סאטקום מערכות בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2020

תוכן עניינים

- **חלק א' - תיאור עסקי החברה**
- **חלק ב' - דו"ח הדירקטוריון על מצב עסקי החברה**
- **חלק ג' - דוחות כספיים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020**
- **חלק ד' - פרטים נוספים על החברה; שאלון ממשל תאגידי**
- **חלק ה' - הצהרות מנהלים**

בחודש ינואר 2014 אושרו ההקלות לתאגידים קטנים במסגרת תיקון תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970 ("התקנות" ו-"התיקון לתקנות", בהתאמה).

החברה מודיעה כי היא עונה להגדרות "תאגיד קטן" כפי שמופיעות בתיקון לתקנות וכי דירקטוריון החברה אימץ ביום 16 בפברואר 2014 את כל ההקלות המפורטות בתיקון לתקנות: (1) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון על הבקרה הפנימית; (2) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף ערכות שווי ל-20%; (3) העלאת סף צירוף דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%; וכן (4) פטור מיישום הוראות התוספת השנייה לתקנות (פרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם).

חלק א' - תיאור עסקי החברה

תוכן עניינים

נושא	עמוד
פעילות החברה והתפתחותה	7
תחומי פעילות החברה	7
השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה	8
חלוקת דיבידנדים	8
נתונים בדבר תוצאות הפעילות	9
סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה	10
מידע כללי על שירותי התקשורת	26
תחום שירותי תקשורת נתונים	26
תחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת	35
גורמי הצלחה קריטיים והשינויים החלים בהם	39
שיווק, מכירה והפצה	39
רכוש קבוע ומתקנים	39
נכסים לא מוחשיים	40
הון אנושי	40
ספקים	43
הון חוזר	47
השקעות	48
מימון	54
מיסוי	56
סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם	56
מגבלות ופיקוח על פעילות החברה	56
הסכמים מהותיים	63
הליכים משפטיים	66
יעדים ואסטרטגיה עסקית	67
מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים	69
צפי להתפתחות בשנה הקרובה	69
אבטחת מידע וסייבר	70
גורמי סיכון	71

מילון מונחים

"איי.פי. פלאנט"	-	איי.פי. פלאנט נטוורקס בע"מ.
"גילת טלקום"	-	גילת טלקום בע"מ, בשמה הקודם גילת סאטקום בע"מ.
"גילת ניגריה"		Gilat Satcom Nigeria Limited., חברה המאוגדת בניגריה.
"דולר"	-	דולר ארה"ב. מקום בו מתורגם מטבע ישראלי לדולר, נעשה הדבר לפי שער החליפין היציג של הדולר ביום העסקה, אלא אם כן צוין אחרת באופן מפורש.
"דוח הדירקטוריון"	-	דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד, לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2020.
"הדוחות הכספיים"	-	דוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2020.
"החברה"	-	סאטקום מערכות בע"מ.
"הקבוצה"	-	החברה והחברות הבנות.
"החברות הבנות"	-	גילת טלקום ; ישראסט תקשורת בינלאומית בע"מ ; איי.פי. פלאנט ; גילת ניגריה ; TNL Teleserve Network Ltd.; TCL Teleserve Communication Ltd.; Gilat Telecom Uganda Ltd.; Gilat Satcom Ghana Ltd ; Gilat Telecom Zambia Ltd.
"חוק החברות"	-	חוק החברות, התשנ"ט-1999.
"חוק התקשורת"	-	חוק התקשורת (בזק ושידורים), התשמ"ב-1982.
"טלפורט"	-	תחנת תקשורת מרכזית הממוקמת על הקרקע ומורכבת מרכזת, צלחות שידור וקליטה ורכיבי תקשורת נוספים. הטלפורט משמש לקליטה של מידע (אותות) אל תחנת קצה (או תחנת קרקע מרוחקת אחרת) ומתחנת קצה (או תחנת קרקע מרוחקת אחרת) אל הלוויין.
"יורוקום תקשורת"	-	יורוקום-תקשורת בע"מ.
"כבל אופטי"	-	כבל העשוי מסיבים אופטיים (לרוב עשויים זכוכית) המאפשר העברת אור מקצהו האחד לאחר. הכבל האופטי הינו, בין היתר, אמצעי להעברת שירותי תקשורת כגון טלפוניה, אינטרנט, תמונה וקול.
"לוויין תקשורת" או "לוויין"	-	מערכת המוצבת בחלל המשמשת כתחנה להעברת מידע ("**אותות**") בין שתי נקודות על פי כדור הארץ. לוויין התקשורת משמש כתחנת ממסר, שתפקידו לקלוט מידע אותות המשודרים אליו מנקודה או נקודות בכדור הארץ, לעבד אותם ולשדר אותם בחזרה לנקודה או נקודות אחרות בכדור הארץ. באמצעות לוויין תקשורת, ניתנים שירותי תקשורת מסוגים שונים (לרבות שירותי תקשורת נתונים, קול וחוזי (וידיאו)).
"מועד הדוח"	-	31.12.2020
"מועד פרסום הדוח"	-	25.03.2021
"מקטע לוויין"	-	רוחב סרט והספק שידור המוקצים ממשאבי הלוויין לצורך העברת אותות (Space Segments).
"משיב" או "משיבי לוויין"	-	(Transponder) ממסר הממוקם על הלוויין אשר קולט את האותות המגיעים מכדור הארץ ומשדרם בחזרה והמשמש בפועל כנתיב להעברת שירותי תקשורת.
"ספקי לוויין" או "ספקי מקטעי	-	חברות שבבעלותן לוויינים ו/או חברות המפעילות לוויינים ו/או צדדים שלישיים

לוויין"		אשר מספקים מקטעי לוויין.
"פקודת הטלגרף"		פקודת הטלגרף האלחוטי [נוסח חדש], התשל"ב-1972.
"שירותי תמסורת"	-	שירותי העברת מידע (אותות) כגון שירותי תקשורת נתונים, קול וחוזי (וידיאו) בין נקודות שונות.
"שירותי תקשורת נתונים"	-	שירותי העברת נתונים בין נקודות שונות, כגון העברת נתונים בין מחשבים ובין רשתות תקשורת שונות ושירותי גישה לעסק מרחוק.
"תחנת ממסר"	-	תחנה המורכבת מאנטנה ורכיבי תקשורת נוספים. תחנת הממסר משמשת לקליטה עיבוד (לרבות הגברה) ושידור מידע. לוויין הינו סוג של תחנת ממסר אולם תחנת ממסר יכולה גם להיות ממוקמת על הקרקע.
"משתמש קצה"	-	צרכן סופי של השירות או המוצר המסופק (למשל, משתמש ביתי, עסקים וארגונים ציבוריים), שהינו לקוח החברה או שהינו לקוח של לקוח החברה.
"תחנות קצה"	-	תחנה הממוקמת אצל משתמש הקצה. תחנת הקצה מורכבת לרוב מאנטנה ורכיבי תקשורת נוספים (כגון מודם לווייני). תחנת הקצה משמשת לקליטת והעברת מידע מתחנת קצה אחרת או מתחנות אחרות כגון טלפורט.
"תקופת הדוח"	-	השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2020.
"תקשורת לוויינית ניידת"	-	שירותי תקשורת המועברים באמצעות לוויין למסופים (מכשירי קצה) תוך כדי תנועה.
"תשתית (תקשורת) אלחוטית"	-	טכנולוגיה המאפשרת העברת מידע בין שתי נקודות מרוחקות ללא שימוש בקווי תקשורת פיסיים (תשתית קרקעית).
"תשתית (תקשורת) לוויינית"	-	תשתית שירותי תקשורת מבוססת לוויין המורכבת מלוויינים, טלפורט ורכיבי תקשורת נוספים.
"תשתית (תקשורת) קרקעית"	-	תשתית שירותי תקשורת הפרוסה על או בתוך הקרקע. תשתית זו כוללת, בין היתר, כבלי תקשורת מנחושת וכבלים אופטיים.
"Hub" או "רכזת"	-	רכיב ברשת מחשבים המחבר בין שני מקטעים או יותר של אותה הרשת. רכזת לוויינית הינה מרכזיית תקשורת קרקעית האחראית על ניהול והקצאת משאבי הלוויין הכוללת מערכות שידור, קליטה וניהול. תפקידה לרכז את המידע המועבר מהלוויין או מתחנת קצה ולהעבירו חזרה אל לוויין או תחנת קצה אחרים. בחלק מהמקרים, הרכזת מחוברת לרשת האינטרנט העולמית ולכן גם אחראית על אספקת שירותי גישה לרשת האינטרנט. לרוב, הרכזת ממוקמת בטלפורט בעל אנטנה גדולה וחיבור אינטרנט מהיר.
"HLS"	-	Home Land Security - פתרונות תקשורת (כגון: מצלמות, ציוד מעקב וכו') עבור שמירה על ביטחון ארגון פרטי או המדינה מפני גורמי סיכון, כגון פעילויות טרור, גניבה, פגיעה ברכוש ופגיעה בבני אדם.
"NGSO"	-	לוויינים לא גיאוסטציונריים (NGSO) תופסים מגוון עמדות מסלוליות (לווייני LEO ממוקמים בין 700 ק"מ ל-1,500 ק"מ מכדור הארץ, לווייני MEO נמצאים במרחק של 10,000 ק"מ מכדור הארץ), ואינם שומרים על מיקום נייח, אלא במקום זאת ביחס לפני האדמה.
"IRU"	-	Indefeasible Right of Use - זכות שימוש שאינה ניתנת לביטול. מדובר בהתקשרות חוזית במסגרתה ניתנת ללקוח זכות שימוש בכבל אופטי אשר אינה ניתנת לביטול.
"ISP"	-	Internet Service Provider - ספק גישה לאינטרנט, הגוף המספק למשתמש

		הקצה שירותי חיבור לרשת האינטרנט.
"LTE"	-	Long Term Evolution - תקן לתקשורת אלחוטית מהירה של מכשירים ניידים כדוגמת טלפון סלולרי.
"IoT"	-	Internet of Things - תקשורת בין מכונות המאפשרת העברת מידע בין מכונות ללא התערבות אדם. המידע בין המכונות עובר ברשתות תקשורת שונות כגון תקשורת לוויינית, תקשורת סלולרית או תקשורת אלחוטית.
"MPLS"	-	Multi-Protocol Label Switching - פרוטוקול המאפשר העברת מידע באופן מהיר, בטוח ואמין באופן יחסי, בכדי להשיג מהירויות גבוהות יותר. ה-MPLS קובעת מסלול רשת זמין מוגדר מראש לקבוצה של יחידת מידע מסוימת.
"POP"	-	Point of Present - נקודת נוכחות של ספק שירות, ממנה ניתן להתחבר לאינטרנט.
"PTT"	-	Push to Talk (**"לחץ ודבר"**) - טכנולוגיה המאפשרת למנוייה שימוש בטלפונים או במכשירים ייעודיים כמכשירי קשר עם טווח בלתי מוגבל.
"VOIP"	-	Voice Over Internet Protocol - טכנולוגיה המאפשרת העברת מסרי קול (שירותי טלפוניה) באמצעות ועל גבי רשת האינטרנט העולמית (באמצעות פרוטוקול אינטרנט).
"VSAT"	-	Very Small Aperture Terminal - תחנת קצה לוויינית קטנה. מערכת VSAT מורכבת מאנטנה קטנה (בין 60 ל-240 ס"מ), מודם לווייני ומגבר.
SDWAN		Software Define Wide Area Network - מערכת חכמה לניהול רוחבי פס ותקשורת.
"וויוק"	-	West Indian Ocean Cable Company Ltd.

פרק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

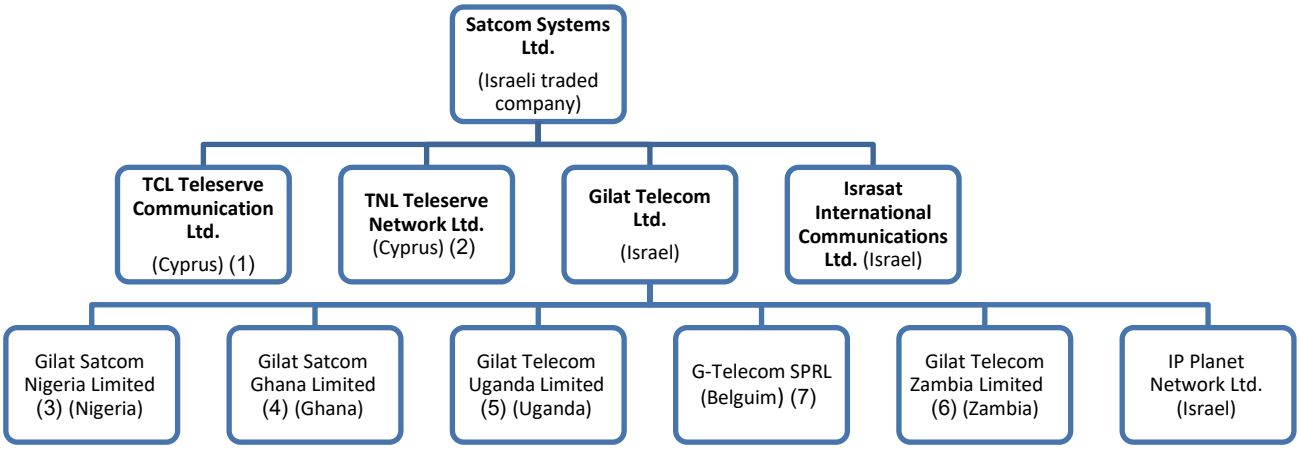
1. **פעילות החברה והתפתחותה**

1.1. החברה התאגדה בישראל ביום 20.10.1968 ובשנת 1994 הפכה לחברה ציבורית שניירות הערך שלה נסחרים בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ.

1.2. החברה מתמחה באספקת שירותי תקשורת באפריקה ובישראל, באמצעות תשתיות לוויין, תשתיות סיבים אופטיים ורדיו. מרבית לקוחותיה של החברה הינם חברות בינלאומיות הממוקמות בעיקר ביבשת אפריקה אך גם ביבשות אירופה, צפון אמריקה ואסיה.

1.3. ביום 17 בפברואר, 2021 הודיעה בעלת השליטה לשעבר בחברה, יורוקום תקשורת, כי מכרה למשקיעים וגופים מוסדיים בשוק ההון, את מלוא אחזקותיה בחברה (כ- 41%). המכירה בוצעה בין מספר מגוון של גופים מוסדיים ומשקיעים, תוך פיזור גרעין השליטה והפיכת החברה לחברה ללא גרעין שליטה, בהתאם להוראות הקבועות ברישיונות החברה.

1.4. להלן תרשים המתאר את האחזקות המהותיות של החברה נכון למועד פרסום הדוח:



1. חברה פרטית רשומה בקפריסין ומוחזקת (בבעלות מלאה של החברה) באמצעות Nominee shareholder.
2. חברה פרטית רשומה בקפריסין ומוחזקת (בבעלות מלאה של החברה) באמצעות Nominee shareholder.
3. חברה פרטית הרשומה בניגריה.
4. חברה פרטית הרשומה בגאנה.
5. חברה פרטית הרשומה באוגנדה.
6. חברה פרטית רשומה בזמביה.
7. חברה פרטית רשומה בבלגיה.

2. **תחומי פעילות**

לקבוצה שני תחומי פעילות עיקריים:

2.1. **שירותי תקשורת נתונים**

במסגרת שירותי תקשורת נתונים מספקת הקבוצה, בין היתר, שירותי קישור ותשתית (חיבור פיסי) לרשת האינטרנט העולמית, שירותי הקמה והפעלה של רשתות תקשורת נתונים פנים ארגוניות וניהול של תשתיות התקשורת של ספקי אינטרנט ומפעילי סלולר. אספקת השירותים כאמור, כוללת ייעוץ ואפיון של רשתות ופתרונות תקשורת על גבי תשתיות הסיבים והלוויין, לרבות מכירת ציוד, התקנה, תחזוקה שוטפת ותפעול.

לקוחותיה של החברה בתחום זה הינם, בין היתר, חברות סלולר, ספקי תקשורת, אינטגרטורים בתחום

הטלקום, ארגונים ממשלתיים (בישראל), מלכ"רים, בתי עסק וארגונים שונים (כגון ארגונים פיננסיים, מוסדות לימוד, בנקים וכד') הממוקמים ביבשת אפריקה ומדינות המזרח התיכון ובכללן ישראל. לפרטים נוספים ראו סעיף 8 בפרק 3 להלן ("**שירותי תקשורת נתונים**").

2.2. **שירותי תקשורת לוויינית ניידת**

במסגרת שירותי תקשורת לוויינית ניידת, מספקת הקבוצה שירותי תקשורת ניידת באמצעות לוויין. אספקת השירותים כוללת ייעוץ ותכנון, אספקת ציוד, ניהול הפרויקט, הקמה, תפעול, שירותי תקשורת נתונים וטלפוניה ושירותים נלווים. לפרטים נוספים ראו סעיף 9 בפרק 3 להלן ("**שירותי תקשורת לוויינית ניידת**").

3. **השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה**

3.1. בחודש פברואר 2018, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 31 בינואר, 2018, 44,800,000 ע.נ אגרות חוב (סדרה ב'), רשומות על שם 1 ש"ח ע.נ כל אחת ("**אגרות החוב (סדרה ב')**"), יחד עם 6,400,000 כתבי אופציה (סדרה 2), רשומים על שם, הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה ("**כתבי אופציה**"), בתמורה לכ-44,352 אלפי ש"ח (כ-12,941 אלפי דולר ליום ההנפקה) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ-463 אלפי דולר. לפרטים נוספים בדבר ההנפקה לציבור של אגרות חוב (סדרה ב') וכתבי אופציה ראו דיווח החברה מיום 31 בינואר, 2018 ומיום 4 בפברואר, 2018 (מספרי אסמכתאות: 2018-01-011020 ו-2018-01-011662, בהתאמה) וביאור 9 ד' לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר, 2018.

3.2. בחודש ינואר 2020 הנפיקה החברה למשקיעים מסווגים על פי דוח הצעה פרטית 11,680,600 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ כ"א וכן 8,760,450 כתבי אופציה, לא רשומים למסחר, של החברה, הניתנים למימוש לעד 8,760,450 מניות רגילות של החברה. המניות כאמור הונפקו במחיר של 90 אגורות למניה ובתמורה כוללת של כ- 10.5 מיליון ש"ח ברוטו, כאשר כתבי האופציה הונפקו ללא תמורה וניתנים למימוש במשך 24 חודשים ממועד ההנפקה כנגד תשלום של 1.30 ש"ח למניה. לפירוט והרחבה ראו דיווח מיידי מיום 21 בינואר, 2020 (אסמכתה: 2020-01-008394).

3.3. כמו כן, בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה מיום 5 באוקטובר, 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 7,000,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א. סך התמורה הכוללת לחברה בעד המניות שהונפקו בהנפקה הפרטית עמדה על סך של כ-7,035,000 ש"ח. לפרטים נוספים בדבר ההנפקה הפרטית ראו דיווחים מיידים מיום 5.10.2020 (אסמכתה: 2020-01-099682) ומיום 6.10.2020 (אסמכתה: 2020-01-108978).

3.4. כאמור לעיל, ביום 17.2.2021 מכרה יורוקום תקשורת למשקיעים וגופים מוסדיים בשוק ההון, את מלוא אחזקותיה בחברה (כ- 41%) למספר מגוון של גופים מוסדיים ומשקיעים, תוך פיזור גרעין השליטה והפיכת החברה לחברה ללא גרעין שליטה.

3.5. תמורת ניירות הערך המוצעים נועדה לצורך המשך פיתוח וצמיחה של החברה וכן לצורכי חיזוק ההון העצמי של החברה לרבות לשימוש להון חוזר של החברה כפי שיידרש מעת לעת.

4. **חלוקת דיבידנדים**

במהלך השנים 2020 ו- 2019 לא חילקה החברה דיבידנדים. נכון למועד הדוח, לחברה אין רווחים הניתנים לחלוקה. בהתאם לשטר הנאמנות בגין אגרות החוב (סדרה ב') החברה התחייבה שלא לבצע חלוקת דיבידנד

לבעלי מניותיה ו/או לבצע רכישה עצמית של מניותיה ו/או כל חלוקה אחרת כהגדרתה בחוק החברות אלא אם כן יתקיימו כל התנאים המפורטים בס"ק א' עד ה' להלן: א. החברה אינה מצויה בהפרה של אילו מאמות המידה הקבועות בסעיף 5 לשטר; ב. לא מתקיימת במועד ההחלטה על ביצוע חלוקה עילה לפירעון מיידי וכן, לא מתקיימת עילה כאמור כתוצאה מביצוע החלוקה ואין חשש לקיומה של עילה כאמור; ג. ההון העצמי של החברה (בניכוי סכום החלוקה) לא יפחת מ-25 מיליון ש"ח; ד. לא מתקיימים במועד ההחלטה על ביצוע חלוקה "סימני אזהרה" כלשהם כאמור בתקנה 10(ב)(14) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970, למעט סימני אזהרה המתייחסים ל-"תזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת" על פי נתוני הסולו או דוחות הסולו של החברה; ה. כל עוד תהיינה אגרות החוב (סדרה ב') במחזור, החברה לא תבצע חלוקת דיבידנד במזומן, אלא בכפוף לקיום יתרת נזילות (לאחר החלוקה), אשר תאפשר לפחות 15 חודשי שירות חוב, מיד לאחר ביצוע החלוקה בפועל. מעבר לאמור, לחברה אין מגבלות חלוקה נוספות.

פרק שני - מידע אחר

5. נתונים בדבר תוצאות תחומי הפעילות

להלן התפלגות הכנסות, עלויות ורווח תפעולי ביחס לכל תחום פעילות של החברה לשנים 2018-2020 (הנתונים באלפי דולר):

	שירותי תקשורת נתונים			שירותי תקשורת לוויינית ניידת			אחרים		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018	2020	2019	2018
הכנסות	47,042	48,418	40,602	7,522	8,023	6,435	-	-	22
שיעור מהכנסות החברה במאוחד	86%	86%	86%	14%	14%	13.6%	-	-	0.4%
עלויות קבועות (*)	27,657	28,706	28,538	-	-	-	-	-	-
עלויות משתנות	3,816	334	2,549	5,524	5,930	4,719	-	-	15
סה"כ עלויות	31,473	29,040	1,087	5,524	5,930	4,719	-	-	15
תוצאות המגזר	15,569	19,378	9,515	1,998	2,093	1,716	-	-	7
נכסי המגזר	61,976	58,442	45,888	1,725	1,811	2,013	-	-	-
התחייבויות המגזר	38,906	36,187	21,841	-	240	-	-	-	-

(*) העלויות הקבועות כוללות עלויות הסכמים עם ספקי לוויין, ספקי שרותי אינטרנט ופחת. להסברים בדבר התפתחויות שחלו בתוצאות ראו דוח הדירקטוריון. לפרטים בדבר הרווח הגולמי של החברה ראו דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר בדוחות הכספיים של החברה. לפרטים בדבר רווחיות לפי תחומי פעילות ראו ביאור 21 לדוחות הכספיים. להסברים בדבר השינויים שחלו ברווחיות כל תחום פעילות, ראו דוח הדירקטוריון.

להלן יוצגו הנתונים הכספיים העיקריים ביחס לפעילויות הלוויין והסיבים בשנת הדיווח:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020			
	תקשורת נתונים		שרותי תקשורת לוויינית ניידת	סך-הכל
	לוויין	סיבים		
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הכנסות:				
הכנסות מלקוחות חיצוניים	41,028	6,014	7,522	54,654
הכנסות בין מגזריות	-	-	-	-
סה"כ הכנסות מגזר	41,028	6,014	7,522	54,654
תוצאות המגזר:	14,465	1,104	1,998	17,567
התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:				
עלות המכר				(2,426)
הוצאות מכירה ושיווק				(5,257)
הוצאות הנהלה וכלליות				(6,521)
הכנסות אחרות				286
הוצאות מימון, נטו				(4,234)
הפסד לפני מיסים על ההכנסה				(585)
מידע נוסף לתוצאות המגזר:				
פחת והפחתות	13,679	464	-	

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

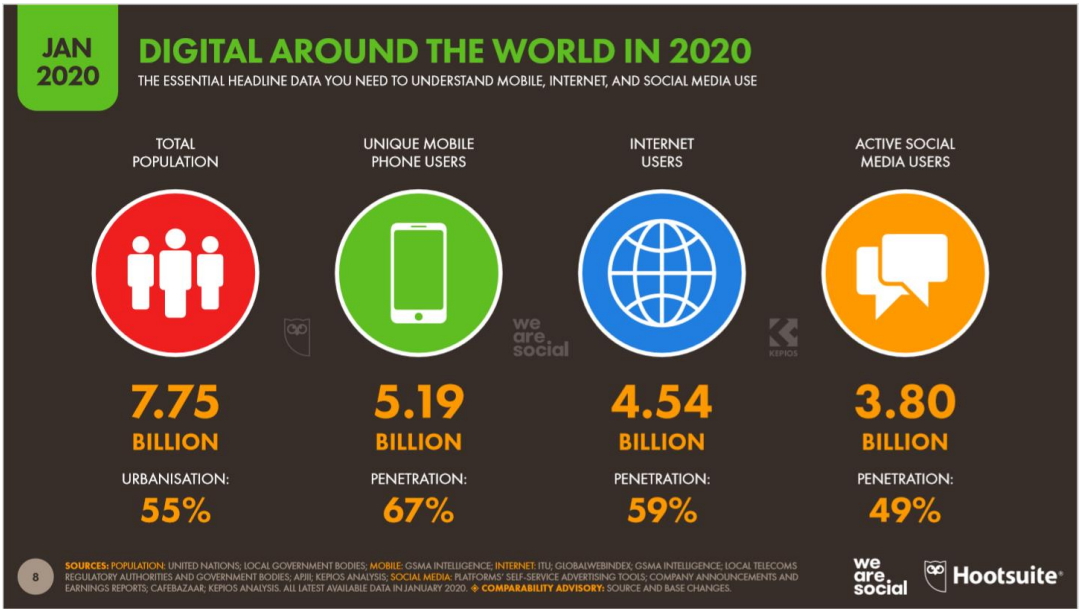
להלן הערכותיה של החברה בדבר מגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המאקרו כלכלית שלה, אשר יש להם או עשויה להיות להם השפעה מהותית על תוצאותיה העסקיות או ההתפתחויות בה או בתחום פעילות שלה

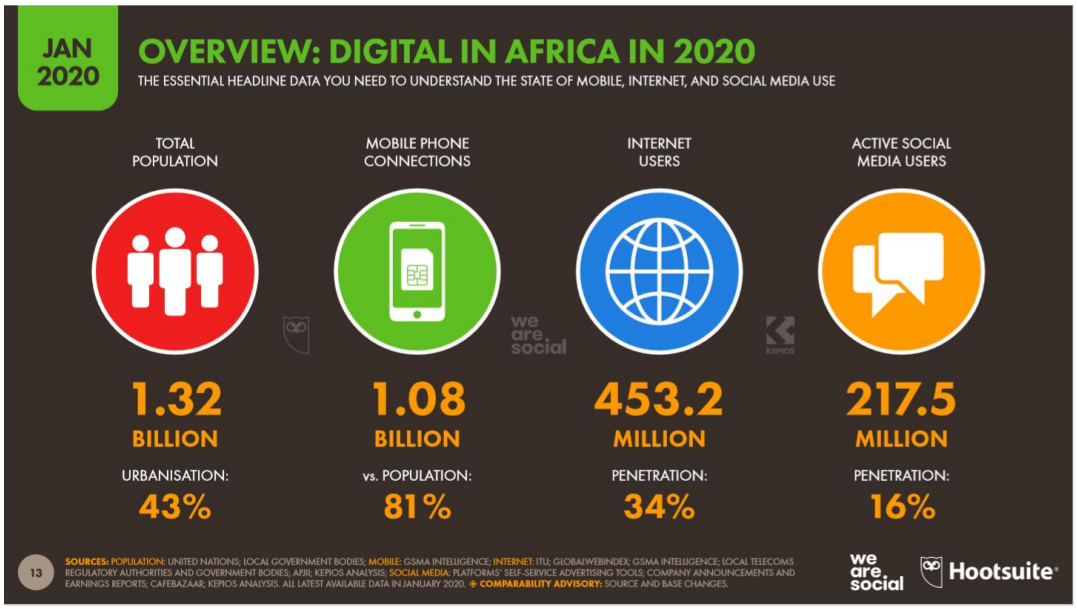
והשלכותיהם:

6.1. מגמת צמיחה בתחום התקשורת העולמית ובאפריקה בפרט כתוצאה מהתפתחות הטכנולוגיה

6.1.1 כללי

כחלק מהמגמה העולמית, השימוש באינטרנט וצריכת נתונים ממשיכים לצמוח. הגידול באוכלוסייה, בחדירת טלפונים חכמים ופריסת הסלולר מביאים לעלייה בצריכת תכני וידאו, קול, גישה לרשתות חברתיות ועוד, כל זה על גבי תשתית האינטרנט. להלן נתונים פומביים שפורסמו בנושא שיעור חדירת הסלולר, לרבות ביחס למשתמשי אינטרנט בעולם ובאפריקה בפרט (מקור: מחקרי "Hootsuite"[2], "We Are Social"[3]):

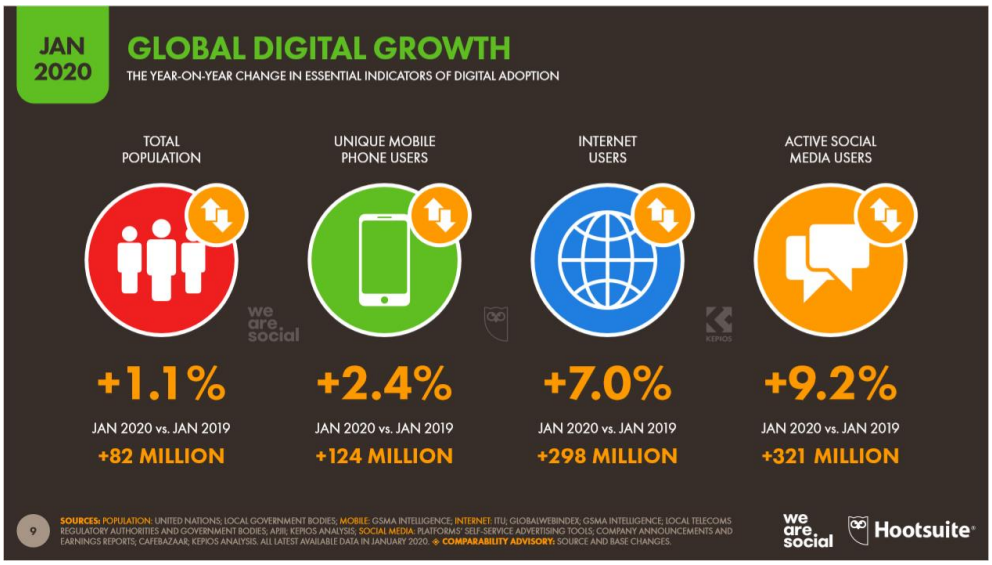


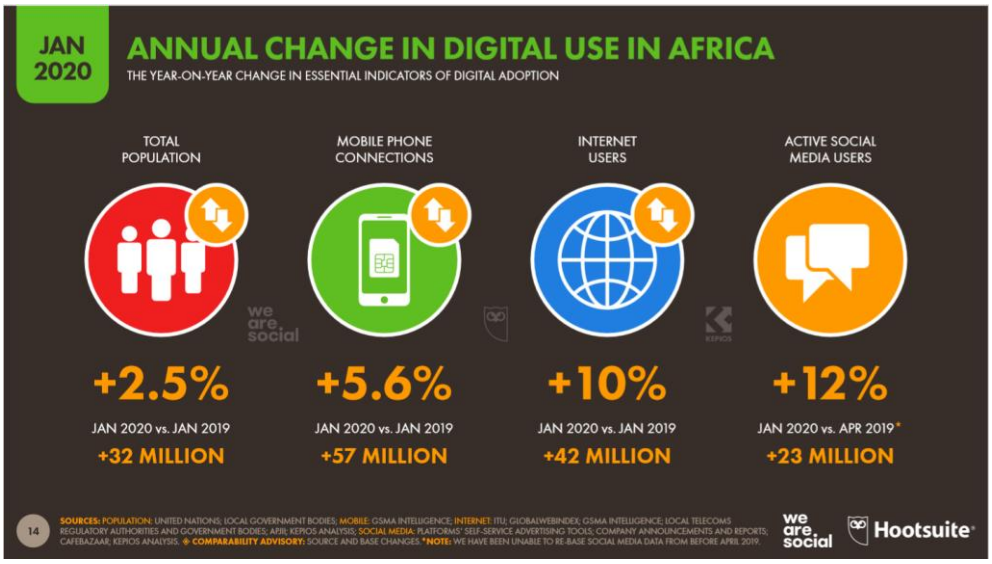


[2] למידע אודות חברת HOOTSUITE, ראו בקישור: https://hootsuite.com/about.
[3] למידע אודות חברת WE ARE SOCIAL, ראו בקישור: https://wearesocial.com.

ניכר כי שיעורי החדירה באפריקה גבוהים אולם שיעור החדירה של משתמשי האינטרנט והרשתות החברתיות נמוכים משמעותית מהממוצע העולמי, בין היתר, לאור כמות נמוכה של מכשירי סלולר תומכי אינטרנט "חכמים", ביחס לשאר העולם.

להלן נתונים עיקריים נוספים אודות שיעורי הצמיחה העולמיים של משתמשי הסלולר צרכני האינטרנט וצרכני הרשתות החברתיות, ובאפריקה בפרט, כאשר ניכרת מגמת צמצום פערים של השוק האפריקאי ביחס לעולם:

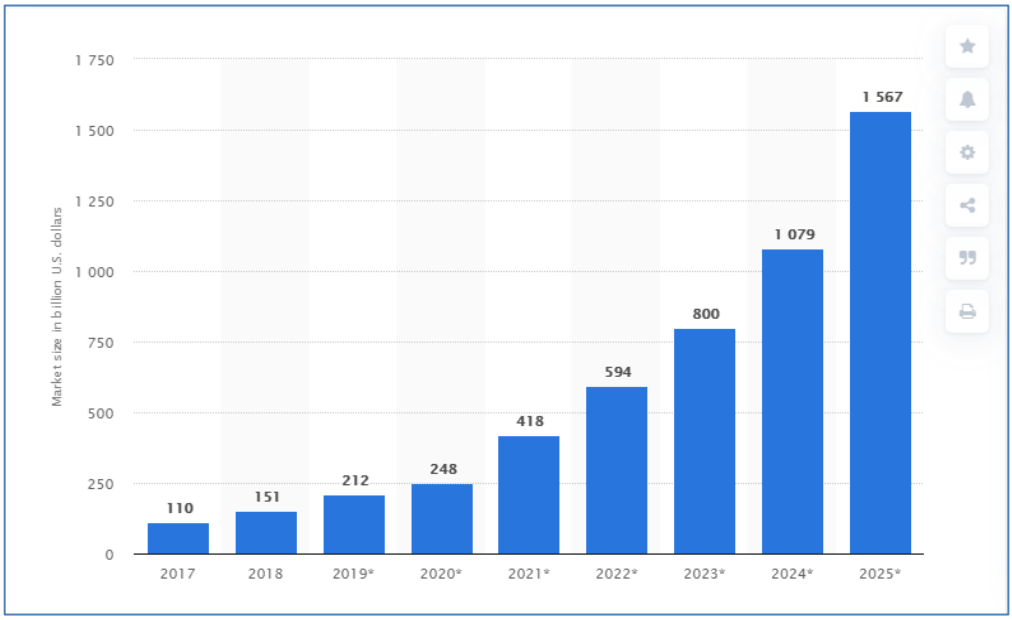




בנוסף לגידול המתואר לעיל, בשנים הקרובות מוערך גידול בצריכת נתונים על ידי מכונות ומוצרים (Internet of Things). במקביל, גופים מסחריים וצבאיים דורשים יכולת להעביר נתונים ווידאו בקצב גבוה מבעבר, תוך כדי תנועה, כחלק מהלוחמה בטרור ומעבר לכלים בלתי מאוישים.

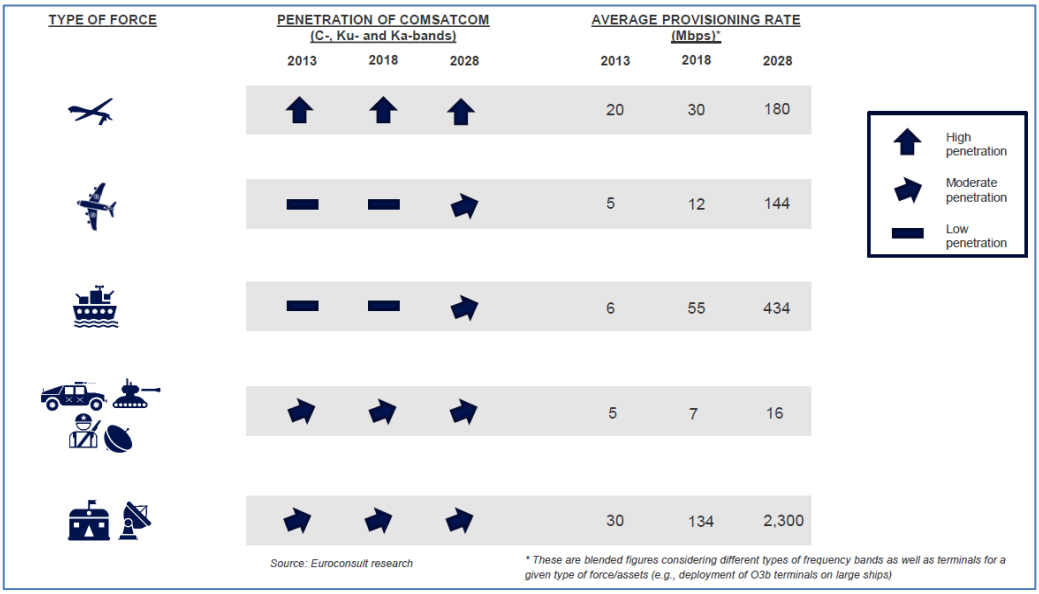
להלן מספר תרשימים הממחישים את הגידול הצפוי בעולמות ה- IOT, תוך גידול בכמות המשתמשים, בכל המגזרים, לרבות בעולמות הצבאיים (תעופה, ימית וכיו"ב):

Forecast end-user spending on IoT solutions worldwide from 2017 to 2025
(in billion U.S. dollars)



מקור : Statista - https://www.statista.com/statistics/976313/global-iot-market-size/#:~:text=The%20global%20market%20for%20Internet,around%201.6%20trillion%20by%202025.

MILITARY SATELLITE COMMUNICATIONS
ASSUMPTIONS – MAJOR TRENDS FOR MILSATCOM – DATA RATES BY FORCE TYPE



TYPE OF FORCE	PENETRATION OF COMSATCOM (C-, Ku- and Ka-bands) 2013	2018	2028	AVERAGE PROVISIONING RATE (Mbps)* 2013	2018	2028
	↑	↑	↑	20	30	180
	—	—	↗	5	12	144
	—	—	↗	6	55	434
	↗	↗	↗	5	7	16
	↗	↗	↗	30	134	2,300

↑ High penetration
↗ Moderate penetration
— Low penetration

Source: Euroconsult research

* These are blended figures considering different types of frequency bands as well as terminals for a given type of force/assets (e.g., deployment of O3b terminals on large ships)

מקור : Euroconsult Research

כמו כן, נוכח האמור, גם בטכנולוגיה המשמשת עבור תשתיות התקשורת (הן לוויינית והן קרקעית), חלו התפתחויות טכנולוגיות, ביניהן, פיתוח אמצעים להעברת מידע רב יותר (כמפורט בסעיף 6.1.4 להלן) ופריסת תשתיות תקשורת קרקעית המבוססת כבל אופטי (המתוארת בסעיף

6.2 להלן). במטרה להתמודד עם מגמה זו, החברה מקפידה לבחון ולהתעדכן בהתפתחותן של טכנולוגיות חדשות במטרה לייעל את פעילותה ולממש את הפוטנציאל הגלום במשאביה כמו כן, החברה בוחנת באופן תדיר טכנולוגיות חדשות ופועלת על מנת לאמץ טכנולוגיות אשר להערכת החברה עשויים לסייע ללקוחותיה בצרכי התקשורת שלהם. יש לציין שהחברה אינה מגבילה את עצמה לשימוש בטכנולוגיה מסוימת וביכולת החברה הן ברמה הטכנולוגית והן ברמה המסחרית להטמיע ללקוחותיה טכנולוגיות מגוונות.

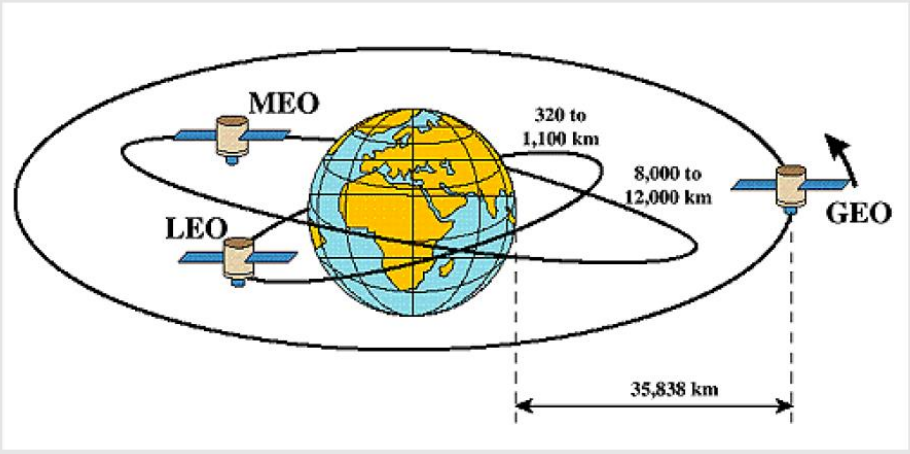
לווייני NGSO

טכנולוגיית לווייני Non-Geostationary-Satellite-Orbit - NGSO- היא טכנולוגיה שפותחה עבור משימות צבאיות, תצפיות ומתן מידע על שינויי אקלים, באמצעי גובה נמוכים, אשר התרחבה לשימושים אזרחיים, בין היתר באמצעות לווייני Medium-Earth-Orbit - MEO וכן Low-Earth-Orbit - LEO אשר מעניקים שירותים לוויינים בגובה נמוך ובאיכות/מהירות גבוהים במקרים מסוימים מהווים תחליף לתקשורת סיבים.

השימוש הגובר במהירות במסלולי לוויין שאינם גאו-סטציונריים (שאינם GSO), כגון מסלולי כדור הארץ בינוניים (MEO) ומסלולי כדור הארץ נמוכים (LEO), מהווים חידוש חשוב בטכנולוגיית הלוויין - ופריצת דרך פוטנציאלית בחיבורים אזרחיים רבים אשר סבלו במשך שנים מקשיי תקשורת ואי יכולת לעשות שימוש בטכנולוגיות אינטרנט וסלולר בקצבים מהירים ובשהות נמוכה. אלו גם חיוניים עבור מגזרי התעופה והים המפעילים מטוסים וספינות אשר אינם מחוברים לסיב.

להלן תרשים המדגים את מסלולי וגובה הלוויינים השונים:

Figure 1: Presentation of LEO, MEO and GEO orbits



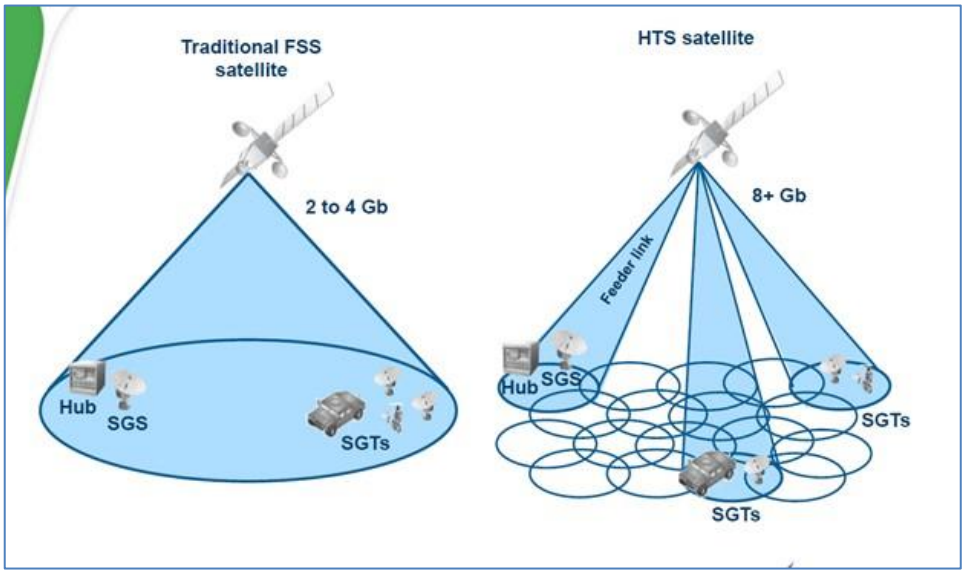
Source: Communication satellites by William Stalling (2001) (1)

לווייני HTS

החברה גם מקפידה לעמוד בחזית הטכנולוגיה, תוך שימוש בטכנולוגיות HTS (High Throughput Satellite). HTS הנה טכנולוגיית לווייני GEO משופרת לעומת לווייני ה-GEO הקלאסיים, ואשר מבצעת שימוש בתהליך דיגיטלי אשר מפיק רוחב פס משמעותי יותר לעומת הלוויין המסורתי. יתרון נוסף המאפיין את טכנולוגיית ה- HTS הוא היכולת שלה להתאים

לתצורות שונות של תחנות קרקע (לעומת לוויינים אחרים אשר שינויים בהם עשויים לדרוש שינויים והשקעות חדשות בתחנות קרקע) - בעצם כך, טכנולוגיית ה- HTS מאפשרת הפקת תעבורה גבוהה, מאותה תחנה - ללא צורך בהשקעות או שינויים המקשים על הלקוח.

כאשר לקוחות החברה מחוברים ללוויני ה- HTS הם נדרשים לרכוש ציוד קצה בעלות נמוכה משמעותית בעבודה ברוחבי פס גבוהים בהשוואה לציוד הנדרש עבור אותם רוחבי פס בלוויני ה- GEO המסורתיים.



בנוסף, מקפידה החברה לעדכן את צי הלוויינים ותשתיות הסיבים דרכם פועלת החברה - ואופן פריסתם, במטרה לייעל את עלות השירות המסופק ואשר יסופק בעתיד ללקוחותיה.

החברה אינה מוגבלת לעבודה עם חברת לוויין כזאת או אחרת והחברה בוחנת בכל עת את הצעות הערך של חברות הלוויין הפועלות בשווקים בהן פועלת החברה על מנת לשפר את מבנה העלויות ההוצאות והתמחור של שירותי ומוצרי החברה, אגב חיזוק מערך הלוויינים המוצעים ללקוחות החברה.

