים והאזרחיים – Health Usage Management Systems (HUMS). הדגשים הינם בפיתוח טכנולוגיות ומוצרים למנועים של כלי טיס, מסוקים, מערכות הינע של כלי טיס לא מאוישים ומערכות לניטור בריאות לטורבינות רוח. |

שלושת מגזרי הפעילות של החברה מתבצעים בשני אזורים גיאוגרפיים עיקריים בעולם. בישראל, מקום מושבה של החברה, מתבצעות פעילויות המדמ"ל ומערכות הבקרה וה-HUMS. פעילויות הפיתוח של מוצרי HUMS מתבצעות בחלקן בארה"ב. מוצרים אלה משווקים בישראל, בארה"ב, באירופה ובמזרח הרחוק.

ביצועי המגזרים (רווח (הפסד) מגזרי) מוערכים בהתבסס על רווח (הפסד) תפעולי כמוצג בדוחות הכספיים.

תוצאות המגזר המדווחות למקבל ההחלטות התפעוליות הראשי כוללות פריטים המיוחסים ישירות למגזר ופריטים אשר ניתן לייחסם באופן סביר.

פריטים שלא הוקצו, כוללים בעיקר נכסי מטה של הקבוצה, נכסי זכות שימוש, מימון (כולל עלויות מימון והכנסות מימון, לרבות בגין התאמת שווי הוגן של מכשירים פיננסיים), ומסים על ההכנסה, מנוהלים על בסיס קבוצתי.

מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי בוחן את נכסי המגזר שכוללים לקוחות ומלאי מאחר שנכסים אלה מנוהלים על בסיס קבוצתי.

**באור 17 - מגזרי פעילות (המשך)**

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות

1. הכנסות:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| הכנסות מחיצוניים: | | | |
| מדמ"ל | 345 | 6,431 | 2,803 |
| מערכות בקרה | 32,838 | 16,577 | 16,733 |
| HUMS | 2,678 | 834 | 1,175 |
| אחר (לא מיוחס) | - | - | - |
| סך הכל בדוחות רווח או הפסד | 35,861 | 23,842 | 20,711 |

2. תוצאות המגזר והתאמה לרווח נקי:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| מדמ"ל | (1,218) | 2,700 | (416) |
| מערכות בקרה | 10,807 | 277 | 2,429 |
| HUMS | (2,064) | (2,037) | (3,561) |
| אחר (לא מיוחס) | (67) | (8) | 272 |
| רווח (הפסד) תפעולי | 7,458 | 932 | (1,276) |
| הכנסות (הוצאות) מימון, נטו | 539 | (556) | (415) |
| מסים על ההכנסה | 557 | (108) | (157) |
| רווח (הפסד) נקי | 7,440 | 268 | (1,848) |

3. רווח גולמי:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| מדמ"ל | 56 | 3,906 | 1,240 |
| מערכות בקרה | 14,845 | 4,249 | 6,372 |
| HUMS | 918 | 224 | (253) |
| אחר (לא מיוחס) | - | - | - |
| | 15,819 | 8,379 | 7,359 |

**באור 17 - מגזרי פעילות (המשך)**

ב. דיווח בדבר מגזרי פעילות (המשך)

4. נכסים המשמשים את המגזר:

| | ליום 31 בדצמבר | |
|---|---|---|
| | 2022 | 2021 |
| | אלפי ש"ח | |
| מדמ"ל | 636 | 4,375 |
| מערכות בקרה | 18,485 | 17,559 |
| HUMS | 480 | 818 |
| | 19,601 | 22,752 |
| נכסים שלא הוקצו למגזרים | 16,835 | 13,138 |
| סך הכל נכסים במאוחד | 36,436 | 35,890 |

5. התחייבויות המגזר:

| | ליום 31 בדצמבר | |
|---|---|---|
| | 2022 | 2021 |
| | אלפי ש"ח | |
| מדמ"ל | - | - |
| מערכות בקרה | 127 | 123 |
| HUMS | - | - |
| | 127 | 123 |
| התחייבויות שלא הוקצו למגזרים | 7,004 | 14,168 |
| סך הכל התחייבויות במאוחד | 7,131 | 14,291 |

ג. מידע נוסף

1. מכירות לפי שווקים גיאוגרפיים - ראה באור 15ז' לעיל.
2. לקוחות עיקריים:

| | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|---|---|---|---|
| | 2022 | 2021 | 2020 |
| | אלפי ש"ח | | |
| מחזור לקוחות עיקריים | 35,004 | 18,960 | 16,354 |
| | אחוז מסך המכירות | | |
| ממשלת ארצות הברית | 61% | 46% | 47% |
| לקוח א' בארה"ב | 13% | 9% | 1% |
| לקוח א' בישראל | 1% | 8% | 10% |
| לקוח ב' בישראל | 1% | 1% | 13% |
| לקוח א' במזרח הרחוק | 7% | 11% | 7% |
| לקוח ב' במזרח הרחוק | 1% | 13% | - |
| לקוח א' במזרח התיכון | 14% | - | - |
| | 98% | 88% | 78% |

**באור 18 – אירועים לאחר תאריך המאזן**

ביום 16.03.2023 קיבל דירקטוריון החברה החלטה על חלוקה של דיבידנד לבעלי המניות של החברה בסך כולל של 3,854 אלפי ש״ח, אשר יחולק ביום 24 באפריל 2023, ואשר משקף 0.38 ש״ח למניה.