<u>מגמות מאקרו עיקריות:</u>

תחום תקשורת הנתונים מאופיין במספר מגמות משולבות במהלך השנים האחרונות, אשר הובילו לקיומו של שוק תחרותי:

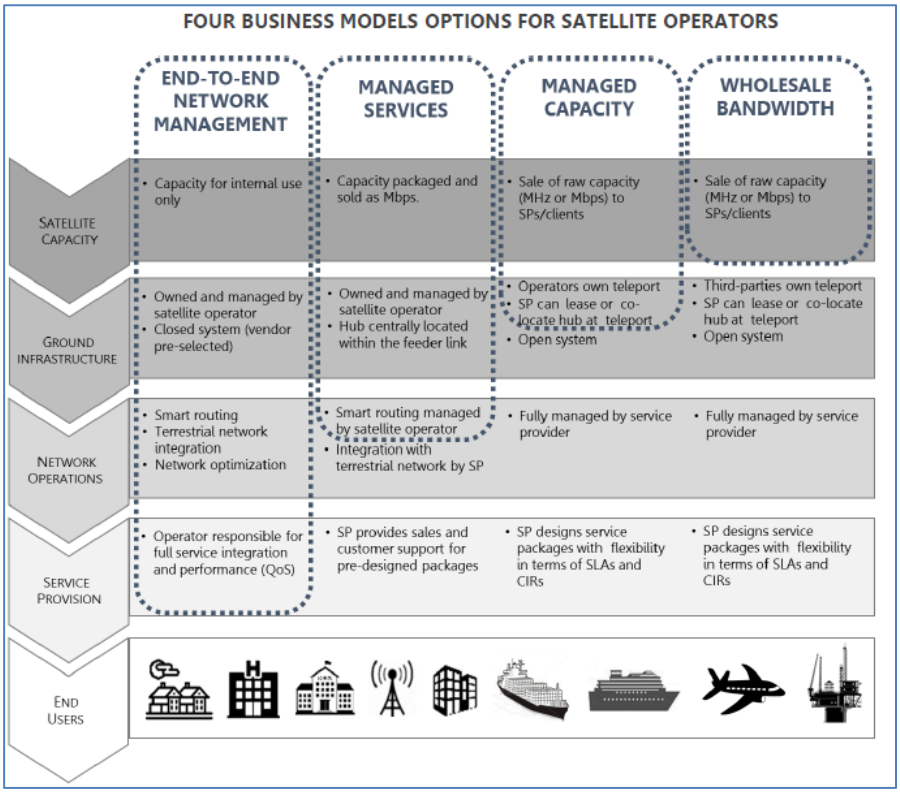
ראשית, עלייה בפריסת הסיבים באפריקה והמשך הפריסה הצפויה, בין היתר על ידי חברות ענק - כגון גוגל ופייסבוק, אשר משקיעות כיום בפרויקט "סימבה" המיועד לרשת את מרבית אפריקה בסיבים איכותיים בשנים הקרובות. במקביל, לאור גודלה של יבשת אפריקה, וקיומם של אזורים רבים בהם חדירת התשתית הקרקעית איטית או אינה מתאפשרת בשלב זה (או ככלל בשנים הקרובות) - עדיין קיים ביקוש משמעותי לשירותי לוויין.

במקביל למגמה המתוארת לעיל, קיים גידול משמעותי בהיקפי הצריכה של שירותי אינטרנט וסלולר ביבשת אפריקה (לעניין זה ראו את נתוני הגידול המפורטים לעיל), גידול אשר בא לידי ביטוי גם באזורי ספר אשר אופיינו בעבר בביקוש נמוך וגם באזורים בעלי אוכלוסייה גדולה

באופן אשר הגדיל את "עוגת המשתמשים".

כמו כן, שוק התקשורת ככלל, מאופיין בשיפורים טכנולוגיים משמעותיים, לרבות קיומם של סוגי לוויינים חדישים ומתוחכמים המאפשרים אספקת שירותים איכותיים יותר על ידי החברה וכן סיבים באיכויות גבוהות המאפשרים שירותים איכותיים ומהירים. מגמה זו, יוצרת מגוון רחב של לוויינים בשמיים, באופן אשר מאפשר לחברה להציע סל שירותים רחב ואיכותי יותר מידי שנה. כמו כן, וכמפורט בטבלת המוצרים והשירותים בסעיף 8.25 להלן, שיפורים טכנולוגיים מאפשרים הרחבה של סלי השירותים המסופקים על ידי החברה ומתחרותיה והצעה ללקוחות של פתרונות חכמים לעסקים, מערכות ניהול מידע, ניהול קיבולת וכיו"ב.

היקפי השימוש העולים, התחרות הגוברת והשיפורים הטכנולוגיים, מובילים במקביל גם לקיומו של שוק המאופיין בירידה במחיר עבור יחידת ערך (מגה ביט), ומנגד עלייה במספר המגה ביטים שמרבית הלקוחות צורכים. בשל כך היקפי הצריכה וההכנסות נותרים בשיעור יחסית עקבי בשלב זה. מגמה נוספת היא ניסיון של חברות הלוויין לספק שירות מנוהל ועבודה ישירה מול לקוחות קצה. מדובר בתפיסת עולם שונה מזאת שאליה מורגלות חברות הלווין וניסיונות אלו לא תמיד מצליחים באופן מלא. החברות השונות בשוק מצליחות לשמר מדדי רווחיות איכותיים בזכות ירידה מקבילה במחירי הקיבולת מצד ספקי הלוויין/סיבים ושיפורים טכנולוגיים המאפשרים מיצוי איכותי של קיבולות ומערכות ניהול רוחב הסרט באופן המוזיל עלויות הן לספק והן ללקוח.



ככלל, וכמגמה כללית, כמפורט בין היתר בסעיף 6.2.2 להלן, החברה מעריכה כי לקוח יעדיף את התשתית הקרקעית ככל שתשתית זו פרוסה ואמינה. מאידך, לקוחות הממוקמים באזורים בהם

אין תשתית קרקעית, או שאמינותה אינה מספקת, יעדיפו תשתית לוויין. עוד מעריכה החברה, כי ככל שיופעלו כבלים אופטיים נוספים באזורים נוספים באפריקה, יגבר הביקוש לקישוריות מבוססת סיב. באזורים בהם אין סיב או שקיים סיב אך אין רשת סלולר מפותחת, קיים ביקוש משמעותי לשירותי לוויין, מכמה סיבות: משום שהביקוש לצריכת שירותי אינטרנט מתרחב גם באזורי הספר, המחיר לשירותי הלוויין ירד משמעותית, והן משום שעלות פריסת תשתית התקשורת הקרקעית באזורים המרוחקים הינה גבוהה. ככלל אצבע, ניתן לומר כי אמינות התשתית הקרקעית שמגיעה לאזור הספר נמוכה מאוד, כל עוד שהיא אינה מגובה בתשתית קרקעית מנתיב נוסף - בהתאם, הביקוש לתשתית לוויין כתשתית תקשורת ראשית עדיין קיים באזורים אלו.

במרבית מהמדינות בהן פועלת החברה באפריקה, שטחים רבים נמצאים ללא כיסוי של תשתית סיבים קרקעית או תשתיות רדיו. בכל אותם האזורים במידת הצורך לתקשורת לאינטרנט או תקשורת פנים ארצית, לווין יהווה את האלטרנטיבה המהירה והזולה ביותר לאספקת הקישוריות.

המגמות הפרטניות המאפיינות את השירותים, נוגעות בעיקר למספר מישורים: לקוחות החברה, בעיקר לקוחות מוסדיים, חברות תקשורת ועסקים מאופיינים במגמה של ביקוש לשירותי תקשורת "מתוחכמים" יותר, בעלי מהירות ויעילות משופרים משנה לשנה.

כיום, עם הגידול והפיתוח העסקי בתחומים רבים, הלקוחות אינם מסתפקים בשירותי אינטרנט "פשוטים", אלא דורשים שירותים מורכבים המותאמים לצרכים הספציפיים של כל עסק ועסק, הן ברמת מהירות הפעילות, יכולות ניהול העברת המידע ברשתות, יכולת הלקוח לנהל את פעילות אבטחת המידע ולנהל באופן שיטתי את פעילות הרשות תוך ניצול מקסימאלי של היקפי הקיבולות הנרכשים על ידם.

סוגי העסקים הרבים, קצבי הפעילות שלהם, השוני ביניהם והייחוד של כל מגזר פעילות בשוק התקשורת, אשר מפתחים ודורשים רמות טכנולוגיות גבוהות - דורשים מהחברה וממתחרותיה סתגלנות ברמה גבוהה, ידע טכנולוגי משמעותי ברמה גבוהה ויכולות שירות גבוהות.

בהתאם, החברה זיהתה מגמה ברורה מצד לקוחות אשר דורשים: ניהול פרויקטים והקמת רשתות ופתרונות תקשורת על בסיס TURN KEY - מתן מענה כולל ומקיף צרכי התקשורת של הלקוח; צורך של הלקוחות בספקים ונותני שירות בעלי ידע טכנולוגי גבוה; ליווי צמוד ותמיכה שוטפת לצרכי הלקוח לצרכי ייעוץ, פתרון תקלות וכיו"ב.

צרכים אלו מובילים את החברה לשפר בכל עת את יכולותיה הטכנולוגיות, בניית פתרונות תקשורת חדשים וייחודיים, ושיפור שוטף של רמות השירות. פתרונות אלו מיועדים יותר לשווקים עסקיים ומוסדיים והביקוש לגביהם גובר במקביל להתפתחות עסקית וחדירה של עסקים וגורמים בינלאומיים ליבשת אפריקה, לרבות התפתחות טכנולוגית מצד גורמים מוסדיים מקומיים, גורמי ממשל וכיו"ב. במקביל, חברות סלולר או גורמים אחרים המספקים שירותי קישוריות בלבד מאופיינים בביקוש לשירותים מסורתיים יותר, כגון שירותי תשתית, חיבור לווייני וכיו"ב, העברת מידע, קישוריות וכיו"ב.

המגמה באפריקה, כחלק מהמגמה העולמית, הנה ביקוש הולך וגובר לשירותי אינטרנט וסלולר בחסות המעבר לרשתות מתקדמות. התקדמות הטכנולוגיה ומגמות השימוש המרובה ברשתות החברתיות, הצריכה והביקוש מובילים באופן טבעי לביקוש הולך וגובר, זאת במקביל להקמה של עסקים חדשים, התפתחות הבנייה, חדירה של גורמים בינלאומיים ליבשת וההתפתחות הטכנולוגית של גורמים מקומיים, מוסדות מדינה וכיו"ב.

<u>מגמות מאקרו ביחס לאפריקה:</u>

התוצר המקומי הגולמי באפריקה מוערך בכ- 2,329 מיליארדי דולרים (על פי נתוני ה- UN) כאשר התוצר לנפש מוערך בכ- 1,781 דולר. בשנים 2006-2016 שיעור צמיחת התוצר הממוצע באפריקה היה כ- 4.6% בשנה. בשנים 2017-2019 הקצב התמתן מעט לכ- 3.5%-3% בשנת 2020 בעקבות מגפת הקורונה התוצר הממוצע באפריקה ירד בכ- 2.6% .בשנים הקרובות צפוי התמ"ג לצמוח בקצב של כ- 4% לשנה (על פי נתוני ה- UN).

כלכלת אפריקה מאופיינת בשיעורי אינפלציה גבוהים באופן יחסי למדינות העולם. בין השנים 2010-2018 נע שיעור האינפלציה השנתי בטווח שבין 6.7% לכ- 13.1%. שעור האינפלציה בשנת 2020 עמד על 11.4%. כמו כן, אוכלוסיית אפריקה צמחה במהירות בעשורים האחרונים, כאשר צפי האוכלוסייה בשנת 2025 עומד על כ- 1.5 מיליארד בני אדם (מקור: IMF, World Economic Outlook).

האמור בסעיף זה, בין היתר, לעניין מגמות התפתחות השווקים הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה, בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, המבוסס על הערכות הנהלת החברה והיכרותה עם השווקים הרלוונטיים נכון למועד זה, לרבות נתוני שוק שונים המצויים בידי החברה. מידע כאמור עשוי שלא להתממש או להתממש באופן חלקי בשל גורמים עסקיים, רגולטורים והתפתחויות טכנולוגיות בתחום פעילותה של החברה, לרבות משתני שוק, כמפורט בהרחבה בפרק גורמי הסיכון להלן.

6.1.2 <u>אופן השפעת המגמה על כלל פעילות החברה</u>

מגמת הצמיחה בביקוש בתחום התקשורת בכלל והתחזקות חברות הסלולר ביבשת אפריקה בפרט, באה לידי ביטוי ומשפיעה בשני אופנים עיקריים: האחד, הגדלת היקף הפריסה והאספקה של שירותי התקשורת באפריקה, והשני, הגדלת היקף הצריכה למנוי, המביאה לגידול משמעותי בביקוש לשירותי תקשורת בכל רחבי היבשת, זאת במקביל לתחרות עזה בין חברות הסלולר ובין חברות האינטרנט בכל מדינה.

כפועל יוצא, פוטנציאל מכירות שירותי התקשורת המסופקים על ידי החברה גדל. כדוגמא לכך, פריסת רשתות LTE על ידי חברות הסלולר מאפשרת הענקת שירותים מתקדמים ברוחבי פס גבוהים.

פריסה זו מתבטאת בביקוש גובר לשירותי תקשורת הנתונים המסופקים על ידי החברה בעיקר בתחום הלוויין ובתחום הסיבים כפתרון משלים.

החברה פועלת על מנת להגיע לניצול מקסימאלי של יכולותיה מול כמות גדולה של לקוחות

איכותיים. בהתאם, מגמת החברה הנה להתאים את השירותים לצרכי הלקוח.

החברה מתמודדת עם המגמות המתוארות לעיל, בדרכים העיקריות הבאות:

א. יצירת בידול תחרותי, באמצעות הרחבת סלי השירותים ללקוחות, וכן פיתוח טכנולוגיות ייחודיות לחברה אשר להערכתה יאפשרו לה יתרון באטרקטיביות הצעותיה להתקשרויות מול לקוחות שונים וכיו"ב.

ב. הרחבת הנוכחות ביבשת, באמצעות צוותים ייעודיים המשלבים גם גורמים מקצועיים מקומיים, אשר מאופיינים ברמת מומחיות עסקית וטכנולוגית גבוהה, וכן פיתחו רמות ידע המאפשרות להם נגישות גבוהה ללקוחות, הבנה גבוהה של צרכי הלקוחות והתנהלות "שטח" איכותית. החברה מעריכה כי צרכי הלקוחות הגוברים לקיבולת גדולה יותר, לצד שירותים "מתוחכמים" יותר, דורשת יצירת בידול תחרותי, באמצעות כוח אדם אשר ממותג כבעל ידע ומומחיות שטח וטכנולוגיה.

ג. הלקוחות כיום אינם מסתפקים בשירותים פשוטים אלא גם דורשים ליווי ותמיכה מגורמי אנוש אשר מעניקים ללקוח ביטחון והבנה טכנולוגית גבוהה. לאור זאת, פועלת החברה על מנת למקסם את היתרון המקצועי והניסיון הרב שצברו אנשיה במהלך השנים, זאת כאמור, תוך הסתייעות במקביל בגורמים מקומיים בעלי מומחיות גבוהה.

ד. שמירה על מרווחי תשואות איכותיים בהתקשרויות מול לקוחות, באמצעות טיוב ההתקשרויות מול ספקי הקיבולת, יצירת פתרונות טכנולוגיים אשר מאפשרים חיסכון בעלויות לטובת החברה וניהול משא ומתן איכותי המאפשר לחברה תוצאות טובות בהתקשרויות. במקביל, מקפידה החברה על ניצול מקסימאלי של הקיבולת הפנויה והימנעות מחוזים ארוכי טווח עם ספקי לוויין וסיבים, זאת באופן המאפשר לחברה ניטור וניהול יעיל של חוזי החברה מול לקוחות ושמירה על מרווחי תשואות איכותיים, במקביל לניהול משא ומתן שוטף עם ספקי החברה, על מחירי הקיבולת וכיו"ב.

ה. ניצול הידע והניסיון שנצברו בחברה לצורך חדירה לטריטוריות חדשות, הצעת שירותים חדשים וכיו"ב.

ו. עבודה ישירה אל מול לקוחות קצה עסקיים על ידי הקמה של ISP's מקומיים במדינות בהן החברה רואה פוטנציאל עסקי. כיום החברה מפעילה ISP מקומי באוגנדה, והחברה אוחזת ברישיון ISP בגאנה.

6.1.3 <u>השפעת השינויים על תחום שירותי תקשורת נתונים</u>

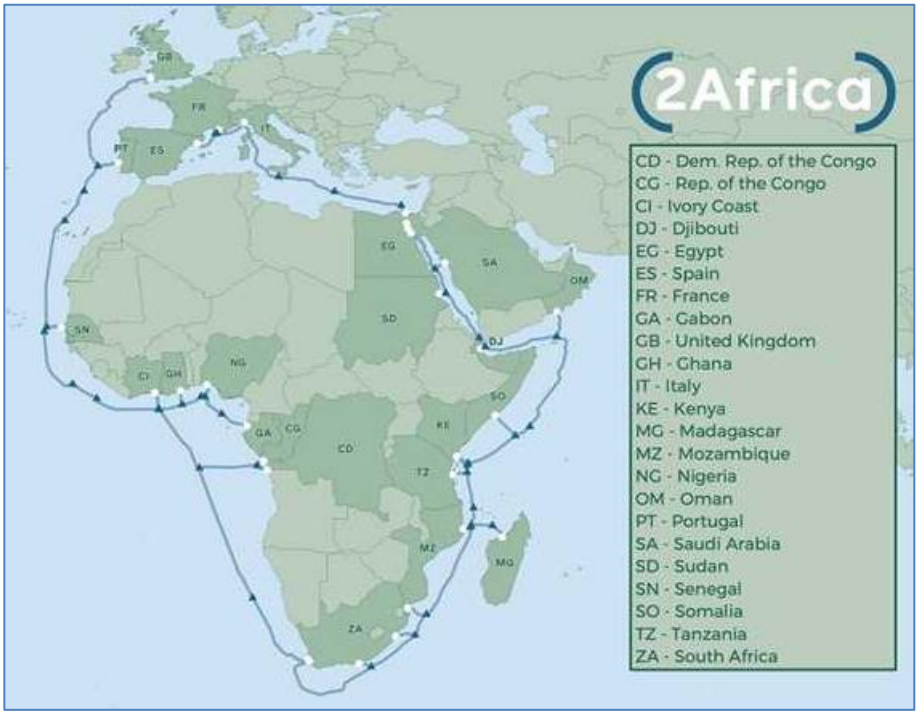
כתוצאה מהשינויים, כאמור לעיל, חל גידול בביקוש לשירותי התקשורת. כך למשל, עסקים וארגונים שונים (כגון תאגידים עסקיים, ארגוני סיוע, מפיצים וכו'), החלו להפעיל רשתות תקשורת פנים אירגוניות ולקשרן אל רשת האינטרנט הבינלאומית על גבי תשתיות הסלולר. חברות הסלולר מגדילות את הפריסה שלהן ללקוחות חדשים שבעבר קיבלו שירותים ישירות מהחברה. במקרים רבים, חברות הסלולר מהוות אלטרנטיבה זולה לשירות שהחברה מציעה ובהתאם לכך קיים קיטון בביקוש לשירותים המסופקים על ידי החברה בערי הבירה (בעיקר

בתחום הלוויין). לשם התמודדות עם מגמה זו, החליטה החברה להתמקד באספקת שירותים למפעילי הסלולר וליהנות מהצמיחה בשוק זה.

לשם כך, עדכנה החברה והרחיבה את סל השירותים המוצע לחברות הסלולר גם באמצעות שיפורים טכנולוגיים. שירותים אלו המסופקים לחברות הסלולר צומחים במקביל לצמיחת חברות הסלולר.

השיפורים הטכנולוגיים והגידול בהיצע תקשורת הנתונים מביאים להפחתה של המחיר למגה ביט ללקוח. הפחתת המחיר מייצרת גם היא גידול בביקוש, ולכן נוצר תהליך המזין את עצמו ומביא לגידול משמעותי ומתמשך בביקוש לתקשורת נתונים. החברה מצליחה להפחית בעקביות עלויות על ידי אימוץ אמצעים טכנולוגיים בשירותים ומשא ומתן מתמשך עם ספקי הלוויין, במקביל פועלת החברה להגדיל את היקף ההכנסות ובכך לשמר את שיעור הרווחיות, למרות הירידה במחיר.

כמו כן, היבשת נפתחת ומבצעת מיזמי סיבים נוספים פנים יבשתיים וימיים שימשיכו, להערכת החברה, להעביר פעילות משירותי הלוויין לסיבים, אך מפאת גודלה של היבשת והיעדר התשתיות הפיזיות מעריכה החברה שבשנים הקרובות יימשך הביקוש לשירותי התקשורת באמצעות לוויין כאשר הצרכים נודדים מהערים המרכזיות לערים המשניות. מיזם מרכזי בתחום הסיבים, הנו מיזם "סימבה" כמתואר לעיל, במעורבותן של החברות גוגל ופייסבוק העולמיות - מטרת מיזם זה הנה להקיף את יבשת אפריקה עם סיבים, במקביל לחבירה לספקיות אינטרנט וסלולר מרכזיות אגב רישות מלא של סיבים ביבשת. להלן תרשים הפרויקט כפי שפורסם באתרים שונים:



6.1.4 <u>השפעת השינויים על שירותי תקשורת נתונים באמצעות לוויין</u>

ככלל, באזורים בהם התשתית הקרקעית אינה מאפשרת את אספקת שירותי התקשורת או באזורים בהם התשתית הקרקעית אינה אמינה דיה, השימוש בשירותי תקשורת באמצעות לוויין

גדל, בין אם לצורך העברת שירותי תקשורת נתונים, שירותי שיחות ובין אם לצורך גיבוי.

כך למשל, חדירתם של הרשתות החברתיות ושירותי ה- Streaming ליבשת אפריקה הגדילה את הדרישה לשדרוג ולפריסה של תאים סלולריים ולחיבורם של התאים הסלולריים למתגים המרכזיים של חברות הסלולר באמצעות תשתית לוויינית. יצוין, כי הגידול בביקוש הביא לשדרוג הקישורים הקיימים. בנוסף, חברות הסלולר צורכות תקשורת לוויינית גם לצרכי גיבוי הרשת הסלולרית והקרקעית בין אתרי הסלולר למתגים המרכזיים במטה החברות.

כתוצאה ממגמה זו, ממשיכה החברה לפעול לקידום שירותי תקשורת מבוססי לוויין, לרבות באמצעות שימוש בטכנולוגיות מתקדמות כדוגמת O3b, המאפשרות לספק שירותי לוויין עם שיהוי נמוך יותר מהלוויינים המסורתיים בחיבור לשדרת האינטרנט, וכן, בטכנולוגית SDWAN המאפשרת הפקה מוגברת של קיבולת לוויינית מתוך משאבי הלוויין הקיימים של החברה.

בשנים האחרונות שוגרו מספר לוויינים חדשים המכסים את יבשת אפריקה. הגידול בהיצע הלוויינים מביא לירידה בעלות הלוויין ולירידה במחיר. ירידת המחיר מביאה לגידול בביקוש לקיבולת במקומות בהם יש צורך בלוויין.

6.1.5 <u>השפעת השינויים על תחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת</u>

התגברות הטרור העולמי, הגישה הקשוחה של ארה"ב ומדינות נוספות כנגד הטרור האסלאמי וההשקעות שנעשות על מנת להתגונן מפני טרור ואירועים ביטחוניים אחרים, מביאים לגידול בביקושים לפתרונות HLS ולגידול בשוק התקשורת הלוויינית הניידת.

שוק שירותי התקשורת הלוויינית הניידת מצוי במגמת גידול עולמית מתמשכת, ובעיקרו גידול בשירותי ה- IoT וה- HLS.

כחלק מהשיפורים הטכנולוגיים בתחום התקשורת הלוויינית, עושה החברה שימוש בשירות ה- PTT על גבי רשת IRIDIUM וכן בשרות LTAC על גבי רשת אינמרסאט. שירות זה מאפשר לחברה לספק שירות PTT בפריסה גלובאלית וכן, לקדם מכירת מערכות ניידות לתקשורת לוויינית.

6.2. <u>המשך הליך פריסת הכבלים האופטיים ביבשת אפריקה</u>

6.2.1 <u>כללי</u>

החל משנת 2009 הושלמה פריסתם של מספר כבלים אופטיים המקשרים בין יבשת אירופה לבין יבשת אפריקה, שבה כאמור ממוקמת עיקר פעילות החברה.

גם בתקופת הדוח, המשיך הליך פריסת תשתית הכבלים האופטיים, בעיקר בתוך היבשת עצמה, מעבר למדינות החוף ובתוך המדינות מעבר לערים המרכזיות. במהלך שנת 2020 היקף פריסת הסיבים האופטיים ביבשת אפריקה עמד על 1.073 מיליון ק"מ (גידול של כ- 72% בחמש שנים)[4].

באזורים בהם קיימות תשתיות קרקעיות מפותחות, מספקת החברה קישוריות מבוססת תשתית סיבים. תשתיות תקשורת לוויינית ממשיכות לשרת אתרים מרוחקים גיאוגרפית באזורים בהם אין תשתיות כבל אופטי וכן הן מהוות גיבוי לתשתיות הסיבים.

[4] Annual edition of the Africa Telecom Transmission Map published by Hamilton Research for 2020/21. http://www.africabandwidthmaps.com/?p=6440

6.2.2 <u>למיטב ידיעת החברה, להלן פירוט בדבר עיקרי יתרונות וחסרונות השירות על גבי לוויין אל מול שירות על גבי כבל אופטי:</u>

	יתרונות	חסרונות
כבל אופטי	- עלות שירותי תקשורת נמוכה ביחס ללוויין. - היצע גדול מאוד של קיבולת אשר, בין היתר, גורם להוזלת המחיר. - שיהוי נמוך (latency). הזמן משליחת האות ועד לקבלתו נמוך וקצב העברת המידע גבוה, דבר המשפר את איכות השירות. - הכבל האופטי אינו מושפע מפגעי מזג האוויר.	- העדר אפשרות לקשר בין שתי נקודות ללא רצף תשתית או מתקנים ביניהן. - תלות בתשתית קרקעית, בין היתר, עקב זמן פריסה ארוך ותלות בתוואי הקרקע. המשמעות הינה מספר רב של נקודות כשל לאורך הסיב עד לבית הלקוח. - חשיפה לפגיעה פיזית. - שימוש בכבל הוא מנקודה לנקודה. על מנת לשרת קבוצה גדולה של משתמשי קצה, יש להעמיד פתרון מרובה תשתית קרקעית או להיעזר בטכנולוגיות אלחוטיות או לוויין למקטע האחרון. - הכבל באפריקה מאופיין בריכוזיות נשלטת רגולציה, אשר בחלק מהמדינות מכתיבות עדיין מחירים גבוהים.
לוויין	- קישור אתרים מרוחקים גיאוגרפית באזורים בהם אין תשתית קרקעית מפותחת. - היעדר כל תלות בתשתית הקרקעית. ניתן ליישם את הפתרון הלווייני בכל מקום ובזמן מהיר מאוד (בין מספר שבועות לחודשים ספורים, תלוי בהיקף הפרויקט). - יכולת הפצת אינפורמציה מנקודה מרכזית להרבה נקודות קצה בו זמנית ללא מאמץ מיוחד, בנוסף המחיר השולי לקישוריות אתרים נוספים נמוכה יחסית. - כיסוי רחב המאפשר הסטת משאבים מאזור לאזור בהתאם לביקוש בשוק.	- מחיר הקיבולת יחסית גבוה בהשוואה לכבל האופטי. - השירות עלול להיות מושפע במידה מסוימת מתנאי מזג האוויר. - שיהוי (latency) גבוה עבור לווייני GEO.

נוכח האמור, החברה מעריכה כי לקוח יעדיף את התשתית הקרקעית ככל שתשתית זו פרוסה ואמינה, וזאת משום שתשתית זו מאפשרת אספקת קיבולות גבוהות במחירים אטרקטיביים ושיהוי נמוך.

לקוחות הממוקמים באזורים בהם אין תשתית קרקעית, או שאמינותה אינה מספקת, יעדיפו תשתית לוויין. עוד מעריכה החברה, כי ככל שיופעלו כבלים אופטיים נוספים באזורים נוספים באפריקה, יגבר הביקוש לקישוריות מבוססת סיב.

באזורים בהם אין סיב או שקיים סיב אך אין רשת סלולר מפותחת, קיים ביקוש משמעותי לשירותי לוויין, מכמה סיבות: משום שהביקוש לצריכת שירותי אינטרנט מתרחב גם באזורי הספר, המחיר לשירותי הלוויין ירד משמעותית, והן משום שעלות פריסת תשתית התקשורת הקרקעית באזורים המרוחקים הינה גבוהה. ככלל אצבע, ניתן לומר כי אמינות התשתית הקרקעית שמגיעה לאזור הספר נמוכה מאוד. בהתאם, הביקוש לתשתית לוויין כתשתית תקשורת ראשית עדיין קיים באזורים אלו.

6.2.3 <u>השפעת המגמות על פעילות החברה</u>

המגמות המתוארות לעיל הובילו את הקבוצה לביצוע פעולות במספר מישורים עיקריים:

א. בחודש יוני 2016 התקשרה החברה לראשונה, באמצעות גילת טלקום, עם חברת התקשורת

"O3b Networks" לטובת הרחבת פעילות החברה בתחום אספקת שירותי התקשורת הלוויינית באפריקה. טכנולוגית ה-O3b שבשימוש מהווה תחליף ראוי לסיב קרקעי ומאופיינת ברמת אמינות גבוהה.

מהלך זה מיצב את החברה כספק תקשורת איכותי באפריקה בכלל ומוביל ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו בפרט, שם מספקת החברה שירותי תקשורת למדינה בנפח גבוה, תוך שימוש בטכנולוגיה מתאימה לטווח ארוך.

כמו כן, במהלך השנה האחרונה הטמיעה החברה את טכנולוגית ה- SDWAN אשר מנהלת את ניתוב התקשורת על תשתיות שונות. באמצעות טכנולוגיה זו הצליחה החברה לשפר את יעילות אספקת השירותים על גבי לוויין. כמו כן, החברה מאפשרת ללקוחותיה לנהל באמצעות ה- SDWAN גם את התקשורת שעוברת על גבי סיבים ובכך מחזקת את התלות של הלקוח בשירותי החברה.

טכנולוגית ה-SDWAN תופסת תאוצה בשנים האחרונות, ונותנת מענה לתפעול מורכב של רשתות תקשורת מרחביות (WAN). הרעיון - יצירת רשת ארגונית פרטית, אוטומטית ומאובטחת על גבי תשתיות זולות משמעותית (אינטרנט, תשתיות 4G\5G וכו'), ולא על תשתיות מסורתיות יקרות (SDH \ MPLS וכו'), באמצעות שכבת ניהול (OVERLAY) שמנהלת את כלל התשתיות הפיזיות בצורה פשוטה וידידותית. הטכנולוגיה מפשטת בצורה משמעותית את כל שלבי ניהול הרשת המרחבית: משלב ההטמעה, ועד שלב התפעול היום-יומי, באמצעות כלים מתקדמים שמאפשרים: Visibility מלא על כלל התעבורה והאפליקציות שעוברות על הרשת. SDWAN הופך למעשה את הרשת לפלטפורמה שמונעת על ידי תהליכים עסקיים ולא תהליכים הנדסיים, חוסכת זמן וכסף משמעותי לארגון לאורך זמן.

בנוסף, מפתחת החברה טכנולוגיה שתאפשר לבצע אינטגרציה של SDWAN, אבטחת מידע, שירותי ענן ותשתיות סלולר ואלחוט באמצעות קופסא ייעודית אחת (NETWORK IN A BOX). טכנולוגיה זו תאפשר ללקוח לחסוך בהוצאות ציוד חד פעמיות ולנהל את כלל שירותי התקשורת ואבטחת המידע על ידי שימוש בכלי ניהול מרכזי אחד (כיום הניהול מבוצע בצורה מבוזרת).

ב. כמו כן, לפני כעשור השקיעה החברה 660 אלפי דולר ארה"ב ב-וויוק, חברה המחזיקה במספר כבלים אופטיים המקיפים את יבשת אפריקה. ההשקעה ב-וויוק הקנתה לחברה כ-5.9% בהון המניות של וויוק.

הצמיחה המואצת בתחום אספקת שירותי תקשורת באמצעות סיבים אופטיים השיאו את השווי של וויוק, אפשרו לחברה לרכוש קיבולות סיבים בהתאם לצורך במחירים מוזלים יחסית מאת וויוק ואפשרו ל- וויוק להעניק לחברה וליתר בעלי המניות זיכויים ודיבידנדים לאורך השנים.

לקראת סוף שנת 2020 פנתה הנהלת החברה למעריך שווי חיצוני ובלתי תלוי לצורך בחינת שווי אחזקותיה בתאגיד וויוק. לפרטים נוספים אודות הערכת השווי ראו באור 6 לדוחות הכספיים המאוחדים. לפרטים אודות וויוק, מאפייניה, אופי פעילותה והסביבה בה פועלת ראו סעיף 18 להלן.

6.2.4 <u>השפעת המגמה על התחרותיות בתחום שירותי תקשורת המסופקים באמצעות תשתית לוויין</u>

כניסת הסיבים לערי הבירה ולערים המרכזיות המשניות יוצרת תחרות גדולה יותר בקרב חברות המספקות שירותי לוויין. בעת הגעת סיבים לאזורים שבהם מסופקת תקשורת באמצעות לוויין, צפויה נדידה משירותי תקשורת מבוססי לוויין לשירותי תקשורת מבוססי סיבים. בתרחיש כזה, יכוון ספק שירותי הלוויין לספק את השירות באזורים מרכזיים פחות שאין בהם כיסוי של סיבים. ככל שאירועים מסוג זה יהיו תדירים יותר כך ספקי הלוויין יצטרכו להתאמץ יותר על מנת למצוא את אותם הלקוחות שצריכים שירותי לוויין. להערכת החברה, טכנולוגיות לוויניות חדשות כפי שסוקרו לעיל (כגון לווייני LEO ו- MEO) עשויות להאט, לבלום או לחילופין להוות אלטרנטיבה לשירותי תקשורת מבוססי סיבים, בעיקר באזורים גאוגרפים מרוחקים או במדינות בעלות שטח גאוגרפי גדול אשר פריסת הסיבים היבשתיים בהן עשויה להיות מורכבת ויקרה, הן לפריסה והן לתחזוקת רשת הסיבים.

6.3. **<u>התחרות בתחום שירותי התקשורת</u>**

ענף התקשורת, בו פועלת הקבוצה, מאופיין בתחרותיות רבה בענפיו השונים והקבוצה צופה כי מגמה זו תימשך גם בעתיד. הקבוצה מתחרה הן בספקי שירותי תקשורת המספקים שירותים באמצעות תשתית לוויינית, הן בספקי שירותי תקשורת המספקים שירותי תקשורת באמצעים אחרים, כגון כבל אופטי, תשתית קווית, תשתית סלולרית או תשתית אלחוטית.

כמענה לתחרות הגוברת, פועלת החברה לבדל את עצמה דרך מתן שירותי ערך מוסף ייחודיים ודרך מתן מענה כולל לצרכי סקטורים מסוימים שכוללים שירותי ניהול רשת (SDWAN), ניהול מתקנים, שירותי IT ושירותי אבטחת מידע.

חלקה של הקבוצה בשוק מתן שירותי התקשורת בישראל אינו מהותי, ואין ביכולתה של החברה להעריך מהו חלקה של הקבוצה בשוק מתן שירותי התקשורת בחו"ל באופן מדויק. יחד עם זאת, להלן ניתוח תחרותי קצר, המובא למיטב ידיעתה של הנהלת החברה, ביחס למדינות עיקריות בהן פועלת החברה בחו"ל:

קונגו: בקונגו קיימים שבעה (4) ספקי סלולר, כאשר החברה מספקת שירותים מלאים ל- שני (2) ספקי סלולר מרכזיים (וודאקום ואורנג'). להערכת החברה נתח השוק שלה בקרב חברות הסלולר עומד על כ-25%.

קמרון: בקמרון קיימים שלושה (3) ספקי סלולר מרכזיים. החברה מספקת שירותי תקשורת ושירותי תמיכה לחברת נקסטל, אחת משלושת הספקים המרכזיים, כאשר להערכת החברה נתח השוק שלה בחברות הסלולר בקמרון עומד על כ-20%.

סיישל: באי זה, קיימים שלושה (3) שחקנים מרכזיים. החברה מספקת כשליש מקיבולת האינטרנט לחברת אינטלוויז'ן, אחת משלושת השחקנים המרכזיים, כאשר להערכת החברה נתח השוק שלה בסיישל עומד על כ-15%.

האמור בסעיף זה, בין היתר, לעניין מגמות התחרות בשוק ותוצאותיהן הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה, בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, המבוסס על הערכות הנהלת החברה והיכרותה עם השווקים הרלוונטיים נכון למועד זה, לרבות נתוני שוק שונים המצויים בידי החברה. מידע כאמור עשוי שלא להתממש או להתממש באופן חלקי בשל גורמים עסקיים, רגולטורים והתפתחויות טכנולוגיות

בתחום פעילותה של החברה, לרבות משתני שוק, כמפורט בהרחבה בפרק גורמי הסיכון להלן.

6.4. **<u>השפעות פוליטיות וכלכליות</u>**

כאמור לעיל, החברה פועלת בעיקר ביבשת אפריקה אשר מדינותיה מאופיינות באי יציבות פוליטית מחד ובצמיחה כלכלית מאידך. שינויים כלכליים חדים (כגון שינויים משמעותיים בשערי החליפין), התערבות ממשלתית בכלכלה או חוסר יציבות פוליטית במדינות בהן פועלת החברה, עלולים להשפיע על יכולתם של לקוחות החברה לרכוש את שירותיה או לעמוד בתשלומים אליהם התחייבו.

חילופי שלטון ותהליכי בחירות משפיעים על תכניות הפיתוח והקצאת המשאבים במדינות השונות ומכאן שגם על פעילות החברה. היות שמועדי הבחירות ידועים מראש החברה נערכת לכך בהתאם, אך חוסר הוודאות הכרוך בבחירות עלול להשפיע לרעה על פעילות החברה.

6.5. **<u>השפעת שינויים רגולטוריים על פעילות החברה</u>**

ענף התקשורת, בו פועלת החברה, מושפע ישירות משינויים רגולטוריים. פעילות החברה כפופה הן לרגולציה בישראל והן לרגולציה במדינות בהן היא פועלת.

6.6. **<u>גילוי ייעודי, אירועי וירוס הקורונה</u>**

ראה החלק הראשון לדוח הדירקטוריון.

פרק שלישי - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

7. מידע כללי על שירותי התקשורת

7.1. תשתית תקשורת לוויינית

הלוויין הוא תחנת ממסר הנמצאת בחלל ומעבירה גלי רדיו מנקודה לנקודה. מערכת הלוויין פועלת באמצעות היטלי אלומות של שידור וקליטה על פני כדור הארץ. בהתאם להיקף ההיטלים נקבע היקף הכיסוי הגיאוגרפי של הלוויין. כלומר, השטח המצוי בתוך ההיטל הינו בתחום הכיסוי של הלוויין, כך שהלוויין יכול להעביר מידע (לקלוט ולשדר אותות) בין אתרים הממוקמים בתוך ההיטל. קיימת חפיפה בין אלומות הכיסוי של לוויינים שונים והדבר מאפשר בחירה ביניהם.

7.2. תשתית תקשורת קרקעית

התשתית הקרקעית כוללת, בין היתר, כבלי תקשורת מנחושת וכבלים אופטיים (סיבים). הכבל האופטי משמש להעברת אותות (מידע) דרך "צינור" סגור, ולכן הוא יעיל מאוד להעברת מידע לטווחים ארוכים ללא הפרעות ורעשים. כמו כן, הכבל האופטי מאפשר העברת מידע בקצבים גבוהים.

8. תחום שירותי תקשורת נתונים

8.1. מידע כללי על תחום שירותי תקשורת נתונים

8.1.1 מבנה תחום תקשורת הנתונים והשינויים החלים בו

שירותי תקשורת נתונים הינו תחום הפעילות העיקרי של הקבוצה, אשר היווה כ- 86% מהכנסות הקבוצה בתקופת הדוח.

ככלל, לצורך אספקת שירותי תקשורת נתונים מותקנת תחנת קצה בטכנולוגיה המתאימה אצל הלקוח או אצל שותף של הקבוצה. תחנת הקצה מקושרת באמצעות לוויין או סיב אל תחנת קצה אחרת או אל רכזת המצויה באחד ממתקניה של הקבוצה הממוקמים בישראל או במדינה אחרת.

8.1.2 מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

ראו סעיף 22 לפרק 4 להלן.

8.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו, התפתחויות בשווקים של התחום או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

8.1.3.1 **תחרות גוברת בתחום שירותי תקשורת נתונים** - ראו סעיף 6.1.3 בפרק 2 לעיל.

8.1.3.2 **גידול בפעילות הגלובלית באפריקה** - כניסת חברות וארגונים בינלאומיים ליבשת במהלך השנים האחרונות מהווה הזדמנות עבור הקבוצה להציע לאותן חברות וארגונים שירותי תקשורת נתונים לצורך פעילותן.

כמו כן, ניכרת התרחבות משמעותית של חברות הסלולר הבינלאומיות ביבשת אפריקה, באמצעות הקמה של חברות מקומיות ו/או רכישה של חברות מקומיות. חברות הסלולר עוסקות כל העת בהרחבה של פריסת הרשת ובמקביל השקת דור 4 ודור 5, המביאים איתם גידול משמעותי בביקוש לצריכת התקשורת.

8.1.3.3 **גידול בכמות הלוויינים** - חברות הלוויין המובילות מפעילות לוויינים בטכנולוגיה

מתקדמת מזו שהייתה מצויה, דבר שהוביל להורדת מחירי השוק ואיפשר מכירה של קיבולת גדולה יותר לצרכן. מגמה זו תמשיך בשנים הקרובות, כך שמחד, נמשיך להיות עדים לשחיקה במחיר ומאידך, נזכה לגידול משמעותי בצריכה.

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

ראו סעיף 6.1 בפרק 2 לעיל.

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

ראו סעיף 10 בפרק 4 להלן.

8.1.6 <u>שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות</u>

ראו סעיף 16 בפרק 4 להלן.

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

<u>חסמי כניסה</u>

8.1.7.1 **השקעה בתשתיות תקשורת וצרכי הון:** לצורך אספקת שירותי תקשורת נדרשת השקעה מהותית בתשתיות, כגון רכישת מערכות תקשורת, חכירת מקטעי לוויין או סיב. בנוסף, כניסה לתחום הפעילות עשויה לדרוש תשומות הון משמעותיות.

8.1.7.2 **ידע מקצועי וטכני מתאים:** לצורך הקמת מערך תקשורת נדרש ידע מקצועי וניסיון, כגון תפעול והקמת רשתות, תפעול ציוד ורכיבי תדרי רדיו (כגון מודמים, ממירי תדר, מגברי הספק ואנטנות), תכנון מאזני ערוץ (אופטימיזציה של ניצול הקיבולת הנרכשת מהמפעילים והמרתה לקיבולת הנמכרת) וכד'.

ידע זה דורש כח אדם בעל מומחיות וניסיון ייחודיים.

8.1.7.3 **שותפים עסקיים באזורי הפעילות:** על מנת להרחיב את הפעילות בתחום תקשורת הנתונים באפריקה יש לייצר מערך שותפויות עסקיות עם גורמים מקומיים המהווה את ה"זרוע הארוכה" של החברה באזורי פעילותה.

8.1.7.4 **רישיונות:** על מנת לפעול בתחום תקשורת הנתונים באפריקה, הן באמצעות תשתית לוויינית והן באמצעות תשתית קרקעית, יש להחזיק ברישיון רלוונטי מאת הגוף הרגולטורי המקומי. הליך קבלת רישיונות כאמור אורך זמן, דורש עמידה בתנאי סף, לרבות קיומה של חברה מקומית, וכרוך בעלויות לא מועטות.

8.1.7.5 **יחסי Carrier Relationship:** על מנת לפעול ביעילות יש צורך לבנות מערכת יחסי קניה - מכירה עם מתחרים עיקריים לצורך הקטנת סיכון וצמצום השקעות כספיות ישירות ברשת.

<u>חסמי יציאה</u>

למיטב ידיעת החברה לא קיימים חסמי יציאה מהותיים בתחום.

8.1.8 <u>תחליפים לשירותים בתחום הפעילות ושינויים החלים בהם</u>

<u>למיטב ידיעת החברה, קיימים התחליפים הבאים:</u>

אספקת שירותי תקשורת נתונים על ידי חברות בפריסת תשתיות סלולר מתקדמות: כניסת שחקנים לשוק תקשורת הנתונים בעלי תשתית חדשנית המתבססת על טכנולוגית 4G LTE. טכנולוגיה זו מאפשרת לספקיות להגיע אל קהל יעד רחב ביותר כאשר הן מציעות חבילות פס רחב בדומה מאוד לחברות הסלולאריות. מפעילי תקשורת סלולרית כגון Orange S.A, MTN Bharti Airtel Limited ו-Vodacom Pty המספקים שירותי גישה לרשת האינטרנט באמצעות רשת סלולארית.

אספקת שירותי תקשורת נתונים באמצעות מיקרוגל וסיבים: מפעילי תקשורת סלולריים מעדיפים להעביר את הקישור, שבין התחנות המרוחקות לבין המרכז, לתשתית חליפית ללוויין (כגון: מיקרוגל או סיבים אופטיים) ובכך לחסוך בעלויות הקישור הלוויינים.

8.1.9 <u>מבנה התחרות בתחום הפעילות והשינויים החלים בו</u>

ראו סעיף 8.7 להלן.

8.2. **<u>שירותים ומוצרים</u>**

שירותי החיבור והקישוריות לאינטרנט הפכו בשנים האחרונות לתשתית קריטית והכרחית. אפריקה נמצאת מאחור (ביחס לעולם המערבי המפותח טכנולוגית) בכל הנוגע לשיעור החדירה ורוחבי הפס המסופקים ללקוחות. ישנה מגמה מתמשכת לסגירת הפער הדיגיטלי, דבר המוביל לגידול בשיעור החדירה וברוחבי הפס המסופקים, שיעור גידול זה גבוה משיעור הגידול בעולם המערבי. מגמה זו מביאה לגידול בשירותי התקשורת בשני מישורים: האחד גידול ברוחבי הפס והשני הרחבת הפרישה ואספקת שירותים במקומות נוספים. שינויים אלו מביאים לגידול בביקוש לשירותים אותם מספקת החברה בחיבור לאינטרנט. בכדי לספק שירותים באזורים מרוחקים יותר חברות הסלולר נדרשות להגדיל את הרשת שלהם - דבר המוביל לגידול בביקוש של השירותים המנוהלים, רשתות תקשורת ומקטעי חלל.

8.2.1 **שירותי קישור ותשתית לאינטרנט:** שירותי תשתית (חיבור פיסי) וקישור (ISP) לרשת האינטרנט ללקוחות שונים (דוגמת ספקי אינטרנט, חברות סלולר ולקוחות עסקיים). אספקת השירותים כוללת לעיתים מכירה של ציוד תקשורת מתאים.

8.2.2 **שירותי רשתות תקשורת:** שירותי הקמה והפעלה של רשתות תקשורת פרטיות פנים ארגונית - לרבות רשתות WAN/MPLS עבור ארגונים בעלי מספר סניפים מרוחקים (כגון חברות סלולר, בתי עסק, ארגונים פיננסיים וכד'). אספקת השירותים כוללת לעיתים מכירת ציוד נלווה לצורך הקמה והפעלה של רשתות התקשורת.

8.2.3 **שירותי ניהול רשת (SDWAN):** שירות שמבוסס על טכנולוגיה מתקדמת של תשתיות אחודות המייצרות פלטפורמה חכמה שמספקת ללקוח גמישות וחסכון בניהול משאבי הלוויין והסיבים.

8.2.4 **שירותים נוספים:** מכירה של מקטעי חלל גולמיים (MHz) על לוויינים שונים, קישור בין שני משתמשי קצה לצורך הקמת מערכת תקשורת פרטית בין נקודות מרוחקות.

8.2.5 **אספקת שירותי תקשורת באמצעות טכנולוגיית לוויין מתקדמת:** "O3b Networks Ltd." הינו פתרון טכנולוגי לוויני בשליטתה של חברת SES. היתרון העיקרי של טכנולוגיה זו הינו שיהוי

נמוך בטכנולוגיית לוויין.

כאמור, פעילות החברה בתחום תקשורת הנתונים ממוקדת באספקת שירותי קישוריות, חיבור ורוחבי פס לצרכי שירותי סלולר ואינטרנט, שידור, העברת מידע וכיו"ב, לחברה יכולות באספקת השירותים כאמור הן על גבי תשתית סיבים, תשתיות רדיו\מיקרוגל והן על גבי תשתיות לוויין, וזאת בהתאם לביקוש ולצרכי הלקוח, על בסיס פרטני או כתמהיל של שירותים. לעיתים, ובהתאם לצרכי הלקוח, שירותי החברה בתחום כוללים גם אספקת ציוד קצה, שירותי תמיכה וכיו"ב. מדובר בסופו של דבר בשירותים דומים ולעיתים זהים, המסופקים על גבי תשתיות טכנולוגיות שונות (אך בעלות מאפיינים דומים).

היתרון הייחודי של החברה, אשר מאפשר לה להתמודד עם התחרות מצד ספקי הלוויין/סיבים וחברות השירות בשווקי היעד, הוא יכולתה של החברה לפתח שירותים מיוחדים ומבדלים אשר מעניקים ללקוח מעטפת מלאה לצרכיהם העסקיים, פתרונות טכנולוגיים ייחודיים, פתרונות מנוהלים וזאת מעבר לאספקת השירות הטכנולוגית. למעשה החברה מציעה ללקוחותיה תשתית, אך גם מגוון רחב של שירותי ערך מוסף, תמיכה ופתרונות ייחודיים. המוצרים והשירותים המתוארים להלן, להערכת החברה, מייצרים ייחוד ובידול וכן מקימים את היתרון התחרותי של השירותים השונים.

יתרון נוסף שמאפשר לחברה להתחרות בהצלחה בשוק תחרותי מרובה שחקנים הוא ההון האנושי והידע שנצבר בידי עובדי החברה. עובדי החברה במחלקות ההנדסה, התמיכה הפיתוח העסקי כמו גם עובדי המטה של החברה הנם בעלי ידע נרחב ביותר ובעלי יכולות ברמה גבוהה וייחודית. יחד עם מנהלי מכירות שמחזיקים בקשרים עסקיים עם מקבלי ההחלטות בחברות התקשורת בטריטוריות בהן פועלת החברה, נוצר תמהיל ייחודי בענף ויכולות שמביאות את קהל לקוחות החברה לשביעות רצון גבוהה ובכך החברה מצליחה לשמר בסיס לקוחות איתן שמלווה אותה לאורך שנים רבות.

להלן עיקרי השירותים המסופקים באמצעות התשתיות השונות:

מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי כבל אופטי	מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי לוויין
שירותי ערך מוסף ושירותים נלווים, כגון שירותי ענן, שרתים וירטואליים, שירותי אספקת תשתית סיבים, אבטחת מידע וכיו"ב. שירות ה- SDWAN MAX המשמש לצרכי ניצול תשתיות הסיבים לרמה מקסימלית תוך אספקת רמת שירות איכותית, חסכון בהוצאות חומרה (נתבים, מתגים, FIREWALLS), חסכון ברוחבי פס, חסכון בהוצאות IT והוצאות על תשתיות משמעותיות. יתרון משמעותי נוסף של שירות זה, הנו היכולת לשלב בין סוגי תשתיות ולנצלן באופן מקסימאלי (ניצול הקיבולת), תוך ניתוב בין סוגי התשתיות בהתאם לצרכי הלקוח (כגון לוויין וסיבים).	אספקת שירותי תקשורת באמצעות טכנולוגיית לוויין מתקדמת: "O3b Networks Ltd." הינו פתרון טכנולוגי לווייני בשליטתה של חברת SES. שירות זה זכה לכינוי "Fiber in the sky", מכיוון שהוא דומה מאוד בתוצאה שהוא מספק ללקוחות לזה שהסיב מספק. בין היתרונות העיקריים של שירות זה: שיהוי נמוך בטכנולוגיית לוויין, רוחבי פס מאוד גדולים אשר עונים על הצורך של חברות הסלולר ברוחבי פס גדולים ככל שהם משנים טכנולוגיות של סלולר - לדוגמא מעבר מטכנולוגיית 3G לטכנולוגיית 4G(LTE). שירות זה מייצר תחרות משמעותית לתשתיות הסיבים. שירות ערך מוסף נוסף רלוונטי, הוא שירות ה- SDWAN MAX המאפשר ניצול קיבולת באופן מקסימאלי, תוך בניית כלים לחיסכון בהוצאות חומרה (נתבים, מתגים, FIREWALLS), חסכון ברוחבי פס וחסכון בהוצאות IT והוצאות על תשתיות משמעותיות. יתרון משמעותי נוסף של שירות זה, הנו היכולת לשלב בין סוגי תשתיות ולנצלן באופן מקסימאלי (ניצול הקיבולת), תוך ניתוב בין סוגי התשתיות בהתאם לצרכי הלקוח (כגון לוויין וסיבים).

מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי כבל אופטי	מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי לוויין
הקמת רשתות תקשורת וניהול פרויקטים מורכבים מותאמים לצרי הלקוח.	מכירה של מקטעי חלל גולמיים (MHz) על לוויינים שונים, קישור בין שני משתמשי קצה לצורך הקמת מערכת תקשורת פרטית בין נקודות מרוחקות.
החברה מתמחה בפרויקטי "Turn Key", בין היתר, עבור תשתיות ושירותים נלווים המוטמעים ומנוהלים בשוטף על ידי החברה בלבד. באמצעות שירות ה- SDWAN MAX החברה מנהלת ללקוח את תשתיות התקשורת באופן ייחודי ומבדל ובכך מאפשרת חיסכון בולט בהוצאות ללקוח של ניהול רוחבי פס והוצאות IT.	
שירותי תשתית (חיבור פיסי) וקישור (ISP) סיבית לרשת האינטרנט. החברה בנתה בשנים האחרונות קשרים עסקיים מול ספקי התוכן המובילים בעולם (גוגל, LYNX, FACEBOOK) לטובת שיפור רמת השירות ללקוחות התשתית שלהחברה, כאשר שירות זה מאפשר להם לקבל שירות של תוכן בצורה מהירה, וישירה מול ספקי התוכן.	שירותי קישוריות, מידע ושידור על בסיס לוויין לצרכי אינטרנט, סלולר וכיו"ב. שירותי טלפורט לוויינים, הקמת רשתות תקשורת לוויינים, ושירותים וירטואליים.
שירותי הקמה והפעלה של רשתות תקשורת פרטיות פנים ארגונית על בסיס תשתית סיבים, לרבות רשתות MPLS עבור ארגונים בעלי מספר סניפים מרוחקים (כגון חברות סלולר, בתי עסק, ארגונים פיננסיים וכד'). שירות חדש שהושק ברשתות פרטיות הנו - SD BRANCH שמבוסס על חיבור לקוחות עם ריבוי סניפים לאתר המרכזי של הלקוח. מוצר זה משפר משמעותית את חווית הלקוח ומפחית עלויות בצורה משמעותית ללקוח.	שירותי הקמה והפעלה של רשתות תקשורת פרטיות פנים ארגונית על בסיס מקטעי לוויין עבור ארגונים בעלי מספר סניפים מרוחקים (כגון חברות סלולר, בתי עסק, ארגונים פיננסיים וכד'). כמו כן, החברה הקימה מערכת לניהול VSAT שמשלבת ארבעה לוויינים באופן שמכסה את יבשת אפריקה ומקנה יתרון מול המתחרים. שירות חדש שהושק ברשתות פרטיות הנו - SD BRANCH שמבוסס על חיבור לקוחות עם ריבוי סניפים לאתר המרכזי של הלקוח. מוצר זה משפר משמעותית את חווית הלקוח ומפחית עלויות בצורה משמעותית ללקוח. יתרון מיוחד בשירותי לוויין ללקוחות עם ריבוי סניפים הוא סוגיית הטיפול האוטומטי ברוחבי הפס המשתנים, בעיקר בלקוחות הצורכים רוחב פס לוויינים בשירותי VSAT, המערכת החדשה יודעת להתאים את הרוחב פס המוצע בכל רגע נתון ולבסס את החלטותיה בהתאם לכך. פיתרון זה מקנה ללקוח חסכון ברוחבי פס ועלויות.
שירותי ניהול רשת (SDWAN): שירות שמבוסס על טכנולוגיה מתקדמת של תשתיות אחודות המייצרות פלטפורמה חכמה שמספקת ללקוח גמישות וחסכון בניהול משאבי לוויין או סיבים. שירות זה משלב גם לוויין וגם סיבים, מערכת ה- SDWAN MAX עובדת בצורה אוטומטית במונח שנקרא machine learning - המאפשר למידה עצמונית של המערכת בהתמודדות עם תעבורת רשת ללא קשר לתשתית שעל גבה רוכבת התעבורה.	
שירותים תמיכה, ייעוץ מקצועי ללקוחות, ליווי פרויקטים, שירותי גיבוי, ניהול מערכות וכיו"ב.	

8.3. **<u>פילוח הכנסות ורווחיות השירותים</u>**

לפרטים בדבר ההכנסות שנבעו לחברה מתחום הפעילות ראו סעיף 5 בפרק 2 לעיל.

8.4. **<u>לקוחות תחום תקשורת הנתונים</u>**

8.4.1 **כללי:** ככלל, לקוחותיה של החברה הינם לקוחות עסקיים כדוגמת ספקי תקשורת סלולארית, ספקי אינטרנט, ספקי תקשורת קווית ומפעילי רשתות פרטיות (כגון ארגונים פיננסיים, גופים ללא מטרות רווח וארגונים הומניטריים בינלאומיים הפעילים בעיקר במדינות ביבשת אפריקה אך גם במזרח התיכון). בישראל החברה מוכרת לגופים ביטחוניים ומשרדי ממשלה.

בשנת 2020 היו לחברה שני לקוחות בתחום זה אשר הכנסותיה מהם עלו על שיעור של 10% מסך הכנסות הקבוצה בתחום זה כאמור:

	הכנסה אלפי דולר	שיעור מסך הכנסות החברה מתחום זה
Orange (*)	12,683	27%
Vodacom (**)	11,475	24%

(*) לקוח זה הינו חברת תקשורת הממוקמת ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו. בשלהי שנת 2019 דיווחה החברה על חידוש ההתקשרות לתקופה של שנתיים נוספות בתוקף מיום 1 בדצמבר, 2019, במסגרתו יסופקו ללקוח שירותי תקשורת נוספים על פי ההסכם, באמצעות שימוש בטכנולוגיית SDWAN על גבי תשתיות O3b ו- GEO. התמורה בגין השירותים עומדת על סך של כ- 979,500 דולר ארה"ב לחודש (כ- 23,508,000 דולר לתקופה). לפירוט והרחבה ראו דיווח החברה מיום 12.12.2019 המובא על דרך ההפניה (אסמכתה: 2019-01-108543).

ביום 29 במרץ, 2020, דיווחה החברה על הרחבת ההתקשרות עם Orange, בהיקף כולל של כ-780 אלפי דולר במצטבר, מעבר לסכומים הקבועים על פי העסקה הקיימת. כמו כן, החברה סיכמה מול Orange על הרחבת התקשרות נוספת, מעבר לאמור לעיל, בהיקף נוסף של כ-120 אלפי דולר לחודש, כאשר התקשרות ספציפית זו הנה על בסיס חודשי וניתנת לסיום בעל עת. נכון למועד פרסום הדוח התקשרות זו הסתיימה.

(**) לקוח זה הינו חברת תקשורת הממוקמת ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו. בהמשך לדיווחיה המידיים של החברה מיום 15 במרץ 2017, מיום 28 ביוני 2017, מיום 15 בינואר, 2019 ומיום 19 במאי, 2019 (אסמכתאות: 2017-01-024540, 2017-01-066273, 2019-01-005925 ו- 2019-01-042186 בהתאמה), דיווחה החברה בחודש אוקטובר 2019 על חידוש ההתקשרות למשך תקופה של 3 שנים נוספות - החל מיום 1.4.2020 (תום החוזה הנוכחי) ועד ליום 31.3.2023. התמורה הכוללת בגין ההסכם, צפויה לעמוד על כ- 27.7 מיליוני דולר ארה"ב על פני 36 חודשים (כ- 770 אלפי דולר לחודש על בסיס ממוצע חודשי). בנוסף כולל ההסכם הכנסה חד פעמית בסך של כ 600 אלפי דולר בגין מכירת ציוד ללקוח. לפירוט והרחבה ראו דיווח החברה מיום 22.10.2019 המובא על דרך ההפניה (אסמכתה: 2019-01-089286).

8.4.2 **לקוחות שירותי קישור ותשתית לרשת האינטרנט:** עיקר לקוחות שירותי קישור ותשתית לרשת האינטרנט הינם ספקי שירותי תקשורת שונים בעולם, כגון ספקי אינטרנט, ספקי תקשורת קווית וספקי תקשורת סלולרית (בסעיף זה: "**מפעילי תקשורת**") וכן, עסקים וארגונים שונים כגון חברות קטנות ובינוניות, חברות תקשורת, מוסדות ללא כוונת רווח, ארגונים פיננסיים ומוסדות לימוד (בסעיף זה: "**עסקים קטנים**"). להלן פירוט שיעור הכנסות החברה מקבוצת "מפעילי תקשורת" ומקבוצת "עסקים קטנים":

קבוצת הלקוחות	שיעור מסך הכנסות החברה		
	2018	2019	2020

מפעילי תקשורת	76%	80%	76%
עסקים קטנים	24%	20%	24%

8.4.3 **לקוחות שירותי רשתות תקשורת:** מרבית לקוחותיה של החברה בשירותי רשתות התקשורת הינם חברות סלולר, ISP, תאגידים וארגונים המעוניינים להפעיל רשת תקשורת בין מרכז (לרוב מדובר במרכז הארגון) לבין מספר של אתרי קצה ובין אתרי הקצה לבין עצמם ותקשורת לרשת האינטרנט.

8.4.4 **תיאור עיקרי הסכמים עם לקוחות:** ככלל, ההסכמים עם הלקוחות בתחום זה מותאמים לצרכיהם, וכוללים, בין היתר, את התחייבות החברה לאספקת שירותים נוספים כגון מוקד תמיכה טכנית טלפונית וצוות טכני מאויש. לרוב, תקופת ההסכם הינה לתקופה של שנה ומוארכת מאליה בהתאם לתנאי החוזה עם הלקוח.

ככלל, התשלום עבור השירותים הינו חודשי (בתחילת או בסיום מתן השירות), כאשר הפסקת תשלום על ידי הלקוח תוכל לגרום להפסקת ההתקשרות עמו. בפועל, הקבוצה פועלת כך בעיקר כלפי לקוחות קטנים ואינה מספקת ללקוחות אלו את השירותים לפני קבלת התשלום בפועל. בנוסף, גובה הקבוצה תשלום עבור ציוד שנמכר, כאשר מועדי התשלום במקרה זה משתנים מלקוח ללקוח בהתאם להיקף העסקה ותנאיה.

היקף וגבולות האחריות של ספקי הקבוצה כלפי הקבוצה אינם בהכרח תואמים את היקף וגבולות אחריותה של הקבוצה כלפי לקוחותיה. אחריות החברה כלפי ספקיה לרוב, מוגבלים בסכום ו/או בתקופה ולנזקים ישירים בלבד ואולם מקומות בהם ישנם אילוצים ו/או דרישות לשינוי באחריות החברה מצד ספקים מהותיים ו/או בלעדיים בהתאם, החברה התקשרה בהסכם לביטוח אחריות מוצר ואחריות מקצועית למוצרים ושירותים.

לרוב בהסכמים מול לקוחותיה, דורשת החברה שיפוי מלא על נזקים שעלולים להיגרם לה כתוצאה ממעשים ומחדלים של לקוחותיה מחד ומצידה נותנת אחריות ללקוחותיה, גב אל גב, על פי ההתחייבות אותה היא מקבלת מספקיה מאידך.

בכל הנוגע לתנאי SLA, החברה נותנת ללקוחותיה, בין בתשתית הסיבים ובין בתשתית הלוויין, התחייבות לזמינות של שנעה בין 99.9%-99.5%.

8.5. **<u>שיווק והפצה</u>**

ראו סעיף 11 בפרק 4 להלן.

8.6. **<u>צבר הזמנות</u>**

8.6.1 למועד הדוח, לחברה צבר הזמנות בגין מתן שירותי תקשורת נתונים עבור מגוון לקוחותיה בסך של כ- 49.9 מיליון דולר ארה"ב (בשנת 2019 עמד הצבר על כ- 75.9 מיליון דולר).

צבר ההזמנות של החברה בתחום תקשורת נתונים מתפלג כדלקמן:

תקופה	צבר הזמנות (אלפי דולר)
Q1.2021	10,132

9,601	Q2.2021
8,863	Q3.2021
6,468	Q4.2021
35,064	2021
11,403	2022
2,559	2023
916	2024-2028

8.6.2 בנוסף, נכון לתאריך הדוח ולתאריך פרסום הדוח לחברה צבר הזמנות מחייבות בגין מכירת ציוד בסך של כ- 35 אלפי דולר ו- 132 אלפי דולר, בהתאמה, אשר טרם הוכרה הכנסה בגינם בדוחות הכספיים. להערכת החברה, ההכרה בהכנסות בגין הצבר כאמור תבוצע בחציון הראשון של שנת 2021.

8.6.3 נכון לתאריך הדוח התקופתי אשתקד, לחברה היה צבר הזמנות בגין מכירת ציוד בסך של כ- 367 אלפי דולר ארה"ב.

8.7. **<u>תחרות בתחום שירותי תקשורת נתונים</u>**

8.7.1 <u>תנאי התחרות בתחום הפעילות</u>:

מחוץ לישראל, מתחרה החברה בתחום השירותים הניתנים באמצעות תשתית הלוויין, בספקי תקשורת לוויינית בינלאומיים (כגון: Emerging Markets ,Marlink, Skyvison,SpeedCast Communications LLC.). ומפעילי לוויין כגון: Intelsat Global Sales and Marketing Ltd, New Skies Satellite BV, ABS Global Ltd).

בתחום שירותי התקשורת המסופקים באמצעות תשתית קרקעית, מתחרה החברה בעיקר בחברות תקשורת גדולות (כגון: PCCW Limited, Liquid Telecommunications Wananchi Telecom Ltd.) וכן, בספקי תקשורת קרקעית המספקים את שירותיהם באמצעות כבל אופטי תת ימי, כגון הכבל התת ימי של חברת Seacom Ltd, הכבל הימי של TEAMS (The East African Marine System), הכבל התת ימי של Main One והכבל התת ימי של African Coast to Europe (ACE), שהינם כבלים אופטיים תת ימיים מקבילים ומתחרים עם קונסורציום וויוק, בו השקיעה החברה כאמור.

הקבוצה מעריכה שחלקה בשוק התקשורת במדינות בהן היא פועלת מחוץ לישראל אינו מהותי.

במסגרת פעילותה בישראל, מתחרה הקבוצה בספקיות תקשורת לוויינית כגון: MX1 (לשעבר אר.אר מדיה בע"מ), לינקום וכיו"ב.

8.7.2 <u>מתחרים משמעותיים</u>:

ראו סעיף 8.7.1 לעיל.

8.7.3 <u>על מנת להתמודד עם התחרות פועלת הקבוצה במישורים הבאים</u>:

שיפורים טכנולוגיים והתייעלות: החברה מטמיעה שיפורים טכנולוגיים ברשת התקשורת שלה ומייעלת את השימוש במשאבים אותם היא מנהלת. בנוסף, החברה משדרגת את הציוד אותו היא מחזיקה או מספקת ללקוחותיה. לאחרונה, השיקה החברה שירות חדש הנקרא SDWAN המעניק ללקוחותיה יכולת גמישות וחסכון בניהול משאבי הלוויין והסיבים. כתוצאה מפעולות

אלו, בסיס העלויות של החברה יורד משנה לשנה ויאפשר לה, להערכתה, להתמודד עם ירידת המחירים בשוק. כמו כן, פועלת החברה לשפר את מערך השירות שלה על מנת להגביר את נאמנות הלקוחות לחברה, להגדיל את שביעות רצונם ולספק להם שירות בסטנדרטיים גבוהים שכוללים ניטור פרואקטיבי של הקווים שלהם ומערכת מתקדמת לפתיחה מעקב אחר תקלות.

התייעלות מול ספקים: החברה פועלת באופן שוטף להקטנת ההתחייבויות שלה מול ספקים לצורך הקטנת בסיס העלויות. במהלך תקופת הדוח, הוזילה החברה את בסיס העלויות שלה על ידי משא ומתן מתמשך עם הספקים. כמו כן, ההתקשרויות החדשות של החברה כוללות תנאים מסחריים עדיפים על אלו שהיו בעבר, בעלות, בתנאי התשלום ובתקופתן הקצרה לעומת מה שהיה מקובל בעבר.

בידול: החברה מבדלת את עצמה ממתחריה בטכנולוגיה מתקדמת אותה מממשת החברה באספקת השירות, באיכות השירות המסופק על ידה, במגוון השירותים והיקפם ובערך המוסף אותו היא מעניקה ללקוחותיה. החברה פועלת להרחבת סל המוצרים שלה כך שיהיה מגוון ושונה מאלו של מתחריה.

נוכחות מקומית בשווקי היעד: החברה מעריכה כי נוכחות מקומית במדינות בהן היא פועלת וחיזוק הקשר עם שותפים מקומיים מסייע לה להתחרות טוב יותר בשווקים אלו. לחברה חברות בת מקומיות באוגנדה, גאנה וניגריה. החברה פועלת לחזק ולהרחיב את הנוכחות המקומית שלהם במדינות היעד אותן סימנה כמדינות בעלות פוטנציאל צמיחה גבוה.

הרחבת סל המוצרים והשירותים של החברה: החברה פועלת להרחבת סל המוצרים והשירותים אותו היא מספקת. לדוגמא, החברה מפתחת טכנולוגיה לניהול מרכזי של כל רכיבי הרשת של הלקוח בקופסא אחת (NETWORK IN A BOX) ופתרונות בתחום אבטחת המידע

שיתופי פעולה מקומיים: הרחבת ובניית שיתופי פעולה חדשים עם שחקנים מקומיים המחזיקים תשתית מקומית ויכולים להשלים פתרון קצה לקצה עם גילת טלקום.

שיתופי פעולה עם חברות לווין: החברה מאמינה שביכולתה לספק ערך רב לחברות לווין. חברות הלווין, כאשר מתקשרות ישירות אל מול לקוחות קצה, נדרשות לספק מענה נרחב יותר ברמת התקנות, שירותי תמיכה ושירותים נוספים שאין ביכולתן ובתחום המומחיות שלהן את האפשרות לספק. החברה ביצעה בעבר כבר מספק שיתופי פעולה מול חברות לווין בה השיאה ערך רב לחברות הלווין ולמעשה אפשרה להן לממש את ההתקשרות אל מול לקוח הקצה. במקרים אילו הרווחיות עבור החברה הייתה גבוהה בשל מומחיותה והיכולת להישען על משאבים אנושיים הקיימים כבר בחברה.

8.7.4 <u>הגורמים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה:</u>

החברה מעריכה, כי רמת השירות הגבוהה אותה היא מספקת, היכולת המוכחת בהטמעת שירותים מתקדמים וטכנולוגיות חדשות, ניסיונה המוכח בתחום השירותים באמצעות תשתית הלוויין והסיבים, היכרותה המעמיקה עם השווקים השונים באפריקה, העמקת הנוכחות המקומית באמצעות חברות הבת וכן, מערך נרחב של שותפים מקומיים, מסייעים לה להתמודד עם התחרות הקיימת בתחום זה.

על מנת לשמור על יתרון יחסי, החברה נדרשת להכיר ולהטמיע ברשת החברה טכנולוגיות חדשות

ומתקדמות, וכן, להוסיף על גבי הקווים אותם מספקת שירותי ערך מוסף עבור לקוחותיה כדוגמת שירותי אבטחת מידע, שירותי ענן ושירותי גיבוי המסייעים ללקוחות בהבטחת רשת יציבה בעלת שרידות גבוהה ושימורה.

9. תחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת

9.1. מידע כללי על תחום הפעילות

9.1.1 מידע כללי על שירותי תקשורת לוויינית ניידת, מבנה הפעילות והשינויים החלים בו

החברה מספקת שירותי תקשורת לוויינית ניידת, הכוללים שירותי טלפוניה בינלאומית ושירותי תקשורת נתונים, וזאת באמצעות מכשירי טלפון לוויניים, טרמינלים ומודמים לוויניים. כמו כן, מספקת החברה ציוד נלווה לשירותים ופתרונות מיוחדים המותאמים ללקוח על פי דרישתו, הכוללים שילוב של ציוד ושירותים יחד עם תשתיות קרקעיות.

שירותים אלו מסופקים באמצעות תשתית לוויינית המותאמת לסוג שירותים אלו, ולכן באפשרות החברה לספק את השירותים בכל מקום על פני כדור הארץ (בים, באוויר וביבשה).

שירותי תקשורת לוויינית ניידת אותם מספקת הקבוצה, ניתנים במסגרת הסכם הפצה, מכירה ושיווק עם Iridium Satellite LLC ("**אירידיום**" ו-"**הסכמי הפצה עם אירידיום**", בהתאמה) ועם חברת Inmarsat Plc ("**אינמרסט**").

במסגרת הסכמי ההפצה עם אירידיום, הקבוצה קיבלה זיכיון למכור ולשווק ציוד תקשורת לוויינית ניידת, שירותי טלפוניה ושירותי תקשורת נתונים של אירידיום בארץ ובעולם וכן, לפתח מוצרים נוספים על בסיס שירותי אירידיום (לפרטים נוספים אודות הסכמי ההפצה ראו סעיף 16.4.2 לפרק 4 להלן).

למיטב ידיעת החברה, אירידיום ואינמרסט הינן שתי הספקיות העיקריות בעולם של שירותי תקשורת לוויינית ניידת. בשנים האחרונות, החלו גם ספקי שירות הלוויין הנייח להיכנס לתחום הנייד על ידי הטמעה של יחידות קצה מתקדמות המאפשרות לצרוך שירותים אלו בתנועה. החברה מספקת ללקוחותיה גם שירותים מסוג זה.

שוק שירותי התקשורת הלוויינית הניידת מצוי במגמת גידול והתחרות בין הגופים הרבים שפועלים בתחום זה בעולם גוברת. הגידול מתבטא בעיקר בגידול בשימוש בשירותי תקשורת נתונים בתווך הלוויני, עובדה המשפיעה על יצרני חומרה וספקי שירותים לחדור לתחום ולתחרות. לפרטים אודות התחרות בתחום ראו סעיף 9.7 בפרק זה להלן.

פעילות החברה בתחום זה מתמקד בעיקרה בלקוחות במדינת ישראל, וכמו כן, החברה מפתחת את פעילותה גם במרכז אמריקה ובאסיה. השירות מסופק ללקוחות הנמצאים במקומות אליהם התשתיות הקרקעית ו/או התשתית הסלולרית אינן מגיעות או אינן קיימות וכן, ללקוחות המבקשים להקים מערך תקשורת פרטי, מטעמי ביטחון או לשעת חירום, במקרה שהתשתיות הציבוריות הקיימות יחדלו לפעול.

מבנה הפעילות בתחום זה בישראל הוא במכירה ישירה אל משתמשי הקצה, ומחוץ לישראל באמצעות סוכנים ומפיצים.

לפרטים בדבר הכנסותיה של החברה מתחום זה ראו סעיף 5 בפרק 2 לעיל.

9.1.2 מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

ראו סעיף 22 בפרק 4 להלן.

9.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו, התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

לשינויים בהיקף הפעילות בתחום כתוצאה ממגמת צמיחה בשוק התקשורת והשפעתם על פעילות החברה בתחום ראו סעיף 6.1 בפרק 2 לעיל.

9.1.4 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

למגמת הצמיחה בשוק התקשורת כתוצאה מהתפתחות הטכנולוגיה והשפעתה על פעילות החברה בתחום ראו סעיף 6.1 בפרק 2 לעיל.

9.1.5 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

ראו סעיף 10 בפרק 4 להלן.

9.1.6 מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

חסם הכניסה העיקרי לתחום הפעילות הנו קבלת רישיונות מתאימים, שכן, ללא רישיונות אלו לא ניתן לספק שירותי תקשורת או למכור ציוד תקשורת לוויינית בישראל. לפרטים נוספים אודות הרישיונות הנדרשים ראו סעיף 22 לפרק 4 להלן.

חסם כניסה נוסף לצורך הפצה ישירה של שירותי תקשורת לוויינית ניידת הינו קבלת זיכיון הפצה מספקיות של שירותי התקשורת הלוויינית הניידת, שכן, למיטב ידיעת החברה קיימות בעולם, נכון למועד זה, שתי ספקיות שירותי תקשורת לוויינית ניידת עיקריות. לפרטים אודות התקשרויות החברה כאמור, ראו סעיף 16.4 בפרק 4 להלן.

חסמי כניסה נוספים הינם השקעה ניכרת הנדרשת בצוותי תמיכה, מערכות מידע לניהול המוצרים, מלאי ציוד וידע טכנולוגי בתחום.

9.1.7 תחליפים לשירותי תקשורת לוויינית ניידת ושינויים החלים בהם

תקשורת סלולרית

שירותי תקשורת המבוססים על טכנולוגיות שידור וקליטה שונות (כגון: Global System for Mobile Communications או Code Division Multiple Access) המאפשרות אספקת שירותי טלפוניה ונתונים באמצעות טלפונים ומודמים סלולאריים. שירותים אלו ניתנים על ידי חברות הסלולר השונות. בניגוד לתקשורת הלוויינית הניידת, השימוש בתקשורת הסלולארית דורש חיבור או תלות בתשתית קרקעית מסוימת (כגון אנטנה סלולרית ומתגים בכל תא שטח). שירות זה הינו זול משמעותית משירות באמצעות תקשורת לוויינית ניידת, אך עם יחד זאת אינו מבטיח רוחב סרט קבוע וזמינות שירות רציפה ולכן חלופה זו אינה מתאימה לכל צורכי הלקוחות.

תקשורת רדיו

שירותי תקשורת המשמשים רשתות סגורות בטכנולוגיות המבוססות על גלי רדיו על מנת להעביר מידע וכן, שירותים המאפשרים העברת מידע קולי בין קבוצות או יחידים (לדוגמא: רשתות צבאיות). טכנולוגיות אלו מוגבלות טווח ותלויות בקיומה של תשתית קרקעית.

היתרון העיקרי של שירותי תקשורת לוויינית ניידת הוא הזמינות הגבוהה ואזור הכיסוי הרחב, הנובע מהעדר התלות בתשתית קרקעית קבועה, בעוד ששאר התחליפים תלויים בתשתית קבועה כלשהי. הבחירה בשימוש בתקשורת הלוויינית הניידת תתבצע על פי רוב כאשר לא קיימת תשתית חלופית (סלולארית או קרקעית) באזור או כאשר תשתית זו אינה מתאימה לצורכי הלקוח.

9.1.8 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים

ראו סעיף 9.7 להלן.

9.2. **שירותים ומוצרים**

החברה מספקת שירותי תקשורת לוויינית ניידת ולכן באפשרות החברה לספק את השירותים כאמור, בכל מקום על פני כדור הארץ (בים, באוויר וביבשה), בכפוף לאזורי הכיסוי של ספקי התקשורת הלוויינית הניידת.

לפירוט בדבר עיקר השירותים ראו סעיף 9.1.1 לעיל. במסגרת שירותיה, מספקת החברה גם שירותי תקשורת ומכשירים נלווים לצורך ניהול ציי רכב וציי ספינות הדורשים העברת מידע בקצבים נמוכים.

בנוסף, מבצעת החברה פרויקטים בתחום התקשורת הלוויינית הניידת, במסגרתם מספקת החברה, בין היתר, שירותים של ייעוץ, איפיון, שילוח, ניהול פרויקט, הטמעה של הפתרון, תמיכה באתר הלקוח, חכירה של קיבולת לוויינית, הגדרת השירות במערכות השונות ועוד.

9.3. **פילוח הכנסות ורווחיות השירותים**

לפרטים בדבר ההכנסות שנבעו לחברה מתחום הפעילות ראו סעיף 5 בפרק 2 לעיל.

9.4. **לקוחות תחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת**

נכון למועד דוח זה, לקוחות החברה בתחום התקשורת הלוויינית הניידת הינם: גופים ממשלתיים ומוניציפאליים, חברות תקשורת, חברות המשלבות את הפתרונות במוצרים או בשירותים שהן מוכרות

ללקוחות סופיים וכן, מפיצים בישראל וביבשת אפריקה. הכנסות החברה בישראל בתקופת הדוח מהוות כ- 14% מסך ההכנסות מתחום זה.

בשנת 2020 היו לחברה שלושה לקוחות בתחום זה אשר הכנסותיה מהם עלו על שיעור של 10% מסך הכנסות הקבוצה בתחום זה לפי הפירוט שלהלן:

	הכנסה אלפי דולר	שיעור מסך הכנסות החברה מתחום זה
לקוח א' (*)	1,986	26%
לקוח ב' (**)	1,036	14%
לקוח ג' (***)	779	10.4%

(*) לקוח זה הינו לקוח ישראלי אשר רוכש פתרונות תקשורת לוויינית ניידת.

(**) לקוח ישראלי הרוכש פתרונות תקשורת לוויינית ניידת.

(***) לקוח ישראלי הרוכש פתרונות תקשורת לוויינית ניידת.

9.5. **<u>שיווק והפצה</u>**

ראו סעיף 11 בפרק 4 להלן.

9.6. **<u>צבר הזמנות</u>**

צבר הזמנות לציוד תקשורת לוויינית ניידת, למועד הדוח הינו בסך של כ- 512 אלפי דולר ארה"ב (בשנת 2019 - 174 אלפי דולר), ולמועד פרסום הדוח הינו בסך של כ- 6 אלפי דולר ארה"ב.

9.7. **<u>התחרות בתחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת</u>**

9.7.1 <u>תנאי התחרות בתחום הפעילות</u>:

תחום הפעילות מאופיין במספר רב של גופים גדולים, בינוניים וקטנים, הפועלים בו. חלק מהגופים האמורים גדולים לאין שיעור מהקבוצה. התחרות בתחום מתמקדת בעיקר במחיר וביכולת לספק ללקוח פתרון כולל לצרכיו, שלעיתים התקשורת הניידת היא חלק ממנו.

חלקה של הקבוצה בתחום הפעילות אינו מהותי ביחס לתחום.

החברה מתחרה בעיקר בחברות שירותי תקשורת לוויינית ניידת המספקות, בדומה לחברה, שירותי תקשורת לוויינית (שירותי טלפוניה ותקשורת נתונים).

9.7.2 <u>על מנת להתמודד עם התחרות פועלת הקבוצה במישורים הבאים</u>:

- יצירת ערך מוסף, כגון הוספת אפליקציות שונות לשירותים קיימים (למשל, אפליקציית ניהול יחידות ומעקב עבור מכשירי האירידיום בעלי יכולות ה-GPS) וכן, פיתוח מוצרים ושירותים נוספים על בסיס המוצרים הקיימים, כגון הרחבת סל השירותים על ידי הוספת פתרונות חדשים, טכנולוגיות מתקדמות, ספקים חדשים ועוד.
- פיתוח מערך מפיצים ושימורו.
- פיתוח שוק התקשורת הלוויינית הניידת באסיה ובמרכז אמריקה.
- עיגון קשרי ספקים והמשך פיתוח יחסים עם ספקים נוספים.

9.7.3 <u>הגורמים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה</u>:

ככלל, הסכמי ההפצה של הקבוצה עם אירידיום ואינמרסט וכן, המוניטין של הקבוצה הינם גורמים אשר מסייעים לחברה להתחרות בשוק. מנגד, התחרות הקיימת מצד מפיצים רבים וכן, המחיר הגבוה של השירות ביחס לחלופות שאינן לוויניות, הינם גורמים העלולים להקשות על החברה בתחום פעילות זה.

פרק רביעי - מידע נוסף ברמת החברה

10. גורמי הצלחה קריטיים והשינויים החלים בהם

להערכת החברה, גורמי ההצלחה הקריטיים העיקריים בתחומי הפעילות הינם: רמת שירות גבוהה ללקוח המעניקה חווית משתמש עדיפה וערך מוסף; מחירים תחרותיים - שמירה על מחיר השוק; שימור לקוחות לאורך זמן; מגוון מוצרים עדכני וחדשני; חדשנות והתעדכנות תדירה בחידושים טכנולוגיים, על מנת לספק שירותים מתקדמים במבנה עלויות תחרותי מותאם צרכי לקוח, חיזוק וביסוס מותג הקבוצה, תוך הקפדה על מיצוב מתאים מול כל אחד מקהלי היעד של הקבוצה; קיום מערך שיווק והפצה יעיל, כולל שיווק בערוצי הדיגיטל השונים, לרבות באמצעות נוכחות מקומית דרך חברות הבת המקומיות, הצוותים המקומיים ומפיצים אשר פועלים במדינות היעד; קשרים עסקיים עם גורמים בשוק והשקעה בטכנולוגיה מתקדמת המאפשרת כיסוי רחב ואמין, מזעור מכשירים ושיפור בחוויית המשתמש. קיום כנסים מקצועיים בהם יקחו חלק גורמים מקצועיים מצד לקוחות החברה הקיימים ולקוחות פוטנציאליים.

כמו כן, בתחום התקשורת באופן כללי קיים יתרון לגודל ולרוב, ככל שחברה גדולה יותר כך היא תצליח להגדיל את רווחיותה וזאת עקב עלות שולית נמוכה יחסית לכל לקוח נוסף.

11. שיווק, מכירה והפצה

פעילות שיווק - פעילות השיווק של החברה נעשית תוך התמקדות בלקוחות ובשווקים בהם היא פועלת, למידת צרכיהם של הלקוחות הקיימים ולקוחות פוטנציאליים, וחיזוק תדמיתה של החברה. החברה מקיימת תקשורת שיווקית שוטפת מול הלקוחות, שמטרתה הינה מיצוב הקבוצה כאינטגרטור בעל ניסיון רב ביצירת פתרונות תקשורת מותאמי לקוח, ובעל ערך מוסף בשוק התקשורת באפריקה. בנוסף, החברה מבצעת פעילות שיווקית רחבה בפלטפורמות דיגיטליות, כגון לינקדאין, המתמחה בעולם העסקי, על ידי ניוזלטרים, פרסום כתבות יחסי ציבור במגזינים מובילים, יצירת תכנים מקצועיים מקורים, קידום אתרי החברה במנועי חיפוש, יצירת מודעות לחברה וקידום הפתרונות של החברה באמצעות קידום ממומן, תוך פילוח וטירגוט מדוייק של הלקוחות הרלוונטיים.

פעילות מכירה והפצה בישראל - מבוצעת בעיקרה על ידי אנשי המכירות שהינם עובדי הקבוצה.

פעילות מכירה והפצה מחוץ לישראל - מבוססת על פעילות שוטפת ומבוצעת על ידי: (1) אנשי מכירות שהינם עובדי הקבוצה; (2) שותפים עסקיים של הקבוצה; (3) סוכנים מטעם החברה הפועלים כמתווכים בין הקבוצה לבין לקוחות פוטנציאליים, כאשר התשלום לסוכנים מבוסס על עמלה על בסיס הצלחה בלבד; (4) מפיצים הרוכשים שירותים מהקבוצה ומפיצים אותם ללקוחות הקצה; (5) ספקי פתרונות תקשורת המשלבים את השירות במסגרת פתרון רחב יותר, אותו הם מספקים ללקוח סופי. כמו כן, מבצעת הקבוצה פעילות יזומה הכוללת השתתפות בכנסים ואירועים רלוונטיים, הצגה במגוון כנסים מקצועיים, שיווק דיגיטלי ברשתות חברתיות ופעילויות יחסי ציבור.

הקבוצה אינה קשורה בהסכמי שיווק או הפצה בלעדיים עם סוכנים או מפיצים ולכן, אין לקבוצה תלות מהותית במפיץ כלשהו.

12. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים מהותיים

12.1. משיבי הלוויין

הקבוצה חוכרת משיבי לוויין. לפרטים נוספים אודות חכירת המשיבים ראו סעיף 16.1 בפרק זה להלן.

12.2. **כבלים אופטיים**

החברה מחזיקה בכ-5.9% מהון המניות של תאגיד "וויוק".

במסגרת אחזקות החברה בתאגיד, החברה בעלת זכויות שימוש בכבל האופטי המונח בצד המערבי של

יבשת אפריקה (West African Cable System), לפרטים נוספים אודות השקעת החברה ב-וויוק ראו ביאור 10 ג' (2) לדוחות הכספיים.

12.3. **מערכות תקשורת לוויינית וציוד תקשורת נוסף**

בבעלות החברה מערכות תקשורת לוויינית שהותקנו אצל לקוחותיה ובטלפורטים של החברה וכן, מספר מערכות Hub דרכן מספקת הקבוצה את שירותי התקשורת, אנטנות וציוד תקשורת נוסף.

לפרטים נוספים בדבר התחייבויות בגין חכירות מימוניות ותפעוליות ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים. לפרטים נוספים בדבר הרכוש הקבוע ראו ביאור 6 לדוחות הכספיים.

13. **נכסים לא מוחשיים**

13.1. **רישיונות** - החברה מחזיקה ברישיונות מטעם משרד התקשורת בישראל, גאנה, ניגריה, אוגנדה וזמביה. לפרטים ראו להלן.

זיכיונות ושיתופי פעולה - מחזיקה בזיכיונות תקפים מטעם אירידיום. כמו כן, החברה מחזיקה בהסכמי הפצה\זכיינות נוספים רבים כגון Silverpeak, Satcube, Mitel, ועוד.

במסגרת השילוב של תשתיות ושירותי ערך מוסף, חתמה החברה על הסכמי שת"פ עם החברות הבאות; 1.SECUNITY חברה המתמחה בשירות סייבר; 2. Quantom - החברה חתמה על הסכם הפצה באפריקה של פתרונות אלחוט; 3. FLEXIWAN - הסכם שותפות בטכנולוגיית SDWAN; 4. CX3 - שת"פ בתחום הטלפונים; 5. VOIPAPP - הסכם הפצה באפריקה של מרכזייה בענן של טלפוניה.

13.2. במסגרת מאמצי החברה להעמיד ללקוחותיה את פתרונות הטכנולוגיה המיטביים, החלה החברה בשיתוף פעולה עם חברת חלל תקשורת, לבניית פתרונות ומוצרים על בסיס יכולות קיימות של 2 החברות המבוססות על תשתיות לווין וקיבולת של חברת חלל ומערך שירותים מנוהלים ע"י גילת. במסגרת שיתוף פעולה ועל בסיס האמור לעיל החברות מבצעות בחינה משותפת של יצירת מוצרים ושירותים חדשים שיתנו מענה רחב יותר לצרכי לקוחות החברות. כמו כן החברות פועלות על השקת מוצר חדש בישראל של מתן אינטרנט מהיר למגזרים העסקיים ומקומות בהן התשתית לא נמצאת.

14. **הון אנושי**

נכון ליום 31.12.2020, בקבוצה 73 עובדים הכוללים מהנדסים, טכנאים, אנשי מכירות, תפעול וכספים, מהם 1 מועסקים על ידי גילת ניגריה ו-8 מועסקים על ידי גילת אוגנדה.

להלן תרשים מבנה ארגוני:

להלן התפלגות עובדי הקבוצה לפי המבנה הארגוני בקבוצה:

האגף	מספר העובדים	
	31.12.2020	31.12.2019
אגף מכירות אפריקה	6	7
אגף הנדסה ותפעול	-	33
אגף כספים	13	14
אגף מכירות Defense & HLS	4	3
משאבי אנוש, מערכות מידע ואדמיניסטרציה	4	3
הנהלה	6	6
אגף הנדסה ופיתוח עסקי	13	-
אגף תפעול ושירות	18	-
גילת ניגריה	1	1
גילת אוגנדה- אגף מכירות, טכני ואדמיניסטרציה	8	8
גילת זמביה	-	-
סה"כ	**73**	**75**

14.1. **אימונים והדרכות**

החברה נוהגת, מעת לעת, לשלוח את עובדיה להדרכות שונות. ההדרכות כוללות קורסים מקצועיים וכן, הדרכות כלליות לכלל העובדים בתחום שירות לקוחות, פיתוח מנהלים ועוד. כמו כן, בהתאם לתכנית אכיפה פנימית בתחום ניירות ערך שאימצה החברה, נערכו במהלך תקופת הדוח הדרכות לכלל עובדי החברה ונושאי המשרה בהתאם לתוכנית.

חלק ניכר מעובדי החברה במחלקות ההנדסה והשירות עברו הכשרות של יצרנים טכנולוגים רלוונטיים לתחום עסיוק החברה ומחזיקים בהסמכות מאותם היצרנים.

14.2. **תגמול עובדים**

ביום 6 במרץ, 2014 החליט דירקטוריון החברה, לאחר שניתן לכך אישור מטעם ועדת התגמול של החברה לאמץ תכנית אופציות לעובדים, נושאי משרה, נותני שירותים של החברה, במסגרתה תהיה רשאית החברה להקצות עד 2,000,000 כתבי אופציה לא סחירים הניתנים למימוש לעד 2,000,000 מניות של

החברה ("**תכנית האופציות 2014**").

לפרטים ראו דיווחה של החברה מימים 1 בינואר, 2015 (אסמכתה: 2015-01-002896) ו-6 במרץ, 2014 (אסמכתה: 2014-01-007899), את המתאר שפרסמה החברה ביום 9 במרץ, 2014 (אסמכתה: 2014-01-009363) וכן, ביאור 15 לדוחות הכספיים.

ביום 6 במרץ, 2018 העניקה החברה 1,102,000 כתבי אופציה נוספים לנושאי משרה ולעובדים מכוח תכנית האופציות 2014, בהתאם לדוח הצעה פרטית שפרסמה החברה ביום 24 בינואר, 2018 (אסמכתה: 2018-01-009016).

ליום 31 בדצמבר, 2020, קיימות 1,790,000 אופציות מוקצות, מתוכן הבשילו 440,000 אופציות.

ביום 12 באוקטובר, 2020 פרסמה החברה זימון אסיפה כללית ומיוחדת ליום 19 בנובמבר, 2020 שעל סדר יומה ההחלטות שלהלן אשר אושרו במלואן על ידי האסיפה: (1) לאשר הצעה פרטית למנכ"ל החברה, מר אסף רוזנהק, ללא תמורה, של 550,000 אופציות בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל- 550,000 מניות רגילות של החברה, בהתאם לאמור בדוח זימון האסיפה. (2) לאשר את הגדלת ההון הרשום של החברה ל-81,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת, ובהתאמה, לאשר את תיקון תקנון ההתאגדות של החברה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה מיום 12.10.2020, דוח זימון אסיפה מתקן מיום 2.11.2020 ודוח תוצאות האסיפה מיום 22.11.2020 (אסמכתאות: 2020-01-101575, 2020-01-109504 ו-2020-01-125298), בהתאמה. האופציות הוקצו בפועל בחודש דצמבר 2020.

בחודש דצמבר 2020 בוצעה הקצאה פרטית לסמנכ"ל פיתוח עסקי והנדסה, מר אמיר כהן, של 128,000 אופציות, בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל-128,000 מניות רגילות של החברה, בהתאם לדוח הצעה פרטית שפרסמה החברה ביום 8 בנובמבר, 2020 (אסמכתה: 2020-01-120162).