# חלק ד' - פרטים נוספים על התאגיד

## פרטים כלליים

| | |
|---|---|
| שם החברה: | **אר.אס.אל. אלקטרוניקה בע"מ** |
| מס חברה ברשם החברות: | **520037458** |
| כתובת: | **ת.ד. 21 מגדל העמק, מיקוד 2310001.** |
| טלפון | **04 – 6547510** |
| פקס: | **04 – 6547520** |
| אתר אינטרנט: | **http://www.rsl.co.il** |
| תקנה 1-7; תאריך הדוח: | **16 במרץ, 2023** |
| תקנה 8א: | **תיאור עסקי התאגיד - ראה חלק א' לדוח התקופתי.** |
| תקנה 8ב: | **הערכת שווי מהותית מאד – אין** |
| תקנה 9; תאריך הדוח על המצב הכספי: | **31 בדצמבר 2022.** |
| תקנה 9(א): | **מצ"ב דוחות כספיים ליום 31 לדצמבר 2022 (חלק ג' לדוח התקופתי).** |
| תקנה 9(ב): | **הצהרות בדבר הערכת הדירקטוריון וההנהלה על אפקטיביות הבקרה הפנימית – ראה חלק ה' לדוח התקופתי.** |
| תקנה 9ג: | **החל מהדוח החציוני לשנת 2022, לא מפרסמת החברה מידע נפרד, כהגדרתו בסעיף 9ג לתקנות הדוחות.** |
| תקנה 9ד: | **לפרטים, בדבר מצבת התחייבות החברה לפי מועדי פירעון, ראה דיווח מיידי של החברה, המפורסם בד בבד, עם דוח זה.** |
| תקנה 10: | **מצ"ב דוח הדירקטוריון לשנת 2022 (חלק ב' לדוח התקופתי).** |

תקנה 10א

**תמצית דוחות רווח והפסד חצי שנתיים באלפי ש"ח**

| | רווח והפסד לפי חציונים 2022 | | נתונים שנתיים | |
|---|---|---|---|---|
| | חציון ראשון אלפי ₪ | חציון שני אלפי ₪ | 2022 אלפי ₪ | 2021 אלפי ₪ |
| מכירות | 11,688 | 24,173 | 35,861 | 23,842 |
| עלות המכירות | 7,837 | 12,205 | 20,042 | 15,463 |
| רווח גולמי | 3,851 | 11,968 | 15,819 | 8,379 |
| הוצאות מחקר ופיתוח | 624 | 137 | 761 | 691 |
| הוצאות מכירה ושיווק | 1,749 | 1,823 | 3,572 | 3,560 |
| הוצאות הנהלה וכלליות | 1,688 | 2,273 | 3,961 | 3,188 |
| הוצאות אחרות | 67 | - | 67 | 8 |
| רווח (הפסד) תפעולי | (277) | 7,736 | 7,459 | 932 |
| הוצאות (הכנסות) מימון, נטו | (676) | 137 | (539) | 556 |
| | 399 | 7,598 | 7,997 | 376 |
| הוצאות (הכנסות) מיסים | 61 | 496 | 557 | (108) |
| סה"כ רווח לתקופה | 338 | 7,102 | 7,440 | 268 |

תקנה 10ג:

**שימוש בתמורת ניירות ערך – אין**

תקנה 11:

**רשימת ההשקעות בחברות המאוחדות ובחברות הכלולות לתאריך הדוח 31.12.2022 (באלפי ש"ח מותאמים):**

| שם החברה | סוג המניה | כמות ע.נ. | עלות מותאמת | ערך מאזני מותאם | שעור אחזקה |
|---|---|---|---|---|---|
| אר.אס.אל. אלקטרוניקה אינק. | ר' | 200 | 1,065 | 1,622 | 100% |
| ווינדסל בע"מ | ר' | 2 ע.נ. של 0.01 ש"ח | (*) | (25,061) | 100% |

(*) סכום הקטן מ – 1,000 ש"ח.

תקנה 12:

**שינויים בהשקעות בחברות המאוחדות ובחברות כלולות לתאריך 31.12.2022**

החברה רשמה בספריה הכנסה בגין רווחים מחברת בת אר.אס.אל. אלקטרוניקה אינק. בסך של 81 אש"ח בניכוי הפסדים מחברה בת ווינדסל בסך של 44 אש"ח.