14.3. **<u>הסכמי העסקה של עובדים</u>**

עובדי החברה מועסקים על פי הסכמי עבודה אישיים, בהתאם לתפקידם. ככלל, הסכמי ההעסקה האישיים כוללים רכיב שכר בסיס או שכר שעה, רכיב תשלום עבור עבודה בשעות נוספות, וכן, בחלק מהמקרים, תכניות בונוסים ועמלות.

החברה נוהגת לתגמל חלק מעובדיה, מדי תקופה, בתגמול נוסף הנגזר מביצועי או מתוצאות החברה. החלטה על תגמול כאמור וזהות המתוגמלים, שאינם נושאי משרה בכירה, מתקבלת מעת לעת על-ידי מנכ"ל החברה והמנהלים של אותם עובדים, בהתאם למדיניות השכר ולתקציב החברה.

העובדים מקבלים הטבות שונות כגון: רכב, טלפון וקרן השתלמות.

התחייבות החברה לפיצויי פרישה, מכוסה בעיקרה על ידי רכישת פוליסות בחברות ביטוח וקופה מרכזית. על פי הסכמי העבודה, ההפקדות בפוליסות הביטוח רשומות על שם העובדים, ובכפוף למגבלות מסוימות, הן בבעלותם של העובדים. סכום ההתחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד הכלול במאזנים מבטא את יתרת ההתחייבות האקטוארית לפיצויי פרישה, שאינה מכוסה על ידי פוליסות ביטוח וקופה מרכזית כאמור לעיל, בהתאם להסכמי העבודה הקיימים.

14.4. **תנאי העסקה של נושאי משרה בחברה**

נכון ליום 31 בדצמבר, 2020 כיהנו בחברה חמישה דירקטורים, מנכ"ל וארבעה סמנכ"לים (אשר חלקם מועסקים דרך החברות הבנות) ("**נושאי המשרה**").

לפרטים אודות תנאי העסקתם של נושאי המשרה בחברה, לרבות כתבי האופציה שהוקצו לנושאי המשרה בהתאם לתוכנית האופציות 2014, ראו את הפירוט הניתן לפי תקנה 21 בחלק ד' לדוח זה, קרי - פרטים נוספים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 ("**פרטים נוספים**").

ביום 12 בינואר, 2014 אימצה החברה לראשונה מדיניות תגמול לנושאי המשרה בחברה. ביום 26 במאי 2019 האסיפה הכללית של החברה אישרה מחדש את מדיניות התגמול (אסמכתה: 2019-01-044448). ביום 23 בפברואר, 2021, פרסמה החברה דוח זימון אסיפה כללית ומיוחדת שעל סדר יומה, בין היתר, תיקון מדיניות התגמול של החברה. האסיפה צפויה להתקיים ביום 7 באפריל, 2020. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה מיום 23.2.2021 (אסמכתה: 2021-01-021573). לפרטים אודות תנאי כהונתם והעסקתם של נושאי המשרה בחברה, כפי שנקבעו במדיניות התגמול, ראו דיווח של החברה מיום 10 בינואר, 2017 (אסמכתה: 2019-01-047149) המובא כהכללה על דרך ההפניה.

15. **גילוי ייעודי בדבר אבטחת מידע וסייבר**

ראה סעיף 28 להלן.

16. **ספקים**

16.1. **ספקי מקטעי לוויין**

לצורך אספקת שירותי התקשורת, חוכרת הקבוצה מקטעי לוויין בעלי קיבולת (רוחב פס) ועוצמה משתנים ממספר ספקי מקטעי לוויין עיקריים (ביניהם, חברות המחזיקות בלוויינים, וצדדים שלישיים המספקים מקטעי לוויין). החכירה מתבצעת בהתאם למאפייני השירות, דרישות הלקוחות והמיקום הנדרש.

16.1.1. תנאי התקשרות כלליים

ככלל, ההסכמים כוללים התחייבויות לתקופות של מספר חודשים ועד 3 שנים וכוללים הגבלת אחריות במקרה של הפרעה או הפסקת מתן השירות (יצוין כי לחברה אין הגבלת אחריות בהיקף מקביל מלא בכל ההתקשרויות מול לקוחותיה כמפורט בסעיף 29.14 לפרק זה להלן).

מחירי מקטעי הלוויין נקבעים בין הצדדים בהתאם לביקוש וההיצע הקיים באזורים הגיאוגרפים הרלוונטיים.

16.1.2. ספקי לוויין עיקריים

16.1.2.1. Intelsat Global Sales and Marketing Ltd. ("**אינטלסאט**")

בשנת 2006 התקשרה החברה, באמצעות חברת איי.פי. פלאנט שהינה חברת בת של גילת טלקום, עם חברת אינטלסאט בהסכם לאספקת שירותי לוויין. על פי תנאי ההסכם נקבע, כי תנאי התשלום הינם 60 יום, כאשר כל תשלום שאינו משולם במועד, נושא ריבית בשיעור של 16% לשנה.

אינטלסאט רשאית להביא את ההזמנות תחת הסכם המסגרת לידי סיום ו/או להשהיה במקרים מקובלים בתחום וכמפורט להלן:

- במקרה שהחברה לא שילמה תשלום כלשהו בו היא חבה, בחלוף 5 ימים ממועד קבלת הודעה בכתב מאינטלסאט על כך.
- במקרה של שינוי שליטה בחברה וכי יש בכך בכדי לפגוע בזכויותיה והאינטרסים של אינטלסאט.
- החברה הפרה את תנאי הסכם זה וההזמנות הקיימות.

כל אחד מן הצדדים רשאי להביא את הסכם זה לסיומו במקרה שהצד האחר הגיש בקשה לפשיטת רגל. על פי תנאי הסכם זה, אף אחד מן הצדדים לא יהיה אחראי לנזקים עקיפים, למעט במקרים של מוות ונזקי גוף כתוצאה מרשלנות.

בנוסף נקבע בהסכם זה, כי בכל מקרה תקרת האחריות של אינטלסאט הינה בהתאם לקבוע ב-SLA (למעט כאמור במקרים של מוות ונזקי גוף). עוד נקבע בתנאי הסכם זה, כי החברה תשפה את אינטלסאט בכל מקרה בו יועלו כנגדה טענות מצד צדדי ג' בהקשר של הפרת הסכם זה על ידי החברה ו/או עבירה על חוקים מקומיים ו/או בינלאומיים ו/או הפרה של חוקי הגנה על פרטיות ו/או הפרת פטנטים.

16.1.2.2. נכון למועד הדוח, לחברה חוב בסך של כ- 3.5 מיליון דולר לאינטלסאט. בחודש מרץ 2020 חתמה החברה על הסכם מערך תשלומים עם הספק מסגרתו ביצעה החברה טיוב משמעותי של מערך התשלומים מול אינטלסאט, אגב ייעול ועדכון הסכמי הקבוצה עם הספק.

החוב לאינטלסאט למעשה משקף חוב בגין חודשי שירות בודדים בלבד אשר נדחה ונפרס על פני מספר שנים. מדובר על סכום אשר משקף מהלך עסקים רגיל בתעשיית הלוויינות ולראיה, הנושא לא גרם לשיבוש הפעילות של החברה מול ספקיה במרוצת השנים.

במסגרת ההסכמות שהושגו, היתרה לתשלום מעבר לתנאי התשלום השוטפים שעומדת על סכום של כ-6 מיליון דולר תיפרס באופן שווה על פני 24 חודשים. מנגד, החברה תהנה מזיכוי כספי משמעותי בגובה של שני מיליון דולר מאינטלסאט, אשר ניתן לחברה על פני 8 חודשים ובכך יקזז באופן מלא את תשלומי החברה המוזכרים לאינטלסאט בתקופה האמורה. הזיכוי כאמור ניתן לחברה כחלק ממערך חידוש ההתקשרות על פי עסקת Vodacom (לקוח מהותי של החברה בקונגו), כפי שחודשה לאחרונה על בסיס ארוך טווח[5].

להערכת החברה, הזיכוי משקף את האינטרס ההדדי של אינטלסאט והחברה ליצור מערכת עסקים ארוכת שנים מול לקוח מהותי כדוגמת VODACOM, והשקעה באתרי הלקוח מתוך ראיה ארוכת טווח אשר תניב לחברה (וכפועל יוצא מכך, לאינטלסאט) -

5 כחלק ממערך חידוש ההתקשרות לאספקת שירותי תקשורת ל- VODACOM (לקוח מהותי של החברה בקונגו), נדרשה החברה לבצע השקעות באתר הלקוח לצורך אספקת השירותים אשר בתכולת ההסכם. במסגרת חידוש הסכמי חכירת משיבי הלוויין מול אינטלסאט, הסכימה אינטלסט לממן את ההשקעות כאמור באמצעות זיכוי בסך של 2 מיליון דולר שיינתן לחברה על פני 8 חודשים, החל מחודש מרץ 2020.

תשואה ארוכת שנים, תוך בניית מערכת יחסים ממושכת ואיכותית.

מובהר בזאת כי ההסכם החדש מול אינטלסאט לא מייצר שינוי לתנאים המשפטיים והחוזיים הכלולים בחוזה המסגרת מול אינטלסאט, , ונועד אך ורק להסדיר ולטייב את מערך התשלומים.

16.1.2.3. O3B Sales B.V. ("**O3B**")

בחודש מאי 2016 התקשרה החברה, באמצעות גילת טלקום, עם חברת התקשורת "O3b Networks" בהסכם מסגרת לאספקת שירותי לוויין ("**ההסכם המסגרת**"). בחודש נובמבר 2019 חתמה החברה על הסכם לחידוש השירותים.

תנאי תשלום

על פי תנאי התשלום הקבועים בהסכם המסגרת, על חברה לשלם בתנאים של 90 יום את התשלום בגין השירותים אותם היא מזמינה מ-O3B וזאת באמצעות הכנסת הזמנות אצל O3B. עוד נקבע בהסכם המסגרת כי תשלום שאינו משולם במועד נושא ריבית בשיעור של 1% לחודש ו/או לחילופין המקסימום המותר על פי חוק.

ביטול על ידי O3B

O3B רשאית להביא את ההזמנות תחת הסכם המסגרת לידי סיום ו/או השהיה במקרים מקובלים בתחום, כדוגמת שימוש בשירותים, באמצעות החברה ו/או לקוחותיה, באופן שעלול להזיק לרשת O3B ו/או להביא לכך שרישיון O3B יעמוד תחת חשיפה רגולטורית ו/או אחרת. כמו כן, O3B רשאית להביא את הסכם המסגרת לידי סיום ככל שהמקרים המפורטים לעיל לא יתוקנו/יוסרו בתוך 30 יום או במקרה שבו החברה לא עמדה בתשלום כלשהו כלפי O3B וחלפו 30 יום מהמועד בו התשלום היה צריך להתבצע.

ביטול על ידי החברה

החברה רשאית להביא את ההזמנה לידי סיום במקרה ש-O3B יפרו את תנאי הסכם המסגרת ו/או לא יספקו את השירות בהתאם להסכם המסגרת.

ביטול על ידי הצדדים

כל אחד מן הצדדים רשאי להביא את הסכם המסגרת לידי סיום, בכל עת, בהודעה מוקדמת של 30 יום ובלבד שבמועד מסירת הודעת הסיום אין הזמנות קיימות בתוקף.

שיפוי והגבלת אחריות החברה

בהתאם לתנאי הסכם המסגרת, החברה אינה אחראית לנזקים עקיפים שיגרמו ל-O3B, הפסד רווחים וכיו"ב, למעט תשלום עבור שירותים בהם

החברה חבה, שיפויים בהם החברה עלולה לחוב על פי הקבוע בהסכם המסגרת או נזקים העלולים להיגרם כתוצאה מפעולות החברה בהקשר של שידורים באמצעות הלוויין אשר לא חדלו מיד עם קבלת הודעת הסיום מצד O3B.

עוד נקבע בתנאי הסכם המסגרת, כי החברה תשפה את O3B בכל מקרה בו יועלו כנגדה טענות מצד צדדי ג' בהקשר של הפרת הסכם המסגרת על ידי החברה ו/או במקרים של הפרה של חוקי הגנה על פרטיות ו/או הפרת פטנטים ו/או מקרי מוות ו/או במקרה של כל טענה מצד לקוחות החברה כלפי O3B ו/או הפרת איזה מן החוקים והתקנות שחלים על הסכם המסגרת ו/או הפרת ההרשאות שניתנו לחברה.

<u>הגבלת אחריות מצד O3B</u>

תקרת האחריות של O3B הינה בהתאם לקבוע ב-SLA ומנגנון הזיכויים שבו.

לפרטים בדבר התקשרות גילת טלקום בהסכם לרכישת קיבולת לוויינית מ-O3b" Networks" והטכנולוגיה העומדת בבסיסה ראו דיווח החברה מיום 31 במאי 2016 (אסמכתה: 2016-01-039729) וביאור 10 ג' (3) בדוחות הכספיים.

16.1.2.4. **<u>תלות בספקי מקטעי לוויין</u>**

להערכת הנהלת הקבוצה, אין לחברה תלות במי מספקי מקטעי הלוויין. יחד עם זאת, ביטול הסכם עם ספק מקטעי לוויין עיקרי עשוי להשפיע לרעה על היקף המכירות של הקבוצה בטווח הקצר, בשיעור שאינו ניתן לאומדן, ככל שלא תמצא קיבולת חלופית בעלת כיסוי או מחיר דומים. יוער, כי ככל שתמצא קיבולת חלופית, העברת הלקוחות לקיבולת החלופית תהיה כרוכה בהוצאות משמעותיות ועלולה להיות מלווה באיבוד לקוחות בתהליך המעבר.

16.2. **<u>ספקי כבל אופטי:</u>**

במסגרת אחזקות החברה בתאגיד וויוק, חוכרת החברה מקטעי כבל אופטי נוספים ורוכשת שירותי תחזוקה שוטפים. לפרטים נוספים אודות אחזקות החברה ב-וויוק ראו ביאור 10 ג' (2) לדוחות הכספיים.

16.3. **<u>ספקי שירותי תקשורת:</u>**

לצורך העמדת שירותי התקשורת השונים, מתקשרת הקבוצה מעת לעת עם ספקי תקשורת שונים, לרבות ספקי ISP, ובתחום הטלפוניה גם ספקים מקומיים בארץ ובעולם.

16.4. **<u>ספקי תחום תקשורת לוויינית ניידת:</u>**

16.4.1. <u>תלות בספקים:</u>

בתחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת, לחברה ספק עיקרי אחד - אירידיום. להערכת הנהלת הקבוצה אין לחברה תלות בספק זה. יחד עם זאת, ביטול הסכם עם הספק עשוי להשפיע באופן מהותי לרעה על היקף המכירות של הקבוצה בתחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת בטווח הקצר, בשיעור שאינו ניתן לאומדן, ככל שלא תמצא קיבולת חלופית דומה.

16.4.2. <u>ספק תקשורת לוויינית ניידת עיקרי - אירידיום:</u>

בחודש יולי 2003 התקשרה הקבוצה עם אירידיום בהסכם הפצה, מכירה ושיווק של שירותי תקשורת לוויינית ניידת והציוד הלווייני של אירידיום.

תקופת ההתקשרות הינה שנה ולאחריה מתחדשת באופן אוטומטי, כל פעם בשנה נוספת.

ההסכם ניתן לביטול מיידי על ידי מי מהצדדים במקרה של פשיטת רגל או כינוס נכסים של הצד

האחר או בשל הפרת ההסכם (בכפוף לתקופת ריפוי של 30 יום); התמורה הינה בהתאם למחירים הנקובים בנספח להסכם. המחירים ניתנים לשינוי על ידי אירידיום בהתראה של 30 ימים מראש.

ההסכם מהווה חסם כניסה עיקרי לתחום התקשורת הלוויינית הבינלאומית, היות שאירידיום הינה מהשחקניות המובילות בתחום. במסגרת ההסכם, הקבוצה משווקת ומוכרת שירותי תקשורת לוויינית ברשת אירידיום למפיצים ומשתמשי קצה והוענקה לה זכות של Value Added Manufactured המאפשר לחברה לפתח מוצרי "ערך מוסף" על ציוד אירידיום.

16.5. <u>ספקי מערכות</u>

הקבוצה אינה מייצרת את המערכות המשמשות אותה לצורך מתן שירותי התקשורת השונים, והיא רוכשת מערכות אלה או חלקים מהן מספקים שונים. מערכות אלו כוללות ציוד מיתוג וניתוב, רכזות, מודמים לוויינים, מגברי הספק ואנטנות והן נרכשות ממגוון רחב של ספקי ציוד בתחום זה.

נכון למועד הדוח, לחברה אין ספק אשר היקף הרכישות ממנו עולה על 10% מהיקף כלל רכישות הקבוצה מספקים (למעט כמפורט בסעיף 15 זה לעיל, ביחס לספקי מקטעי הלוויין, ספק הסיב האופטי ו-16.4.2 לעיל ביחס לספקי שירותי תקשורת לוויינית ניידת). להערכת הנהלת החברה לחברה אין תלות במי מספקיה.

17. **<u>הון חוזר</u>**

	הסכום שנכלל בדוחות הכספיים (אלפי דולרים)
נכסים שוטפים	26,784
התחייבויות שוטפות	35,672
עודף ההתחייבויות על הנכסים השוטפים	**(8,888)**

17.1. לפרטים בדבר הגירעון בהונה החוזר של החברה לתקופה המסתיימת ביום 31 בדצמבר, 2020 ראו סעיף 5 לדוח הדירקטוריון.

17.2. ככלל, מדיניות הקבוצה היא לנסות לקבל מספקיה, ככל האפשר, תנאי אשראי טובים יותר מאשר תנאי האשראי שהיא מעניקה ללקוחותיה, ככל שישנם.

מדיניות האשראי, ובהתאם גם ניהול ההון החוזר, משתנה בהתאם למגזרי הפעילות העסקית כמפורט להלן. בתקופת הדוח הוארכו תנאי התשלום של לקוחות החברה, ומנגד הוארכו גם תנאי התשלום לספקים. לפרטים בדבר הרכב יתרת הלקוחות ליום 31.12.2020 ראו ביאור 4 ב' לדוחות הכספיים.

17.3. <u>מדיניות בתחום תקשורת נתונים:</u> בתחום זה מרבית הלקוחות ממוקמים באפריקה ובאסיה. מדיניות הקבוצה היא להימנע, ככל הניתן, ממתן אשראי ללקוחות אלו. עם זאת, קיימים מקרים רבים בהם הקבוצה ממשיכה לספק שירות (לתקופה מוגבלת) למרות איחור בתשלום וזאת בעיקר כשמדובר בלקוחות גדולים ומבוססים, כגון מפעילי תקשורת גדולים, חברות סלולר או מוסדות אחרים.

תקבולים מ-וויוק: מתוקף אחזקתה של החברה במניות וויוק, החברה זכאית לתקבולים כחלק מתוכנית מדיניות חלוקת דיבידנדים שנקבעה על ידי דירקטוריון וויוק, לחלוקה של 60% מהרווחים של אותה שנה, בכפוף לאישורים הנדרשים.

במהלך השנים 2020 ו-2019 חילקה וויוק דיבידנד, בסכומים של כ- 153 אלפי דולר וכ- 190 אלפי דולר, בהתאמה.

כמו כן, במהלך השנים 2020 ו-2019 קיבלה החברה זיכויים בסך של כ- 134 וכ- 534 אלפי דולר, בהתאמה.

לצורך מימון יתרת הגרעון בהון החוזר, מתמקדת החברה בהגדלת היקפי ההכנסות ושיעורי הרווחיות. כמו כן, החברה פועלת באופן שוטף להשגת חסכון משמעותי בעלויותיה, ביניהן עלויות החכרת הלוויינים, עלויות מכירה והנהלה וכלליות. בנוסף, פועלת החברה להארכת אשראי ספקים. כמו כן החברה מקבלת מעת לעת זיכויים חד פעמיים בהיקף משתנה מספקי הלווין בגין הארכת הסכמי קיימים לתקופה התקשרות נוספת או חתימה על הסכמים חדשים.

17.4. מדיניות בנושא מלאי: עבור כל סוגי הפעילויות הקבוצה נוהגת להחזיק מלאי חלפים מינימלי לצורך תיקונים והחלפות. כמו כן, נוהגת החברה להחזיק רק פריטים מיועדים למכירה אשר צפויים להימכר בטווח הקצר. הקבוצה אינה מצטיידת בכמויות מלאי לטווחים ארוכים.

17.5. מדיניות מתן אחריות: בחלק מההסכמים בין הקבוצה ללקוחותיה נקבע היקף וגבולות אחריותה של הקבוצה לשירות הניתן על ידה, זמינותו ואיכותו. היקף וגבולות האחריות של ספקי הקבוצה כלפי הקבוצה אינם בהכרח תואמים להיקף וגבולות אחריותה של הקבוצה כלפי הלקוחות. הקבוצה לא רשמה בדוחות הכספיים הפרשה בגין אחריות עבור השירות הניתן על ידה ללקוחותיה, מאחר שניסיונה בשנים האחרונות מלמד כי לא נדרשה לשלם סכומים מהותיים בגין אחריות זו.

18. **השקעות**

לפרטים אודות פעילויות והשקעות מהותיות בחברות מוחזקות, שותפויות ומיזמים שאינם חברות בנות והשקעות בפעילויות אחרות ראו סעיף 23 לפרק זה. כאמור לעיל, החברה השקיעה בכ-5.9% מהון המניות של וויוק, שהינה חברה פרטית אשר הוקמה במטרה לספק שירותי תקשורת על גבי סיבים אופטיים למפעילי רשתות תקשורת, ממשלות וספקי אינטרנט באפריקה. שווי הנכס האמור עולה לכדי היקף מהותי עבור החברה.

להלן פרטים אודות השקעה זו:

הסיב האופטי EASSY הינו סיב תת ימי הנמצא באוקיינוס ההודי במזרח אפריקה. בשנת 2010 הושלמה בנייתו של הסיב והפיכתו למסחרי. הסיב הינו בבעלות קונסורציום של כ-16 חברות, משתרע על פני כ-10,000 ק"מ ובעל קיבולת של 10,000 Gbps. הסיב נוחת במספר תחנות נחיתה במדינות שונות לאורך החוף המזרחי - דרום אפריקה, מוזמביק, מדגסקר, קומורס, טנזניה, קניה, סומליה, דג'יבוטי וסודן.

כחלק מהפיתוח העסקי, חברת וויוק משקיעה בהרחבת רשת התקשורת שלה למדינות נוספות שאינן נמצאות לאורך חוף הים. במסגרת זו קונה החברה קיבולת יבשתית (terrestrial backhaul) המתחברת לכבל התת ימי ומרחיבה את נגישותו למדינות נוספות. לדוגמא וויוק משקיעה בפרויקט Tanzania Backhaul המחבר את תחנת הנחיתה של EASSY הממוקמת ב-Dar Es Salaam שבטנזניה עם הגבול שבין טנזניה לזמביה. הרחבת הרשת לגבול מאפשרת מכירת קיבולת ללקוחות הנמצאים בזמביה, מדינה כלואה (ללא גישה לחוף ים) עם ביקושים לשירותי תקשורת המבוססים על גבי סיבים. בנוסף, השקיעה וויוק בתשתית יבשתית שמגיעה מבוצוואנה לזמביה וזאת בכדי להרחיב את פרישת הרשת ולתת גיבוי לשירותים המסופקים במדינות הכלואות. השלמת הפרויקט מאפשרת ל-וויוק להרחיב את מגוון השירותים ללקוחותיה, לשפר את איכות השירות ולמכור שירותים גם ללקוחות הנמצאים במדינות כלואות.

ל- וויוקתכנית Rebate לבעלי המניות, הנגזרת משיעורי ההחזקה של בעלי המניות ללא קשר להיקף הקיבולת

הנצרכת על ידי כל אחד מבעלי המניות, תוכנית זו הסתיימה בשנת 2020.

ל-וויוק שלושה מקורות הכנסה עיקריים:

- הכנסות מחוזי IRU (Indefeasible Right of Use) - חוזים ארוכי טווח (לתקופת חיי הקו - בדר"כ 15 שנה) למכירת קווים על גבי הסיבים האופטיים. בחוזי IRU הלקוח ("רגיל" ובעל מניות) רוכש זכויות שימוש עד חיי הכבל, עליהם משלם במשך 4 שנים ממועד ההתקשרות. ההכרה בהכנסות נפרסת על פני 15 שנה כאשר היתרה הבלתי מוכרת נרשמת כהכנסה נדחית.
- הכנסות מתחזוקה (O&M) - במסגרת חוזי ה-IRU מתחייב הרוכש לתשלום שנתי בגין תפעול ותחזוקה של הסיב האופטי, כאשר התשלום הוא בדרך כלל נגזרת של מחיר המכירה. רוכש ה-IRU מחויב לשלם תשלומים אלו לאורך כל חיי הכבל.
- הכנסות מחוזי Lease (חכירה תפעולית) - חוזי שירות על גבי התשתית של וויוק. חוזים אלו הינם בד"כ לתקופה של כשנה.

להלן תיאור אודות הסביבה בה פועלת וויוק והשינויים החלים בה

התוצר המקומי הגולמי באפריקה מוערך בכ- 2,329 מיליארדי דולרים (על פי נתוני ה- UN) כאשר התוצר לנפש מוערך בכ- 1,781 דולר. בשנים 2006-2016 שיעור צמיחת התוצר הממוצע באפריקה היה כ- 4.6% בשנה. בשנים 2017-2019 הקצב התמתן מעט לכ- 3.5%-3% בשנת 2020 בעקבות מגפת הקורונה התוצר הממוצע באפריקה ירד בכ- 2.6% .בשנים הקרובות צפוי התמ"ג לצמוח בקצב של כ- 4% לשנה (על פי נתוני ה- UN).

כלכלת אפריקה מאופיינת בשיעורי אינפלציה גבוהים באופן יחסי למדינות העולם. בין השנים 2010-2018 נע שיעור האינפלציה השנתי בטווח שבין 6.7% לכ- 13.1%. שעור האינפלציה בשנת 2020 עמד על 11.4%. כמו כן, אוכלוסיית אפריקה צמחה במהירות בעשורים האחרונים, כאשר צפי האוכלוסייה בשנת 2025 עומד על כ- 1.5 מיליארד בני אדם (מקור: IMF, World Economic Outlook).

השקעות

על אף כמויות גדולות של היקפי קיבולת לא מנוצלת בכבלים התת ימיים, הבנייה וההשקעות בפרויקטים בתחום נמשכות. כבלים חדשים נבנים בעיקר על מנת לשפר ולגוון את הקווים הקיימים, ולהרחיב את פריסת המערכות לאזורים בלתי מחוברים. בשנים האחרונות בוצעו השקעות רבות בתשתיות של כבלים תת ימיים באפריקה, אסיה והמזרח התיכון.

מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

כאשר תוואי הסיב התת ימי עובד במים טריטוריאליים, נדרש אישור סטטוטורי של המדינה הרלוונטית בכדי לקבל זכויות מעבר.

בנוסף, במקום בו נוחת הכבל הימי ומתחבר לרשת היבשתית יש צורך ברישיון להפעלת לתחנת נחיתה ובחלק מהמדינות יש צורך ברישיון לאספקת שירותי תקשורת בינלאומיים.

שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

תחום השירותים על גבי סיבים אופטיים נמצא בצמיחה מהירה ביותר בשנים האחרונות והקיבולת המסופקת גדלה בקצב מהיר. לצד הגידול ברוחבי הפס המסופקים יש שחיקת מחירים.

התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

- בין השנים 2016-2018 בוצעו השקעות משמעותיות בתחום הכבלים התת ימיים, כאשר הונחו מערכות חדשות בהשקעה מצרפית של 9.7 מיליארד דולר. מרבית ההשקעות מבוצעות בדרך של בניית גופי קונסורציום משמעותיים.

- על אף כמויות גדולות של היקפי קיבולת לא מנוצלת בכבלים התת ימיים, הבנייה וההשקעות בפרויקטים בתחום נמשכות. כבלים חדשים נבנים בעיקר על מנת לשפר ולגוון את הקווים הקיימים, ולהרחיב את פריסת המערכות לאזורים בלתי מחוברים.

- בשנים הקרובות תנופת ההשקעות צפויה להמשיך עם פריסתם של כבלים תת ימיים נוספים בהשקעה כוללת של כ-4.7 מיליארד דולר. הקו הטראנס-פסיפי צפוי להוביל עם צפי השקעות בסך של 2 מיליארד דולר בכבלים תת ימיים (מקור: Telegeography).

- ההתפרצות העולמית של מגפת הקורונה וההשפעות הכלכליות הנלוות שלה הגבירו את העניין סביב ענף התקשורת. עבודה מרחוק, למידה מהבית, שימוש בשירותי סטימינר וגיימינג, הגדילו באופן משמעותי את השימוש ברוחב פס העולמי. אך עם זאת הצליח השוק לעמוד בביקושים הרבים על ידי שינוי של איכויות הזרמת התוכן והתאמות לספקים. להערכת החברה, ענקיות הטכנולוגיה גוגל, פייסבוק, אמזון ומיקרוסופט מהוות למעלה מכ- 60% ממקורות הביקוש העולמיים לרוחב פס.

- שחיקת מחירים מתמשכת - בשנת 2013 הושלמו פרויקטים של כבלים תת ימיים וכן בוצעו שדרוגים למערכות הקיימות בשוק. כתוצאה מכך נוצר עודף היצע משמעותי שהביא להגברת התחרות וירידה במחירים ברחבי העולם. מחירי רוחב פס משתנים במידה רבה בהתאם לאזור, אך בראיה גלובאלית ניכרת ירידה במחירים בכל השווקים בעולם. מצד אחד, דרישת רוחב פס מחייבת את הספקיות להרחיב ולשדרג את התשתית הקיימת ולהמשיך להשקיע ברשתות חדשות ומצד שני, מחירי הקיבולת ממשיכים לרדת. בשנים האחרונות המחיר החציוני לחודש במדגם של נתיבים עיקריים ירד בממוצע של 26% בשנים 2016-2019.

- הביקוש לרוחב פס בינלאומי, הנמדד במונחים של קיבולת בינלאומית בשימוש ממשיך, צמח בשנת 2016 בכ-50%. בשנים 2009-2016 הביקוש העולמי לרוחב פס צמח בקצב של כ-47% בממוצע לשנה. הצמיחה השנתית בביקושים לרוחב פס באפריקה צמח ב-4 השנים האחרונות בכ-47% בממוצע לשנה.

- בשנים האחרונות, ספקי תוכן כדוגמת גוגל ופייסבוק נכנסו לאפריקה והביאו לגידול משמעותי בביקוש לקיבולת בינלאומית.

שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על הפעילות

כבלים תת ימיים הם האמצעי העיקרי של תקשורת בין יבשתית, התפתחויות טכנולוגיות בתחום הביאו לצמיחה בהיקף הקיבולת שניתן להעביר בכבל והותירו מקום לצמיחה אפשרית הסיבים התת ימיים לא השתנו רבות ברמת הטכנולוגיה, אך הציוד שאחרי להעברת הנתונים עליו נשענים הסיבים עבר שינוי רחב ויכול להכיל רחבי פס גדולים מבעבר.

כמו כן, רשתות רחבות דורשות ניהול נכון ויעיל, מה הביא מספר יצרניות בשוק, כגון Allot, Sandvine להוציא קווי מוצרים אשר יכולים להתמודד עם ניהול ברוחבי פס גבוהים ובכך מייעלים משמעותית את ניהול ויעילות הרשתות.

שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם

ישנם שיפורים טכנולוגיים בתחום הציוד שמחובר לסיבים. טכנולוגיות אלו מאפשרות לספק על אותה תשתית קיבולת גבוהה יותר, כך שהמחיר ליחידה יורד וניתן לשפר את הניצולת והיעילות של התשתית. טכנולוגיות אלו מחזקות את בעלי הסיבים מאחר שניתן, בעלות שולית, לייצר קיבולת נוספת מאותה התשתית וזאת מול השקעה משמעותית בהנחת תשתית חלופית.

מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים בתחום פעילותה של **וויוק** ושינויים החלים בהם

- **עלויות כניסה גבוהות** - כניסה לתחום הפעילות מצריכה הזרמת הון משמעותי לאורך זמן.
- **תהליך הנחת הסיב הינו תהליך מורכב הדורש זמן רב** - הקמת פרויקט סיב תת ימי ארוכה ביותר, אחרי ההחלטה על הקמת הסיב יש לבצע סקר קרקעי של פני השטח מתחת לים, לאחר מכן להזמין סיב אופטי המתאים לצרכים, לשריין ספינה ייעודית להנחת הסיב ורק לאחר מכן להניח את הסיב עצמו.
- **ידע טכנולוגי** - יכולתן של חברות לפעול בתחום הפעילות מחייבת הון אנושי בעל ידע טכנולוגי ייחודי ומעמיק.
- **אישור להנחת הסיבים** - במידה שהסיב התת ימי עובר במים טריטוריאליים של מדינה מסוימת יש לקבל את אישורה להנחת הסיב, נושא זה מקבל משנה תוקף בהנחת סיב דרך הים האדום, שם יש מקטעים ניטרליים מצומצמים, אם בכלל.
- **רישיונות** - הסיב התת ימי נוחת במדינות שונות דרכן הוא מתחבר לסיב היבשתי. לצורך כך, יש לקבל את אישור המדינה בא נוחת הסיב ולאחר מכן לקבל רישיון לחבר את הסיב למערכת היבשתית.
- **שיפורים טכנולוגיים** - השיפורים האמורים מאפשרים לשדרג את הסיב ועל ידי כך להפיק ממנו קיבולת נוספת בהשקעה שולית יחסית להנחת סיב חלופי. פער השקעה זה מייצר סיכון גבוה בהנחת סיב חדש, אשר עלותו גבוה משמעותית משדרוג של סיב קיים ומהווה חסם כניסה.

תחליפים למוצרי **וויוק** ושינויים החלים בהם

לפרטים בדבר טכנולוגיית ה-O3b ראו סעיף 8.2.4 לעיל וכן, דיווח החברה מיום 31 במאי 2016 (אסמכתה: 2016-01-039729).

מבנה התחרות בתחום פעילותה של **וויוק**

- עד לשנת 2009 אפריקה שמדרום לסהרה הייתה האזור בעל פריסת סיבים האופטיים וקיבולת פס רחב הנמוכה בעולם. באופן ספציפי, מזרח אפריקה הייתה בעלת הפריסה הנמוכה ביותר כאשר הסתמכה באופן בלעדי על תשתיות לוויין. קו החוף בין Djibouti ועד ל Mtunzini היה המסלול הארוך ביותר בעולם ללא כבל תת ימי.
- באמצע שנות האלפיים המצב השתנה באופן דרמטי הודות ל-3 גורמים עיקריים:

1. חדירת טלפונים ניידים ליבשת אפריקה והדרישה לרוחב פס.
2. מוסדות פיננסיים בינלאומיים ומשקיעים פרטיים החלו לבצע השקעות בפרויקטים של תשתיות ובפרט בסיבים אופטיים.
3. ספקים החלו להתמקד בפרויקטים בתחום רשתות של סיבים אופטיים והחלו להציע מחירים

אטרקטיביים על מנת לעורר את הביקוש.

- התוצאה הייתה מידית כאשר חלק מההשקעות שבוצעו בשנים 2009-2012 כללו 3 כבלים תת ימיים לאורך קו החוף המזרחי של אפריקה TEAMS, SEACOM, EASSY וארבעה כבלים לאורך קו החוף המערבי (GLO-1, Main One, ACE, WACS).
- מרבית הפרויקטים נוצרו ברובם על ידי חברות תקשורת במבנה של קונסורציום ונועדו לספק תשתית לחברות עצמן וכן, לספק שירותים לחברות נוספות כדוגמת WACS ו-EASSY.
- הגידול המהיר והשינוי בנוף התחרותי בשוק האפריקאי הוביל לירידת מחירים משמעותית.
- במקביל, שוק הסיבים באפריקה צובר תאוצה מסוימת ומאופיין בהשקעות נמשכות מצד חברות תקשורת בינלאומיות ובנייה של סיבים נוספים באפריקה כמתואר בהרחבה לעיל (כגון פרויקטי "סימבה"/Africa2). וויוק פועלת על מנת לחזק את מעמדה ולבצע השקעות בסיבים החדשים כמפורט להלן.

<u>מוצרים ושירותים</u>

וויוק מספקת קישור למפעילי רשתות תקשורת, ממשלות, ספקי שירות אינטרנט (ISP) וכן, לבעלי המניות של החברה, באמצעות כבל אופטי תת ימי EASSY הפרוס לאורך 10,500 ק"מ, לאורך צידה המזרחי של יבשת אפריקה, אשר מקושר לדרום אפריקה ואירופה. לקוחות המעוניינים יכולים לרכוש גם קישור לשדרת האינטרנט העולמית, אשר נפרסה במסגרת פרויקט EASSY.

בנוסף, וויוק משקיעה בתשתית יבשתית המחברת את תחנת הנחיתה של EASSY, הממוקמת בחוף, למדינות שנמצאות בתוך היבשת. כמו כן, התמקדה וויוק במכירת שירותים בדרום אפריקה, שהינו השוק המפותח ביותר באפריקה.

כחלק מהפיתוח העסקי, וויוק רכשה בעלות בקיבולת על הסיב WACS (West Africa Cable System), אשר באמצעותו מספקת וויוק את שירותיה גם לשווקים שנמצאים במערב אפריקה.

<u>מוצרים חדשים</u>

בתחילה סיפקה וויוק שירותי קישוריות בלבד, כאשר הלקוח ניהל באופן עצמאי את ההתקשרות על הקווים שקנה מ-וויוק. בשנים האחרונות השיקה וויוק את רשת ה IP שלה, המאפשרת לה לספק ללקוחות קישור מנוהל ומגובה לשדרת האינטרנט העולמית. כמו כן, פועלת וויוק על מנת לקדם כניסה לתחום ה- "דאטה סנטרס", תחום אשר צובר תאוצה ביבשת.

על פי התוכנית העסקית העדכנית של וויוק, בכוונתה לבצע השקעות מהותיות בסיבים חדשים, תשתיות וכניסה לתחומי פעילות חדשים. התחזית כוללת השקעות בהיקף מצטבר של כ-284 מיליון דולר, כמפורט בהערכת השווי המצ"ב לדוח זה.

<u>שיווק והפצה</u>

וויוק מוכרת את שירותיה ישירות ללקוחות באמצעות צוות מכירות הפרוש ברחבי אפריקה. החברה משתתפת בכנסים המשמעותיים וממוצבת כאחת מספקי הסיבים המובילים באפריקה.

<u>תחרות</u>

המתחרים העיקריים של וויוק הם בעלי סיבים אופטיים אלטרנטיביים כגון SEACOM במזרח אפריקה, ACE, SAT3 במערב אפריקה, ועוד. מתחרים נוספים הם חברי קונסורציום נוספים ב-EASSY וב-WACS שגם הם

פעילים בשוק הסיטונאי (כדוגמת Vodacom, Airtel ו-MTN).

מתחרים נוספים הן חברות תקשורת גלובאליות כגון PCCW שהינן בעלות רשת גלובאלית, ומתמקדות באספקת שירותים ללקוחות גלובאליים ולקוחות אסטרטגיים כגון חברות הסלולר.

מתחרים נוספים הם בעלי סיבים פנים ארציים באפריקה כגון MTN, Liquid להן סיבים רחבים פרוסים בתוך אפריקה ומקשרים לסיבים התת ימיים. זה מתאפשר להם מכיוון ועלויות הפריסה פנים ארציות מאוד יקרות ולא יציבות, ועם פריסה של רשת סיבים שלהן יש להן ייתרון תחרותי.

הון חוזר

לקוחות וחייבים אחרים - לקוחות עסקיים "רגילים" ולקוחות שהינם בעלי מניות, הצורכים שירותי תקשורת. החברה מעניקה ללקוחות אשראי לתקופות של עד כ- 3 שנים, המופחת באופן שווה בכל שנה. שיעור הלקוחות מסך היקף המכירות השנתיות גבוה, ונובע מהסכמי עבר בין החברה לבין בעלי מניותיה בדבר מועדי פירעון אשראי לקוחות שניתן.

עדכון בקשר עם אחזקות החברה בוויוק:

בהתאם להערכת השווי בגין אחזקותיה של חברת הבת גילת סאטקום ניגריה בע"מ בתאגיד "וויוק" (להלן: "**גילת**" ו- "**וויוק**"), ליום 31.12.2020, אשר נערכה על ידי מעריך שווי חיצוני ובלתי תלוי בחברה (להלן: "**מעריך השווי**"), שווי אחזקתה המעודכן של גילת בוויוק, כולל דיבידנד שהתקבל, הנו כ- 9.5 מיליון דולר ארה"ב.

כאמור בדיווחיה הקודמים של החברה, נכון למועד זה מתנהל על ידי דירקטוריון וויוק ובפיקוח החברה (אשר מינתה נציג בוועדות המרכזיות ובדירקטוריון של וויוק), תהליך סדור, במסגרתו עשויה להתבצע השקעת הון מהותית בוויוק על ידי משקיע חיצוני, אשר בין היתר, יפעל בנוסף גם לרכישת אחזקותיהם של חלק מבעלי המניות הקיימים בוויוק ובהם גילת.

ביום 20 באוגוסט, 2020 דיווחה החברה כי נחתם הסכם הבנות מפורט עם אחת מבין קבוצות המשקיעים אשר התעניינו בתהליך. הסכם ההבנות נחתם לאחר השלמת תהליכי בדיקות מפורטים אשר בוצעו על ידי הקבוצה כאמור. על פי הסכם ההבנות שנחתם, התמורה ברוטו בגין העסקה לחברה תעמוד על טווח של כ- 9.4-9.1 מיליון דולר ארה"ב (חלק החברה, לפני מס והוצאות) (לפירוט והרחבה ראו בדיווחיה המיידים של החברה, אסמכתה לדיווח: 2020-01-082114). במהלך התקופה האחרונה אף פעלה הנהלת החברה על מנת לגבש רוב באורגני וויוק לשם אישור עסקת ההשקעה והשיגה את הרוב הנדרש לביצוע עסקת ההשקעה.

במקביל למתואר לעיל, בעל מניות מיעוט בוויוק, הביע את התנגדותו לעסקה, פנה לערכאות משפטיות במאוריציוס (מקום מושבה של וויוק), וקיבל צו מניעה זמני ביחס לביצוע העסקה, תוך הבהרה מטעם הערכאה המשפטית כי בעל המניות כאמור יישא בכל נזק אשר ייגרם לוויוק ו/או למי מבין בעלי מניותיה במקרה שבו תידחנה הטענות מכוח צו המניעה. נכון למועד זה טרם הסתיימו ההליכים בנושא והצדדים מצויים בדיונים משפטיים.

בשלב זה הודיע המשקיע לוויוק ולבעלי מניותיה כי הוא עומד ברצונו לביצוע העסקה ובכוונתו להשלים את העסקה בכפוף להוראות כל דין/הוראה משפטית. כאן גם המקום לציין כי במהלך שנת 2020 עמדה וויוק במרבית תחזיותיה ומעמדה נותר יציב, כפי שדווח במסגרת דוחותיה הרבעוניים של החברה.

כאן המקום לציין כי עסקת ההשקעה מיועדת בין היתר, על מנת לממן השקעות של וויוק בתחום התקשורת,

ובפרט בתחום הדאטה-סנטרס, תחום בו פועל בעל מניות המיעוט, ולפיכך מתעוררת אפשרות לכאורה בדבר ניגוד עניינים/מניעת תחרות בו מצוי בעל מניות המיעוט כאמור בנוגע לפעולותיו. בצו המניעה, טוען בעל מניות המיעוט כאמור לפגיעה בזכויות המיעוט לאחר כניסת המשקיע לוויוק, טענות, אשר למיטב ידיעת החברה ובהתאם לעמדת יועציה המשפטיים של וויוק, אינן מבוססות משפטית ו/או עובדתית דיו.

החברה, בשילוב עם עורכי דינה פועלת בשיתוף עם וויוק ויתר בעלי מניותיה של וויוק על מנת להסיר את המגבלה המשפטית וכן שוקלת אפשרות לקיום הליכים משפטיים כנגד בעל מניות המיעוט ונושאי המשרה בו, בשל עיכוב, ככל שיחול, בעסקה. יובהר כי החברה, כמו גם יתר בעלי המניות האחרים בוויוק הנה צד להליכים משפטיים אלו. בין היתר הגישו הצדדים הליכי בוררות מקבילים בלונדון, אשר מטרתם בהסדרת סוגיית עסקת ההשקעה.

יצוין כי במהלך התקופה האחרונה פעלה החברה בשיתוף עם בעלי המניות בוויוק לשם קידום העסקה והסרת חסם צו המניעה אשר הוגש על ידי אחד מבעלי מניות המיעוט (לאחר שרוב מוחלט מקרב בעלי המניות החליטו על קידום העסקה). החברה ויתר בעלי המניות הגישו התייחסות מפורטת ורחבה לבית המשפט במאוריציוס (מקום מושבה של וויוק), בין היתר, בהתייחס לחשיבות העסקה ואיכותה לטובת וויוק ובמהלך התקופה הקרובה צפוי בית המשפט ליתן את החלטתו בנושא.

להערכת החברה, בשים לב להתעניינות מצד גופים משמעותיים כאמור בעסקת ההשקעה, חתימת מזכר ההבנות המחייב מול אחד הגופים, כמו גם רמת המשאבים המושקעת מצד הגופים המתעניינים (הפעלת יועצים משמעותיים, בדיקות מעמיקות והתנהלות שוטפת רציפה), קיימת הסתברות איכותית לביצוע עסקת ההשקעה במהלך 2-3 הרבעונים הקרובים. יחד עם זאת, ומטבעה של כל עסקת השקעה ומורכבותה המובנית, לא ניתן לקבוע וודאות מלאה בדבר הצלחת עסקת ההשקעה ואין כל וודאות כי העסקה תושלם. אם וככל שעסקה כאמור תצא אל הפועל והחברה תמכור את אחזקותיה ב-וויוק, אזי תמורת המכירה שתתקבל בפועל נטו תשמש לפירעון אגרות חוב של החברה (כולן או חלקן, בהתאם לתמורה), בהתאם לתנאי אגרות החוב.

יובהר כי האמור לעיל, הינו מידע צופה פני עתיד, כמשמעות מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, ומבוסס על הנחות החברה, הערכות הנהלה, תחזיות פנימיות ותוכניות עבודה בהתאם לנתונים הקיימים במועד זה. מידע צופה פני עתיד זה עלול שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מן הצפוי, בשל גורמים שאינם תלויים בחברה, לרבות משתני מו"מ, דיוני הצדדים, שינויים כלכליים, משתנים רגולטוריים, משתני שוק שונים ובפרט ביחס לגורמי הסיכון המפורטים להלן.

19. **<u>מימון</u>**

פעילות הקבוצה ממומנת בעיקרה מהון עצמי שוטף. נכון ליום 31 בדצמבר 2020, עומד סך האשראי לזמן קצר, כולל חלויות שוטפות של בגין אגרות חוב להמרה (סדרה ו') ואגרות חוב (סדרה ב'), על כ- 3.3 אלפי דולר. לפרטים נוספים אודות תנאי ההלוואות ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים.

בחודש בספטמבר, 2020 התקשרה החברה בהסכם עם תאגיד בנקאי לקבלת הלוואה בערבות מדינה בסך של 5 מיליון ש"ח בתנאים מטיבים, בשים לב לזכאות שנקבעה לחברות במסגרת קרן ההלוואות לעסקים בערבות המדינה (בסעיף זה: "**ההלוואה**"). ההלוואה תישא ריבית שנתית השווה לריבית הפריים, בתוספת מרווח של 1.5% (כאשר החברה פטורה מתשלומי ריבית בגין השנה הראשונה). קרן ההלוואה תשולם ב- 48 תשלומים חודשיים רצופים וזאת החל מתום שנה ממועד העמדתה של ההלוואה בפועל, קרי ביום 10 באוקטובר 2021. להערכת החברה הלוואה זו, אשר מגלמת תנאים מטיבים ביותר, תשפר משמעותית את תזרים המזומנים של החברה ותתמוך בפעילות הפיתוח העסקי של החברה בטווח הבינוני והארוך.

מידע אודות הלוואות ואשראים מהותיים:

אגרות החוב (סדרה ו')

בחודש יולי 2016 השלימה החברה הנפקה לציבור של סדרת אג"ח חדשה (סדרה ו'). סך הכל הקצתה החברה במסגרת ההנפקה 17,527,000 ש"ח ע.נ. אגרות חוב (סדרה ו') בתמורה לכ-17,580 אלפי ש"ח (כ-4,500 אלפי דולר) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ-173 אלפי דולר. לפרטים נוספים בדבר הנפקה לציבור של אג"ח להמרה (סדרה ו') ראו ביאור 9 (ג) לדוחות הכספיים.

החברה התחייבה בעת ההנפקה לעמוד באמות המידה הפיננסיות הבאות: חוב פיננסי נטו למאזן שלא יעלה על 75% במשך למעלה משני רבעונים רצופים, יחס חוב פיננסי נטו ל-EBITDA שלא יעלה על 6 במשך למעלה משני רבעונים רצופים ויחס חוב הפיננסי נטו שלא יעלה על 65% משווי החזקות החברה ב-וויוק. ליום 31 בדצמבר, 2019 החברה עומדת בכל אמות המידה הפיננסיות שנקבעו בשטר הנאמנות. יצוין כי באסיפת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו'), מיום 23 בינואר 2018, הוחלט לבטל את אמת המידה לפיה יחס החוב הפיננסי נטו שלא יעלה על 65% משווי החזקות החברה ב-וויוק, כנגד יצירת פיקדון משועבד לטובת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') בו יופקד על ידי החברה סכום השווה לסך תשלומי הקרן והריבית בגין אגרות החוב (סדרה ו') עד למועד פירעונן של אגרות החוב (סדרה ו'), בהתאם ללוח הסילוקין של אגרות החוב, הכל כמפורט בדוח זימון אסיפת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') מיום 16 בינואר, 2018 (אסמכתה: 2018-10-005214) והתיקון לשטר הנאמנות של אגרות החוב (סדרה ו') אשר פורסם ביום 29 בינואר, 2018 (אסמכתה: 2018-01-009826). לפרטים נוספים ראו ביאור 9 לדוחות הכספיים.

לפירוט נוסף אודות אגרות החוב של החברה ראו נספח לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח זה וכן ביאור 9 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לשנת 2020.

אגרות החוב (סדרה ב')

בחודש פברואר 2018, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 31 בינואר 2018, 44,800,000 ע.נ אגרות חוב (סדרה ב'), רשומות על שם 1 ש"ח ע.נ כל אחת ("**אגרות החוב (סדרה ב')**"), יחד עם 6,400,000 כתבי אופציה (סדרה 2), רשומים על שם, הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה ("**כתבי אופציה**"), בתמורה לכ-44,352 אלפי ש"ח (כ-12,941 אלפי דולר ליום ההנפקה) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ-463 אלפי דולר.

אגרות החוב (סדרה ב') וכתבי האופציה הוצעו לציבור בדרך של מכרז ציבורי על מחיר היחידה ("**המכרז**"), כשהרכב כל יחידה הינו 1,400 ש"ח ע.נ. אגרות חוב (סדרה ב') יחד עם 200 כתבי אופציה (סדרה 2) כאשר מחיר היחידה המינימאלי הינו 1,386 ש"ח ליחידה.

אגרות החוב (סדרה ב') עובדות לפירעון ב-8 תשלומים כדלקמן:

- שני תשלומים בשיעור של 5% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') שולמו ביום 1 במרץ ו-1 בספטמבר 2019.
- שני תשלומים בשיעור של 7% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולם ביום 1 במרץ ו-1 בספטמבר 2020.
- תשלום בשיעור של 10% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר שולם ביום 1 במרץ 2021.
- תשלום בשיעור של 10% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולם ביום 1 בספטמבר 2021.
- תשלום אחד בשיעור של 20% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולם ביום 1 במרץ, 2022.
- תשלום אחד בשיעור של 36% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולם ביום 1 בספטמבר, 2022.

אגרות החוב (סדרה ו') נושאות ריבית שנתית בשיעור של 5.5% אשר תשולם פעמיים בשנה בימים 1 במרץ ו-1

ספטמבר של כל אחת מהשנים 2018 עד 2022 (כולל).

החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ב') לא נפרעו במלואן תעמוד באמות המידה הפיננסיות הבאות: יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 75% במשך למעלה משני רבעונים רצופים, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 6 במשך למעלה משני רבעונים רצופים.

נכון למועד הדוח החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות כאמור.

לפירוט נוסף אודות אגרות חוב סדרה ב' של החברה ראו נספח לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח זה וכן ביאור 9 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לשנת 2020.

20. **מיסוי**

לפרטים אודות המיסוי החל על הקבוצה ראו ביאור 12 לדוחותיה הכספיים.

21. **סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם**

הנהלת החברה בוחנת מעת לעת הנחיות והמלצות של משרד התקשורת והמשרד להגנת הסביבה בנושאים הקשורים לסיכונים סביבתיים בתחום פעילותה של החברה.

הפעלת תחנת שידור ללוויין:

החברה מפעילה תחנת שידור לוויינית אשר כוללת מספר אנטנות שידור המותקנות על גג מתקני החברה בפתח תקווה. אותן אנטנות מהוות מקור לקרינה בלתי מיינת, אשר עלולה להיות בעלת השפעה שלילית על הסביבה. בהתאם להוראות הדין, עורכת החברה, באמצעות חברה חיצונית בעלת היתר מאת המשרד להגנת הסביבה, בדיקות תקופתיות של הקרינה אשר מקורה בתחנת השידור כאמור. כל הבדיקות, כולל הבדיקה האחרונה אשר בוצעה בשנת 2019 העלו כי הקרינה נמוכה מהקרינה המקסימאלית המותרת בהתאם לתקנים הסביבתיים והתעסוקתיים בישראל.

בהתאם לחוק הקרינה הבלתי מיינת התשס"ו-2006, בחודש אוגוסט 2015 קיבלה גילת טלקום מהמשרד לאיכות הסביבה היתר להקמת ולהפעלת מוקדי שידור מסוג משדר לווייני מדגם BUC. תוקף היתר זה הינו עד ליום 12 באוגוסט, 2020.

22. **מגבלות ופיקוח על פעילות החברה**

תחום שירותי תקשורת נתונים מאופיין בדרישות רגולטוריות שונות הכוללות, בין היתר, דרישות לקבלת רישיונות מגופים שונים כתנאי לפעילות בתחום. הדרישות הרגולטוריות משתנות ממדינה למדינה, הן מבחינת היקף הדרישות והן מבחינת אכיפתן.

22.1. **רישיונות משרד התקשורת למתן שירותי תקשורת**

חוק התקשורת קובע, כי אספקת שירותי תקשורת, מכל סוג, כפופה לקבלת רישיון משרד התקשורת. בהתאם לאמור, נכון למועד הדיווח, כפופה פעילות החברה לקבלת מספר רישיונות, בהתאם לסעיף 4 לחוק התקשורת וסעיף 5 לפקודת הטלגרף.

הרישיונות קובעים את סוג השירותים אותם רשאית הקבוצה לספק, לרבות הפעולות לצורך אספקת השירותים (למשל, הפעלה ותחזוקה של מערכות, חיבור לקווי בזק, ייצוג לקוחות מול צדדים שלישיים וכו'). כל רישיון קובע תנאים ייחודיים המתאימים לסוג שירותי התקשורת הניתן במסגרתו.

להלן עיקרי הרישיונות מטעם חוק התקשורת:

22.1.1. רישיון מיוחד למתן שירותי בזק - רישיון להעברת מסרים וללימוד מרחוק באמצעות VSAT

לחברה רישיון מיוחד למתן שירותי בזק, הכוללים שידור וקליטה של מסרים באמצעות VSAT וכן, מתן שירותי לימוד והדרכה אינטראקטיביים באמצעות מקטעי לוויין, מהרכזת הלוויינית אל תחנות הקצה.

רישיון זה משמש את החברה במסגרת פעילותה בתחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת וכן, בתחום שירותי תקשורת נתונים. תוקף הרישיון הוארך עד ליום 29 ביולי, 2024.

החברה רשאית לקבל זכויות שימוש במקטעי חלל לוויינים ממפעילי לוויין לשימושה ו/או לצורך העמדתם ללקוחותיה ולחבר ציוד קצה של תקשורת לוויינית בין חצרי הלקוח לרשת הבזק הציבורית, כהגדרת בהוראות הדין.

הוראות רישיון זה, מגבילות את מתן השירות לשירותים פנים ארציים בלבד ובאמצעות משיבים של לוויין תקשורת ישראלית של חברת חלל, אלא אם אין ביכולתה של חברת חלל להעמיד את מקטע החלל הנדרש.

בהתאם לתנאי הרישיון, על החברה לעמוד בסטנדרטים טכניים והנדסיים, אשר מאושרים על ידי משרד התקשורת לרבות קבלת אישורים על שינויים במערכת.

עוד נקבע בתנאי הרישיון של משרד התקשורת סטנדרטים לטיב השירות, אשר על החברה לעמוד בהם כתנאי להמשך החזקת הרישיון לרבות פיקוח וחובות דיווח תקופתיים למשרד התקשורת.

22.1.2. רישיון מיוחד למתן שירותי בזק - רישיון לתמסורת חוזי (וידאו) ושמע ואותות משולבים (תמונה וקול)

רישיון מיוחד למתן שירותי בזק ושירותי תמסורת (שידור וקליטה) חוזי קול ושמע, הכולל קבלת זכויות לשימוש במקטעי לוויינים, לשימוש עצמי או לצורך העמדתם לשימושם של לקוחותיה, באמצעות תחנות קרקע נייחות וניידות מול לוויינים.

רישיון זה משמש את החברה במסגרת פעילותה בתחום שירותי תקשורת נתונים. תוקף הרישיון הוארך עד ליום 30 באפריל, 2024.

בהתאם לתנאי הרישיון, על החברה לעמוד בסטנדרטים טכניים והנדסיים, אשר מאושרים על ידי משרד התקשורת לרבות קבלת אישורים על שינויים במערכת.

עוד נקבע בתנאי הרישיון של משרד התקשורת סטנדרטים לטיב השירות, אשר על החברה לעמוד בהם כתנאי להמשך החזקת הרישיון לרבות פיקוח וחובות דיווח תקופתיים למשרד התקשורת.

22.1.3. רישיון מיוחד למתן שירותי בזק - לתמסורת חוץ לארץ

רישיון מיוחד למתן שירותי בזק לתמסורת בינלאומית, הכולל קבלת זכויות לאספקת שירותי תקשורת נתונים, טלפוניה בינלאומית וכן, שירותי תקשורת וידאו עסקית.

רישיון זה משמש את החברה בפעילותה בתחום שירותי תקשורת נתונים ושירותי טלפוניה בינלאומית. החברה פועלת להגיש, מעת לעת, דיווחים תקופתיים בהתאם לנדרש למשרד

התקשורת. תוקף הרישיון הינו עד ליום 29 בספטמבר, 2023.

בהתאם לתנאי הרישיון, על החברה לעמוד בסטנדרטים טכניים והנדסיים, אשר מאושרים על ידי משרד התקשורת לרבות קבלת אישורים על שינויים במערכת.

עוד נקבע בתנאי הרישיון של משרד התקשורת סטנדרטים לטיב השירות, אשר על החברה לעמוד בהם כתנאי להמשך החזקת הרישיון לרבות פיקוח וחובות דיווח תקופתיים למשרד התקשורת.

22.1.4. <u>רישיון משרד התקשורת להפעלת ציוד קצה לווייני ברשת אירידיום</u>

רישיון להפעלת ציוד קצה לווייני נייד של רשת אירידיום. תוקף הרישיון הינו עד ליום 31 בדצמבר, 2021.

על פי רישיון זה, החברה רשאית לספק ציוד ללקוחותיה, במדינת ישראל, אשר פועל על רשת אירידיום. עד ל 31.12.19, רישיון זה הוחזק בקבוצה על ידי חברת הבת גאיה קום ואולם לאור מהלכי התייעלות, מוזגה גאיה קום לתוך גילת טלקום והחל מתאריך 1.1.20 רישיון זה הונפק על שם גילת טלקום.

22.1.5. <u>רישיון סחר להקמת תחנות קשר ולהחזקתן</u>

רישיון משרד התקשורת שניתן לחברה לצורך סחר בציוד הנדרש לכלל הפעילות בתחום התקשורת הלוויינית הניידת. תוקפו של רישיון הסחר מחודש מדי שנה. החברה הגישה בקשה לחידוש הרישיון עוד בחודש דצמבר 2020, ואולם לאור תיקון לחוק הארכת תקופות (הוראת שעה – נגיף הקורונה החדש) (אישורים רגולטוריים), התש"ף-2020, נמסר כי הרישיון הוארך באופן אוטומטי וזמני עד ליום 30.6.2021.

בהתאם לתנאי הרישיון, על החברה לעמוד בסטנדרטים טכנים והנדסיים. עוד נקבע בתנאי הרישיון של משרד התקשורת סטנדרטים לטיב השירות, אשר על החברה לעמוד בהם כתנאי להמשך החזקת הרישיון לרבות פיקוח וחובות דיווח תקופתיים למשרד התקשורת.

22.1.6. <u>רישיון משרד התקשורת למתן גישה ליציאה לאינטרנט על גבי לוויין</u>

בהתאם לבקשת החברה מחודש אוקטובר, 2020, אישר משרד התקשורת לחברה, רישיון למתן שירותי גישה לרשת האינטרנט ("**רישיון האינטרנט**"). רישיון האינטרנט הונפק לטובת גילת, חברת הבת בבעלות מלאה של החברה.

על פי תנאי רישיון האינטרנט, יתאפשר לגילת להציע שירותי גישה לרשת האינטרנט בישראל ולחו"ל על גבי תשתית קווית ו/או באמצעות רשת לוויין באמצעות אתרי החברה בישראל. רישיון האינטרנט כאמור מאפשר לחברה את היכולת למכור Traffic מרשת האינטרנט בישראל ולעולם (כדוגמת חברות תקשורת מובילות כגון, בזק בינלאומי, פרטנר וכיו"ב.

על פי פלטפורמה טכנולוגית זו, לקוחות פוטנציאלים, לרבות לקוחות עסקיים, ישובים ישובים מרוחקים, ספקי תקשורת וכיו"ב - יוכלו לרכוש מהחברה פתרונות וירטואליים, שירותי אינטרנט, שירותי ערך מוסף (שירותי ענן, פיירוול, נתבים וירטואליים, שירות הוסטינג וכיו"ב). רישיון האינטרנט למעשה יאפשר לחברה לנצל את יכולותיה הטכנולוגיות הקיימות, על מנת

להציע ללקוחות בישראל שירותי תקשורת באיכות גבוהה ובאופן תחרותי.

רישיון האינטרנט מאפשר לחברה לפנות לפלח נרחב וחדש של לקוחות, כגון ספקיות אינטרנט בעלות התמחות בקהלי יעד ספציפיים, חברות, VOIP וחברות תשתית שכיום רוכשות שירותים אלו מגורמים אחרים בתעשייה. החברה תפעל לבסס מתן שירות והתקשרויות על בסיס האמור .

יחד עם זאת, מובהר כי הנושא המתואר לעיל ובחינת השוק המבוצעת על ידי החברה - מצויים בשלבים ראשוניים ביותר ואין וודאות בדבר ייסוד התקשרויות מהותיות ו/או ככלל. החברה תבחן את האפשרויות העסקיות והכלכליות העומדות בפניה מכוח הרישיון - וכן תדווח על כל התפתחות מהותית בנושא.

מידע האמור לעיל באשר ליישום בפועל של הרישיון והשפעתו המסחרית על החברה, אם וככל ותהיה - הינו מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ,אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאין החברה יכולה לצפותן במועד זה, ובכלל זאת התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה, לרבות משתני שוק, יכולות ביסוס יכולות מסחריות וכיו"ב.

22.1.7. <u>תיקון לרישיון הפעילות של החברה למתן שירות תמסורת לחו"ל באמצעות לוויין</u>

בחודש דצמבר 2020 התקבל בידי גילת תיקון לרישיון פעילות החברה למתן שירות תמסורת לחו"ל באמצעות לוויין מטעם משרד התקשורת אשר מסדיר בין היתר, את הנושאים הבאים (להלן: "**הרישיון**"): (א) חובת "ישראליות" לחברה (לרבות ניהול ומרכז עסקיה) ותושבות ישראלית ביחס לחלק מנושאי המשרה בחברה ; (ב) הגבלת העברת אמצעי השליטה בחברה לגורם שאינו ישראלי (כהגדרתו ברישיון) אלא בכפוף לאישור מיוחד (ג) הסדרת אפשרות להעברת אמצעי שליטה בבעל רישיון למספר גופים נפרדים, ללא קיומו של בעל שליטה בחברה (למיטב ידיעת החברה, מדובר על אפשרות אשר נבחנת מעת לעת על ידי בעלת השליטה, במקביל לבחינה שוטפת של אפשרויות שונות למימוש האחזקה בחברה מול מתעניינים, כפי שדווחו בדיווחים קודמים על ידי החברה) ; (ד) הגבלת האפשרות להשפעה ניכרת של אדם על פעילות החברה ; (ה) קביעת התאמה ביטחונית לנושאי משרה ונותני שירותים בחברה ; (ו) הסדרת פעולות נוספות הטעונות אישור מראש של משרד התקשורת, כגון פירוק מרצון, פשרה או הסדר, מיזוג עם חברה אחרת, רה ארגון מהותי וכיו"ב ; (ז) הסדרת מסירת מידע מהותי למשרד התקשורת.

בהתאם לרישיון, פעולות מסוימות מכוחו לרבות מאלו המתוארות לעיל דורשות את אישור שר התקשורת.

להלן עיקרי התנאים אשר קבועים ברישיון :

1. ישראליות

בבעל הרישיון יתקיימו בכל עת כל התנאים הבאים: הוא חברה המאוגדת ורשומה בישראל ; הניהול השוטף של בעל הרישיון ומרכז עסקיו בישראל ; מקום מושב הנהלת בעל

הרישיון ומשרדו הראשי יהיו בישראל.

2. העברת אמצעי שליטה

(א) לא תועבר לאדם, בעצמו או יחד עם קרובו או עם אחר הפועלים עמו דרך קבע (בסעיף זה - "**המבקש**"), החזקה, ישירה או עקיפה, של אמצעי שליטה כלשהו בבעל הרישיון בשיעור של עשרה אחוזים (10%) או יותר מאותו אמצעי שליטה, בין בבת אחת ובין בחלקים, אלא בהתקיים כל אלה: (1) המבקש הוא גורם ישראלי; (2) ניתנה לכך הסכמת השר בכתב מראש.

(ב) לא יירכשו, במישרין או בעקיפין, עשרה אחוזים (10%) או יותר מאמצעי שליטה כלשהו בבעל הרישיון, בין בבת אחת ובין בחלקים, בידי אדם בעצמו או יחד עם קרובו או עם אחר הפועלים עמו דרך קבע (בסעיף קטן זה – "**המבקש**"), אלא בהתקיים כל אלה: (1) המבקש הוא גורם ישראלי; (2) ניתנה לכך הסכמת השר בכתב מראש.

(ג) לא יועבר בדרך כלשהי, אמצעי שליטה כלשהו בבעל הרישיון, או חלק מאמצעי שליטה כאמור, באופן שכתוצאה מן ההעברה תועבר שליטה בבעל הרישיון מאדם אחד לאדם אחר או יהפוך אדם לבעל השליטה, אלא בהתקיים כל אלה: (1) הגורם אשר הפך לבעל השליטה הוא גורם ישראלי; (2) ניתנה לכך הסכמת השר בכתב מראש.

(ד) גורמים מקרב מדינות בעלות רגישות ביטחונית שהוגדרו, לא יחזיקו במישרין או בעקיפין 5% ומעלה מאמצעי השליטה בחברה:

4. **בעל רישיון ללא בעל שליטה**

(א) לא יועברו בדרך כלשהי, אמצעי שליטה בבעל הרישיון, באופן שכתוצאה מן ההעברה יהפוך בעל הרישיון להיות בעל רישיון ללא בעל שליטה, אלא בכפוף לעמידה בהוראות סעיף זה ובכפוף למתן הודעה מראש בת 10 ימי עבודה לשר, ובלבד שהשר לא הביע את התנגדותו בתוך 10 ימי עבודה ממועד ההודעה.

(ב) על העברת אמצעי שליטה בבעל רישיון ללא בעל שליטה, יחולו הוראות סעיף 3 בשינוי הבא: בסעיפים 3(א) ו- 3(ב), במקום "עשרה אחוזים (10%) או יותר" יבוא "חמישה אחוזים (5%) או יותר". השינוי האמור לא יחול ביחס למשקיע מוסדי אשר מתקיים בו תנאי מבין התנאים הקבועים בס"ק 2 להגדרת "גורם ישראלי". רשימת המשקיעים המוסדיים המותרת ביחס לסעיף זה, הנה כמפורט ברישיון.

(ג) החזקה בחברה ללא בעל שליטה, השולטת, במישרין או בעקיפין, בבעל הרישיון, בשיעור של חמישה אחוזים (5%) או יותר, ולעניין משקיע מוסדי עשרה אחוזים (10%) או יותר תהיה טעונה אישור השר מראש ובכתב, וזאת אף אם בהתאם לחישוב ההחזקה בהתאם לסעיף 3(יא) שיעור ההחזקה בבעל הרישיון נמוך מהשיעורים האמורים.

לעניין זה, "חברה ללא בעל שליטה" - חברה אשר אף אחד ממחזיקי אמצעי השליטה בה,

במישרין או בעקיפין, אינו שולט בה.

(ד) בבעל רישיון ללא בעל שליטה, יחולו לעניין הצעת מועמדים לכהונת דירקטורים הוראות אלה:

(1) יהיו רשאים להציע לאסיפה הכללית של בעל הרישיון, מועמדים לכהונת דירקטורים רק אלה:

(א) גורם המחזיק חמישה אחוזים (5%) או יותר מסוג מסוים של אמצעי שליטה בבעל הרישיון.

(ב) מחזיקים אשר קיבלו אישור לעשות מינוי משותף בהתאם להוראות הרישיון.

(2) מחזיק, או מחזיקים אשר קיבלו אישור לעשות מינוי משותף, לא יציעו יותר ממועמד אחד לכהונה כדירקטור ולא יציעו מועמדים נוספים לכהונת דירקטור כל עוד מכהן דירקטור שמונה על פי הצעתם, אלא על פי אישור שנתן שר התקשורת מראש ובכתב. הוראה זו לא תחול על הצעת מועמד שיחליף דירקטור מכהן אשר נבחר על פי הצעת המחזיק או המחזיקים אשר קיבלו אישור לעשות מינוי משותף.

5. השפעה ניכרת

לא תוקנה לאדם יכולת להשפיע על פעילותו של בעל הרישיון השפעה ניכרת אף שאינה בגדר שליטה - בין לבד ובין יחד עם אחרים או באמצעותם, בין במישרין ובין בעקיפין - אלא אם קיבל את אישור השר, ולמעט אם הזכות האמורה הוקנתה לתאגיד בנקאי ישראלי, לנאמן ישראלי של אגרות חוב שהונפקו בישראל או לתאגיד בנקאי שאינו ישראלי שקיבל את אישור השר. חזקה על אדם שהוא בעל השפעה ניכרת בבעל הרישיון אם הוא מחזיק עשרים וחמישה אחוזים או יותר מאמצעי שליטה כלשהו בבעל הרישיון.

8. אישור וסיווג נושאי משרה ונותני שירותים

(א) שליש לפחות מחברי דירקטוריון בעל הרישיון, ובכל מקרה לא פחות משני חברים, יהיו אזרחי ישראל ותושביה ובעלי התאמה ביטחונית מתאימה לרמת הסיווג הבטחוני שתקבע על ידי הרשות הביטחונית המוסמכת (להלן - "**דירקטורים מסווגים**").

(ב) בעלי התפקידים ונותני השירותים שהוגדרו בנספח חסוי של הרישיון יהיו אזרחי ישראל ותושבי ישראל, ובעלי התאמה ביטחונית מתאימה בהתאם לרמת הסיווג הביטחוני שתקבע הרשות הביטחונית המוסמכת. דירקטוריון בעל הרישיון ימנה מבין חבריו שהם דירקטורים מסווגים ועדה שתיקרא "ועדה לענייני ביטחון". בוועדה לענייני ביטחון יכהנו לפחות 2 דירקטורים מסווגים.

(ג) תחנות שליטה ובקרה על לוויין (בנספח ט' - "תחנות קרקע"), מערכות מידע וציוד תקשורת אשר באמצעותם ניתן שירות ללקוח, יותקנו, יתופעלו ויתוחזקו על ידי גורם ישראלי בעל התאמה ביטחונית מתאימה לרמת הסיווג הבטחוני שתקבע על ידי הרשות הביטחונית

המוסמכת.

(ד) המנהל יהיה רשאי, לבקשת הרשות הביטחונית המוסמכת, למנות משקיף בישיבות דירקטוריון החברה ובוועדותיו, בעל סיווג בטחוני והתאמה ביטחונית, כפי שתקבע הרשות הביטחונית המוסמכת. בעל הרישיון לא יהיה חייב לחשוף בפני המשקיף מידע הנוגע ישירות ליחסי בעל הרישיון ללקוחותיו ולספקיו לרבות את המחיר שמשלם לקוח עבור קבלת שירותי בעל הרישיון.

22.1.8. <u>רישיונות מטעם רשויות תקשורת בחו"ל</u>

אספקת שירותי תקשורת בחו"ל כפופה לרגולציה מקומית. פרט לרישיונות המנויים לעיל ולהלן, הקבוצה לא מחזיקה ברישיונות נוספים. בהתאם להסכמים עם הלקוחות, האחריות לרישוי מקומי חלה על הלקוח (ראו גם סעיף 27.2 בפרק זה להלן).

הרישיונות בחו"ל של החברה כוללים באופן רוחבי הוראות מקובלות המתייחסות לנושאים הבאים: א. טיב השירות של החברה; ב. התחייבות של החברה לרציפות השירות; ג. חובות דיווח בגין אירועים מיוחדים; ד. התחייבויות לדיווח בגין אירועי שינוי שליטה; ה. התחייבויות לפתרון תקלות ותחזוקת הרשת באופן סביר - וכיו"ב.

הקבוצה מחזיקה ברישיונות באפריקה, כמפורט להלן:

זמביה - הקבוצה מחזיקה באמצעות חברת בת גילת זמביה ב- National Network License ו- National Service License . רישיונות אלו מאפשרים לקבוצה לפעול בתוך זמביה מהגבול בתוך המדינה לאספקת תקשורת.

החברה נדרשת לעמוד ברגולציה צמודה מצד משרד התקשורת בזמביה, ומספקת דוחות מפורטים מדי רבעון.

אוגנדה - לקבוצה רישיון לפעול כ- PSP (Public Service Provider) ולספק שירותי תקשורת (voice and data) באוגנדה באמצעות חברת הבת גילת אוגנדה. לאור שינוי רגולטורי בכל שוק התקשורת באוגנדה, טרם חודשו הרישיונות לכלל חברות התקשורת באוגנדה. בהתאם לשינוי הרגולטורי, והליכים משפטים ממשוכים שננקטו על ידי איגוד חברות התקשורת באוגנדה, החל משרד התקשורת לאחר תקופה ממושכת בה החברות בעלות הרישיון פעלו מכוח הרישיונות הישנים, לבחון את בקשות החברות לקבלת רישיונות לפי תנאי הרגולציה החדשים. בימים אלו בקשת החברה לקבלת רישיון NPSP (כפי שהחזיקה עד כה) נמצאת בבחינת משרד התקשורת.

גאנה - בקשת הרישיון של הקבוצה להפעיל שירותי אינטרנט כ-ISP במדינה, באמצעות חברת הבת גילת גאנה אושרה.

ניגריה - לקבוצה רישיון למתן שירותי תקשורת בינלאומית וכן, רישיון למתן שירותי אינטרנט במדינה זו, החברה בוחנת את כדאיות חידוש רישיונות אלו וזאת לאור עליות גבוהות הנדרשות לצורך חידושים אלו.

23. <u>הסכמים מהותיים</u>

23.1. **אירידיום:** לפרטים אודות התקשרות הקבוצה עם אירידיום בהסכם הפצה, מכירה ושיווק לשירותים ומוצרים של ראו סעיף 16.4 בפרק זה לעיל.

23.2. **אינטלסאט:** לפירוט בדבר התקשרות החברה עם אינטלסאט ועדכון הסכמי השירותים, ביאור 10 ג' (1) בדוחות הכספיים המאוחדים לשנת 2019.

23.3. **O3b:** בחודש מאי 2016 התקשרה החברה, באמצעות גילת טלקום, עם חברת התקשורת "O3b Networks" לטובת הרחבת פעילות החברה בתחום אספקת שירותי התקשורת הלוויינית באפריקה, באמצעות מיזם "O3b". הטכנולוגיה שבשימוש מהווה תחליף הסכם לסיב קרקעי אך מאופיינת ברמת אמינות גבוהה יותר. לפרטים בדבר התקשרות גילת טלקום בהסכם לרכישת קיבולת לוויינית מ- "O3b Networks" והטכנולוגיה העומדת בבסיסה ראו סעיף 15.1.2.3 לעיל וכן דיווח החברה מיום 31 במאי 2016 (אסמכתה: 2016-01-039729).

23.4. **Orange:** בחודש אוגוסט 2016 התקשרה החברה, לראשונה בהסכם לאספקת שירותים בטכנולוגיית O3b עם חברת תקשורת מובילה בקונגו, Orange - ("**Orange**") החל מחודש נובמבר 2016, בהיקף של כ-130 אלפי דולר לחודש. ההסכם נחתם במקור באמצעות מיזם משותף של גילת טלקום ושותף עסקי של גילת טלקום בפעילות בקונגו ("**המיזם המשותף**"). לפרטים נוספים, ראו דיווח החברה מיום 25 באוגוסט 2016 (אסמכתה: 2016-01-110629).

בחודשים מרץ ויוני 2017 הורחבה התקשרות החברה עם Orange בהיקף של כ-400 אלפי דולר לחודש, ובהתאמה גדל היקף קיבולת O3b המסופקת ללקוח על ידי החברה. לפרטים נוספים, ראו דיווחי החברה מיום 08 במרץ 2017 ומיום 04 ביוני 2017 (אסמכתאות: 2017-01-022497 ו- 2017-01-056517, בהתאמה). בחודש יולי 2018 הורחבה התקשרות החברה עם Orange בהסכם לאספקת שירותי תקשורת נוספים, באמצעות שימוש בטכנולוגיית O3b ולוויני GEO, בהיקף של כ-320 אלפי דולר לחודש. התמורה בגין מלוא השירותים על פי ההסכם העדכני עומדת על סך של כ-970 אלפי דולר לחודש.

ביום 12.12.19 דיווחה החברה על חידוש ההתקשרות לתקופה של שנתיים נוספות בתוקף מיום 1.12.19, במסגרתו יסופקו ללקוח שירותי תקשורת נוספים על פי ההסכם, באמצעות שימוש בטכנולוגיית O3b ולוויני GEO. התמורה בגין השירותים עומדת על, עומדת על סך של כ- 979,500 דולר ארה"ב לחודש (כ- 23,508,000 דולר לתקופה).

אספקת השירותים כפופה לתנאים הכלליים של החברה, כמקובל בתחום - כאשר החברה רשאית לשנות את התנאים הכלליים. בנוסף במסגרת ההסכם, נקבע SLA שקובע את זמני התגובה וזמינות השירות כאשר החברה התחייבה לזמינות של 99.9% ולזמני תגובה מקובלים בתעשייה.

ההסכם נחתם כחלק מפעילות החברה בקונגו כמתואר בסעיף 22 לדוח התקופתי של החברה לשנת 2018 (פרק א'), כפי שפורסם ביום 25 במרץ 2019, המובא בזאת על דרך ההפניה, לרבות ביאורים 13 ו- 19 לדוחות הכספיים השנתיים.

נכון למועד זה הנהלת החברה מקיימת משא ומתן להרחבת ההתקשרות בשנה נוספת החל מתום ההתקשרות הנוכחית (קרי הארכת ההתקשרות עד ליום 1.12.2022), ובהתאם קיימה גם פגישות עם הנהלת הלקוח בנושא במהלך ביקורה בקונגו. יצוין כי בשלב זה, לא קיימת וודאות בדבר הצלחת המגעים ו/או היקף ההתקשרות המדויק עם הלקוח. החברה תשוב ותדווח בדבר כל התפתחות מהותית בנושא,

ככל ותהא.

יוזכר, כי בהתאם להסכם לרכישת חלקו של השותף בקונגו, כפי שדווח ביום 19 ביוני, 2018 (ואשר ביצועו הושלם) (אסמכתה: 2018-01-053211), זכאי השותף לתמורה נוספת, בגין חידוש ההתקשרות עם הלקוח, כמפורט בסעיף 2.4 לדיווח כאמור.

23.5. **Vodacom**: בחודש אוגוסט 2014 התקשרה החברה לראשונה בהסכם עם חברת "Vodacom", חברת תקשורת הממוקמת ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו ("**הלקוח**" ו-"**קונגו**", בהתאמה).

על פי ההסכם, תספק גילת טלקום ללקוח, סל שירותי תקשורת נתונים מבוססי לוויין, לרבות שירותי תשתית, שירותי גיבוי לרשת האינטרנט, קיבולת לוויינית, בין היתר, לטובת העברת שיחות בינלאומיות, Domestic, קול ואינטרנט, בהיקף כולל של עד 241 מגה-הרץ לתקופה של 24 חודשים בתמורה לסך כולל של כ- 7.5 מיליון דולר. ביום 31 באוקטובר 2014, נחתמה בין גילת סאטקום לבין הלקוח תוספת להסכם, המרחיבה את סל השירותים כאמור, למשך תקופה בת 24 חודשים. היקף ההכנסות על פי התוספת להסכם כאמור, יעמוד על כ-2.3 מיליון דולר ארה"ב על פני 24 חודשים. בשנת 2016 הכנסות החברה מלקוח זה הסתכמו לסך של כ-4.6 מיליון דולר.

בחודש מרץ 2017 התקשרה החברה בהסכם נוסף עם הלקוח לפיו תספק גילת טלקום ללקוח, קיבולת לוויינית מנוהלת הן לחיבור לשדרת האינטרנט העולמית והן לחיבור בין סניפים ברשת הלקוח, שירותי גיבוי לוויינים לחיבור הלקוח לשדרת האינטרנט ושירותי מיקור חוץ של הפעילות הלוויינית של הלקוח.

לפרטים נוספים, ראו דיווח החברה מיום 15 במרץ 2017 (אסמכתה: 2017-01-024540).

בחודשים יוני 2017, ינואר 2019 ומאי 2019 הורחבה ההתקשרות עם Vodacom, והחברה הגדילה את היקף הקיבולת הלוויינית המסופקת ללקוח זה. הקיבולת המורחבת תסופק ללקוח לתקופה בת 7 חודשים החל מתאריך 12.6.2017.

לפרטים נוספים ראו דיווחי החברה מתאריכים 15.3.2017, 28.6.2017, 15.1.2019 ו-19.5.2019 (מספרי אסמכתה: 2017-01-024540, 2017-01-066273, 2019-01-005925 ו-2019-01-042186, בהתאמה).

בחודש אוקטובר 2019 חודשה ההתקשרות עם Vodacom למשך תקופה של 3 שנים נוספות - החל מיום 1.4.2020 (תום החוזה הנוכחי) ועד ליום 31.3.2023. התמורה הכוללת בגין ההסכם, צפויה לעמוד על כ-27.7 מיליוני דולר ארה"ב על פני 36 חודשים (כ-770 אלפי דולר לחודש על בסיס ממוצע חודשי). בנוסף, כולל ההסכם הכנסה חד פעמית בסך של כ-600 אלפי דולר בגין מכירת ציוד ללקוח.

הכנסות החברה מהלקוח כאמור בשנים 2018, 2019 ו- 2020 עמדו על 9,134 אלפי דולר, 10,111 אלפי דולר ו- 11,596 בהתאמה.

לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 22 באוקטובר, 2019 (אסמכתה: 2019-01-089286).

23.6. בחודש נובמבר 2017 חודשה התקשרותה של גילת טלקום עם החשב הכללי במשרד האוצר בישראל לאספקת ציוד ושירותי תקשורת באמצעות תיווך לווייני ושירותי תחזוקה עבור משרדי הממשלה, בהתאם לתנאי מכרז שבו זכתה גילת במקור בחודש נובמבר 2012 ("**ההתקשרות**" ו-"**המכרז**" בהתאמה).

במסגרת ההתקשרות תספק גילת שירותי תקשורת ניידת באמצעות לוויין אשר כוללים שירותים, בין

היתר, על רשתות Iridium ו- Inmarsat, וכן שירותי תקשורת נייחת.

בחודש נובמבר 2019 חודשה התקשרות זו לתקופה נוספת של 12 חודשים, אשר תסתיים בתום שנת 2020. לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 10 בנובמבר, 2019 (אסמכתה: 2019-01-096015).

לפרטים נוספים בדבר זכייתה של גילת במכרז ראו דיווחי החברה מתאריכים 18.11.2012, 27.12.2015 ו- 16.11.2017 (אסמכתה: 2012-01-281631, 2015-01-189483 ו-2017-01-101095, בהתאמה).

23.7. במהלך הרבעון הראשון לשנת 2019, גילת טלקום בע"מ, חברת בת בבעלותה המלאה של החברה ("**גילת**"), התקשרה עם לקוח, הפועל כחברה לאספקת שירותי סלולר בקמרון ("**הלקוח**"), בהסכם לפיו תספק גילת ללקוח שירות שוטף הכולל תמיכה במערכות הסלולריות ובמערכות הקוויות של הלקוח ("**ההסכם**" או "**העסקה**"). ההסכם הינו לתקופה של 36 חודשים וניתן לחידוש בכפוף להסכמות הצדדים. ההסכם ניתן לביטול בקרות הפרה מהותית ו/או אירועי קיצון שהוגדרו בין הצדדים. העסקה הינה בהמשך להתקשרויות קיימות עם הלקוח. היקף החוזה הוערך בסך כולל של כ- 3,384,000 מיליון דולר ארה"ב לשנה (כ-282,000 דולר ארה"ב לחודש). לפרטים נוספים ראו דיווחי החברה מימים 29 באוקטובר, 2018 ו-31 במרץ,2019 (אסמכתאות: 2018-01-101568 ו-2019-01-030367, בהתאמה).

במהלך שנת 2020 נחתם הסכם להסדרת מערך התשלומים מול הלקוח, באופן בו: א. סכום החיוב החודשי יופחת לכד סך של 150,000 אירו בחודש, בתוקף החל מיום 1 בינואר, 2020; ב. יתרת החוב הפתוחה הצבורה ללקוח תיפרס בהסדר תשלומים למשך כ- 37 חודשים, בגובה של 50,000 אירו בחודש. חלק ממתווה הסדרת התשלומים העביר הלקוח תשלום חד פעמי לחברה בגובה של 250,000 אירו. כמו כן, ככל והלקוח יעמוד בתוכנית התשלומים כאמור, תעניק החברה ללקוח הנחה בשיעור של 10% מסכום החוב הכולל בתום תקופת התשלומים.

במקביל, בהמשך לדיווח החברה מיום 29 באוקטובר 2018 (אסמכתה: 2018-01-101568), בדבר התקשרותה של גילת עם אותו לקוח, בהסכם לפיו גילת תספק ללקוח שירותי קו אינטרנט, ל- 12 חודשים החל מיום 1.11.2018, בסכום מצטבר כולל של כ- 1.6 מיליון ארה"ב (כ- 1.4 מיליון אירו), דיווחה החברה במהלך חודש יוני 2020 כי הוסכם עם הלקוח על חידוש ההתקשרות, לתקופה שעד לסוף חודש מאי 2021, בסכום כולל של כ- 1.4 מיליון אירו (עבור תקופת החידוש). יצוין כי נכון למועד זה, נותר ללקוח סכום חוב מצטבר מן העבר בגובה של כ- 865,000 אירו, לגביו מתקיים מו"מ באשר להסדרת החזר התשלומים.

23.8. **אינטלויז'ן** - בהמשך לדיווח החברה מיום 29.12.2019 (אסמכתה: 2019-01-114528), בדבר התקשרות עם חברת "אינטלויז'ן" לאספקת שירותי אינטרנט על גבי לוויין ושירותי תקשורת נוספים (להלן: "ההסכם" ו- "הלקוח"), לתקופה של שנתיים (1.1.2020-1.1.2022), חתמה החברה בתחילת שנת 2021 על שדרוג ההתקשרות בהיקף של כ- 470,000 דולר ארה"ב נוספים אשר יתפרסו על פני תקופת ההתקשרות הקיימת. על פי ההסכם הקיים ההכנסות מהלקוח עומדות על סך של כ- 100,000 דולר בחודש בגין שנת 2021 ועד לתום תקופת ההתקשרות הראשית כמפורט לעיל.

23.9. **התקשרות מסגרת עם לקוח ממשלתי ישראלי** - בחודש ינואר 2021 דיווחה החברה על התקשרותה של גילת עם לקוח ממשלתי ישראלי מוביל, בהסכם מסגרת לאספקת ציוד ושירותי תקשורת לוויינית, על בסיס בלעדי לטובת גילת, לתקופה של שלוש שנים, בהיקף של 40,000,000 ש"ח ("**עסקת המסגרת**" ו- "**היקף המסגרת**"). עסקת המסגרת החדשה מהווה שדרוג וחידוש של עסקת מסגרת קודמת בהיקף של כ- 37,500,000 ש"ח לארבע שנים, אשר הסתיימה לאחרונה, לאחר ניצול של כ- 80% מהיקף המסגרת על

פני התקופה, באופן המצביע לדעת החברה על יציבות הפעילות, צרכי הלקוח הגבוהים ומערכת היחסים העסקית האיכותית השוררת בין הצדדים. עסקת המסגרת החדשה כוללת גידול משמעותי בהיקף המסגרת כאמור לעיל, וכן הרחבה של סל המוצרים והשירותים הנדרשים על ידי הלקוח.

יובהר כי הלקוח אינו מחויב לרכוש ו/או להזמין ציוד ו/או שירותים בפועל על פי עסקת המסגרת (הן החדשה והן הקודמת), וכל הזמנה תהא מותנית בצרכי הלקוח. יחד עם זאת, בשים לב להיקפי ההזמנות והצריכה על ידי הלקוח במהלך השנים האחרונות, כמו גם הזמנות ראשונות אשר התקבלו מכוח המסגרת החדשה, סבורה החברה כי קיימת היתכנות איכותית לשיתוף פעולה עסקי פורה מכוח עסקת המסגרת, ובהיקפים אשר לא יפחתו מהיקפי הניצול הקודמים.

המידע האמור לעיל באשר לפוטנציאל הכלכלי מהעסקה הינו מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד שאין החברה יכולה לצפותו במועד זה, ובכלל זה, צרכי הלקוח, התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה והמפורטים בסעיף גורמי הסיכון להלן. בנוסף, סיכויי התממשות המידע מושפעים, בין היתר, מהיותם נסמכים על מידע הקיים בחברה למועד דוח זה, וכן על ההנחה כי ההסכם יתממש באופן מלא.

23.10. ביום 19 בנובמבר, 2020 התקשרה גילת עם לקוח בטחוני ישראלי מוביל (בסעיף זה "**הלקוח**") בהסכם מסגרת לאספקת שירותי תקשורת לוויינית ושירותי טלפורט, לתקופה של שנתיים, בהיקף של 1,300 אלפי דולר ארה"ב ("**עסקת המסגרת**" ו- "**היקף המסגרת**"). עסקת המסגרת עמדה בראשיתה על היקף של 300,000 דולר ארה"ב (עסקה זו החלה בפועל בחציון האחרון) והורחבה כעת לסך של 1,300 אלפי דולר ארה"ב. נכון למועד זה נוצלו כ- 300,000 דולר ארה"ב מתוך היקף המסגרת בתוך חודשים בודדים, תוך התחייבות לניצול נוסף של כ- 150,000 דולר ארה"ב מתוך היקף המסגרת עד לסוף השנה הנוכחית. היקף הניצול הכולל מותנה בביקוש ובצרכי הלקוח, אולם במקביל יש לציין כי היקפי הצריכה וקצבי השימוש במהלך החודשים האחרונים, היוו כשלעצמם נתח משמעותי מסך היקף המסגרת ועסקת המסגרת.

לפרטים נוספים בדבר ההתקשרות ראו דיווח מיידי מיום 19.11.2020 (אסמכתה: 2020-01-124452).

יובהר כי המידע האמור לעיל באשר לפוטנציאל הכלכלי מהעסקה הינו מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד שאין החברה יכולה לצפותו במועד זה, ובכלל זה, צרכי הלקוח, התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה והמפורטים בסעיף גורמי הסיכון בדוח התקופתי של החברה לשנת 2019. בנוסף, סיכויי התממשות המידע מושפעים, בין היתר, מהיותם נסמכים על מידע הקיים בחברה למועד דוח זה, וכן על ההנחה כי ההסכם יתממש באופן מלא.

24. **<u>הליכים משפטיים</u>**

לפרטים בדבר הליכים משפטיים ראו ביאור 14 לדוחות הכספיים וכן תיאור בנוגע להליכים המשפטיים הנוגעים לוויוק כמפורט לעיל.

25. **יעדים ואסטרטגיה עסקית**

מבחינה אסטרטגית מתמקדת החברה בעסקי הליבה שלה והרחבת סל השירותים המוצע על ידה, הרחבת מגוון לקוחותיה, תוך מינוף הפוטנציאל הגלום בתשתיות השירותים המסופקים על ידי החברה ובכלל זה, יכולתה לספק שירותים נוספים על תשתיות קיימות בעלויות יחסית נמוכות. בתוך כך, מתמקדת החברה בלקוחות שהינן חברות סלולר ומפעילי תקשורת באזורים בהם היא פועלת באפריקה בתחום תקשורת נתונים.

בנוסף, בעקבות השינויים בשוק והיתרון לגודל, בוחנת החברה אפשרויות לרכישת פעילויות אשר תהנה סינרגטיות לפעילות החברה ויביאו לגידול בהכנסות וברווח, לרבות בדרך של חדירה לטריטוריות חדשות. במקביל, החברה חותרת בכל עת לחיזוק סל השירותים והטכנולוגיות המוצעים ללקוחות החברה, וזאת על מנת לייצר בידול תחרותי לטובת החברה, לייצר קדימות טכנולוגית ולחזק את הדביקות בין החברה לבין קהל לקוחותיה הקיים ו/או הפוטנציאלי. החברה מאמינה כי יצירת מגוון של שירותים מנוהלים, שירותים ייחודיים לחברה ופיתוח יכולות ערך מוסף, יחזקו את מעמדה העסקי של החברה וימצבו אותה בחזית הטכנולוגית והעסקית ביחס לשווקי פעילותה.

בתחום התקשורת הלוויינית הניידת פועלת החברה בעיקר בישראל, ובאזורים שונים בעולם כדוגמת אסיה ומרכז ודרום אמריקה בהן פועלת החברה לגיוס לקוחות ושותפים אסטרטגיים.