תקנה 13:

**הכנסות של חברות בנות וקשורות והכנסות התאגיד מהן לתאריך 31.12.2022 (באלפי ₪ מתואמים)**

| שם החברה | רווח (הפסד) לפני מס | רווח (הפסד) אחרי מס | תמלוגים | שרותי הנדסה ושווק | שירותי ניהול | דמי שכירות | ריבית |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| אר.אס.אל. אלקטרוניקה אינק. | 83 | 82 | - | - | - | - | - |
| ווינדסל בע"מ | (44) | (44) | - | - | - | - | 43 |

תקנה 14:

**רשימת קבוצות של יתרות הלוואה שניתנו לתאריך הדוח אם מתן הלוואות היה אחד מעיסוקיו העיקריים של התאגיד**

אין.

תקנה 20:

**ני"ע שנרשמו למסחר; מועדי וסיבות הפסקת המסחר.**

בשנת הדיווח לא נרשמו ניירות ערך של החברה למסחר וכן לא הופסק המסחר בניירות ערך של החברה.

תקנה 21:

**תשלומים לבעלי עניין ונושאי משרה בכירים**

להלן פירוט התגמולים שניתנו בשנת 2022 לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה (באלפי ש"ח):

| מס"ד | שם | תפקיד | היקף משרה | שיעור אחזקה במניות החברה | שכר (כולל עלות רכב צמוד) באלפי ש"ח | מענק | סה"כ באלפי ש"ח |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | זאב דגני | מנכ"ל | 100% | 50.29% ביחד עם מאשה דגני | 1,016 | 406 | 1,422 |
| 2 | מאשה דגני | סמנכ"ל משאבי אנוש ארגון ומינהל | 100% | 50.29% ביחד עם זאב דגני | 609 | 139 | 748 |
| 3 | ויטלי פיירמן | מנהל פיתוח | 100% | | 744 | - | 744 |
| 4 | דוד שיינפלד | מנהל הנדסה | 100% | | 723 | - | 723 |
| 5 | יוסי שקד | סמנכ"ל כספים | 100% | | 648 | - | 648 |

**<u>פרטים נוספים אודות תנאי התגמול של נושאי המשרה הבכירה ובעלי העניין המופיעים בטבלה לעיל</u>**

(1) **זאב דגני** - מר זאב דגני (להלן: "**זאב**") הינו בעל השליטה בחברה (מחזיק ביחד עם בני משפחתו כ-50.29% ממניות החברה). החל מיום 11.02.2009 מכהן מר זאב דגני כמנכ"ל החברה. מר זאב דגני מעמיד לחברה את שירותיו כמנכ"ל החברה באמצעות חברה פרטית בשליטתו (להלן: "**חברת הניהול**"). דמי הניהול המשולמים לחברה הניהול בקשר עם תפקידו של מר דגני בתפקיד מנכ"ל החברה עומדים על סך של 71.7 אלפי ש"ח בחודש, בתוספת מע"מ, צמוד למדד המחירים לצרכן לחודש ספטמבר 2020. בנוסף החברה מעמידה לחברת הניהול רכב של החברה ונושאת בהוצאות הקשורות באחזקת רכב וטלפון סלולארי אשר מועמדים לחברת הניהול.

בנוסף, מדי שנה תהא זכאית חברת הניהול, בגין תפקידו של מר דגני, לבונוס שנתי מהרווח השנתי הנקי של החברה שיתקבל מתוך רווחיה השוטפים של החברה לפני הענקת הבונוס האמור ("**הרווחים השוטפים השנתיים**"), לפי הפירוט הבא:

(א) בגין הרווחים השוטפים השנתיים בין סך של 1 מיליון ש"ח ועד 5 מיליון ש"ח, בונוס שנתי בשיעור 5%.

(ב) בגין הרווחים השוטפים השנתיים העולים על 5 מיליון ש"ח, בונוס שנתי בשיעור 7%.

(ג) בכל מקרה, הבונוס השנתי, בכל שנה, בגין תפקידו של מר דגני, לא יעלה על סך של 1.5 מיליון ש"ח.

בנוסף לתנאים הנ"ל, מדי שנה קלנדרית תיבחן הזכאות לתשלום הבונוס כדלקמן:

(א) קיום רווח שנתי מינימאלי של 1 מיליון ש"ח.

(ב) ככל שבשנה הקודמת נרשם הפסד, כי אז הוא יופחת מהרווח השנתי שעל פיו יחושב הבונוס.

(ג) מובהר כי בכל מקרה, לא ישולם בונוס ככל שהתשלום כאמור יביא לאי עמידה באמות המידה הפיננסיות באותה השנה.

לפרטים נוספים אודות תנאי כהונתו של מר זאב דגני כמנכ"ל החברה, ראו דיווח החברה מיום 5.10.2020 (מס' אסמכתא 2020-01-108342) וביאור 16ג לדוחות הכספיים ליום 31.12.2022, המצורפים לדוח זה.