מרחב הפעולה העיקרי של החברה הינו במדינות אפריקה שמדרום למדבר הסהרה. ישנן כ-46 מדינות המשויכות לאיזור זה ומעל ל-1.1 מיליארד תושבים. מטבע הדברים אין ביכולת החברה לקיים מאמצי שיווק ומכירה של מוצריה בעצימות זהה בכל המדינות שכן הדבר דורש כח מכירה גדול והשקעות כספיות ניכרות.

בראי והבנה של הפוטנציאל העסקי הגלום בחלק מהמדינות בהן החברה פועלת קיום באופן מצומצם יותר, החברה קיבלה החלטה להגדיל ולהרחיב את מאמצי השיווק בשנת 2021 בכ-7 מדינות וזאת ע"י הרחבת צוות המכירות, שיווק באמצעים דיגיטלים וגיוס סוכני מכירות מקומיים ושאינן מקומיים לקידום עסקי החברה במדינות אלו.

ככלל, החברה מעריכה כי התקשרות עם מגוון לקוחות רחב יותר באזורים גיאוגרפיים שונים תגדיל את בסיס הפעילות שלה. לצורך כך, בוחנת החברה גיוס כוח אדם נוסף אשר ימוקם בטריטוריות השונות ויפעל ליצירת קשרים עסקיים עם שחקנים רלוונטיים מקומיים. כמו כן, פועלת החברה לביסוס הקשרים עם המפיצים הקיימים שלה.

פירוט אסטרטגיה עסקית לפי תחומים:

25.1. תחום תקשורת נתונים:

החברה רואה בלקוחותיה את הנכס האסטרטגי שלה ומתמקדת באספקת שירות איכותי ואמין. כמו כן, פועלת החברה להרחבת סל השירותים המוצע ללקוחותיה ולמכירת פרוייקטי תקשורת מתקדמים ושירותים מקצועיים. על מנת לממש את האסטרטגיה, החברה מתמקדת, בין היתר, בהגברת הנוכחות המקומית במדינות בהן היא פועלת, אשר צפויה לתמוך בתהליך המכירה והשירות. במקביל, החברה ממשיכה לחזק את מנועי הצמיחה שלה על ידי מכירת שירותי תקשורת על גבי לווייני O3b, לחברות סלולר ומפעילי תקשורת.

בהתאם לצרכי הלקוח, מספקת החברה מגוון שירותים, שחלקם מסופקים על גבי סיב וחלקם על גבי לוויין. מבחינת הלקוח, מדובר על שירותים זהים שמסופקים בתמהיל של טכנולוגיות שונות.

אסטרטגיית המכירות והשיווק של החברה בתחום תקשורת הנתונים מוכוונת באופן רציף להצעת סל

פתרונות תקשורת מלאים, בהתאם לצרכי הלקוחות הרלוונטיים במדינת היעד. החברה פועלת על מנת להציע ללקוחותיה מגוון רחב של פתרונות תקשורת (אינטרנט, סלולר שירותי ענן וכיו"ב), הן על בסיס טכנולוגיות סיבים והן על בסיס טכנולוגיות לוויניות, תוך התאמת סוג הטכנולוגיה לצרכי ורצונות הלקוח.

כחלק מאסטרטגיית הפעילות של החברה בתחום תקשורת הנתונים, פועלת החברה על מנת קיים מערכות עסקיות מול מגוון רחב של ספקי שירותים בתחומי הלוויין הסיבים ושירותי ערך מוסף, באופן המאפשר לה לספק ללקוחותיה מגוון רחב של פתרונות תקשורת, באופן, מהיר, זמין ומותאם לצרכי הלקוח - תוך שמירה על גמישות מירבית מול הספקים הרלוונטיים (קיום הסכמי "גב אל גב" מול הספק המותאמים לצרכי הלקוח, שימור מרווחי מחיר תחרותיים וכיו"ב).

שירותי סיבים ו/או לוויין ו\או ערך מוסף מוצעים על ידי צוותי המכירות והשיווק של החברה גם, ובמקרים לא מעטים, מוצעים כתמהיל שירותים משולב (לוויין וסיבים במקביל) - לאור ביקוש גובר של חלק מקהל הלקוחות ליצירת גיבוי וחלופות טכנולוגיות, על מנת לשמר רציפות ורמת שירות גבוהה. יחד עם זאת, יצוין כי שירותי החברה הנמכרים כיום בפועל כתמהיל מלא של סיבים/לוויין ללקוחות אינם בהיקף מהותי. כחלק ממבנה הפעילות האסטרטגית, פועלת החברה על מנת לחדור לטריטוריות חדשות, וכן לבסס התקשרויות קיימות וחדשות עם לקוחות מסחריים תוך התמקדות ביכולות ביצוע ורמות שירות גבוהות המבוססות על אסטרטגיית שירות ברמה גבוהה, תמחור תחרותי, רציפות שירות וכיו"ב. כחלק מאסטרטגיית פעילות החברה, מתחזקת החברה צוותי מכירה ייעודיים אשר פועלים על מנת למקסם את הצעת תמהיל השירותים של החברה, תוך התמקדות בלקוחות אותם מזהה החברה כלקוחות אסטרטגיים, בעלי חוסן פיננסי, נפח פעילות משמעותי וכיו"ב.

יחד עם פתרונות תקשורת הנתונים מציעה החברה ללקוחותיה פתרונות אינטגרטיביים של שירותי ערך מוסף מסוגים שונים כגון פתרונות ניהול הקווים, פתרונות תקשורת אלחוטית ופתרונות אבטחת מידע.

כיוון שהחברה עובדת מול ספקי שירות ומוצרים רבים, יכולה החברה לתפור חליפת שירות ללקוח שתתאים באופן מושלם לצרכים הנדרשים תוך כדי התכנסות לתקציב הלקוח.

ביכולות החברה לספק ללקוח פתרון מקיף מקצה לקצה שכולל תכנון מקדים של הפתרון, הטמעה, מסירה ללקוח וכן שירות תמיכה מתמשך מרחוק או באתר הלקוח.

לחברה ידע רב וניסיון עשיר בעולמות תוכן של אינטגרציה של מערכות תקשורת, ידע אותו היא מביאה לקהל לקוחותיה שרואים בה מומחית תוכן ואוטוריטה בתחום הלוויין, הסיבים ושירותים משלימים כפי שתוארו כאן, וכתוצאה מכך מצליחה החברה לשמר לקוחות רבים לאורך שנים ארוכות שבמהלכן הלקוחות נהנים משירותים איכותיים שמתאימים לאתגרים העסקיים שלהם.

25.2. <u>תחום תקשורת לוויינית ניידת:</u>

החברה פועלת להרחבת פעילותה בתחום התקשורת הלוויינית הניידת הן באמצעות הרחבת סל השירותים המוצע על ידה והרחבת שירותי ערך מוסף כמתואר בסעיף 9.7.2 בפרק 3 לעיל, והן באמצעות פיתוח שוק התקשורת הלוויינית הניידת ביבשות אסיה ומרכז ודרום אמריקה. במהלך שנת 2015 החלה החברה למכור ולספק מוצרי ושירותי PTT לוויני. החברה רואה במכירת מוצר ושירות זה פוטנציאל ופועלת לקידום החדרתו לשוק במדינות שונות בעולם. החברה מעריכה, כי עסקאות מסוג זה יאפשרו לחברה לגייס לקוחות חדשים ולהרחיב את המכירות ללקוחות קיימים.

26. **מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים**

הקבוצה פועלת במספר אזורים גיאוגרפיים עיקריים: במדינת המושב ישראל, כמו כן, לקבוצה פעילויות מהותיות בקונגו.

	הרכב ההכנסות מלקוחות חיצוניים		
	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
ישראל	10,806	10,597	10,202
הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו	25,499	25,427	21,875
אחר	18,259	20,417	14,982
סה"כ	54,564	56,441	47,059

בהמשך למפורט בסעיף 27 לפרק תיאור עסקי התאגיד, יובהר כי מלבד ישראל והרפובליקה הדמוקרטית של קונגו, אין לחברה פעילות בעלת היקפים מהותיים במדינה נוספת אשר הכנסותיה ממדינה זו מהווה 10% או יותר מכלל הכנסות החברה. לחברה פעילויות במדינות רבות אולם, אלו אינם מגיעים כדי הכנסות מהותיות באופן מקובץ למדינה כלשהי.

27. **צפי להתפתחות בשנה הקרובה**

החברה ממשיכה בהרחבת פעילותה באפריקה ובפרט בקונגו. לצד שידרוג החוזים עם הלקוחות הקיימים, החברה פועלת להתרחב למדינות נוספות בתוך ומחוץ לאפריקה. עיקרי הפעילות הצפויה:

- חיזוק היכולות הטכנולוגיות של החברה, הרחבת סל השירותים המנוהלים המוצעים על ידי הקבוצה ללקוחות החברה לרבות שירותי ערך מוסף ושירותי ענן, שיווק שירותי תקשורת מתקדמים, תוך חיזוק יכולות ניהול הפרויקטים המתקדמים של החברה.
- בחינת אפשרויות לרכישת פעילויות חדשות, מערכי תיקי לקוחות חדשים וכיו"ב - אגב חיזוק מתמיד של מערך המכירות של החברה.
- התקנה של הציודים לחברת וודקום ומיגרציה ללווין החדש שיביא לשיפור היעילות והפחתה בעלויות.
- הרחבת שירותי ה- O3b בקונגו לערים נוספות.
- במסגרת מאמצי הפיתוח העיסקי והרצון של החברה להרחיב את שירותיה למדינות נוספות החברה משקיעה בפיתוח פעילות במדינות שונות באפריקה ומחוצה לה.
- בנוסף תמשיך החברה לפתח את חברת הבת באוגנדה ולשווק שירותים מנוהלים ואת פלטפורמת ה- VSAT שלה.
- שיתופי פעולה אל מול חברות הלווין כזרועה מבצעת של פרויקטים מרוכבים.
- החברה פועלת לחתימה על חוזי זכיינות והסכמי הפצה עם יצרני חומרה ותוכנה על מנת להגדיל את מגוון המוצרים והשירותים אותם היא מספקת ללקוחותיה ולשם הגדלת מחזורי המכירות של החברה.

צפי החברה וכוונותיה כאמור לעיל הינו בגדר מידע צופה פני עתיד. אין לחברה כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה אכן יתממשו, אשר במידה בלתי מבוטלת מבוססים גם על גורמים שמעצם טבעם, אינם בשליטתה של החברה. מובהר, כי תוצאות הפעילות של החברה עלולות להיות שונות באופן מהותי מציפיותיה כאמור.

28. **<u>גילוי ייעודי בדבר אבטחת מידע וסייבר</u>**

במסגרת פעילותה העסקית קיימים אצל החברה מאגרי מידע שונים (ספקים, לקוחות וכיו"ב), תשלומים (גבייה ותשלום), עובדים וכיו"ב. החברה מסתייעת במערכות טכנולוגיות שונות, וזאת, בין היתר, לצורך תיעוד מאגרי המידע. במקביל, מנהלת החברה מערכות טכנולוגיות מורכבות, לצרכי אספקת שירותי תקשורת ללקוחותיה, תפעול שירותי לוויין וכיו"ב.

החברה פועלת בסיוע יועצים מקצועיים, הן להגנת המערכות מפני מתקפת סייבר והן לקיום יכולת התאוששות מהירה במקרה של מתקפה, בנוסף, החברה מעדכנת באופן שוטף את האמצעים השונים בהתאם להתפתחות הטכנולוגית הרלבנטית.

כמו כן, החברה, עושה שימוש במערכות טכנולוגיות מידע, תקשורת ומערכות עיבוד נתונים לצורך פעילותה השוטפת. פגיעה פיזית או לוגית במערכות המנהלתיות ו/או התפעוליות כאמור, מכל סיבה שהיא, עלולה לחשוף את החברה לעיכובים ולשיבושים בהספקת שירותי חשמל החברה, לרבות גרימת נזק למידע או גניבת מידע.

סיכון הסייבר מוגדר פוטנציאל לנזק שנובע מהתרחשות אירוע סייבר, בהתחשב ברמת סבירותו וחומרת השלכותיו. אירוע סייבר הינו אירוע אשר במהלכו מתבצעת תקיפת מערכות מחשוב ו/או מערכות תשתיות מחשוב אשר עלולה לגרום להתממשות סיכון סייבר.

החברה, כארגון העוסק בתקשורת, מהווה מטרה אטרקטיבית לתוקפים שונים. מערכות המחשוב, רשתות התקשורת והמערכות הממוחשבות המשרתות את לקוחות החברה הינן יעד להתקפות סייבר, החדרת נוזקות, קודים זדוניים, התקפות דיוג Phishing וחשיפות נוספות שמטרתן פגיעה בשירותי החברה, גניבת מידע או פגיעה בבסיס נתונים של החברה.

הפעילות העסקית של החברה נסמכת ונתמכת במידה רבה על מערכות טכנולוגיות. על כן, זמינות המערכות, מהימנות הנתונים והשמירה על סודיות הנתונים חיוניים לפעילות עסקית תקינה. כמו כן, החברה רואה במידע העסקי ובמידע על לקוחותיה הקיים במערכותיה ואצל ספקיה נכס עיקרי ומשקיעה מאמצים ומשאבים רבים ביישום מנגנונים ותהליכים של בקרה והגנה מתקדמים בתחום אבטחת המידע.

האסטרטגיה לאבטחת מידע והגנת סייבר מגדירה את תפיסת החברה ויעדיה בנושא אבטחת מידע והגנת הסייבר בהתאם לאסטרטגיה העסקית של החברה.

מטרת האסטרטגיה להוות מסגרת למדיניות אבטחת מידע והגנת הסייבר ויישום נהלי העבודה בתחום זה, אשר מגדירים את עקרונות הניהול והיישום, תחומי האחריות, בעלי התפקידים, טווחי הסמכויות, סדרי הפעולות והטכנולוגיות אשר משמשות את החברה.

המדיניות מפרטת, בין היתר, עקרונות מנחים לנושא אבטחת מידע לרבות שמירת אמינות, סודיות וזמינות המידע, צמצום דלף מידע, עקרונות יסוד לצמצום חשיפה של החברה להתממשות סיכונים והסדרת תחום ההרשאות.

כחלק מההיערכות להתמודדות עם איומי הסייבר השונים, החברה מקיימת ומובילה תהליכים פנימיים וחיצוניים להפחתת סיכוני הסייבר נגדה ונגד ולקוחותיה. במסגרת זו, סיכוני הסייבר מנוהלים באמצעות מספר מעגלי אבטחה ובקרה במספר רבדים, זאת מתוך מטרה להקטין את החשיפות הפוטנציאליות בגין איום זה.

משבר הקורונה מוביל לעלייה משמעותית בתקיפות סייבר על ארגונים בעולם בדגש על עלייה בניסיונות Phishing והנדסה חברתית. כמו כן תצורת העבודה מרחוק והשינוי בתהליכי העבודה והבקרות מגדילים את משטחי התקיפה הפוטנציאליים לתקיפות סייבר על החברה ומגבירים את איום דלף המידע.

החברה נוקטת במספר רב של צעדים על מנת למזער את החשיפה לסיכונים אלו ובכלל זה: הקשחת מדיניות העבודה ברשת החברה, צמצום הקישוריות לספקים וגופים חיצוניים, הקשחת מדיניות הרשאות משתמשים, הדרכות והעלאת המודעות בתחום אבטחת המידע, הגברת הניטור לשם הסרת אתרים מתחזים, התאמת הפתרונות הטכנולוגיים ותהליכי הניטור לרגישות התפקיד ומתווה העבודה מרחוק. גילת טלקום ממשיכה לעקוב אחר מגמות, איומים ותקיפות בעולם הסייבר.

על מנת לתת מענה לצרכים הנוכחיים ולאפשר המשכיות עסקית, מחלקות רבות בחברה עברו לתצורת עבודה חדשה המשלבת עבודה נרחבת מהבית.

החברה מבצעת גיבויים בתדירות יומית עבור כל המערכות הקריטיות שלה, כולל שכפול של הגיבויים לאתר נוסף וכן מבצעת באופן סדיר שחזורים לצורך ווידוא היכולת לשחזר נתונים בהצלחה מגיבויים אלו.

בשנת 2020 לא הייתה תקרית קיברנטית אחת או יותר שהשפיעה מהותית על המוצרים או השירותים של החברה או על קשרים עם לקוחות.

סקרי אבטחת מידע ומבדקי חדירה למערכות החברה מבוצעים על ידי חברות חיצוניות בלתי תלויות המתמחות בתחום אבטחת מידע וסיכוני IT. תדירות עריכת הסקר על כל מערכת, נקבעת בהתאם לקריטיות המערכת והסיכון הטמון בה.

ככל שתתרחש מתקפת סייבר על החברה, עשויה להיות לכך השפעה מהותית על פעילותה וכן מוניטין החברה עלול להיפגע. בנוסף, החברה עשויה להידרש לשאת בעלויות כדי להגן מפני פגיעות במערכות המידע, כמו גם לתקן את הנזק שייגרם מפגיעות כאלו ככל שיתרחשו כולל, למשל, הקמת מערכות הגנה פנימיות, יישום אמצעי הגנה נוספים מפני איומי סייבר, הגנה מפני התדיינות משפטית כתוצאה ממתקפת סייבר, תשלום פיצויים או נקיטת צעדים מתקנים אחרים כלפי צדדים שלישיים.

מימוש יעדי אבטחת המידע והגנת הסייבר מתבצע באמצעות יישום שורה של אמצעי הגנה, ניטור ובקרה. החל מקווי מדיניות ונהלי החברה, התקנת טכנולוגיות הגנה, וכלה בשיטות לטיפול באירועים והתאוששות מאסון. אין וודאות באשר ליכולתה של החברה למנוע מתקפות סייבר או פגיעות במערכות המידע.

29. **גורמי סיכון**

סיכונים ענפיים

29.1. **שוק התקשורת בישראל - רגולציה**

שוק התקשורת בישראל הינו שוק המוסדר רגולטורית, באופן המשפיע על דרך פעולת הקבוצה. בשוק התקשורת שוררת אי ודאות רגולטורית רבה, ובכלל זה ביחס למדיניות מתן רישיונות ופתיחת שוק התקשורת לתחרות.

הקבוצה פועלת על פי רישיונות, כמפורט בסעיף 21 בפרק זה לעיל. הרישיונות מוגבלים בזמן וניתן לחדשם מעת לעת, הכל על פי הוראות הדין. אין ביטחון כי הרישיונות יחודשו בעתיד. לאי חידוש של הרישיונות או מי מהם, תהיה השפעה מהותית לרעה על עסקיה ו/או תוצאותיה העסקיות של החברה.

כמפורט ברישיונות, רשאי השר להגביל ו/או להשהות ו/או לבטל רישיון ספציפי, בין היתר, במקרה בו הפרה הקבוצה תנאי מהתנאים המופיעים ברישיון, במקרה בו הקבוצה לא יכולה להעמיד ו/או לתת את השירות הספציפי בגינו ניתן הרישיון וכן, במקרה בו הקבוצה לא תוכל לשמור על רמת שירות נאותה לרווחת הציבור. בנוסף, יכול השר לתקן את תנאי הרישיון בהתאם למדיניות הממשלה ביחס למגזר

התקשורת ולאינטרסים הציבוריים. במקרה בו שר התקשורת יחליט לפעול כאמור, עשוי הדבר להשפיע על הקבוצה באופן שאינה יכולה לצפותו.

במסגרת עליית דור 5 בישראל, קיבלו ספקי הסלולר רישיון להשתמש בתדרים שהם חופפים לתדרי הלווין (בקליטה). לאור כך, שימוש בתדרים אלו עלול להשפיע על שירותי הלווין C-Band ללקוחות גילת טלקום.

במסגרת הטיפול בנושא, הוקם פורום משותף בנוכחות ספקי לווין, ספקי שירות לווין, משרד התקשורת וספקי הסלולר. כל הפעלה באזור התחתנו של ספקי שירותי הלווין מצריכה שיתוף פעולה ותיאום, בנוסף הוסיפה החברה ציוד הגנה מכל הפרעה סלולרית.

29.2. **שוק התקשורת מחוץ לישראל - רגולציה**

נכון למועד הדוח, פועלת הקבוצה במדינות רבות ברחבי העולם, חלקן מדינות מפותחות וחלקן מדינות מתפתחות.

במדינות רבות בעולם קיימים חוקים או הוראות רגולטוריות המתייחסים או המגבילים את הפעילות

בתחומי שירותי התקשורת בהם עוסקת הקבוצה ואשר יכול והם משפיעים על פעילותה של הקבוצה ו/או על פעילות לקוחותיה של הקבוצה ו/או ספקים שהינם מפעילי תקשורת במדינות אלה.

קיימת האפשרות כי מדינות אלה תטענה כי בקשר עם העמדת השירותים כאמור על ידי הקבוצה, על לקוחותיה של הקבוצה ו/או ספקיה שהינם מפעילי התקשורת, לעמוד בקריטריונים ו/או מגבלות באותן מדינות, לרבות דרישות לקבלת היתרים או רישיונות לצורך זה. הקבוצה אינה יודעת האם היא ו/או לקוחותיה ו/או ספקיה עומדים ו/או יעמדו בדרישות כאמור.

לאור האמור, להחמרה בדרישות הרגולטוריות כאמור ו/או הגברת האכיפה של דרישות רגולטוריות קיימות ו/או לאי עמידת הקבוצה ו/או לקוחותיה ו/או ספקיה בדרישות כאמור, עלולה להיות השפעה מהותית לרעה על עסקיה ו/או תוצאותיה של הקבוצה, לרבות האפשרות כי ייאסר על הקבוצה ו/או על לקוחותיה של הקבוצה ו/או על ספקיה מלבצע, לתת או לקבל שירותי תקשורת במדינות אלה.

החברה נוהגת להתעדכן בשינויי רגולציה במדינות היעד, בין היתר, באמצעות ובפיקוח המחלקה המשפטית של החברה.

29.3. **שינויים טכנולוגיים**

מגזר התקשורת מאופיין בשינויים מהירים ומשמעותיים בטכנולוגיה. שינויים טכנולוגיים מהותיים עשויים לגרום לשינויים מהותיים בעסקי החברה, לרבות בשל ניוד לקוחות בין טכנולוגיות שונות, טכנולוגיות אשר עשויות להשפיע על תמחור השירותים וכיו"ב. לאור זאת החברה פועלת באופן רציף ועקבי על מנת לייצר גישה לכל טכנולוגיה חדשה ולהרחיב ללא לאות את סל המוצרים שלה, על מנת לאפשר ללקוחותיה מגוון מלא ורציף של טכנולוגיות אגב "הדבקת" הקצב למול ההתפתחויות הטכנולוגיות.

החברה נוהגת להתעדכן באופן שוטף בחידושים הטכנולוגיים בתחום התקשורת, בין היתר, באמצעות קבלת אינפורמציה כתובה, רכישת דוחות מחברות המתמחות במחקר בתחום התקשורת בטריטוריות בהן החברה פועלת, שליחת עובדים מרכזיים לקורסים ולכנסים (בעיקר בחו"ל) ותוך שמירה על קשר שוטף עם ספקים בתחום לגבי חידושים טכנולוגיים.

29.4. **מקטעי לוויין**

פעילות החברה תלויה במצבו של שוק התקשורת באמצעות לוויין: מחירי מקטעי הלוויין, היצע מקטעי הלוויין, הביקוש לשירותי תקשורת באמצעות לוויין וכן, הטכנולוגיה בה נעשה שימוש. כל שינוי באחד מהפרמטרים לעיל עשוי להשפיע מהותית על פעילות החברה.

להערכת החברה, לא קיימת תלות בספק מקטעי לוויין ספציפי כל שהוא. במקרה בו ספקי מקטעי לוויין מהם חוכרת הקבוצה מקטעי לוויין, יחדלו לפעול או יפסיקו, מסיבה עסקית או טכנית, באופן מלא או חלקי, את ההתקשרות עמה. החברה מעריכה כי יש ביכולתה למצוא ספקי מקטע לוויין חלופיים לצורך אספקת שירותי התקשורת הניתנים על ידה. עם זאת, מעבר לספקים אלטרנטיביים יהיה כרוך בהוצאות נוספות, הנובעות מהחלפת ספק מקטעי הלוויין (כגון: כיוון אנטנות ו/או החלפת חלק מרכיבי הציוד המותקנים אצל הלקוחות ו/או במתקני הקבוצה) וכן, ייתכן שיהיה כרוך אף באיבוד חלק מלקוחות אשר יהיה צורך להעבירם לספק האלטרנטיבי.

בנוסף לאמור, הקבוצה התקשרה עם מספר ספקים לרכישת מקטעי לוויין, בהיקפים ולתקופות קבועות בתמורה לסכומים קבועים (לפרטים נוספים ראו סעיף 15 בפרק זה לעיל). רכישות אלו מבוססות על ציפיותיה של החברה לגבי הביקושים שיהיו בשוק. הקבוצה פועלת בזהירות ובמידתיות ברכישת מקטעי לוויין, אולם אין כל וודאות כי קיבולת מקטעי הלוויין הנרכשת מספקיה תנוצל במלואה. במקרה בו לא תנוצל במלואה קיבולת מקטעי הלוויין הנרכשת, עלולה להיות לכך השפעה לרעה על תוצאותיה העסקיות של החברה.

החברה שינתה את התנאים המסחריים עם ספקי הלוויין באופן שמאפשר לה התאמה מהירה יותר של ההוצאות לשינויים בשוק המשפיעים על הכנסות החברה. כתוצאה מכך, הצליחה החברה להגדיל את יעילות השימוש במשאב ובתוך כך להוריד את עלויותיו.

29.5. **תחרות**

ראו סעיף 6.3 בפרק 2 לעיל.

29.6. **סיכוני מטבע**

החברה פועלת בשוק התקשורת בכלל ובשוק הלוויינים בפרט, בהם נהוג לבצע עסקאות במטבע הדולר האמריקאי. במטרה להקטין את החשיפה הכלכלית לסיכון זה, מדיניות החברה הינה השקעת מאמצים ביצירת עסקאות עם ספקים בתנאים דומים או טובים יותר, ככל האפשר, לתנאי העסקאות מול לקוחותיה בכל הקשור למטבע ולתנאי התשלום, ובכך למעשה, מייצרת החברה הגנה "טבעית" לפעילותה.

לחברה החזקה בחברות בנות באפריקה בהן קיימת פעילות עסקית במטבע מקומי, דבר היוצר חשיפה למטבע המקומי. יחד עם זאת, מרבית פעילותן של חברות הבת מבוססות על חוזים דולריים, ולכן להערכת החברה אין מדובר בחשיפה מהותית.

בחודש פברואר 2018 הנפיקה החברה לציבור 44,800,000 ע.נ אגרות חוב (סדרה ב') יחד עם 6,400,000 כתבי אופציה (סדרה 2) בתמורה ל 44,352 אלפי ש"ח. אגרות החוב נקובות בש"ח ואינן צמודות. לאור העובדה כי מטבע הפעילות של החברה הינו דולר ארה"ב, קיימת לחברה חשיפה למטבע השקל.

הנהלת החברה, בפיקוח סמנכ"לית הכספים של החברה, בוחנת בעת הצורך ולפחות אחת לרבעון, כי לא נוצר פער משמעותי בין הנכסים וההתחייבויות. בהתאם למנגנון בדיקה ובקרה זה, בעת הצורך, תבחן החברה שימוש במנגנונים חלופיים לגידור סיכוני מטבע, כלל שיידרשו.

סיכונים ייחודיים לחברה

29.7. **פעילות באפריקה**

נכון למועד דוח זה, כ-77% מהכנסותיה של הקבוצה מתחום שירותי תקשורת נתונים נובעים מלקוחות שונים הפועלים במדינות אפריקה (בעיקר הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו, אשר ההכנסות ממנה עומדות על כ-45% מהכנסות הקבוצה מתחום זה). נוסף לאמור בסעיף 29.2 לעיל, התפתחות שוק התקשורת המקומית ו/או פיתוח תשתיות מתחרות לתקשורת הלוויינית ו/או הגברת התחרות הספציפית במדינות אלו, עלולים להשפיע באופן מהותי לרעה על עסקיה ו/או תוצאותיה העסקיות של החברה.

29.8. **הכנסות ממספר מועט של לקוחות גדולים**

החשיפה לריכוזי סיכון האשראי בקשר למי מהלקוחות הינה מוגבלת. הקבוצה בוחנת באופן שוטף את טיב הלקוחות, על מנת לקבוע את סכום ההפרשה הדרושה לחובות מסופקים.

החברה פועלת באופן קבוע במטרה להגדיל את בסיס הלקוחות שלה, בעיקר תוך ניסיון להשגת לקוחות "גדולים".

29.9. **סיכוני אשראי**

הקבוצה אינה מכוסה על ידי פוליסת ביטוח אשראי ייצוא. מרבית מכירות הקבוצה מגיעות ממדינות בעלות סיכוני סחר ואשראי גדולים וצפוי כי הקבוצה תמשיך לסחור במדינות כאלו.

לצורך הקטנת החשיפה הנובעת מסיכון זה, במקרים בהם מוכרת החברה ציוד בהיקף מהותי, דורשת החברה מלקוחותיה לשלם מראש וזאת על מנת להגביל את סיכוני התשלום. בנוסף, בוחנת החברה התקשרות עם מבטח.

29.10. **גביה מלקוחות**

כמפורט בסעיף 27.13 להלן, חלק ניכר מהכנסותיה של החברה מבוססים על לקוחותיה במדינות מתפתחות ביבשת אפריקה, אשר מאופיינת בחוסר יציבות פוליטית וכלכלית. בהתאם, החברה נדרשת לעיתים להשקיע משאבים תפעוליים וכספיים לצורך גביה של תשלומים מלקוחות. לפרטים בדבר גביית חובות לקוחות ראו סעיף 2 בדוח הדירקטוריון וביאור 4 ב' לדוחות הכספיים.

29.11. **איתנות טכנולוגית, אבטחת מידע וסייבר**

פעילות החברה מבוססת על מערכות מידע וזרימת המידע, לרבות הקשר עם לקוחותיה, מבוצעת בחלקה הארי על בסיס אלקטרוני. משכך, חשופה החברה לאיומי והתקפות סייבר כגון חדירה למערכות של גורמים בלתי מורשים אשר ככל ויצליחו עשויים להביא לנזקים ישירים ועקיפים כגון אובדן הכנסות ופגיעה במוניטין. על מנת למזער את הסיכונים האמורים, משקיעה החברה משאבים רבים באיתנותה הטכנולוגית ובאבטחה נאותה של מערכותיה.

סיכוני מאקרו

29.12. **שוק התקשורת**

החברה תלויה בצמיחה של שוק מתן שירותי התקשורת. גודלו העתידי של שוק זה ושל שווקים פוטנציאליים אחרים לשירותים וטכנולוגיות של הקבוצה, אינו ודאי ותלוי במספר גורמים שאינם בשליטת החברה. במקרה בו התפתחותו של ענף זה בשוק התקשורת לא תהא בהתאם לציפיות, הדבר

עלול להשפיע לרעה באופן מהותי על עסקיה, מצבה הפיננסי, תוצאות פעילותה ותזרים המזומנים של החברה. ענפי שוק התקשורת בהן פועלת הקבוצה מצויים, באופן כללי, במדינות בהן התשתיות אינן מפותחות מספיק על מנת לאפשר לחברה להציע בהן את מרבית שירותיה המתקדמים ביותר. מאידך, אם שווקים אלו יתפתחו התחרות בהם עלולה לגבור והביקוש לשירותי התקשורת של הקבוצה עלול לרדת בהתאם.

29.13. **אי יציבות פוליטית בשווקי החברה**

הקבוצה מייצרת חלק משמעותי מהכנסותיה ומתכוונת לייצר מכירות עתידיות במדינות מתפתחות. על כן, עסקי הקבוצה חשופים לסיכון של אי יציבות כלכלית או פוליטית מקומית או אזורית. בחלק מהמדינות בהן פועלת החברה התקיימו בחירות במהלך תקופת הדוח. תקופת בחירות עשויה להשפיע על כלכלת המדינה (הקפאת תקציבים, פרוייקטי ממשלה וכו'). סיכונים בפעילותה הבינלאומית של הקבוצה כוללים השפעות מס שליליות, סיכון אשראי, תנודות מטבע, הגבלות על רכישת מטבע זר או הוצאתו מהמדינה הרלבנטית וכן, חוקים ותקנות המעדיפים מתחרים מקומיים. אם הקבוצה לא תצלח את האתגרים בפעילותה הבינלאומית, עסקיה עלולים להיות מושפעים לרעה באופן מהותי. על מנת למגר סיכונים פוליטיים, החברה מבזרת את פעילותה במספר רב של מדינות.

29.14. **חבויות בגין אחריות**

לעניין מדיניות מתן אחריות הקבוצה ראו סעיף 16.5 לעיל.

בשל אופי לקוחות הקבוצה, ייתכן שהיקף אחריותה של הקבוצה כלפי ספקיה יעלה בפועל על האחריות של לקוחות אלו כלפי הקבוצה, וזאת מהטעם שהקבוצה לא תצליח לממש את אחריות הלקוחות כלפיה או להיפרע מהם.

29.15. **אירועי וירוס הקורונה**

ראו סעיף 6.6 לעיל.

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

תיאור גורם הסיכון	מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה		
	גדולה	בינונית	קטנה
סיכונים ענפיים			
שוק התקשורת בישראל - רגולציה			+
שוק התקשורת מחוץ לישראל - רגולציה		+	
שינויים טכנולוגיים		+	
מקטעי לוויין		+	
תחרות		+	
סיכוני מטבע		+	
סיכונים ייחודיים לחברה			
פעילות באפריקה	+		
הכנסות ממספר מועט של לקוחות גדולים	+		
סיכוני אשראי			+
גביה מלקוחות		+	
איתנות טכנולוגית, אבטחת מידע וסייבר			+

סיכוני מאקרו			
אי יציבות פוליטית בשוקי החברה		+	
שוק התקשורת		+	
חבויות בגין אחריות			+
קורונה		+	

המידע בסעיף הוא מידע צופה פני עתיד, המבוסס על אינפורמציה הקיימת בחברה במועד הדיווח, וכולל הערכות של החברה. התוצאות בפועל או התממשות התחזיות וההערכות עשויות להיות שונות באופן מהותי מאלו המופיעות בדוח זה.

תאריך: 25.03.2021

סאטקום מערכות בע"מ

שמות החותמים ותפקידם:

עמי ברלב, יו"ר דירקטוריון

אסף רוזנהק, מנכ"ל החברה

סאטקום מערכות בע"מ

דוח דירקטוריון לשנת 2020

החברה הנה "תאגיד קטן" כהגדרת מונח זה במתווה ההקלות לתאגידים קטנים במסגרת תיקון תקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 ודירקטוריון החברה אימץ והחיל על החברה את כל ההקלות הרלוונטיות לעניין זה.

סאטקום מערכות בע"מ

דוח הדירקטוריון לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

הדירקטוריון של סאטקום מערכות בע"מ ("**החברה**") מתכבד להגיש בזאת את דוח הדירקטוריון ("**הדוח**") של החברה ושל החברות המוחזקות על ידה[1] (יחד: "**הקבוצה**") אשר דוחותיהן הכספיים מאוחדים עם דוחותיה של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 ("**הדוח השנתי**" ו-"**תקופת הדוח**", בהתאמה).

כללי - תיאור תמציתי של עסקי החברה

1. **אירועים עיקריים בתקופה אשר השפיעו על תוצאות הפעילות**

1.1 הקבוצה עוסקת בשני תחומי פעילות עיקריים והמדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים: (1) שירותי תקשורת נתונים - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 86% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח ("**שירותי תקשורת נתונים**"). תחום הפעילות האמור כולל שני שירותי תקשורת - שרותי תקשורת נתונים לוויין אשר הכנסות החברה מהם היוו כ- 75% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח ושרותי תקשורת נתונים סיבים, אשר הכנסות החברה מהם היוו כ- 11% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (לפירוט ראו ביאור 21 לדוחות הכספיים המאוחדים המצורפים לדוח זה); (2) שרותי תקשורת לוויינית ניידת - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 14% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח ("**שירותי תקשורת לוויינית ניידת**").

1.2 להלן פילוח הכנסות החברה לפי אזורים:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018
אפריקה	41,248	43,607	35,651
אסיה	648	301	151
אירופה	1,351	1,666	803
אחרים	11,317	10,867	10,454
סה"כ	54,564	56,441	47,059

1.3 שיעור קיבולת פנויה:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018	
	סך הקיבולת	שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	שעור קיבולת פנויה לשיווק
Mhz	963	4.4%	1,101	7.9%	1,064	4%
Mbps	1,526	0%	-	0%	-	0%
O3B	4,181	0%	4,203	1%	4,055	0%

[1] גילת טלקום בע"מ (בשמה הקודם גילת סאטקום) ("**גילת טלקום**"), איי.פי. פלאנט נטוורקס בע"מ ("**איי.פי. פלאנט**"), גאיה קום בע"מ, ישראסט תקשורת בינלאומית בע"מ, Gilat Satcom Nigeria Ltd., TNL Teleserve Network Ltd, TCL Communication Ltd Teleserve, Gilat Telecom Uganda, Gilat Satcom Ghana Ltd, Belgium, Ltd, Gilat Telecom Gilat Telecom Zambia Limited (להלן יחד: "**החברות המוחזקות**").

1.4 **להלן תמצית הנתונים הכספיים המאוחדים המדווחים באלפי דולר:**

	סה"כ 2020	רבעון 4	רבעון 3	רבעון 2	רבעון 1	2019
הכנסות	54,564	12,975	12,507	15,215	13,867	56,441
עלות ההכנסות	(39,423)	9,333	8,711	11,302	10,077	41,092
רווח גולמי	15,141	3,642	3,796	3,913	3,790	15,349
שיעור הרווח הגולמי	27.7%	28%	30.3%	25.7%	27.3%	27.2%
הוצאות מכירה ושיווק	5,257	757	1,115	1,315	2,070	8,350
הוצאות הנהלה וכלליות	6,521	1,719	1,170	1,579	2,053	6,295
רווח (הפסד) מפעולות רגילות לפני הכנסות אחרות	3,363	1,166	1,511	1,019	(333)	704
הכנסות אחרות	286	-	-	-	286	721
רווח (הפסד) מפעולות רגילות	3,649	1,166	1,511	1,019	(47)	1,425
EBITDA(*)	22,795	5,653	6,115	5,697	5,330	15,714
הוצאות מימון, נטו	(4,234)	(957)	(1,449)	(1,185)	(643)	(2,907)
מיסים על הכנסה	(1,068)	(371)	(326)	(146)	(225)	(733)
רווח (הפסד) לתקופה	(1,653)	(162)	(264)	(312)	(915)	(2,215)

(*) מדד ה- EBITDA מחושב כרווח נקי בנטרול מימון, מסים, פחת והפחתות.

מדד ה- EBITDA בנטרול השפעת תקן IFRS16 (סיווג חוזי חכירת לוויין כחכירה וכתוצאה מכך רישום של הוצאות פחת בשוטף) הסתכם לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2020 לסך של 9,455 אלפי דולר, בהתאמה. מדד זה משקף את הרווחיות התזרימית של החברה והוא משמש את מקבלי ההחלטות בחברה. להערכת הנהלת החברה מדד זה עשוי לתרום לקוראי הדוחות בניתוח והבנת פעילות החברה.

1.5 בחודש יוני 2018 חתמה החברה על הסכם לרכישת זכויותיו העיקריות של השותף במיזם ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו. השווי ההוגן של הזכויות שנרכשו (100%) הינו 15.6 מיליון דולר. כתוצאה מעסקת הרכישה רשמה החברה בשנת 2018 רווח חד פעמי בסך של 9.2 מיליון דולר. כתוצאה מהטיפול החשבונאי רושמת החברה החל מיום 1 ביולי 2018 הוצאות פחת והפחתות בגין הנכסים שנרשמו בעקבות הרכישה. סך ההוצאות שנרשמו במהלך שנת 2020 היה כ- 2,311 אלפי דולר.

בכדי להציג את הפעילות העסקית של החברה, הנתונים הכספיים המובאים בפסקאות להלן ובטבלה להלן יהיו מבוססים על דוחות הנהלה, נתוני הדוחות הכספיים בניכוי ההפחתות האמורות (non-gaap).

תוצאות הפעילות של הקבוצה לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2020 כוללות הוצאות פחת והפחתות בגין עודפי עלות שנוצרו במסגרת רכישת הפעילות בקונגו, בסך של כ- 2,311 אלפי דולר אשר נזקפו לסעיף עלות המכר (כ- 549 אלפי דולר) ולסעיף הוצאות מכירה ושיווק (כ- 1,762 אלפי דולר).

תוצאות הפעילות של הקבוצה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019 כוללות הוצאות פחת והפחתות בגין עודפי עלות שנוצרו במסגרת רכישת הפעילות בקונגו, בסך של 4,655 אלפי דולר אשר נזקפו לסעיף עלות המכר (כ- 671 אלפי דולר) ולסעיף הוצאות מכירה ושיווק (כ- 3,984 אלפי דולר).

הרווח הגולמי בשנת 2020 הסתכם לסך של כ- 15,141 אלפי דולר. בנטרול הוצאות פחת והפחתות שנזקפו לעלות המכר, הרווח הגולמי לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2020 הסתכם לסך של כ- 15,690 אלפי דולר (שיעור של כ- 28.7%).

הרווח הגולמי בשנת 2019 הסתכם לסך של כ- 15,349 אלפי דולר. בנטרול הוצאות פחת והפחתות שנזקפו לעלות המכר, הרווח הגולמי בשנת 2019 הסתכם לסך של כ- 16,020 אלפי דולר (שיעור של כ- 28.4%).

הקיטון ברווח הגולמי בשנת 2020 לעומת שנת 2019 נבע בעיקר מירידה בהכנסות. מנגד, בשל צעדי התייעלות וחסכון, בעיקר במשאבי הלוויין של החברה, שיעור הרווח הגולמי אף עלה במעט.

הרווח התפעולי בשנת 2020 הסתכם לסך של כ- 3,363 אלפי דולר. בנטרול הוצאות פחת והפחתות שנזקפו להוצאות מכירה ושיווק, הרווח התפעולי הסתכם לסך של כ- 5,674 אלפי דולר.

הרווח התפעולי בשנת 2019 הסתכם לסך של כ- 1,425 אלפי דולר. בנטרול הוצאות פחת והפחתות שנזקפו להוצאות מכירה ושיווק, הרווח התפעולי הסתכם לסך של כ- 6,080 אלפי דולר.

הקיטון ברווח התפעולי בשנת 2020 לעומת שנת 2019 נבע בעיקר מהקיטון בהכנסות האחרות בשל דיבידנד נמוך יותר מוויוק ובשל סיום תוכנית הריבייט. מנגד, חסכון בעלויות שהביא לצמצום הירידה ברווח התפעולי.

ההפסד הנקי בשנת 2020 הסתכם לסך של כ- 1,653 אלפי דולר, בנטרול פחת והפחתות כאמור לעיל, הרווח הנקי הסתכם לסך של כ- 658 אלפי דולר.

ההפסד הנקי בשנת 2019 הסתכם לסך של כ- 2,215 אלפי דולר, בנטרול פחת והפחתות כאמור לעיל, הרווח הנקי הסתכם לסך של כ- 2,440 אלפי דולר.

הקיטון ברווח הנקי נבע, נוסף על האמור לעיל, מגידול בהוצאות המימון בעיקר של ירידה בשע"ח של הדולר ומגידול בהוצאות המיסים של החברה.

להלן ההתאמות שבוצעו לדוח הרווח והפסד של החברה לתקופת הדיווח, בהתאם להסברים לעיל:

	רווח והפסד לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2020	התאמות	רווח והפסד לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2020 (NON GAAP)
הכנסות	54,564	-	54,564
עלות ההכנסות	(39,423)	549	(38,874)
רווח גולמי	15,141	-	15,690
שיעור הרווח הגולמי	27.7%		28.7%
הוצאות מכירה ושיווק	(5,257)	1,762	(3,495)
הוצאות הנהלה וכלליות	(6,521)	-	(6,521)
רווח מפעולות רגילות לפני הכנסות אחרות	3,363	2,311	5,674
הכנסות אחרות	286	-	286
רווח מפעולות רגילות	3,649	2,311	5,960
EBITDA	22,795	-	22,795
הוצאות מימון, נטו	(4,234)	-	(4,234)
מיסים על הכנסה	(1,068)	-	(1,068)
רווח (הפסד) לתקופה	(1,653)	2,311	658

	רווח והפסד לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2019	התאמות	רווח והפסד לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2019 (NON GAAP)
הכנסות	56,441	-	56,441
עלות ההכנסות	(41,092)	671	(40,421)
רווח גולמי	15,349	671	16,020
שיעור הרווח הגולמי	27.2%	-	28.4%
הוצאות מכירה ושיווק	(8,350)	3,984	(4,366)
הוצאות הנהלה וכלליות	(6,295)	-	(6,295)
רווח מפעולות רגילות לפני הכנסות אחרות	704	4,655	5,359
הכנסות אחרות	721	-	721
רווח מפעולות רגילות	1,425	4,655	6,080
EBITDA	15,714	-	15,714
הוצאות מימון, נטו	(2,907)	-	(2,907)
מיסים על הכנסה	(733)	-	(733)
רווח (הפסד) לתקופה	(2,215)	4,655	2,440

גילוי ייעודי בנושא השפעות והשלכות נגיף הקורונה

כללי:

ברבעון הראשון של שנת 2020 החלה להתפשט ברחבי העולם מגיפה אשר נגרמה כתוצאה מהתפרצות נגיף הקורונה ואשר הוכרזה על-ידי ארגון הבריאות העולמי כמגיפה עולמית. בהתאם, הרשויות השלטוניות המוסמכות בישראל מפרסמות, מעת לעת, הוראות במסגרתן, ולמשך התקופה שנקבעה בהן, נאסרת או מוגבלת פעילות בתי עסק, מוגבלת או נאסרת נוכחות כוח אדם במקומות העבודה, מוטלות מגבלות על מערכת החינוך, מגבלות על שהיית אנשים בחללים סגורים, מגבלות תנועה וכיוצא בזה, והכל בהתאם לחומרת התחלואה בישראל בזמנים הרלוונטיים. סמוך למועד הדוח, הוטלו כבר שלושה סגרים בישראל לתקופות קצובות, כאשר מצד שני ישראל מובילה בעולם בשיעור החיסון באוכלוסייה לנגיף, בעקבות מבצע חיסונים נרחב אשר בוצע במדינה.

החברה מוגדרת כמפעל חיוני ולכן המשיכה בפעילותה גם בתקופת המגבלות כאמור לעיל. נכון למועד דוח זה, חלק הארי מהכנסות החברה נובע מהתקשרויות עם חברות בסדר גודל משמעותי, יציבות פיננסית אשר התשלומים מהן בשלב זה הנם יציבים ונמשכים. ככלל, שירותי תקשורת מהסוג המסופק על ידי החברה, עבור שירותי סלולר וכיו"ב הנם שירותים אשר מאופיינים כצרכי בסיס (שירותי סלולר, אינטרנט וכיו"ב). החברה בעלת חוסן תפעולי, מאופיינת במינוף נמוך מבעבר, תזרים יציב מלקוחות מהותיים ומוטת שליטה ניהולית משופרת.

מאידך, כאן המקום להדגיש כי המשבר העולמי, לרבות הנחיות ארגוני הבריאות השונים בעולם, הובילו לעיכובים ושינויים בהרגלי טיסות העבודה של מנהלי ועובדי החברה, אולם מרבית העבודה מבוצעת מרחוק ובאופן תקין וסדור, כאשר במהלך התקופה האחרונה חזרו מנהלי החברה, לרבות מנהלי המכירות של החברה, לשגרת טיסות חלקית, אל מדינות היעד המרכזיות של פעילות החברה, לשם ביצוע וקידום תהליכי פיתוח עסקי, פיתוח מכירות וכיו"ב. יחד עם זאת יובהר, כי המשך השגרה הנוכחית אשר האטה את קצב הטיסות לחו"ל ו/או החמרה אפשרית, ככל שתהא בישראל ו/או במדינות היעד של החברה - עלולים להקשות על פיתוח העסקים של החברה בחו"ל, יכולתה להעניק תמיכה ישירה לפעילות בחו"ל, להקשות על תהליכי גבייה, על מימוש עסקאות ופרויקטים אשר מצויים בצבר ההזמנות של החברה וכן לפגוע בשיעור מסוים מהכנסותיה.