(2) **מאשה דגני** – גב' מאשה דגני (להלן: "מאשה") הינה בעל השליטה בחברה (מחזיקה ביחד עם בני משפחתה כ-50.29% ממניות החברה). משמשת בתפקיד סמנכ"ל תפעול משאבי אנוש, ארגון וניהול בחברה באמצעות חברה פרטית בשליטתה (להלן: "**חברת הניהול**"). דמי הניהול המשולמים לחברה הניהול בקשר עם תפקידה של גב' דגני עומדים על סך של 45 אלפי ש"ח בחודש, בתוספת מע"מ, צמוד למדד המחירים לצרכן לחודש ספטמבר 2020. בנוסף החברה מעמידה לחברת הניהול רכב של החברה ונושאת בהוצאות הקשורות באחזקת רכב וטלפון סלולארי אשר מועמדים לחברת הניהול. בנוסף, בנוסף, מידי שנה תהא זכאית חברת הניהול בגין תפקידה של הגב' דגני לבונוס שנתי המהווה 2% מרווחיה השוטפים של החברה לאחר מיסים ולפני הבונוס האמור, העולים על 1 מיליון ש"ח וזאת בהתאם לדוחות השנתיים המבוקרים של החברה ובכל מקרה הבונוס השנתי, בכל שנה, בגין תפקידה של הגב' דגני לא יעלה על סך של 180 אלפי ₪.

לפרטים נוספים אודות תנאי כהונתה של גב' מאשה דגני כסמנכ"ל תפעול משאבי אנוש, ארגון וניהול של החברה, ראו דיווח החברה מיום 5.10.2020 (מס' אסמכתא 2020-01-108342) וביאור 16ג לדוחות הכספיים ליום 31.12.2022, המצורפים לדוח זה

(3) **ויטלי פריימן** - מנהל הפיתוח בחברה. עלות שכרו החודשית הממוצעת (כולל עלות אחזקת רכב צמוד) בשנת 2022 הייתה כ- 62 אלפי ש"ח. מר פריימן החל לעבוד בחברה ביום 01.05.1988.

(4) **דוד שיינפלד** - מנהל ההנדסה בחברה. עלות שכרו החודשית הממוצעת (כולל עלות אחזקת רכב צמוד) בשנת 2022 הייתה כ- 60 אלפי ש"ח. מר שיינפלד החל את כהונתו ביום 01.01.1988.

(5) **יוסי שקד** - סמנכ"ל הכספים בחברה. עלות שכרו החודשית הממוצעת (כולל עלות אחזקת רכב צמוד) בשנת 2022 הייתה כ- 54 אלפי ש"ח. מר שקד החל את כהונתו ביום 25.09.2017.

**מדיניות תגמול לנושאי משרה בחברה**

ביום 10.11.2020 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, לאחר קבלת המלצת ועדת התגמול ואישור דירקטוריון החברה, מדיניות תגמול לנושאי המשרה בחברה, בתוקף לשלוש שנים, החל מיום 10.11.2020. לפרטים אודות מדיניות התגמול, ראו דיווח החברה מיום 5.10.2020 (מס' אסמכתא 2020-01-108342), אשר המידע בו נכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

בגין השנה שנסתיימה בתאריך 31.12.2022, שילמה ותשלם החברה לבעלי עניין סך של כ- 2,026 אלפי ₪. הסכום הנ"ל כולל סך של כ- 545 אלפי ₪ בגין מענק לו זכאים בעלי עניין שהינם נושאי משרה בחברה אשר טרם שולם.

לפירוט נוסף ראה ביאור מס' 16 לדוחות הכספיים לשנת 2022 הכלולים בדוח תקופתי זה.

תקנה 21א: **בעל השליטה בתאגיד**

למועד הגשת דוח זה, בעלי השליטה בחברה הינם: דגני זאב ומאשה, המחזיקים באמצעות חברות פרטיות בבעלותם, ב- 50.29% מהונה המונפק של החברה ומזכויות ההצבעה בה.

תקנה 21(א)(3): **גמול דירקטורים**

העלות הכוללת של שכר הדירקטורים, כולל הוצאות נלוות, אשר אינן חורגות מן המקובל וכפי שהוכרו בדוחות הכספיים הסתכמה בשנת 2022 בסך של כ- 291 אלפי ש"ח.

ביום 7.3.2018 מר יאיר רמתי החל בכהונתו כדירקטור בחברה וכיו"ר דירקטוריון החברה. לפרטים נוספים, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 11.3.2018 (אסמכתא מס': 2018-01-018990). ביום 13 בספטמבר 2018, אישרה האסיפה הכללית של החברה, את תנאי כהונתו של מר יאיר רמתי, בתפקיד יו"ר דירקטוריון פעיל בחברה. בקשר עם שירותיו, כיו"ר דירקטוריון פעיל בחברה המעניק שירותי שיווק לחברה, זכאי מר יאיר רמתי לשכר שנתי בסך של 80,000 ש"ח. השכר ישולם כנגד חשבונית מס כדין ובתוספת מע"מ.