החברה פועלת באופן אינטנסיבי על מנת למתן השפעות עתידיות אפשריות ולבסס חלופות אשר יאפשרו ניהול תהליכי פיתוח העסקי וצמיחה, תחת המגבלות הגלובליות הקיימות.

למען הסר ספק, יובהר כי הערכות החברה כאמור לעיל בדבר ההשפעות של נגיף הקורונה, אינן וודאיות ואינן בשליטת החברה, ועל כן הן בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. הערכות אלו מבוססות, בין היתר, על הפרסומים בארץ ובעולם בנושא זה, התממשותם של ההערכות כאמור עשויות שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהותית, בשל גורמים שאינם בשליטת החברה לרבות ההנחיות במדינות היעד בהן פעילה החברה, עוצמת ומשך ההאטה הכלכלית שתתפתח בארץ ובעולם ועוד.

אסטרטגיית פעילות:

א. עם תחילת משבר הקורונה ברחבי העולם, החברה ביצעה תהליכי ניהול סיכונים נרחבים ופעלה באופן רוחבי, בכל רבדי פעילותה, על מנת להתמודד עם סוגיות ו/או אירועים הנוגעים לתקופה זו והשלכותיה - ועד כה מזערה באופן ניכר השלכות משמעותיות. כמו כן, פעלה החברה לקבלת מימון בערבות מדינה כמפורט בהרחבה בדוח זה להלן, בהיקף של כ- 5 מיליון ש"ח.

ב. במקביל, במהלך חודש אוקטובר 2020, חיזקה החברה משמעותית את הונה העצמי, באמצעות גיוס הון בהנפקה למשקיעים מוסדיים בהיקף של כ- 7 מיליון ש״ח.

ג. בין היתר, פועלת החברה באמצעות צוותי עבודה וניהול ייעודיים אשר מנהלים באופן הדוק את פעילויות הפרויקטים והלקוחות של החברה בחו״ל ובישראל, תוך ניטור אירועים והשלכות הנוגעים לתקופה הנוכחית, זאת לצד צוותי פיתוח אשר פועלים לאיתור וחיזוק מעמדה של החברה בתחום ניהול ההזדמנויות העסקיות והפיתוח העסקי.

בראי התקופה, ולאור מגבלות התנועה הגלובליות החלקיות, פועלת החברה לשם גיבוש צוותי עבודה מקומיים במדינות היעד, באופן אשר יאפשר לחברה לנהל באופן צמוד ומבוקר את פעילותה וכן להתמודד עם אתגרים עסקיים ותפעוליים שונים מעת לעת - באופן יעיל יותר. מאפיין פעילות זה, מיושם גם ביחס לאתגרי הפיתוח העסקי והצמיחה של החברה בחו״ל, כאשר בהקשר זה פועלת החברה, הן באמצעות גורמים מקומיים והן באמצעות חיזוק מערך השיווק והפרסום של החברה על מנת להגדיל את חשיפתה של החברה ושירותיה ללקוחות אפשריים במדינות היעד. זאת ועוד, פועלת החברה על מנת ליישם שיתופי פעולה אסטרטגיים עם גורמים מקומיים וחברות לוויין מרכזיות (בהן, חלל תקשורת) - לשם גיבוש מערך כולל את יציע בעתיד ללקוחות פוטנציאליים את שירותי החברה, תחת מסגרת כוללת ורחבה יותר של סל שירותים המשלב מספר חברות ומספר יכולות אסטרטגיות.

ד. אסטרטגיית הפעילות של החברה בתקופה זו מאופיינת גם בניהול מערך טיוב כולל של מבנה ההוצאות של החברה, באופן יעיל ואינטנסיבי, וזאת במקביל לגיבוש הזדמנויות פיתוח עתידיות לחיזוק מערך המימון של החברה בטווח הבינוני והרחוק, וביצוע מאמצי פיתוח עסקי בטריטוריות חדשות.

ה. במקביל, ובראי התקופה פועלת החברה על מנת לייצר קשר רציף ועקבי עם כל משקיעיה, על מנת לבסס שקיפות מלאה ומתן מענה (במגבלות הדין), לשאלות וצרכי המשקיעים באופן שוטף.

ו. 100% מעובדי החברה הטסים לחו״ל במסגרת תפקידם במחלקות המכירה ובמחלקות הטכניות הינם מחוסנים כנגד נגיף הקורונה ובעלי יכולות לטוס ליעדים בהם ידרשו לקידום עסקי החברה, בכפוף למגבלות התנועה האוירית.

<u>סיכונים גלובליים:</u>

על אף האמור, בשלב זה לא ניתן להעריך את השפעת האירועים בטווח הארוך, וזו עשויה להיות מושפעת מהיקף המיתון העולמי הצפוי והיקפי התחלואה התנודתיים ברחבי העולם, אשר עלולים להשפיע לרעה על פעילות המשק בכלל ועל תחום פעילותה של החברה בפרט.

בתקופה זו, עדיין קיים מימד של אי וודאות באשר לקצב התפשטות המגיפה, להנחיות ולפעולות השונות שנקטו וינקטו על ידי הממשלות בעולם להתמודדות עם המגיפה ולמשך הזמן שיידרש לתהליך החזרה לשגרה, ואלו מקיימים מרכיב של אי וודאות על מגוון תחומים לרבות על הפעילות הכלכלית העתידית בעולם ובישראל ועל השווקים הפיננסיים.

לאור היות המשבר אירוע דינאמי ומתמשך המאופיין באי וודאות, מידת השפעתו על הפעילות העסקית העתידית בארץ ובעולם תלויה בהיקף התממשותם של המשתנים השונים הקשורים בהתמודדות עם התפשטות הנגיף בארץ

ובעולם - ובהם, היקף ההגבלות על הפעילות העסקית כתוצאה מכך ; רמת התמיכה הממשלתית במשקים השונים בעולם, המצב הכלכלי הבינלאומי וכיו"ב.

<u>הערכות והשלכות קיימות ואפשריות:</u>

<u>עדכון בקשר עם אחזקות החברה בוויוק:</u>

בהתאם להערכת השווי בגין אחזקותיה של חברת הבת גילת סאטקום ניגריה בע"מ בתאגיד "וויוק" (להלן: "**גילת**" ו- "**וויוק**"), ליום 31.12.2020, אשר נערכה על ידי מעריך שווי חיצוני ובלתי תלוי בחברה (להלן: "**מעריך השווי**"), שווי אחזקתה המעודכן של גילת בוויוק, כולל דיבידנד שהתקבל, הנו כ- 9.5 מיליון דולר ארה"ב.

לפירוט נוסף ונרחב בנושא ההשקעה בוויוק, לרבות ביחס לתהליכי מכירת האחזקה, ראה סעיף 19 לפרק א'.

יובהר כי האמור לעיל, הינו מידע צופה פני עתיד, כמשמעות מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, ומבוסס על הנחות החברה, הערכות הנהלה, תחזיות פנימיות ותוכניות עבודה בהתאם לנתונים הקיימים במועד זה. מידע צופה פני עתיד זה עלול שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מן הצפוי, בשל גורמים שאינם תלויים בחברה, לרבות משתני מו"מ, דיוני הצדדים, שינויים כלכליים, משתנים רגולטוריים, משתני שוק שונים ובפרט ביחס לגורמי הסיכון המפורטים בפרק תיאור עסקי התאגיד המצורף כפרק א' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2019.

<u>היבטים פרטניים:</u>

על אף האמור לעיל, להלן מספר היבטים בקשר עם אירועי נגיף הקורונה אשר עשויים להיות להם השפעה על פעילות החברה:

א. תנודות חדות בשערי מטבע עשויות להשפיע על עלויות החברה מול ספקים והתחייבויותיה כלפי צדדים שלישיים בחו"ל.

ב. עיכובים בגבייה מלקוחות באפריקה הנובעים בעיקר בשל המגבלות השונות אשר חלו במדינות רבות בשל אירועי הקורונה. יצוין כי נכון למועד פרסום הדוח, מרבית הפיגורים שנוצרו בעקבות משבר הקורונה, שולמו.

ג. בשלב זה, ייתכנו ביטולים זמניים של שירות או הפחתות שירות מצד לקוחות שאינם לקוחות עוגן של החברה, כגון לקוחות הקשורים לתחום המלונאות, מוסדות חינוך וכיו"ב - אולם מדובר על סכומים שאינם מהותיים בשלב זה בראי החברה, כאשר החברה פועלת בשיתוף פעולה מלא מול לקוחותיה ונוטה לסייע להם בתקופה זו, מתוך ראייה ארוכת טווח. במהלך התקופה האחרונה מרכזת החברה מאמצי גבייה נרחבים, בשים לב להאטה זמנית שחלה בתקופת משבר הקורונה. נכון למועד הדוח קצב הגבייה של החברה עומד על כ- 99.3% והחברה פועלת למקסם יעד זה.

ד. כאן המקום לציין כי פעילות החברה מול לקוחותיה ויכולת אספקת השירות של החברה מתקיימות על פי רוב כסדרן. החברה מוכרת בישראל כספק שירותים חיוני ובחו"ל הנה בעלת האישורים המתאימים לקיום כל פעילותה באופן סדיר ומלא לצרכי מתן השירות ללקוחותיה.

ה. מעבר לכך, תנודתיות במחירי ו/או תשואות ניירות הערך, עשויה להשפיע על אפשרויות הגיוס בשוק ההון. יחד עם זאת, החברה סבורה כי קיימת בידה גמישות פיננסית משמעותית ונגישות איכותית לשוק ההון, אשר

יאפשרו לה ביצוע הנפקות שונות בעת הצורך.

ו. שינויים בשווקים הפיננסיים, לרבות שינויים במרווחי המימון ותפיסות הסיכון של הגורמים המממנים בישראל ובעולם עשויה לייצר שינויים בתנאי מימון עתידיים.

יודגש כי בשלב זה לא ניתן להעריך את השפעת נגיף הקורונה על פעילות החברה ככל ואירוע הקורונה יימשך לטווח הביניים ולטווח הארוך. במקרה שכזה, ההאטה הכלכלית עשויה לגרום לעולם ולישראל להיכנס למיתון עולמי אשר יכול להשפיע על פעילות המשק בכללותו ובפרט על שוק ההון, יכולות המימון של החברה ועל תחומי פעילותה.

האמור לעיל, בדבר השפעת נגיף הקורונה על לוחות הזמנים, ככל שיהיה, כולל מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוסס על הנתונים המצויים בידי הנהלת החברה, למועד דוח זה, ואשר אין ודאות מלאה באשר להתממשותו. שינויים בהערכות החברה או החמרה גלובלית עשויים להשפיע על הערכות החברה. המידע שלעיל בדבר הסביבה הכללית והגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, מתבסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה בהתחשב בניסיון מנהליה וכן, על בסיס פרסומים והערכות. הנתונים שלעיל הינם אומדנים בלבד ויתכן שאינם מלאים, אולם להערכת החברה, יש בהם כדי לספק תמונה כללית, גם אם אינה מדויקת, לגבי אופי פעילותה העסקית. לאור האמור, התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מההערכות המפורטות בדוח זה בקשר עם הגורמים החיצוניים המשפיעים על תחום הפעילות.

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

2. המצב הכספי

התוצאות הכספיות משקפות את נתוני הדוחות המאוחדים של החברה, המאחדים את התוצאות של החברות המוחזקות על ידי החברה.

הסעיף בדוח		תקופת הדיווח		הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
		31.12.2020	31.12.2019	
2.1.	הון עצמי	17,811	14,901	הגידול בהון העצמי לעומת 31 בדצמבר 2019 נובע בעיקר מהנפקת מניות שבוצעה במהלך שנת 2020, מנגד קיטון בגין עדכון שווי של נכס פיננסי מוחזק למכירה ומהפסד לתקופה.
2.2.	נכסים שוטפים	26,784	24,768	להסברים לגבי השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 2.2.1-2.2.4 להלן.
2.2.1.	מזומנים ושווי מזומנים	4,880	3,449	להסברים לגבי השינויים העיקריים ראו סעיף 4 להלן.
2.2.2.	לקוחות	9,865	8,572	הגידול ביתרת הלקוחות לעומת 31 בדצמבר 2019 נובע בעיקר מגידול בהיקפי הפעילות ומעיתוי תשלום.
2.2.3.	מלאי	527	494	הגידול במלאי לעומת 30 בדצמבר 2019 נובע בעיקר ממלאי שנרכש עבור לקוח וטרם נופק לנכון ליום 31 בדצמבר 2020.
2.2.4.	נכס פיננסי מוחזק למכירה	9,487	9,720	הקיטון בנכס פיננסי מוחזק למכירה נובע בעיקר מעליה בשיעור ההיוון בשל עליה בפרמיית השוק של אפריקה על בסיס רוחבי גלובלי ובשל גידול בחוב הפיננסי נטו של וויוק, בשל צרכי השקעה של וויוק בתשתיות חדשות וקיימות.
2.3.	לקוחות זמן ארוך	797	394	הגידול לעומת 31 בדצמבר 2019 נובע מהסדר פריסת חוב מול לקוח בקמרון, מנגד קיטון כתוצאה מהתקדמות במרוצת תשלומים.
2.4.	מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך	3,191	3,096	הגידול נובע מהפקדה לכרית בטחון עבור אג"ח סדרה ב', מנגד קיטון הנובע מתשלום קרן וריבית בגין אג"ח ו'.
2.5.	רכוש קבוע	6,074	5,715	הגידול ברכוש הקבוע נובע בעיקר מרכישת ציוד תקשורת וציוד לטובת פרויקטים.
2.6.	נכסים בגין זכות שימוש	25,588	20,911	הגידול לעומת 31 בדצמבר 2019 נובע בעיקר מחוזי חכירת לוויין חדשים, מנגד קיטון בגין הפחתה שוטפת.
2.7.	רכוש אחר	11,164	12,647	הקיטון נובע מהפחתה שוטפת.
2.8.	התחייבויות שוטפות	35,672	33,521	להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 2.8.1-2.8.8 להלן.

הסעיף בדוח		תקופת הדיווח		הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
		31.12.2020	31.12.2019	
2.8.1.	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ב')	2,703	1,760	הגידול בחלויות השוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ב') הינו בהתאם ללוח הסילוקין של האג"ח.
2.8.2.	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב להמרה (סדרה ו')	448	448	ללא שינוי.
2.8.3.	חלויות שוטפות בגין חכירה מימונית	12,735	8,577	הגידול לעומת 31 בדצמבר 2019 נובע מחכירות חדשות בתקופה ומנגד קיטון בגין התקדמות במרוצת התשלומים.
2.8.4.	ספקים ונותני שירותים	16,258	18,256	הקיטון ביתרת הספקים נובע בעיקר מהסדר פריסת חוב מול ספק לוויין.
2.8.5.	התחייבות בגין רכישת פעילות	-	1,500	הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2019 נובע מתשלום אחרון שבוצע ברבעון השני של 2020.
2.8.6.	הלוואה בערבות המדינה	142	-	הגידול לעומת 31 בדצמבר 2019 נובע מהלוואה בערבות המדינה שהתקבלה בחודש ספטמבר 2020.
2.8.7.	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')	173	122	השינוי נובע משינוי בשע"ח של הדולר ומעדכון שווי הוגן.
2.8.8.	התחייבות בגין אופציות לא סחירות	439	-	הגידול נובע מהנפקת חבילה שבוצעה ברבעון הראשון של 2020 למשקיעים מוסדיים במסגרת הנפקת מניות ואופציות.
2.9.	התחייבויות לא שוטפות	20,135	19,157	להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח פרטני בסעיפים 2.9.1-2.9.6 להלן.
2.9.1.	התחייבות בגין חכירה מימונית	7,060	5,975	הגידול לעומת 31 בדצמבר 2019 נובע מחכירות חדשות בתקופה ומנגד קיטון בגין התקדמות במרוצת התשלומים.
2.9.2.	אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה (סדרה ו')	1,180	1,608	הקיטון נובע מפירעונות של האג"ח בהתאם ללוח הסילוקין.
2.9.3.	אגרות חוב (סדרה ב')	7,648	9,498	הקיטון נובע מפירעונות של האג"ח בהתאם ללוח הסילוקין.
2.9.4.	הלוואה בערבות המדינה	1,330	233	הגידול לעומת 31 בדצמבר 2019 נובע מקבלת הלוואה בערבות מדינה בחודש ספטמבר 2020.
2.9.5.	התחייבויות לספקים זמן ארוך	1,145	-	הגידול לעומת 31 בדצמבר 2019 נובע בעיקר מהסכם מערך תשלומים עם ספק לוויין, לפיו יתרה של כ-6 מיליון דולר תיפרס על פני 24 חודשים.
2.9.6.	התחייבויות מיסים נדחים	1,680	1,758	הקיטון נובע מעדכון השווי ההוגן של נכס פיננסי מוחזק למכירה.

3. תוצאות הפעילות העסקית

הסעיף בדוח		הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות			
		2020	2019	2018	
3.1.	הכנסות	54,564	56,441	47,059	להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 3.1.1-3.1.3 להלן.
3.1.1.	הכנסות - משירותי תקשורת נתונים	47,042	48,418	40,602	הקיטון בהכנסות משירותי תקשורת נתונים לעומת השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019 נובע בעיקר בשל עסקה למכירת שירותי תקשורת על גבי סיב שהסתיימה. בנוסף, ירידה בשירותי הלוויין. הגידול לעומת השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018 נובע בעיקר מעסקאות חדשות בתקופה ומרכישת פעילות ביוני 2018 (פעילות ראגה).
3.1.2.	הכנסות - תקשורת לוויינית ניידת	7,522	8,023	6,435	הקיטון בהכנסות משירותי תקשורת לוויינית ניידת לעומת השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019 נובע בעיקר מעסקאות חד פעמיות ממכירת ציוד אשתקד. הגידול בהכנסות משירותי תקשורת לוויינית ניידת לעומת השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018 נובע מגידול בהכנסות שירות ומהכנסות חד פעמיות.
3.1.3.	אחרים	-	-	22	הקיטון נובע מסגירת פעילות טלפוניה.
3.2.	עלות ההכנסות	39,423	41,092	38,133	הקיטון בעלות ההכנסות לעומת תקופות מקבילות אשתקד נובע בעיקר מהתייעלות בעלויות משאבים כתוצאה מעדכון הסכמי שירותים עם ספקים שונים ומירידה בעלויות בגין עסקאות חד פעמיות.
3.3.	רווח גולמי	15,141	15,349	8,926	-
3.4.	שיעור הרווח הגולמי	27.7%	27.2%	18.96%	הגידול בשיעור הרווח הגולמי לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מעסקאות חדשות ברווחיות גבוהה יותר ומהתייעלות בעלויות משאבי הלוויין כתוצאה מעדכון הסכמי שירותים.
3.5.	הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות	11,778	14,645	12,705	הקיטון לעומת נובע בעיקרו מירידה בהוצאות פחת והפחתות בגין נכסים שנוצרו ברכישת פעילות בשנת 2018. חלק מהנכסים הופחתו במלואם במהלך 2020.
3.6.	הכנסות אחרות	286	721	10,086	הקיטון לעומת השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019 נבע מדיבידנד נמוך יותר שהוכרז בוויוק בשנת 2020 לעומת 2019 ומסיום תוכנית חלוקת הריבייטים של וויוק בסוף הרבעון הראשון של 2020. הקיטון בהכנסות אחרות לעומת שנת 2018 נבע בעיקר מרווח חד פעמי שנרשם בתקופות מקבילות אשתקד כתוצאה מרכישת פעילות ראגה ביוני 2018.
3.7.	רווח מפעולות רגילות	3,649	1,425	6,307	ה- EBITDA (רווח מפעולות רגילות בניכוי הוצאות פחת והפחתות) לשנת 2020 הסתכמה לסך של כ-22,795 אלפי דולר לעומת סך של כ-15,714 אלפי דולר וכ-11,757 אלפי דולר, בהתאמה, בשנים 2019 ו- 2018. יצוין, כי ה- EBITDA לשנת 2020 בנטרול השפעת היישום לראשונה של IFRS16 הסתכמה לסך של כ-9,455 אלפי דולר.
3.8.	הוצאות מימון, נטו	(4,234)	(2,907)	(967)	הוצאות המימון כוללות בעיקר הוצאות מימון בגין חכירות מימוניות, הוצאות ריבית בגין אגרות חוב (סדרה ב') ואגרות חוב להמרה (סדרה ו'), שיערוך אופציות ושינויים הנובעים מהפרשי שער. הגידול לעומת השנים 2019-2018 נובע בעיקר משינויים הנובעים מהפרשי שער (בעיקר שערוך של ההתחייבות בגין אגרות החוב סדרה ב') ומהוצאות מימון בגין חכירות מימוניות חדשות.
3.9.	מיסים על הכנסה	(1,068)	(733)	(621)	הגידול בהוצאות מיסים על הכנסה נבע בעיקר מהוצאות בגין ניכוי מס במקור.
3.10.	הפסד לתקופה	(1,653)	(2,215)	4,719	ראו פירוט לעיל.

4. נזילות ומקורות מימון

	הסעיף בדוח				הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
		2020	2019	2018	
4.1.	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת	18,264	15,110	3,120	העלייה בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 לעומת השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019 נבעה בעיקר מגידול ברווח התפעולי וב EBITDA. העלייה בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 לעומת השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018 נבעה בעיקר מהרווח התפעולי ומיישום של תקן דיווח כספי IFRS16 החל משנת 2019.
4.2.	תזרים מזומנים לפעילות השקעה	(4,776)	(4,057)	(10,967)	הגידול בתזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 לעומת השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019 נבע בעיקר מגידול בפקדונות המשועבדים בגין אג"ח סדרה ב'. הירידה בתזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 לעומת השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018 נבעה בעיקר מהשקעה במזומנים מוגבלים בשימוש (פקדונות משועבדים, בעיקר לטובת אג"ח ו' ואג"ח ב') ומתשלום בגין רכישת פעילות בשנת 2018.
4.3.	תזרים מזומנים לפעילות מימון	(12,166)	(10,604)	8,665	העלייה בתזרים המזומנים ששימש לפעילות מימון בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 לעומת השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019 נבע בעיקר מגידול בתשלומים בגין חכירות מימוניות, מנגד קבלת מזומן כנגד הנפקת מניות וקבלת הלוואה בערבות המדינה בשנת 2020. השינוי בתזרים המזומנים ששימש לפעילות מימון בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 לעומת תזרים המזומנים שנבע מפעילות מימון בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018 נבע בעיקר מהנפקת אגרות חוב וכתבי אופציה (סדרה ב') ומנגד מפירעון הלוואות לזמן קצר ולזמן ארוך בתקופה המקבילה אשתקד ומיישום תקן דיווח כספי IFRS16 החל משנת 2019.

5. **<u>גילוי ייעודי לעניין ההון החוזר של החברה</u>**

לצורך מימון יתרת הגרעון בהון החוזר המסתכם ליום 31.12.2020 לסך של כ- 8.9 מיליון דולר ולצורך שיפור תזרים המזומנים השוטף, ממקדת החברה את מאמציה בתחומים הבאים:

- שיפור הרווחיות תוך הגדלה של ההכנסות;
- משא ומתן שוטף עם ספקים לצורך הוזלת עלויות;
- שיפור בגביית חובות לקוחות תוך שימוש במגוון אמצעי גבייה לרבות, בין היתר, באמצעות גובים חיצוניים.

יצוין, כי המקורות הנכללים בתחזית תזרימי המזומנים הקיימת של החברה מבוססים על מקורות הכנסה שוטפים, בהנחת עלייה מתונה של הרווח הגולמי ועל קיבולת משאבי לוויין זמינה וכן, כי תזרימי המזומנים אינם מותנים במימושים של נכסים. עוד יצוין, כי התוכנית הקיימת של החברה מניחה שמירה בקירוב על יחס ההון החוזר התפעולי שלה.

להלן מספר דגשים ביחס למבנה ההון והתזרים של החברה:

1. לחברה צבר חוזים בהיקף של כ- 50 מיליון דולר עד לשנת 2025.

2. בחודש ינואר 2020 הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 11,680,600 מניות רגילות למשקיעים מוסדיים. כמו כן הונפקו למשקיעים כאמור 8,760,450 כתבי אופציה שאינן רשומות למסחר הניתנות למימוש לעד ל-8,760,450 מניות רגילות של החברה, כנגד מחיר מימוש של 130 אגורות למניה במהלך השנתיים הקרובות. סך התמורה המיידית של החברה מההנפקה הינו כ- 10,512 אלפי ש״ח (כ-3,045 אלפי דולר). מימוש כתבי האופציה בעתיד יגדיל את שיעור התמורה מהגיוס בהתאם.

   בנוסף, בחודש אוקטובר 2020 הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 7,000,000 מניות רגילות למשקיעים מוסדיים ומשקיעים נוספים. סך התמורה המיידית של החברה מההנפקה הינו כ- 7,035 אלפי ש״ח (כ-2,064 אלפי דולר).

3. במהלך שנת 2020 הכריזה WIOCC על חלוקת דיבידנד, כאשר חלקה של החברה עומד על סך של כ- 153 אלפי דולר. כמו כן, במהלך השנה קיבלה החברה זיכוי מ- WIOCC בסך של כ- 133 אלפי דולר.

4. בחודש מרץ 2020 חתמה החברה על הסכם מערך תשלומים עם ספק לוויין מהותי שלה - Intelsat Global Sales and Marketing Ltd (״**אינטלסאט**״) במסגרתו ביצעה החברה טיוב משמעותי של מערך התשלומים מול אינטלסאט, אגב ייעול ועדכון הסכמי הקבוצה עם הספק. במסגרת ההסכמות שהושגו, היתרה לתשלום מעבר לתנאי התשלום השוטפים שעומדת על סכום של כ-6 מיליון דולר תיפרס באופן שווה על פני 24 חודשים. מנגד, החברה תהנה מזיכוי כספי משמעותי בגובה של שני מיליון דולר מאינטלסאט, אשר יינתן לחברה על פני 8 חודשים ובכך יקזז באופן מלא את תשלומי החברה המוזכרים לאינטלסאט בתקופה האמורה. הזיכוי כאמור ניתן לחברה כחלק ממערך חידוש ההתקשרות על פי עסקת Vodacom (לקוח מהותי של החברה בקונגו), כפי שחודשה לאחרונה על בסיס ארוך טווח.

5. בחודש ספטמבר 2020 חתמה החברה על הסכם עם תאגיד בנקאי לקבלת הלוואה בערבות מדינה בסך של 5

מיליון ש"ח בתנאים מטיבים, בשים לב לזכאות שנקבעה לחברות במסגרת קרן ההלוואות לעסקים בערבות המדינה ("**ההלוואה**"). ההלוואה נושאת ריבית שנתית השווה לריבית הפריים, בתוספת מרווח של 1.5% (כאשר החברה פטורה מתשלומי ריבית בגין השנה הראשונה). קרן ההלוואה תשולם ב- 48 תשלומים חודשיים רצופים וזאת החל מתום שנה ממועד העמדתה של ההלוואה בפועל. להערכת החברה הלוואה זו, אשר מגלמת תנאים מטיבים ביותר, משפרת את תזרים המזומנים של החברה ותתמוך בפעילות הפיתוח העסקי של החברה בטווח הבינוני והארוך.

6. בהמשך לדיווחי החברה מתאריכים 25 ביולי, 2019 ו- 2 ביולי, 2020 (אסמכתאות: 2019-01-077149 ו- 2020-01-070440, בהתאמה) בדבר התקשרותה של גילת טלקום עם לקוח ממשלתי ישראלי, בהסכמים לאספקת קיבולת לוויינית ללקוח בהיקף מצטבר של כ- 6.3 מיליון ש"ח (הסכמים אשר צפויים להסתיים בחודש זה לאחר ביצוע תשלום מלא של החוזים), דיווחה החברה ביום 8 בספטמבר, 2020 על חתימת הסכם לחידוש ההתקשרות מול הלקוח באופן בו גילת תספק ללקוח שירותים לוויינים נוספים בהיקף של כ- 6.5 מיליון ש"ח, במשך 12 חודשים, בתוקף מיום 1.10.2020.

7. ביום 3 בספטמבר, 2020 דיווחה החברה על חתימת הסכם עם לקוח בניז'ר, אפריקה, לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בטכנולוגיית O3b וכן שירותי תקשורת נלווים נוספים, לתקופה של 12 חודשים בתוקף מיום 1.10.2020. התמורה בגין השירותים עומדת על סך כולל של כ- 1,000,000 דולר ארה"ב (אשר ישולמו בתשלומים חודשיים), כאשר לחברה עומדת האפשרות להגדיל את היקפי ההתקשרות, באופן חד צדדי, עד לכדי 1,200,000 דולר ארה"ב בסך הכל, בכפוף לתנאים שהוגדרו. ההסכם בוצע כחלק ממהלך להרחבת ההתקשרות הקיימת עם הלקוח וחידוש ההסכם מולו.

8. בהמשך לדיווח החברה מיום 5 במאי, 2016 (אסמכתה: 2016-01-059677) בדבר התקשרותה של גילת טלקום, עם לקוח הפועל במדינות שונות, לרבות במזרח אירופה, בהסכם לאספקת שירותי תקשורת נתונים באמצעות לוויין לטרמינלים ניידים, ציוד ושירותים נלווים (להלן: "**ההתקשרות**" ו- "**הלקוח**"), דיווחה החברה ביום 22 ביולי, 2020 כי התקבלה מצד הלקוח הזמנה חדשה נוספת במסגרת ההתקשרות בגובה של כ- 2.6 מיליוני ש"ח במצטבר, לתקופה של 21 חודשים. ללקוח קיימת אפשרות יציאה לאחר 9 חודשים.

יצוין כי במהלך השנים האחרונות ההתקשרות עם הלקוח התנהלה באופן סדור, לשביעות רצון הלקוח, כאשר היקפי ההכנסות לאורך תקופת החוזה המקורי צפויים להסתכם בסך מצטבר של כ- 3.3 מיליון ש"ח (וזאת מעבר להרחבת ההתקשרות המדווחת).

המידע האמור לעיל באשר להכנסות הצפויות מן העסקאות המצוינות בסעיפים 6-8 לעיל הינו מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאין החברה יכולה לצפותן במועד זה, ובכלל זאת התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה והמפורטים בסעיף גורמי הסיכון בפרק א' לדוח תקופתי זה.

כאמור, לחברה גירעון בהון החוזר של כ- 8.9 מיליון דולר בדוחות המאוחדים, המהווה "סימן אזהרה" כאמור בתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("**התקנות**").

אולם, על אף הגרעון בהון החוזר, קבע דירקטוריון החברה כי אין בו כדי להצביע על בעיית נזילות בחברה, וכי ביכולתה של החברה לעמוד בהתחייבויותיה הצפויות ככלל, ובמהלך תקופת התזרים בפרט, בהתאם לנדרש בתקנות, ובהתאם, החברה אינה נדרשת בפרסום דוח תזרים חזוי.

דירקטוריון החברה סקר את מקורות וצרכי המזומנים הקיימים והצפויים, סקר את צרכי ההשקעות של החברה, וכן, סקר את מקורות המימון ואת היקפי המימון הפוטנציאליים הזמינים לחברה ואת הפירעונות הצפויים של אגרות החוב אותן הנפיקה החברה.

<u>במסגרת שיקוליו ודיוניו, ציין הדירקטוריון את הנקודות הבאות</u>:

(1) לחברה תזרים יציב מלקוחות איכותיים וחברות תקשורת מובילות במדינות פעילותה, כאשר במקביל החברה מציגה תזרים איכותי ושיעורי גבייה יציבים וגבוהים.

(2) התקשרויות מהותיות עם לקוחות בקונגו:

לחברה פעילות נרחבת במדינת קונגו, בעיקר עם חברות בתחום הסלולר, פעילות החברה בקונגו החלה במסגרת מיזם משותף עם שותף מקומי, כאשר כפי שדווח בעבר, בחודש יוני 2018 רכשה החברה את זכויותיו העיקריות של השותף במיזם המשותף, כך שהחל ממועד חתימת ההסכם זכאית החברה ל-100% מהרווחים בגין פעילות זו (לעומת שיעור של 60% טרום חתימת ההסכם).

בהתאם, לחברה לקוחות מהותיים בקונגו המניבים לה תזרים מזומנים יציב:

א. בחודש מרץ 2017 התקשרה החברה באמצעות גילת טלקום עם חברת Vodacom, חברת תקשורת הממוקמת ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו, בהסכם לאספקת קיבולת לוויינית ושירותי תקשורת נוספים. בחודשים יוני 2017, ינואר 2019 ומאי 2019 הורחבה ההתקשרות עם Vodacom, והחברה הגדילה את היקף הקיבולת הלוויינית המסופקת ללקוח זה. במהלך השנים 2018 – 2020 הניבה ההתקשרות כאמור לחברה הכנסות בהיקף של כ- 33.8 אלפי דולר.

לפרטים נוספים ראו דיווחי החברה מתאריכים 15.3.2017, 28.6.2017, 15.1.2019 ו-19.5.2019 (אסמכתאות: 2017-01-024540, 2017-01-066273, 2019-01-005925 ו-2019-01-042186, בהתאמה).

בחודש אוקטובר 2019 חודשה ההתקשרות עם Vodacom למשך תקופה של 3 שנים נוספות - החל מיום 1.4.2020 (תום החוזה הנוכחי) ועד ליום 31.3.2023. התמורה הכוללת בגין ההסכם, צפויה לעמוד על כ-27.7 מיליוני דולר ארה"ב על פני 36 חודשים (כ-770 אלפי דולר לחודש על בסיס ממוצע חודשי). בנוסף, כולל ההסכם הכנסה חד פעמית בסך של כ-600 אלפי דולר בגין מכירת ציוד ללקוח.

לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 22 באוקטובר, 2019 (אסמכתה: 2019-01-089286).

ב. בחודש אוגוסט 2016 התקשרה החברה, לראשונה בהסכם לאספקת שירותים בטכנולוגיית O3b עם חברת תקשורת מובילה בקונגו, Orange - ("**Orange**") החל מחודש נובמבר 2016, בהיקף של כ-130 אלפי דולר לחודש. בחודשים מרץ ויוני 2017 הורחבה התקשרות החברה עם Orange בהיקף של כ-400 אלפי דולר לחודש, ובהתאמה גדל היקף קיבולת O3b המסופקת ללקוח על ידי החברה. בחודש יולי 2018 הורחבה התקשרות החברה עם Orange בהסכם לאספקת שירותי תקשורת נוספים, באמצעות

שימוש בטכנולוגיית O3b ולווייני GEO, בהיקף של כ-320 אלפי דולר לחודש. ביום 12.12.19 דיווחה החברה על חידוש ההתקשרות לתקופה של שנתיים נוספות בתוקף מיום 1.12.19, במסגרתו יסופקו ללקוח שירותי תקשורת נוספים על פי ההסכם, באמצעות שימוש בטכנולוגיית O3b ולוויני GEO. התמורה בגין השירותים עומדת על סך של כ- 979 אלפי דולר ארה"ב לחודש (כ- 23,508 אלפי דולר לתקופה).

ביום 29 במרץ, 2020, דיווחה החברה על הרחבת ההתקשרות עם Orange, בהיקף כולל של כ-780 אלפי דולר במצטבר, מעבר לסכומים הקבועים על פי העסקה הקיימת. כמו כן, החברה סיכמה מול Orange על הרחבת התקשרות נוספת, מעבר לאמור לעיל, בהיקף נוסף של כ-120 אלפי דולר לחודש, כאשר התקשרות ספציפית זו הנה על בסיס חודשי וניתנת לסיום בעל עת. נכון למועד פרסום הדוח התקשרות זו הסתיימה.

נכון למועד זה הנהלת החברה מקיימת משא ומתן להרחבת ההתקשרות בשנה נוספת החל מתום ההתקשרות הנוכחית (קרי הארכת ההתקשרות עד ליום 1.12.2022), ובהתאם קיימה גם פגישות עם הנהלת הלקוח בנושא במהלך ביקורה בקונגו. יצוין כי בשלב זה, לא קיימת וודאות בדבר הצלחת המגעים ו/או היקף ההתקשרות המדויק עם הלקוח. החברה תשוב ותדווח בדבר כל התפתחות מהותית בנושא, ככל ותהא.

ג. כמו כן, בין לקוחותיה של החברה נמנים לקוחות איכותיים מתחום הסלולר אשר מהווה את השוק הצומח ביותר, נכון למועד זה, באפריקה, והחברה פועלת באופן מתמיד לחיזוק ומיצוב מעמדה בשוק זה.

ד. ביום 19 בנובמבר, 2020 התקשרה גילת עם לקוח בטחוני ישראלי מוביל בהסכם מסגרת לאספקת שירותי תקשורת לוויינית ושירותי טלפורט, לתקופה של שנתיים, בהיקף של 1,300 אלפי דולר ארה"ב. עסקת המסגרת עמדה בראשיתה על היקף של 300,000 דולר ארה"ב (עסקה זו החלה בפועל בחציון האחרון) והורחבה כעת לסך של 1,300 אלפי דולר ארה"ב. נכון למועד זה נוצלו כ- 300,000 דולר ארה"ב מתוך היקף המסגרת בתוך חודשים בודדים, תוך התחייבות לניצול נוסף של כ- 150,000 דולר ארה"ב מתוך היקף המסגרת עד לסוף השנה הנוכחית. היקף הניצול הכולל מותנה בביקוש ובצרכי הלקוח, אולם במקביל יש לציין כי היקפי הצריכה וקצבי השימוש במהלך החודשים האחרונים, היוו כשלעצמם נתח משמעותי מסך היקף המסגרת ועסקת המסגרת.

לפרטים נוספים בדבר ההתקשרות ראו דיווח מיידי מיום 19.11.2020 (אסמכתה: 2020-01-124452).

יובהר כי המידע האמור לעיל באשר לפוטנציאל הכלכלי מהעסקה הינו מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד שאין החברה יכולה לצפותו במועד זה, ובכלל זה, צרכי הלקוח, התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה והמפורטים בסעיף גורמי הסיכון בפרק א' לדוח תקופתי זה. בנוסף, סיכויי התממשות המידע מושפעים, בין היתר, מהיותם נסמכים על מידע הקיים בחברה למועד דוח זה, וכן על ההנחה כי ההסכם יתממש באופן מלא.

(3) לחברה אחזקה איכותית במניות "WIOCC", חברה מובילה ואיכותית בתחום תשתית הסיבים באפריקה, המציגה תוצאות יציבות מידי שנה. לאחזקה כאמור שווי משמעותי, כמפורט בדוח זה להלן, כאשר במקביל, במהלך השנים האחרונות הניבה האחזקה ב- WIOCC לחברה, זיכויים כספיים ודיבידנדים בהיקפים משמעותיים.

לפרטים נוספים בדבר אפשרות מימוש של אחזקות החברה ב- WIOCC ראו לעיל.

(4) במקביל לפעילותה הקיימת, פועלת החברה באופן מתמיד לחיזוק מנועי ומקורות הצמיחה שלה, תוך יצירת מיזמים חדשים הצפויים לספק לחברה תזרים נוסף, כדוגמת פעילות ה-O3b במסגרתה התקשרה החברה בהסכם לחכירה תפעולית עם ספק תקשורת לטובת אספקת שירותי לוויין לרפובליקה הדמוקרטית של קונגו. הטכנולוגיה שבשימוש מהווה תחליף לסיב קרקעי אך מאופיינת ברמת אמינות גבוהה יותר. מהלך זה מהווה את היערכות החברה למתן שירותי תקשורת למדינה בנפח גבוה תוך שימוש בטכנולוגיה מתאימה לטווח ארוך. החל מחודש פברואר 2017 היקף רכישת הקיבולת מספק התקשורת גדל. בחודשים מרץ 2018 ואוגוסט 2018 חלו גידולים נוספים בהיקף רכישת הקיבולת עם הלקוח ומנגד גם עם הספק.

לפרטים נוספים ראו דיווחי החברה מיום 26 באפריל 2018 ומיום 27 ביולי 2018 (אסמכתאות: 2018-01-041662 ו-2018-01-069777, בהתאמה).

(5) בחודש נובמבר 2019 חודשה התקשרותה של גילת עם החשב הכללי במשרד האוצר בישראל לאספקת ציוד ושירותי תקשורת, בין היתר באמצעות תיווך לווייני - וכן, ושירותי תחזוקה עבור משרדי הממשלה, בהתאם לתנאי מכרז שבו זכתה גילת במקור בחודש נובמבר 2012 ("**ההתקשרות**" ו-"**המכרז**", בהתאמה). במסגרת ההתקשרות, תספק גילת שירותי תקשורת ניידת באמצעות לוויין אשר כוללים, בין היתר, שירותים על רשתות Iridium ו-Inmarsat, וכן שירותי תקשורת נייחת. לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 10 בנובמבר, 2019 (אסמכתה: 2019-01-096015). התקשרות זו צפויה להסתיים במהלך החודשים הקרובים ונכון למועד זה פועלים הצדדים לשם חידוש ההתקשרות לתקופה נוספת.

לפרטים נוספים בדבר זכייתה של גילת במכרז ראו דיווחי החברה מתאריכים 18.11.2012, 27.12.2015 ו-16.11.2017 (מספרי אסמכתה: 2012-01-281631, 2015-01-189483 ו-2017-01-101095, בהתאמה).

(6) ביום 25 ביולי, 2019 דיווחה החברה (אסמכתה: 2019-01-077149) כי גילת התקשרה עם לקוח ממשלתי ישראלי ("**הלקוח**"), בהסכם לאספקת קיבולת לוויינית ללקוח לתקופה בת 12 חודשים החל מיום 1 באוגוסט, 2019 ועד ליום 31 ביולי, 2020 ("**תקופת ההתקשרות**"). התמורה בגין ההתקשרות, כאמור לעיל, צפויה לעמוד על כ-4 מיליון ש"ח על פני תקופת ההתקשרות (כ-1,142 אלפי דולר ארה"ב).

(7) ביום 27 באוגוסט, 2019 דיווחה החברה (אסמכתה: 2019-01-073764) כי גילת התקשרה עם לקוח ממשלתי ישראלי, בהסכם לאספקת ציוד ושירותים מתחום התקשורת הלוויינית הניידת. ההכנסות שנבעו לחברה במסגרת העסקה הינן בהיקף כולל של כ-1.5 מיליוני דולרים ארה"ב, כאשר מרבית הסכום בגין ההסכם התקבל במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2019.

(8) בתחילת שנת 2021 דיווחה החברה על התקשרותה של גילת טלקום, עם לקוח ממשלתי ישראלי מוביל (להלן בסעיף זה: "**הלקוח**"), בהסכם מסגרת לאספקת ציוד ושירותי תקשורת לוויינית, על בסיס בלעדי לטובת גילת, לתקופה של שלוש שנים, בהיקף של עד 40,000,000 ש"ח ("**עסקת המסגרת**" ו- "**היקף המסגרת**").

עסקת המסגרת החדשה מהווה שדרוג וחידוש של עסקת מסגרת קודמת בהיקף של כ- 37,500,000 ש"ח לארבע שנים - עסקה אשר הסתיימה לאחרונה, לאחר ניצול של כ- 80% מהיקף המסגרת הקודמת על פני התקופה, באופן המצביע לדעת החברה על יציבות הפעילות, צרכי הלקוח הגבוהים ומערכת היחסים העסקית האיכותית השוררת בין הצדדים. עסקת המסגרת החדשה כוללת גידול משמעותי בהיקף המסגרת כאמור לעיל, וכן הרחבה של סל המוצרים והשירותים הנדרשים על ידי הלקוח. יובהר כי הלקוח אינו מחויב לרכוש ו/או להזמין ציוד ו/או שירותים בפועל על פי עסקת המסגרת (הן החדשה והן הקודמת), וכל הזמנה תהא מותנית בצרכי הלקוח. יחד עם זאת, בשים לב להיקפי ההזמנות והצריכה על ידי הלקוח במהלך השנים האחרונות, כמו גם הזמנות ראשונות אשר התקבלו מכוח המסגרת החדשה, סבורה החברה כי קיימת היתכנות איכותית לשיתוף פעולה עסקי פורה מכוח עסקת המסגרת, ובהיקפים אשר לא יפחתו מהיקפי הניצול הקודמים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 18.1.2021 (אסמכתה: 2021-01-007222).

(9) בהמשך לדיווח החברה מיום 29.12.2019 (מספר אסמכתא: 2019-01-114528), בדבר התקשרות עם חברת "**אינטלויז'ן**" לאספקת שירותי אינטרנט על גבי לוויין ושירותי תקשורת נוספים (להלן: "**ההסכם**" ו- "הלקוח"), לתקופה של שנתיים (1.1.2020-1.1.2022), דיווחה החברה בחודש ינואר, 2021 על שדרוג ההתקשרות בהיקף של כ- 470,000 דולר ארה"ב נוספים אשר יתפרסו על פני תקופת ההתקשרות הקיימת. על פי ההסכם הקיים ההכנסות מהלקוח עומדות על סך של כ- 100,000 דולר בחודש בגין שנת 2021 ועד לתום תקופת ההתקשרות הראשית כמפורט לעיל. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 19.1.2021 (אסמכתה: 2021-01-007843).

(10) לחברה קיימת נגישות גבוהה יחסית לשוק ההון, אשר הוכחה מספר פעמים במהלך הרבעונים האחרונים, נגישות אשר שופרה משמעותית לאחר שינוי מבנה השליטה בחברה אשר הטיב את מצבה של החברה.

כמו כן, דירקטוריון החברה ציין במסגרת שיקוליו את העובדה לפיה החברה פועלת באופן מתמיד לשיפור מבנה העלויות וההוצאות שלה מול ספקיה, ובפרט ספקי שירותי הלוויין שלה, כפי שדווח בעבר מספר פעמים לציבור המשקיעים - תוך הוזלת עלויות משמעותית ושיפור של מבנה הוצאותיה הקיימות. הנחות החברה באשר להתממשות תהליכי שיפור מבנה ההוצאות מול ספקי החברה מבוססות על ניסיון העבר הכולל, בין היתר, מימוש תוכניות כאמור, ועל הדיונים השוטפים הנערכים מעת לעת עם ספקיה.

החברה צפויה לשלם במהלך השנתיים הקרובות למחזיקי אג"ח (סדרה ב') תשלומי ריבית בסך כולל של כ- 896 אלפי דולר ותשלומי קרן בסך כולל של כ- 10,590 אלפי דולר. תשלומי אג"ח (סדרה ו') מובטחים בפיקדון ספציפי. כמו כן, החברה מעריכה כי ה-EBITDA הצפוי לתקופה זו בתוספת יתרות המזומנים שבקופת החברה, יאפשרו עמידה צפויה ואיתנה בצרכי החברה ומקורות המימון שלה.

דירקטוריון החברה בחן את סבירות מקורות המזומנים השונים ואת סבירות ההתממשות של כל מקור ובחירתו מראש, וכן בחן את החלטתו תחת תרחיש קיצון ועל סמך ניתוח רגישות של הרעה משמעותית בתזרים החברה. האמור לעיל, ובפרט ביחס לנתונים המתייחסים למימון יתרת הגירעון בהון החוזר, הינו מידע צופה פני עתיד, כמשמעות מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, ומבוסס על הנחות החברה, הערכות הנהלה, תחזיות פנימיות ותוכניות עבודה בהתאם לנתונים הקיימים במועד זה. מידע צופה פני עתיד זה עלול שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מן הצפוי, בשל גורמים שאינם תלויים בחברה, לרבות שינויים כלכליים, משתנים רגולטוריים, משתני שוק שונים ובפרט ביחס לגורמי הסיכון המפורטים בפרק תיאור עסקי התאגיד המצורף כפרק א' לדוח התקופתי זה.