במסגרת תפקידו מטעם החברה זכאי מר רמתי למימון טיסות ושהות בבתי מלון בחו"ל במסגרת נסיעות לחו"ל כנציג החברה ולהחזר הוצאות בהתאם לנהלי החברה. כמו כן, זכאי מר רמתי לתשלום בסך 2,500 ש"ח עבור כל יום שהייה בחו"ל. בקשר עם עסקאות עם לקוחות חדשים שמר רמתי תרם תרומה משמעותית ליצירת הקשר והעסקה עמם, יהא מר רמתי זכאי לסך המהווה 4% (ארבעה אחוזים) מן התמורה, שאינה כוללת מע"מ ומיסים אחרים, שישלם הלקוח לחברה בפועל כתוצאה מן העסקה כאמור, בכפוף לכל דין ובכפוף לכך, שסכום הבונוסים הכולל כאמור לא יעלה סך של 500 אלפי ש"ח בשנה.

בשנת 2022 היו עסקאות מזכות אשר בגינן היה זכאי מר יאיר רמתי לבונוס. עם זאת, מר רמתי ויתר על זכות זו לטובת החברה.

בהתאם להוראת תקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני) (הוראת שעה), התשפ"ב-2022 ("**הוראת השעה**"), קבע דירקטוריון החברה, בישיבתו מיום 30.3.2022, כי לדירקטורים החיצוניים והבלתי תלויים בחברה ישולם גמול מלא בגין כל ישיבה של דירקטוריון החברה וועדותיו אשר התקיימה באמצעות אמצעי תקשורת, אשר בתנאים רגילים, אילולא מגפת הקורונה, הייתה מתקיימת באופן פרונטאלי, זאת החל מיום 15.3.2020 ועד לסיומה של תקופת ההגבלות, כקבוע בהוראת השעה.

תקנה 22: **עסקאות עם בעל שליטה**

עסקאות לפי סעיף 270(4) לחוק החברות

ביום 10.11.2020, אישרה האסיפה הכללית של החברה את חידוש תנאי כהונתו והעסקתו של מנכ"ל החברה ובעל השליטה בה, מר זאב דגני לתקופה של שלוש שנים, באמצעות חברת הניהול, וזאת לאחר שנתקבלו אישורי וועדת התגמול והדירקטוריון. לפרטים ראה תקנה 21(1) לעיל. תנאי ההתקשרות של החברה עם חברת הניהול, בקשר עם שירותי ניהול שמוענקים לחברה על ידי מר זאב דגני, כאמור לעיל הינם בהתאם למדיניות התגמול, אשר אושרה על ידי האסיפה הכללית מיום 10.11.2020 (אסמכתא מס': 2020-01-121260).

ביום 10.11.2020 אישרה האסיפה הכללית של החברה את עדכון תנאי כהונתה והעסקתה של סמנכ"ל תפעול, משאבי אנוש, ארגון ומינהל בחברה, בעלת השליטה בחברה, הגב' מאשה דגני, לתקופה של שלוש שנים, באמצעות חברת הניהול, וזאת לאחר שנתקבלו אישורי ועדת התגמול והדירקטוריון. דמי הניהול המשולמים לחברת הניהול, בקשר עם תפקידה של הגב' דגני בתפקיד סמנכ"ל תפעול, משאבי אנוש, ארגון ומינהל, יעמדו על סך של: (1) 39 אלפי ש"ח בחודש, בתוספת מע"מ, צמוד למדד המחירים לצרכן לחודש ספטמבר 2020; ו-(2) החל מיום 1.1.2022, על סך של 45 אלפי ש"ח, צמוד למדד המחירים לצרכן לחודש ספטמבר 2020. בנוסף, מדי שנה תהא זכאית חברת הניהול, בגין תפקידה של הגב' דגני, לבונוס שנתי המהווה 2% מהרווחים השוטפים השנתיים של החברה, לאחר מיסים ולפני הבונוס האמור, העולים על 1 מיליון ש"ח, כאשר הבונוס השנתי כאמור לא יעלה על סך השווה ל- 180 אלפי ש"ח. ככל שבשנה הקודמת נרשם הפסד, כי אז הוא יופחת מהרווח השנתי שעל פיו יחושב הבונוס. עוד נקבע כי לא ישולם בונוס ככל שהתשלום כאמור יביא לאי עמידה באמות המידה הפיננסיות באותה השנה. לפרטים נוספים, בקשר עם תנאי העסקתה של הגב' מאשה דגני, לרבות לעניין הבונוס השנתי, ראה דיווח מיידי של החברה מיום 5.10.2020 (אסמכתא מס': 2020-01-108342). תנאי ההתקשרות של החברה עם חברת הניהול, בקשר עם שירותי ניהול, שמוענקים לחברה על ידי הגב' מאשה דגני, כאמור לעיל, הינם בהתאם למדיניות התגמול, אשר אושרה על ידי האסיפה הכללית מיום 10.11.2020 (אסמכתא מס': 2020-01-121260).

לפרטים בדבר התקשרויות בדבר ביטוח, שיפוי ופטור לנושאי משרה בחברה, החלים גם על בעלי השליטה בחברה, ראו תקנה 29א להלן.

תקנה 24: **מניות וני"ע המירים המוחזקים ע"י בעלי עניין בתאגיד ובחברה בת או בחברה קשורה, למיטב ידיעתה של החברה, וסמוך ככל האפשר לתאריך הדו"ח**

לפרטים בנוגע להחזקות בעלי עניין ונושאי משרה בני"ע של החברה, ראו מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בתאגיד ליום 31 בדצמבר, 2022 ראו דיווח החברה מיום 5.1.2023 (אסמכתא מס': 2023-01-002494).

תקנה 24א':

נכון ליום 31.12.2022

| | |
|---|---|
| **הון רשום:** | 20,000,000 מניות |
| **הון מונפק:** | 11,122,674 מניות* |
| **ניירות ערך המירים:** | אין |
| ***מתוכן מניות רדומות:** | 1,000,000 מניות |

תקנה 24ב׳:

ראה להלן טבלת מרשם בעלי המניות של החברה נכון ליום 31.12.2022. למיטב ידיעתה של החברה, עד למועד פרסום הדוח לא חלו שינויים באחזקות בעלי המניות בניירות הערך של החברה.

| שם בעל המניות | ת.ז./מס׳ תאגיד | מס׳ זיהוי | ארץ אזרחות/התאגדות | מען | סוג המניות | כמות המניות | החזקה כנאמן |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| החברה לרישומים של בנק מזרחי טפחות | מס׳ ברשם החברות | 510422249 | התאגיד בישראל | ז׳בוטינסקי 7, רמת גן | מניות רגילות 1 | 11,122,653 | כן |
| יהודה בר לב | מס׳ ת. זהות | 64897123 | אדם פרטי עם אזרחות ישראלית | טולובסקי 3, ת״א | מניות רגילות 1 | 14 | לא |
| זהבה רפאלי | מס׳ ת. זהות | 7995434 | אדם פרטי עם אזרחות ישראלית | אוסישקין 27, רמה״ש | מניות רגילות 1 | 1 | לא |
| בועז עדיני | מס׳ ת. זהות | 53560488 | אדם פרטי עם אזרחות ישראלית | בית עובד 76800 | מניות רגילות 1 | 1 | לא |
| דורית זהבי | מס׳ ת. זהות | 57501298 | אדם פרטי עם אזרחות ישראלית | ז׳בוטינסקי 95 פינת ילין 8, ת״א | מניות רגילות 1 | 1 | לא |
| אברהם בן נפתלי | מס׳ ת. זהות | 8013518 | אדם פרטי עם אזרחות ישראלית | פנקס 64, ת״א | מניות רגילות 1 | 1 | לא |
| עמיר בן נפתלי | מס׳ ת. זהות | 8013526 | אדם פרטי עם אזרחות ישראלית | השופט נופך 3, ת״א | מניות רגילות 1 | 1 | לא |
| זאב דגני | מס׳ ת. זהות | 6342927 | אדם פרטי עם אזרחות ישראלית | אסתר רבין 10, חיפה | מניות רגילות 1 | 1 | לא |
| אברהם אופק | מס׳ ת. זהות | 6704159 | אדם פרטי עם אזרחות ישראלית | שבדיה 74, חיפה | מניות רגילות 1 | 1 | לא |

תקנה 26: **הדירקטורים של התאגיד**

**א. יאיר רמתי (יו״ר הדירקטוריון)**

| | |
|---|---|
| **ת.ז.** | 052252327 |
| **תאריך לידה** | 25.04.1954 |
| **נתינות** | ישראלית |
| **מען** | בית אל 95 כוכב יאיר |
| **חברות בוועדות הדירקטוריון** | לא |
| **דח״צ – כן/לא** | לא |
| **עובד של התאגיד – כן/לא** | לא |
| **החל לכהן כדירקטור** | 07.03.2018 |
| **השכלה/התעסקות בחמש שנים אחרונות** | בוגר תואר ראשון ושני בהנדסה אווירונאוטית מהטכניון.<br>עיסוקו העיקרי במהלך 5 השנים האחרונות: ראש מנהלת חומה במשרד הבטחון , מייסד ומנהל ETY |
| **בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד** | לא |
| **בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית** | לא |

**ב. ענת פילצר-סומך (דירקטורית בלתי תלויה)**

| | |
|---|---|
| **ת.ז.** | 025510686 |

| | |
|---|---|
| **תאריך לידה** | 26.10.1973 |
| **נתינות** | ישראלית |
| **מען** | קיסריה ת.ד 2425, מיקוד 3070350 |
| **חברות בועדות הדירקטוריון** | ועדת ביקורת, ועדת תגמול. |
| **דח"צ – כן/לא** | לא |
| **דירקטור בלתי תלוי – כן / לא** | כן |
| **עובד של התאגיד – כן/לא** | לא |
| **החלה לכהן כדירקטורית** | 10.11.2020 |
| **השכלה/התעסקות בחמש שנים אחרונות** | בעלת תואר ראשון במשפטים מאוניברסיטת תל אביב ובעלת תואר שני במשפטים וחטיבת מנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב.<br>עיסוקה העיקרי במהלך 5 השנים האחרונות: עורכת דין, מייסדת משרד פילצר-סומך, עורכי דין; יועצת משפטית וסמנכ"לית באיגוד החברות הציבוריות; מנהלת אקדמית ומרצה בכירה - קורסי דירקטורים (המי"ל - המרכז הישראלי לניהול); יו"רית ועדת מינויים באיגוד הדירקטורים בישראל, דירקטורית בחברות. |
| **בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד** | אינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד |
| **בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית** | לא |

ג. <u>**אילן קליגר (דירקטור חיצוני)**</u>

| | |
|---|---|
| **ת.ז.** | 42327288 |
| **תאריך לידה** | 19.02.1949 |
| **נתינות** | ישראלית |
| **מען** | רח' הפרחים 7, רמת השרון |
| **חברות בועדות הדירקטוריון** | ועדת ביקורת (יו"ר), ועדת תגמול |
| **דח"צ – כן/לא** | כן |
| **עובד של התאגיד – כן/לא** | לא |
| **החל לכהן כדירקטור** | 11.02.2018. ביום 10.11.2020 אישרה האסיפה הכללית של החברה את כהונתו של מר אילן קליגר לתקופת כהונה נוספת בת שלוש שנים, החל מיום 11.2.2021. |
| **השכלה/התעסקות בחמש שנים אחרונות** | בעל תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות מאוניברסיטת חיפה.<br>עיסוקו העיקרי במהלך 5 השנים האחרונות:<br>דירקטור בחברה |
| **בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד** | אינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד |
| **בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית** | כן |

ד. <u>**אליהו סנדרוביץ (דירקטור חיצוני)**</u>

| | |
|---|---|
| **ת.ז.** | 057751893 |
| **תאריך לידה** | 12.07.1962 |
| **נתינות** | ישראלית |

| | |
|---|---|
| **מען** | שדרות ההשכלה 17 א', תל אביב |
| **חברות בועדות הדירקטוריון** | ועדת ביקורת, ועדת תגמול |
| **דח"צ – כן/לא** | כן |
| **עובד של התאגיד – כן/לא** | לא |
| **החל לכהן כדירקטור** | 2.05.2018. ביום 3.5.2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה את כהונתו של מר אליהו סנדרוביץ לתקופת כהונה נוספת בת שלוש שנים, החל מיום 2.5.2021. |
| **השכלה/התעסקות בחמש שנים אחרונות** | מוסמך אוניברסיטת תל אביב במנהל עסקים. רו"ח מוסמך / בוגר ראיית חשבון<br>עיסוקו העיקרי במהלך 5 השנים האחרונות:<br>משמש כמרכז אקדמי ומרצה בכיר במרכז הישראלי לניהול |
| **בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד** | אינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד |
| **בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית** | כן |

תקנה 26א':

**נושאי משרה בכירה בתאגיד**

א. **זאב דגני**

| | |
|---|---|
| **ת.ז.** | 06342927 |
| **תאריך לידה** | 22.05.1942 |
| **התפקיד שהוא ממלא בתאגיד** | מנכ"ל |
| **ממלא תפקיד כלשהו בחברה בת של התאגיד או כבעל עניין** | לא |
| **בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין** | בעלה של הגב' מאשה דגני |
| **השכלה אקדמית/עיסוקו בחמש שנים אחרונות** | בוגר תואר בהנדסת חשמל מהטכניון.<br>עיסוקו העיקרי בחמש השנים האחרונות: מנכ"ל החברה |
| **התאריך בו החל בכהונתו** | 11.02.2009 |

ב. **מאשה דגני**

| | |
|---|---|
| **ת.ז.** | 05546494 |
| **תאריך לידה** | 04.10.1958 |
| **התפקיד שהוא ממלא בתאגיד** | סמנכ"לית תפעול, משאבי אנוש ארגון ומינהל |
| **ממלא תפקיד כלשהו בחברה בת של התאגיד או כבעל עניין** | לא |
| **בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין** | רעייתו של מר זאב דגני |
| **השכלה אקדמית/עיסוקו בחמש שנים אחרונות** | בוגרת תואר במנהל וחינוך מאוניברסיטת חיפה, מוסמכת במנהל ציבורי למנהלים מאוניברסיטת חיפה.<br>עיסוקה העיקרי בחמש השנים האחרונות: סמנכ"לית משאבי אנוש ארגון ומנהל החברה. |
| **התאריך בו החל בכהונתו** | 22.08.2004 |

ג. **עמוס אורן**

| | |
|---|---|
| **ת.ז.** | 050499979 |
| **תאריך לידה** | 08.02.1951 |
| **התפקיד שהוא ממלא בתאגיד** | סמנכ"ל מחקר, פיתוח והנדסה |

| | |
|---|---|
| **ממלא תפקיד כלשהו בחברה בת של התאגיד או כבעל עניין** | לא |
| **בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין** | אינו בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל העניין |
| **השכלה אקדמית/עיסוקו בחמש שנים אחרונות** | בעל תואר בהנדסת אלקטרוניקה (BSc) מהטכניון; עיסוקו העיקרי בחמש השנים האחרונות: סמנכ"ל מחקר, פיתוח והנדסה בחברה. |
| **התאריך בו החל בכהונתו** | 01.01.1991 |

ד. **גיא מונרוב -**

| | |
|---|---|
| **ת.ז.** | 024163677 |
| **תאריך לידה** | 31.01.1969 |
| **התפקיד שהוא ממלא בתאגיד** | מבקר פנים |
| **ממלא תפקיד כלשהו בחברה בת של התאגיד או כבעל עניין** | לא |
| **בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין** | אינו בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל העניין |
| **השכלה אקדמית/עיסוקו בחמש שנים אחרונות** | בעל תואר ראשון בחשבונאות ומימון מהמכללה למנהל; רואה חשבון מוסמך. שותף ובעלים במשרד אלקלעי מונרוב ושות' עד לשנת 2020. שותף ובעלים במשרד ג. מורנוב ושות' משנת 2021 ואילך. |
| **התאריך בו החל בכהונתו** | החל ממועד אישור המינוי בדירקטוריון שהתקיים ביום 26.12.2022. |

ה. **יוסי שקד**

| | |
|---|---|
| **ת.ז** | 029043510 |
| **תאריך לידה** | 06.02.1972 |
| **התפקיד שהוא ממלא בתאגיד** | סמנכ"ל כספים |
| **ממלא תפקיד כלשהו בחברה בת של התאגיד או כבעל עניין** | לא |
| **בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין** | אינו בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל העניין |
| **השכלה אקדמית/עיסוקו בחמש שנים אחרונות** | בעל תואר שני במנהל עסקים מטעם אוניברסיטת חיפה<br>בעל תואר ראשון במשפטים מטעם אוניברסיטת חיפה<br>רואה חשבון מטעם מועצת רואי החשבון בישראל.<br>עיסוקו העיקרי בחמש השנים האחרונות:<br>סמנכ"ל הכספים בחברה. |
| **התאריך בו החל בכהונתו** | 25.09.2017 |

תקנה 26ב': **מורשה חתימה של התאגיד**

אין בחברה ו/או בתאגידים בשליטתה מורשי חתימה יחידים אשר בכוחם לחייב את התאגיד בלא צורך בחתימתו של גורם נוסף.

**רואה חשבון של התאגיד**

תקנה 27:

שיף הזנפרץ ושות' – סניף ת"א: מגדל סונול, מנחם בגין 52, תל אביב; סניף חיפה: בניין אורן, שד' הפלי"ם 2, חיפה.

תקנה 28: **שינוי בתזכיר או בתקנון**

במהלך שנת 2022 לא חלו שינויים בתזכיר החברה או בתקנונה.

תקנה 29(א): **המלצות והחלטות הדירקטורים**

אין.

תקנה 29(ב): **החלטות האסיפה הכללית שנתקבלו שלא בהתאם להמלצות הדירקטורים**

אין.

תקנה 29(ג): **החלטות אסיפה כללית מיוחדת**

אין.

תקנה 29א: **החלטות החברה**

אין.

תאריך: 16 במרץ, 2023

_____

אר.אס.אל. אלקטרוניקה בע"מ

| שמות החותמים: | | תפקידם: | חתימה: |
|---|---|---|---|
| 1. | יאיר רמתי | יו"ר הדירקטוריון | _____ |
| 2. | זאב דגני | מנכ"ל החברה | _____ |
| 3. | יוסי שקד | סמנכ"ל כספים | _____ |

# חלק ה'– הצהרות בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי

**הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9 ב(ד)(1) לתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים:**

**הצהרת מנהלים**

**הצהרת מנהל כללי**

אני, זאב דגני, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של חברת אר.אס.אל אלקטרוניקה בע"מ (להלן: "**התאגיד**") לשנת 2022 (להלן: "**הדוחות**");
2. לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של התאגיד כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם.

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

16 במרץ, 2023

_____

זאב דגני, מנכ"ל

**<u>הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9ב (ד) (2) לתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים:</u>**

**הצהרת מנהלים**

**הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים**

אני, יוסי שקד, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של אר.אס.אל אלקטרוניקה בע"מ, (להלן: "**התאגיד**") לשנת 2022 (להלן: "**הדוחות**");
2. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר, הכלול בדוחות, אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר, הכלול בדוחות, משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של התאגיד כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם.

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

16 במרץ, 2023

_____

יוסי שקד, סמנכ"ל כספים