(*) להלן גילוי על ההון החוזר המותאם בהנחת מימוש מניות WIOCC אשר תוצאתה הצפויה הינה פירעון ההתחייבות בגין אג"ח ב' מיתרת התמורה נטו:

	יתרה ליום 31.12.2020	**התאמות**	**יתרה מותאמת ליום 31.12.2020**
נכסים שוטפים	26,784	1,285	28,069
התחייבויות שוטפות	(35,672)	(3,366)	(39,038)
הון חוזר (גירעון בהון החוזר)	(8,888)	(2,081)	(10,969)

לאור סיווג האחזקה במניות וויוק כנכס פיננסי מוחזק למכירה, ומאחר ותמורת המכירה נטו צפויה לפרוע את אגרות חוב סדרה ב', מציגה החברה פרטים אודות ההון החוזר המותאם תחת ההנחות הבאות:

- התמורה נטו ממכירת המניות תחושב לפי התמורה ממכירת המניות בניכוי מיסים ובניכוי פירעון אג"ח ו'.

- סכום ההתחייבות בגין אג"ח ב' שמסווג לזמן הקצר לצורך חישוב ההון החוזר המותאם הינו בהתאם לשיעור התמורה נטו ממכירת המניות מיתרת ההתחייבות בגין האג"ח למועד הדוח בניכוי לחלות השוטפת שמוצגת בתהחייבויות השוטפות.

- סכום הפיקדון בגין אג"ח ו' משתחרר בעקבות פירעון האג"ח ולפיכך חלק הפיקדון שמסווג לזמן ארוך יסווג לזמן קצר.

חלק ב' - פרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

6. האחראית על ניהול סיכוני השוק בתאגיד

גברת אורית גל, סמנכ"ל הכספים של החברה מכהנת כאחראית על ניהול סיכוני השוק של החברה. האחראית על ניהול סיכוני השוק מדווחת לדירקטוריון החברה מעת לעת על פעולותיה לשם הקטנת סיכוני השוק של החברה ועל התוצאות של אותן פעולות. לפרטים בדבר השכלתה, כישוריה וניסיונה העסקי של האחראית על ניהול סיכוני שוק ראו פרק ד' לדוח תקופתי זה.

לפרטים אודות סיכונים אפשריים בקשר עם אירועי וירוס הקורונה ראו באור 22 לדוחות הכספיים המאוחדים לשנת 2020.

6.1 תיאור סיכוני השוק אליהם חשופה החברה ומדיניות החברה בניהולם

6.1.1 רגולציה בשווקי התקשורת במדינות היעד של החברה

במדינות בהן יש לחברה חברת בת מקומית, קיים רישיון תקשורת רלוונטי לשירותים אותן מספקת החברה. המחלקה המשפטית של החברה מתעדכנת באמצעות היועצים המשפטיים המקומיים על שינויי רגולציה במדינות הנ"ל.

לגבי פעילות במדינות בהן אין חברות בת מקומיות, החברה מקפידה להתקשר עם נציגים מקומיים בשווקי היעד אשר מחזיקים רישיונות מתאימים לספק שירותים במדינות היעד. כמו כן, החברה מקפידה להתעדכן בשינויי רגולציה במדינות היעד, בין היתר באמצעות ובפיקוח המחלקה המשפטית של החברה, ולהתקשר בהתאם עם בעלי רישיונות מתאימים לשווקי היעד תוך התאמת הסכמי החברה והתקשרויות החברה לרגולציה וצמצום החשיפות על בסיס חוזי.

6.1.2 שינויים טכנולוגיים בתחום התקשורת

החברה מקפידה להתעדכן באופן שוטף אודות חידושים טכנולוגיים בתחום התקשורת, בין היתר, באמצעות קבלת אינפורמציה כתובה, שליחת עובדים מרכזיים לקורסים ולכנסים (בעיקר בחו"ל), תוך תקשורת רצופה עם הספקים בתחום לגבי חידושים טכנולוגיים. בשנה האחרונה הטמיעה החברה את טכנולוגיית ה SDWAN המהווה בשורה משמעותית בתחום עיסוקה.

6.1.3 אי יציבות פוליטית בשווקי היעד וסיכונים פוליטיים

אי יציבות פוליטית בשווקי היעד של החברה, עשויה לכלול השלכות על פעילות המטבע הזר באותן מדינות, שערי מטבע וכו'. לאור האמור, החברה מקפידה על קבלת תשלומים בדולר ולא במטבע מקומי, בחלק הארי של התשלומים. על מנת למזער סיכונים פוליטיים מקפידה החברה לבזר את פעילותה תוך פעילות במספר רב של מדינות, וניסיון להקטין את ההשקעות "הקרקעיות" באפריקה, אשר ככל שהנן מבוצעות, אלו נבנות על בסיס מודל ייצור רווחים תוך טווח קצר.

6.1.4 חשיפה לאפריקה

לחברה פעילות במספר מדינות שונות באפריקה, כגון: DRC, אוגנדה, גאנה, צ'אד, דרום סודן. החברה פועלת להגדיל את המכירות שלה לשווקים נוספים, בין השאר באמצעות מענה על מכרזים גלובליים, בין היתר כדי לפזר את הסיכונים ולא לפתח תלות במדינה אחת. הנהלת החברה פועלת באופן תדיר על מנת לשפר את אסטרטגיית הפעילות שלה תוך מקסום פוטנציאל הצמיחה של

החברה, וכן מבצעת עבודות בהקשר זה מול יועצים חיצוניים מומחים בתחום.

6.1.5. <u>סיכוני מטבע</u>

מרבית הכנסות החברה הינן בדולר וכמו כן גם רכש המשאבים, שהינו ההוצאה המהותית של החברה. יחד עם זאת, לחברה יש התחייבות שקלית מהותית בגין אג"ח ב' שהונפקו לציבור בתחילת שנת 2018. בגין התחייבות זאת קיימת לחברה חשיפה לשינויים בשע"ח של השקל. החברה בוחנת מעת לעת חלופות גידור. נכון למועד הדוח טרם בוצעו עסקאות כאלה.

7. נתונים בדבר נכסים והתחייבויות של הקבוצה לפי מטבעות ובסיסי הצמדה ליום 31.12.2020

	ערך בספרים ליום 31 בדצמבר 2020 (באלפי דולר)				
	דולר או בהצמדה לו	שקלים חדשים בהצמדה למדד	שקלים חדשים ללא הצמדה	פריטים לא כספיים	סך הכל
נכסים					
נכסים שוטפים					
מזומנים ושווי מזומנים	1,226	-	3,654	-	4,880
מזומנים המוגבלים בשימוש	650	-	218	-	868
לקוחות	7,523	-	2,342	-	9,865
חייבים ויתרות חובה	79	-	11	759	849
מלאי	-	-	-	527	527
נכס פיננסי מוחזק למכירה	9,487	-	-	-	9,487
נכסי מיסים שוטפים	-	-	308	-	308
נכסים לא שוטפים					
לקוחות לזמן ארוך	797	-	-	-	797
מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך	2,986	-	205	-	3,191
נכסים אחרים לזמן ארוך	5	-	-	-	5
נכסים בגין הטבות לעובדים	-	-	15	-	15
רכוש קבוע נטו	-	-	-	6,074	6,074
נכסים בגין זכות שימוש	-	-	-	25,588	25,588
רכוש אחר	-	-	-	11,164	11,164
	22,753	-	6,753	44,112	73,618
התחייבויות והון עצמי					
התחייבויות שוטפות					
חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ב')	-	-	2,703	-	2,703
חלויות שוטפות בגין אגרות חוב להמרה (סדרה ו')	448	-	-	-	448
חלויות שוטפות בגין חכירות	12,735	-	-	-	12,735
הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות המדינה	-	-	142	-	142
ספקים ונותני שירותים	14,402	-	1,856	-	16,258
זכאים ויתרות זכות	117	-	1,557	943	2,617
התחייבויות מסים שוטפות	157	-	-	-	157
התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים	-	-	439	-	439
התחייבות בגין כתבי אופציה סדרה ב'	-	-	173	-	173
התחייבויות לא שוטפות					
התחייבות זמן ארוך לספקים	845	-	300	-	1,145
אגרות חוב סדרה ב'	-	-	7,648	-	7,648
אגרות חוב להמרה סדרה ו'	1,180	-	-	-	1,180
הלוואה בערבות המדינה	-	-	1,330	-	1,330
הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות המדינה	-	-	92	-	92
התחייבות מסים נדחים	-	-	-	1,680	1,680
התחייבויות בגין חכירות	7,060	-	-	-	7,060
הון עצמי	-	-	-	17,811	17,811
	36,944	-	16,240	19,757	73,618

8. **ניתוח רגישות**

אגרות החוב להמרה (סדרה ו') ואגרות החוב (סדרה ב') של החברה נושאות ריבית קבועה.

אגרות החוב (סדרה ב')

אגרות החוב (סדרה ב') שקליות, הטבלה להלן מציגה את ההשפעה של שינוי בשער הדולר בהינתן שכל שאר המשתנים יוותרו קבועים:

מבחן רגישות לשינויים בשער הדולר					
המכשיר הרגיש ביחס לשינויים	רווח (הפסד) מהשינויים			רווח (הפסד) מהשינויים	
	עליה של 5%	עליה של 2.5%	31.12.2020	ירידה של 1%	ירידה של 2%
אגרות החוב (סדרה ב')	(493)	(252)	**10,351**	105	211

נכס פיננסי מוחזק למכירה

להלן ניתוח רגישות בהתאם לשינויים בגורמי השוק הרלוונטיים (באלפי דולר):

שינוי בשיעור היוון

הטבלה להלן מציגה את ההשפעה של שינוי בשיעור ההיוון בהינתן שכל שאר המשתנים יוותרו קבועים:

מבחן רגישות לשינויים בשיעורי היוון					
המכשיר הרגיש ביחס לשינויי ההיוון	רווח (הפסד) מהשינויים			רווח (הפסד) מהשינויים	
	עליה של 2%	עליה של 1%	31.12.2020	ירידה של 1%	ירידה של 2%
נכס פיננסי מוחזק למכירה	(1,130)	(596)	**9,487**	674	1,436

חלק ג' - היבטי ממשל תאגידי

9. **דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית**

נכון למועד פרסום הדוח, מכהנים בחברה 2 דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית: יהל שחר ואמיר תמרי. לפרטים בדבר השכלתם כישוריהם וניסיונם ראו פרק ד' לדוח תקופתי זה.

10. **שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים**

נכון למועד הדוח, החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים (כהגדרת מונח זה בסעיף 1 לחוק החברות). נכון למועד הדוח רוב חברי הדירקטוריון בחברה הינם בלתי תלויים.

11. **מורשי חתימה בחברה**

נכון למועד הדוח, אין בחברה מורשי חתימה עצמאיים כהגדרת מונח זה על פי חוק ניירות ערך.

12. **אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי**

החברה הינה תאגיד קטן כהגדרת מונח זה בתיקון לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים) (תיקון), התשע"ה-2014 ("**התיקון**"). בהתאם לדיווח מיידי שפרסמה החברה ביום 16.02.2014 (אסמכתה: 2014-01-03977) אשר המידע הכלול בו מובא על דרך ההפניה, דירקטוריון החברה החליט לאמץ את מלוא ההקלות אשר אושרו כאמור לתאגידים קטנים במסגרת התיקון, וזאת החל מהדוח התקופתי לשנת 2014. לפיכך, הצהרת המנהלים להלן הינה בנוסחה המצומצם.

13. **גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי**

לפרטים בדבר אומדנים חשבונאיים קריטיים ראו ביאור 4 לדוחות הכספיים.

14. **מדיניות החברה בנושא תרומות**

לחברה אין מדיניות תרומות.

15. **אירועים מהותיים**

15.1. לאירועים אשר התרחשו מיום 1 בינואר 2020 ועד למועד פרסום הדוח לרבעון השלישי לשנת 2020 ראו סעיפים 5 ו-15 לדוח הדירקטוריון של החברה המצורף לדוח לרבעון הראשון, השני והשלישי של שנת 2020 שפורסמו בימים 8.6.2020, 15.9.2020 ו-26.11.2020 (אסמכתאות: 2020-01-058407, 2020-01-092341, 2020-01-127488 בהתאמה).

15.2. ביום 21 בדצמבר, 2020, דיווחה החברה כי התקבלה בידה תיקון לרישיון פעילות החברה למתן שירות תמסורת באמצעות לוויין מטעם משרד התקשורת. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 21.12.2020 (אסמכתה: 2020-01-130465) המובא בדוח זה על דרך ההפניה.

15.3. לפירוט בדבר עסקת ההשקעה בוויוק, ראו דיווח מיידי מיום 23.12.2020 (אסמכתה: 2020-01-131605) המובא בדוח זה על דרך ההפניה, ועדכון בקשר עם אחזקות החברה בוויווק כמפורט בפרק א' לדוח תקופתי זה.

15.4. ביום 17 בפברואר, 2021 הודיעה בעלת השליטה לשעבר בחברה, יורוקום-תקשורת בע"מ כי במסגרת הליך

מכירה פרטי, מול משקיעים וגופים מוסדיים בשוק ההון, נמכרו על ידה מלוא אחזקותיה בחברה (כ-41%). המכירה בוצעה בין מספר מגוון של גופים מוסדיים ומשקיעים, תוך פיזור גרעין השליטה והפיכת החברה לחברה ללא גרעין שליטה, בהתאם להוראות רישיונות החברה.

15.5. ביום 10 בינואר, 2021, מר איתן מסיקה החל לכהן כסמנכ"ל מכירות בחברה. לפרטים ראו דיווח מיידי מיום 4.1.2021 (אסמכתה: 2021-01-001146).

15.6. ביום 22 בפברואר, 2021, דיווחה החברה כי בהתאם לבקשתה, ולאחר תהליך רגולטורי שנוהל, אישר משרד התקשורת רישיון למתן שירותי גישה לרשת האינטרנט, שהונפק לטובת גילת טלקום. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 22.2.2021 (אסמכתה: 2021-01-021802).

15.7. ביום 23 בפברואר, 2021, פרסם נאמן אגרות החוב (סדרה ו') של החברה, רזניק פז נבו נאמנויות בע"מ, הודעה בדבר קיום אסיפת הצבעה של מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') אשר תתקיים ביום 16 במרץ, 2021, שעל סדר יומה הנושאים שלהלן (1) פדיון מוקדם מלא של אגרות החוב (סדרה ו') (2) העמדת אגרות החוב לפירעון מיידי. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 23.2.2021 (אסמכתה: 2021-10-021591). הצעת ההחלטה כאמור לא אושרה על ידי האסיפה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 23.2.2021 (אסמכתה: 2021-10-021591).

15.8. ביום 23 בפברואר, 2021 פרסמה החברה זימון אסיפה מיוחדת ליום 7 באפריל, 2021 שעל סדר יומה ההחלטות שלהלן (1) תיקון מדיניות התגמול של החברה (2) הגדלת ההון הרשום של החברה, ותיקון תקנון החברה בהתאם (3) עדכון תנאי כהונתנו של מנכ"ל החברה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה מיום 23.2.2021 (אסמכתה: 2021-10-021591) ודוח משלים מיום 13.3.2021 (אסמכתה: 2021-01-032901).

15.9. לפירוט בדבר השפעות והשלכות נגיף הקורונה על פעילות החברה, ראו פרק א' לדוח תקופתי זה.

15.10. בהמשך לדיווח החברה מיום 7.6.2020 (אסמכתה: 2020-01-051073) וסעיף 15.9 לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח לרבעון השני לשנת 2020 שפורסם ביום 15.9.2020 (אסמכתה: 2020-01-092341) (המובאים בזאת על דרך ההפניה), בדבר, בין היתר, הסכם להסדרת מערכת ההתקשרויות והתשלומים של חברת הבת בבעלות מלאה של החברה, גילת טלקום בע"מ ("**גילת**") מול לקוח הפועל כחברה לאספקת שירותי סלולר בקמרון (חברת "נקסטל") ("**הלקוח**" ו-"**ההסכם**" בהתאמה), נכון למועד זה הלקוח אינו עומד בהוראות ההסכם, כאשר נכון למועד זה מצויה החברה במגעים מתקדמים להסדרת תשלום סכום החוב הפתוח אשר נכון לסוף חודש פברואר 2021, עמד על סך של כ- 4.3 מיליון יורו. לשם הסדרת מערך התשלומים והחוב הפתוח, שכרה החברה, בין היתר, את שירותיהם של גורמים מקצועיים מקומיים מומחים ובעלי ניסיון בתחום, אשר מקיימים מגעים עם ההנהלה הבכירה ביותר של הלקוח. פגישות כאמור התקיימו גם על ידי הנהלת החברה כשלעצמה, אשר ביקרה במהלך הימים האחרונים בקמרון. בשלב זה החברה מאפשרת שהות סבירה להסדרת המגעים, אגב המשך ההתקשרות והשירותים על פי ההסכם. יצוין כי הלקוח אינו מתכחש לקיום החוב, כאשר במקביל החברה שומרת על זכויותיה בנושא ככל ומגעי הצדדים לא יצלחו. לחברה ניסיון עשיר ואיכותי בניהול הליכים מן הסוג שבנדון ולהערכתה, בהסתמך על השיחות שהתקיימו בין הצדדים ועל ניסיון העבר, קיימת סבירות איכותית להסדרת התשלומים.

15.11. לפירוט בדבר אירועים מהותיים נוספים בתקופת הדוח ראו סעיף 5 לעיל.

1. **<u>גילוי בקשר עם הערכת שווי אחזקות החברה ב-WIOCC</u>**

החברה פנתה למעריך שווי חיצוני לצורך בחינת שווי אחזקותיה של גילת בתאגיד "WIOCC". כמתואר בהרחבה בפרק א' לדוח השנתי, WIOCC הינו תאגיד קונסורציום המחזיק בכבלים אופטיים הפרוסים בצד המזרחי והמערבי של יבשת אפריקה, והמצוי בבעלות חברות תקשורת שונות וביניהן גילת המחזיקה בכ-5.9% מהון המניות של WIOCC.

בהתאם להערכה הנ"ל, נכון ליום 31 בדצמבר 2020 נאמד שווי אחזקת גילת במניות חברת WIOCC בסך של כ-9.5 מיליון דולר.

	נושא	תיאור
1	זיהוי נושא ההערכה	נכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר.
2	עיתוי ההערכה	31 בדצמבר, 2020
3	שווי נושא ההערכה בספרי החברה סמוך לפני הערכת השווי	8,398
4	שווי נושא ההערכה שנקבע בהערכת השווי	9,487
5	פרטים בדבר מעריך השווי	
	זיהוי המעריך ואפיוניו	גיזה זינגר אבן, פירמת ייעוץ כלכלי פיננסי ובנקאות להשקעות. העבודה בוצעה על ידי צוות בראשות רו"ח ניר הרוש, שותף, מנהל מחלקת הייעוץ הכלכלי בגיזה זינגר אבן.
	השכלה	רו"ח ניר הרוש הינו בעל תואר ראשון בחשבונאות ומנהל עסקים ותואר שני במנהל עסקים מהמכללה למנהל, ראשון-לציון.
	ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה	רו"ח ניר הרוש בעל ניסיון של כ-15 שנה בתחומי מימון ואשראי עסקי.
	תלות במזמין ההערכה	אין תלות.
	הסכמי שיפוי עם מעריך השווי	אין.
6	מודל הערכת השווי	שיטת היוון תזרימי המזומנים הבלתי ממונפים (שווי פעילות) בניכוי חוב פיננסי נטו ונכסים עודפים.
7	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות	
	שיעור ההיוון (WACC)	17.4%
	שיעור הצמיחה	שיעור הצמיחה האינסופי הינו 0%.
	אחוז ערך הגרט מסך השווי שנקבע בהערכה (Terminal Value)	לא רלוונטי.
	סטיית תקן	ל.ר.
	מחירים ששימשו בסיס להשוואה	ל.ר.
	מספר בסיסי השוואה	ל.ר.

2. **מבקר פנימי**

2.1. **פרטי המבקר הפנימי בחברה:**

2.1.1. שם: רו"ח אילן חייקין.

2.1.2. מועד תחילת כהונה: 5.5.2008.

2.1.3. המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיף 3(א) לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 ("**חוק הביקורת הפנימית**").

להערכת החברה הכישורים המכשירים את רו"ח אילן חייקין לתפקידו הינם השכלתו כרואה חשבון וניסיונו הרב בביקורת כרואה חשבון ומבקר הפנימי של חברות ציבוריות.

2.1.4. למיטב ידיעת הנהלת החברה, בהתאם להצהרת המבקר הפנימי, המבקר הפנימי עומד בתנאים הקבועים בסעיף 146 לחוק החברות ובסעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית.

2.1.5. המבקר הפנימי אינו עובד של החברה, אלא מעניק לה שירותי ביקורת פנים חיצוניים והינו שותף במשרד חייקין, כהן, רובין ושות'.

2.1.6. מבקר הפנים אינו ממלא בחברה תפקיד נוסף על הביקורת הפנימית, אינו בעל עניין בחברה, אינו נושא משרה (למעט כמבקר פנים) או קרובו של כל אחד מאלה וכן, אינו רואה החשבון המבקר של בעל השליטה בחברה או מי מטענו.

2.1.7. המבקר הפנימי אינו ממלא מחוץ לחברה תפקיד היוצר או העלול ליצור ניגוד עניינים עם תפקידו כמבקר פנימי. המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או של גוף קשור לה. למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור לה. המבקר הפנימי אינו קשור לרואה החשבון המבקר של החברה.

2.2. **דרך המינוי של המבקר הפנימי:**

2.2.1. מינוי המבקר הפנימי אושר על ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה ביום 5 במאי 2008. לאחר בחינת השכלתו, כישוריו וניסיונו של המבקר הפנימי ובהתחשב בסוג, היקף ומורכבות הפעילות בחברה.

2.2.2. תמצית הנימוקים לאישור המינוי הינם ניסיונו הרב של המבקר, יכולתו להעמיד צוות ביקורת מיומן והבנתו את החברה והעסק המבוקר.

2.3. **זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי:**

יו"ר דירקטוריון החברה.

2.4. **תוכנית העבודה:**

2.4.1. תוכנית העבודה של המבקר הפנימי היא תכנית שנתית, המבוססת על הצעת תוכנית עבודה רב שנתית.

2.4.2. ועדת הביקורת היא הגורם הבוחן את תוכנית העבודה לביקורת פנים וממליצה לדירקטוריון על אישורה.

2.4.3. לאחר קיום דיונים עם הנהלת החברה, המבקר הפנימי ממליץ, אחת לשנה, בפני ועדת הביקורת

על נושאים אפשריים לביקורת פנימית. לרוב, המבקר הפנימי והנהלת החברה נוהגים להמליץ על נושאים בהם לדעתם ביקורת פנימית תוכל לעזור לשפר את התהליכים הפנימיים בחברה ותוכל לסייע להנהלה לשפר את הבקרה הפנימית. אחת לשלוש עד ארבע שנים (בהתאם להמלצת המבקר הפנימי) מבצע מבקר הפנים סקר סיכונים, ובעקבותיו מציע תוכנית עבודה רב שנתית. ועדת הביקורת בוחנת את המלצות מבקר הפנים והנהלת החברה ולאחר מכן מחליטה על אישור התוכנית (קובעת את הנושאים לביקורת השנתית והיקף התקציב המיועד לכל נושא).

2.4.4. תוכנית העבודה מותירה בידי מבקר הפנימי שיקול דעת האם לסטות ממנה, בהתאם לנסיבות תוך התייעצות עם אורגני החברה.

2.4.5. מבקר הפנים מקבל זימון, לרבות חומרי רקע, לישיבות ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה בהן נבחנות, מסווגות ומאושרות עסקאות לפי סעיף 270 לחוק החברות. כמו כן, מבקר הפנים מקבל, על פי דרישתו, פרוטוקולים של ישיבות ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה.

2.4.6. השיקולים בקביעת תוכנית הביקורת השנתית והרב שנתית: בקביעת תוכנית הביקורת הרב שנתית נלקחה בחשבון העובדה שהחברה הינה חברה בין לאומית הפועלת במדינות שונות בעולם, בעלת היקפי רכש גדולים והליכי מכירה וחיוב לקוחות (בילינג) מורכבים. בקביעת תוכנית הביקורת השנתית נלקחה בחשבון העובדה שהחברה מבצעת רכש מורכב וכי מתבצעות עסקאות מכר/רכש מהותיות עם חברות בינלאומיות. בסוף שנת 2020, קיימו חברי הדירקטוריון דיון בתוכנית הביקורת לשנת 2020 ואישרו אותה כדין. כמו כן, במהלך השנה נבחנת תוכנית הביקורת ומעת לעת מבוצעות התאמות בהתאם לשיקול דעתה העצמאי של הועדה - ממצאי המבקר הפנימי כפי שבאו לידי ביטוי בדוחות קודמים הוגשו ליו"ר הדירקטוריון, ליו"ר ועדת הביקורת למנכ"ל ולסמנכ"לית הכספים בכתב - וועדת הביקורת דנה בממצאי המבקר הפנימי ועל סמך דוחות אלה, גיבשה המלצותיה למנכ"ל החברה.

2.4.7. שיקולים נוספים אשר מנחים את המבקר הפנימי בבניית תוכנית הביקורת הינם: (א) צורכי החברה; (ב) ממצאים של ביקורת קודמת והזמן שחלף מביקורת קודמת באותו נושא או בנושא רלוונטי; (ג) משמעות ניהולית תפעולית או כלכלית של נושאי הביקורת; (ד) הסתברות לגבי קיומם של ליקויים ניהוליים ומנהלתיים ו-(ה) אופי פעילות החברה. תוכנית העבודה מותירה בידי המבקר שיקול דעת באם לסטות ממנה, בהתאם לנסיבות, תוך מודעות אורגני החברה. דוחות הביקורת מוגשים בכתב ליו"ר ועדת הביקורת, ליו"ר הדירקטוריון ולמנכ"ל החברה.

2.5. **<u>ביקורת של חברות מאוחדות וביקורת בחו"ל</u>:**

במסגרת ביצוע תכנית העבודה, נערכת הביקורת גם בחברות הבנות של החברה. המבקר הפנימי של החברה בוחן את פעילות החברה בישראל ובחו"ל באופן רוחבי, תוך בקרה על פעילות החברה בחו"ל.

2.6. **<u>היקף העסקה</u>:**

בשנת 2020 השקיע המבקר הפנימי 300 שעות עבודה. כל השעות הושקעו בביקורת בישראל, מאחר שמרבית פעילותה של הקבוצה בוצעה בשנה זו מישראל. דירקטוריון החברה מעריך כי היקף של 300 שעות הינו היקף מספיק כדי לבחון את הנושאים הנבחרים לעומק בהתחשב במורכבות החברה ובגודלה.

יצוין כי אף במהלך הביקורת השוטפת, שעות הביקורת אינן נגזרות באופן שרירותי, אלא נדונות באופן

שוטף מול המבקר על מנת לבחון האם החלטת אורגני החברה עולה בקנה אחד עם פעילות וצורכי הביקורת בפועל.

פעילות הביקורת מתחילה לרוב, לאחר "לימוד" של המבקר הפנימי את הפעילות הרלוונטית וסקירת מאפייניה, לשם זיהוי מוקדי הביקורת העיקריים. כך למעשה, מתמקדות שעות עבודת המבקר בביקורת גרידא, וזאת לאחר שהמבקר למד וסקר את נושאי הביקורת.

2.7. **<u>עריכת הביקורת</u>:**

2.7.1. המבקר הפנימי עורך את הביקורת על פי תקנים מקצועיים מקובלים בארץ ובעולם וכאמור בסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית.

2.7.2. הדירקטוריון הסתמך על דיווחיו של מבקר הפנימי בדבר עמידתו בתקנים המקצועיים לפיהם הוא עורך את הביקורת.

2.8. **<u>גישה למידע</u>:**

2.8.1. למבקר הפנימי הומצאו מסמכים ומידע כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית וניתנה לו גישה מלאה, בלתי מוגבלת ובלתי אמצעית למערכות המידע ולנתונים כספיים של החברה.

2.8.2. המבקר הפנימי זומן לכל ישיבה של ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה.

2.9. **<u>דין וחשבון המבקר הפנימי</u>:**

2.9.1. דוחות הביקורת מוגשים בכתב.

2.9.2. להלן פירוט מועדי ההגשה של ממצאי המבקר ומועדי הדיון בוועדת הביקורת בתקופת הדיווח:

נושא הדוח	תאריך הגשה	תאריך דיון
מערכות מידע	אוגוסט 2020	נובמבר 2021
בדיקה בנושא הטמעת מערכת NetSuite	דצמבר 2020	ינואר 2021

2.9.3. בהמשך להצגת דוחות ממצאי הביקורת לוועדת הביקורת ולדירקטוריון ולקיומו של דיון מעמיק בממצאים, הדירקטוריון הניח את דעתו כי המבקר הפנימי עמד בכל הדרישות שנקבעו בתקנים שצוינו.

2.10. **<u>הערכת דירקטוריון החברה את פעילות מבקר הפנים</u>:**

לדעת ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, כמו גם לאור פעילות החברה בשנת 2020, היקף, אופי ורציפות פעילות הביקורת הפנימית ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי הנם סבירים בנסיבות העניין, מתאימים לתאגיד מסוגה של החברה, בהתייחס לגודלה מורכבותה ואופי פעילותה, ויש בהם כדי להגשים וליישם את מטרות הביקורת הפנימית בחברה, היות והנושאים שנבחרו הינם מהותיים בחברה ונבדקו מאספקטים שונים. היקף הפעילות ותוכנית העבודה של המבקר נבחנים על ידי הדירקטוריון וועדת הביקורת של החברה מעת לעת.

2.11. **<u>תגמול</u>:**

2.11.1. החברה שילמה למבקר הפנימי סכום כולל של כ- 20 אלפי דולר בתוספת מע"מ, עבור הביקורת שביצע בשנת 2020. שכר מבקר הפנים נקבע על פי היקף שעתי, בהתאם לתוכנית הביקורת המאושרת על ידי האורגנים של החברה.

2.11.2. הנהלת החברה סבורה כי תגמול המבקר הפנימי הולם את היקף פעילותו ותפקידו ואינו חריג בהשוואה לחברות בגודלה ומסוגה של החברה, ברמת הפעילות של החברה והיקף האחריות של המבקר הפנימי וכי אין בכך כדי להשפיע על שיקול דעתו המקצועי של המבקר הפנימי.

3. **<u>רואה חשבון מבקר</u>**

3.1. רואה החשבון המבקר של החברה הינו משרד בריטמן אלמגור זהר ושות', מרכז עזריאלי 1, תל-אביב.

3.2. להלן פרטים בדבר התשלומים ששולמו לרואה החשבון המבקר של החברה:

	בגין שירותי ביקורת ושירותי מס		בגין שירותים אחרים	
	סכום (באלפי דולר)	שעות	סכום (באלפי דולר)	שעות
2019	94	2,400	-	-
2020	154	2,800	24	130

3.3.

שכר הטרחה של רואי החשבון המבקרים לשנת 2020 אושר על ידי דירקטוריון החברה לאחר קבלת המלצת ועדת הביקורת של החברה, ונקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לבין רואי החשבון המבקרים של החברה. לדעת הנהלת החברה שכר הטרחה הינו סביר ומקובל בהתאם לאופי החברה והיקפי הפעילות שלה.

3.4. עקרונות לאישור שכר טרחת רואה החשבון המבקר, כפי שנדונו על ידי הנהלת החברה והוועדה לבחינת הדוחות הכספיים של החברה:

<u>רמת הכשירות והמקצועיות:</u>

לדעת אורגני החברה, לצוות הביקורת האחראי על ביקורת דוחותיה הכספיים של החברה שבראשו עומדים השותף האחראי ומנהל הביקורת ניסיון ויכולת מקצועית מספקים לצורך ביצוע ביקורת דוחות כספיים של החברה. כמו כן, לצוות הביקורת יש את הידע הנדרש בתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS), בתקני ביקורת מקובלים בישראל כנדרש. בהתאם לכך, אושרה התאמת כשירותם כרואי חשבון מבקרים לביצוע ביקורת בחברה וזאת לאור אופי פעילות התאגיד ומורכבותו.

משרד רואי החשבון המבקרים, בריטמן אלמגור זהר, הינו חלק מרשת של פירמות המסונפות ל"דלויט" העולמית שהינה אחת מ-4 פירמות ראיית החשבון הבינלאומיות הגדולות והמובילות בעולם לביקורת, שירותים פיננסיים וייעוץ עסקי. בין לקוחות הפירמה בישראל נמנות עשרות חברות וארגונים מובילים, המהווים את עמוד התווך של הכלכלה הישראלית בתחומים רבים. לפירמה ניסיון עשיר בארץ ובעולם במתן השירותים המבוקשים.

<u>היקף פעילות רואה החשבון בחברה:</u>

שכר טרחת רואי החשבון המבקרים נקבע לאחר בחינת צרכי החברה, מידת המורכבות של פעילות החברה והדיווח הכספי שלה והמשימות שעמדו בפניה בשנת 2020, בהתייחס לשנים קודמות ולאחר מו"מ בין הנהלת החברה למשרד רואה החשבון המבקר.

3.5. במסגרת בחינה של המבקר הפנימי את תהליכי עבודת הוועדה לבחינת הדוחות הכספיים, נבחנו בין יתר פעולת רואה החשבון המבקר לרבות התייחסות לנהלים החלים עליו, היקף עבודתו, השכר המשולם לו וכיו"ב.

גילוי ייעודי למחזיקי אגרות החוב

4. אגרות חוב קיימות (סדרה ו')

להלן יובא תיאור סדרת אגרות החוב של החברה שבמחזור נכון למועד פרסום דוח זה:

אגרות חוב המירות למניות (סדרה ו') ("אגרות החוב")	
מועד ההנפקה הראשונה	נרשמו למסחר בחודש יולי 2016, על פי דוח הצעת מדף מיום 11 ביולי 2016 אשר פורסם מכוח תשקיף מדף מיום 22 במאי 2014, הנושא תאריך 23.5.2014 ואשר תוקפו הוארך עד ליום 23 במאי 2017.
היקף ע.נ. אגרות חוב במועד ההנפקה (בש"ח)	17,527,000
היקף ע.נ. אגרות חוב למועד הדוח (בש"ח), לרבות הצמדה לדולר	6,409,512
מועד תחילת פירעון הקרן	1.1.2018
מספר תשלומים שנתיים לפירעון הקרן	תשלום אחד בשיעור של 9% בתאריך 1.1.2018; 4 תשלומים שווים בשיעור של 16% ביום 1 בינואר בשנים 2019 עד 2022 (כולל); תשלום אחד בשיעור של 27% אשר ישולם בתאריך 1.1.2023.
סכום הריבית שנצברה למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, סכום הריבית שנצברה עומד על כ- 57 אלפי ש"ח.
המרה	אגרות החוב (סדרה ו') ניתנות להמרה: א. בכל יום מסחר החל מיום רישומן למסחר ועד ליום 30 ביוני 2017 באופן שבו כל 1.13 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ו') ניתנות להמרה למנייה אחת בת 1 ש"ח ערך נקוב של החברה; ב. החל מיום 1 ביולי 2017, באופן בו כל 1.35 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ו') ניתנות להמרה למנייה אחת בת 1 ש"ח ערך נקוב של החברה.
שווי בורסאי למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, השווי הבורסאי של אגרות החוב עומד על 4,312 אלפי ש"ח.
סוג הריבית	ריבית שנתית קבועה בשיעור של 6% אשר משולמת פעמיים בשנה.
מועדי תשלום הריבית	בימים 1 בינואר ו-1 ביולי של כל אחת מהשנים 2017 עד 2023 (כולל) בשיעור של 3% בכל מועד תשלום. הריבית הראשונה אשר תשולם ביום 1 בינואר 2017 למחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') תהא בשיעור של 2.83%, וזאת בגין התקופה מיום 13 ביולי 2016 ועד ליום 31 בדצמבר 2016 (כולל).
סוג הצמדה	צמודות (קרן וריבית) לעליה או לירידה בשער היציג של הדולר שפורסם בסוף יום 10 ביולי 2016 בהתאם לתנאי ההצמדה המפורטים בשטר הנאמנות אשר פרסמה החברה במסגרת דוח הצעת מדף מיום 12 ביולי 2016 (אסמכתה: 2016-01-080050) ("**שטר הנאמנות**").
זכות לבצע פדיון מוקדם או המרה כפויה	<u>פדיון מוקדם בעקבות מחיקה מהמסחר בבורסה</u> - במקרה בו תירשמנה אגרות החוב למסחר ויוחלט על ידי הבורסה על מחיקה מהרישום למסחר של אגרות החוב מפני ששווי החזקות הציבור בסדרת אגרות החוב פחת מהסכום שנקבע בהנחיות הבורסה בדבר מחיקה מהמסחר של אגרות חוב. <u>פדיון מוקדם ביוזמת החברה</u> - החברה לא תהא רשאית לבצע פדיון מוקדם, מלא או חלקי, של אגרות החוב (סדרה ו') ביוזמתה, אלא באחד מהמקרים הבאים: 1. פרסום הצעת רכש, אשר בעקבותיה, ככל שתצא אל הפועל, יימחקו מניותיה של החברה ממסחר, והחברה תהפוך לחברה פרטית. 2. ביצוע עסקת מיזוג, לרבות "מיזוג הופכי משולש", אשר בעקבותיה, יימחקו מניותיה של החברה ממסחר, והחברה תהפוך לחברה פרטית או תתמזג לתוך חברה פרטית. 3. במקרה של מכירת מניות WIOCC שבבעלות החברה (במישרין או בעקיפין), כאשר במקרה כאמור, החברה תעשה שימוש בתמורת המכירה כאמור, לשם פדיון חלקי ו/או מלא (בהתאם לגובה התמורה), של אגרות החוב (סדרה ו') ובכפוף לאמור בשטר הנאמנות בקשר עם מניות WIOCC אשר תהיינה משועבדות אותה עת לטובת הצד השלישי (ככל שייוצרו שעבודים בהתאם להוראות שטר הנאמנות).
ערבות לתשלום התחייבויות	אינן מובטחות בשעבוד. אגרות החוב מובטחות בשעבוד שלילי, אשר עיקריו מפורטים בשטר הנאמנות.
דירוג	אין
מהותיות (מעל 5% מההתחייבויות)	כן
אמות מידה פיננסיות	<u>יחס חוב פיננסי נטו למאזן</u> - כל עוד אגרות החוב (סדרה ו') לא נפרעו במלואן, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 75% במשך למעלה משני רבעונים רצופים. נכון למועד זה שיעור היחס עומד על 9%.

	יחס חוב פיננסי נטו ל-EBITDA - כל עוד אגרות החוב (סדרה ו') לא נפרעו במלואן, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 6 במשך למעלה משני רבעונים רצופים. נכון למועד זה שיעור היחס עומד על 0.29. התחייבויות נוספות: בהתאם להוראות שטר הנאמנות לאגרות החוב (סדרה ו'), החברה מאשרת כי גילת טלקום בע"מ וכן Gilat Satcom Nigeria Limited (בשרשור) הנן חברות בבעלותה המלאה של החברה וכי אחזקתה של Gilat Satcom Nigeria Limited במניות חברת WIOCC לא שונתה לעומת דיווחיה הקודמים של החברה. בהתאם להוראות שטר הנאמנות לאגרות החוב (סדרה ו'), החברה מאשרת כי Gilat Satcom Nigeria Limited לא נטלה כל חוב, מכל סוג שהוא, ומתחייבת לפעול לכך כי Gilat Satcom Nigeria Limited לא תיטול חוב (לרבות חוב שהינו Non-recourse) בעתיד. בנוסף, החברה מאשרת כי במהלך תקופת הדוח לא הועמדו הלוואות בעלים כאמור בסעיף 5.8 לשטר הנאמנות. החברה מאשרת כי היא עומדת בכל ההתחייבויות על פי השטר. כמו כן, החברה מאשרת כי לא ביצעה עסקה עם בעל שליטה חריגה בניגוד להוראות השטר, לא מכרה מניות של WIOCC בניגוד להוראות השטר ולא קיימות הלוואות בעלים בניגוד להוראות השטר[2].
סעיפי Cross Default **המהווים עילה לפירעון מיידי**	אם סדרה אחרת של אגרות חוב שהנפיקה החברה הועמדה לפירעון מיידי או במקרה שבו הועמד לפירעון מיידי חוב פיננסי מהותי אחר של החברה, (בסעיף זה: "חוב פיננסי מהותי": קרי, בגובה של למעלה מ-15 מיליוני ש"ח) שהינו Recourse לחברה (קרי, חוב שהינו ללא יכולת חזרה לחברה, משמע שהינו Non-recourse, לא ייחשב "חוב פיננסי מהותי") וההעמדה לפירעון מיידי כאמור לא בוטלה תוך 30 ימים מהמועד בו קיבלה החברה הודעה בכתב עליה.
פרטי הנאמן	רזניק פז נבו נאמנויות בע"מ, מרחוב יד חרוצים 14, תל-אביב 67778 (טלפון: 03-6389200; פקס: 03-6389222). אשת הקשר אצל הנאמן הינה עו"ד הגר שאול (דוא"ל: hagar@rpn.co.il).

2 ביחס לאמת המידה המתייחס לכך כי חוב הפיננסי נטו של החברה לא יעלה על 65% משווי אחזקתה ב-WIOCC, יצוין כי באסיפת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו'), מיום 23 בינואר 2018, הוחלט לבטל אמת מידה המתוארת לעיל כנגד יצירת פיקדון משועבד לטובת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') בו יופקד על ידי החברה סכום השווה לסך תשלומי הקרן והריבית בגין אגרות החוב (סדרה ו') עד למועד פירעונן של אגרות החוב (סדרה ו'), בהתאם ללוח הסילוקין של אגרות החוב, הכל כמפורט בדוח זימון אסיפת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') מיום 16 בינואר 2018 (אסמכתה: 2018-10-005214) והתיקון לשטר הנאמנות של אגרות החוב (סדרה ו') אשר פורסם ביום 29 בינואר 2018 (אסמכתה: 2018-01-009826). החברה עומדת בתנאי כאמור.

5. **אגרות חוב קיימות (סדרה ב')**

להלן יובא תיאור סדרת אגרות החוב של החברה שבמחזור נכון למועד פרסום דוח זה:

אגרות חוב (סדרה ב') ("אגרות החוב")	
מועד ההנפקה הראשונה	נרשמו למסחר בחודש פברואר 2018, על פי דוח הצעת מדף מיום 31 בינואר 2018 אשר פורסם מכוח תשקיף מדף מיום 4 ביולי 2017, הנושא תאריך 5 ביולי 2017.
היקף ע.נ. אגרות חוב במועד ההנפקה (בש"ח)	44,800,000
היקף ע.נ. אגרות חוב למועד הדוח (בש"ח)	34,048,000
מועד תחילת פירעון הקרן	1.3.2019
מספר תשלומים שנתיים לפירעון הקרן	2 תשלומים בשיעור של 5% כל אחד אשר שולמו ב-1.03.2019 ו-1.09.2019; 2 תשלומים בשיעור של 7% כל אחד אשר שולמו ב-1.03.2020 ו-1.09.2020; 2 תשלומים בשיעור של 10% כל אחד אשר ישולמו ב-1.03.2021 ו-1.09.2021; תשלום אחד בשיעור של 20% אשר ישולם בתאריך 1.03.2022; תשלום אחד בשיעור של 36% אשר ישולם בתאריך 1.09.2022.
סכום הריבית שנצברה למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, סכום הריבית שנצברה עומד על כ- 135 אלפי ש"ח.
שווי בורסאי למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, השווי הבורסאי של אגרות החוב עומד על 30,372 אלפי ש"ח.
סוג הריבית	ריבית שנתית קבועה בשיעור של 5.5% אשר משולמת פעמיים בשנה.
מועדי תשלום הריבית	בימים 1 במרץ ו-1 בספטמבר של כל אחת מהשנים 2018 עד 2022 (כולל).
סוג הצמדה	אגרות החוב אינן צמודות למדד או למטבע כלשהו.
זכות לבצע פדיון מוקדם או המרה כפויה	פדיון מוקדם בעקבות מחיקה מהמסחר בבורסה - במקרה בו תירשמנה אגרות החוב למסחר ויוחלט על ידי הבורסה על מחיקה מהרישום למסחר של אגרות החוב מפני ששווי החזקות הציבור בסדרת אגרות החוב פחת מהסכום שנקבע בהנחיות הבורסה בדבר מחיקה מהמסחר של אגרות חוב. פדיון מוקדם ביוזמת החברה - החברה תהא רשאית לבצע פדיון מוקדם, מלא או חלקי, של אגרות החוב (סדרה ב') ביוזמתה, בהתאם להוראות סעיף 6.2 לשטר הנאמנות של אגרות החוב (סדרה ב') (להלן: "**שטר הנאמנות**") ולהנחיות הבורסה. כמו כן, במקרה של מכירת מניות WIOCC שבבעלות החברה (במישרין או בעקיפין), החברה תעשה שימוש בתמורת המכירה כאמור, נטו, שתתקבל בידה, לאחר מיסים, הוצאות וניכויים, ולאחר ביצוע תשלומי קרן, ריבית והפרשי הצמדה קרובים (קרי ל-18 החודשים הקרובים) (לרבות יצירת כרית לתשלומים כאמור, בכפוף לשיקול דעת החברה) לשם פדיון חלקי ו/או מלא (בהתאם לגובה התמורה), של אגרות החוב (סדרה ב'). יובהר, כי שימוש בתמורת המכירה לצורך פירעון אגרות החוב (סדרה ב') (לרבות יצירת כרית לתשלומי קרן, ריבית והפרשי הצמדה כאמור לעיל) לרבות בדרך של פדיון מוקדם בהתאם לסעיף זה, יבוצע רק בכפוף לכך שהחברה עשתה שימוש בתמורת המכירה תחילה כדי לפרוע באופן מלא את סדרת אגרות החוב (סדרה ו') של החברה, ככל שרלוונטי בהתאם לאמור בסעיף 5.4 לשטר הנאמנות וככל שסדרה זו טרם נפרעה במועד האמור, בהתאם להוראות שטר הנאמנות של אגרות החוב (סדרה ו') מיום 10 ביולי 2016.
ערבות לתשלום התחייבויות	החברה וכן גילת טלקום בע"מ ו-Gilat Satcom Nigeria Limited ("**גילת סאטקום**")[3], כהגדרתן בשטר הנאמנות מתחייבות כי בכל עת, החל ממועד הנפקת אגרות החוב (סדרה ב') ועד למועד פירעון מלוא התחייבויות החברה על פי שטר הנאמנות, תגרומנה לכך כי מלוא התקבולים שיחולקו במזומן בלבד על ידי WIOCC בגין מניות WIOCC ובגין כל מניות WIOCC נוספות שיוקצו לחברה (במישרין ואו בעקיפין) יופקדו בחשבון נאמנות לטובת המחזיקים תוך מועד שהוגדר בשטר. לפרטים נוספים ראו סעיף 5.4 לשטר הנאמנות. החברה וכן גילת סאטקום וגילת טלקום בע"מ, מתחייבות, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ב') לא נפרעו במלואן וכל עוד לא מולאו כל יתר התחייבויות החברה כלפי מחזיקי אגרות החוב על פי שטר הנאמנות ואגרת החוב, הן לא תיצורנה ולא יסכימו ו/או יתחייבו ליצור לטובת צד שלישי כלשהו שעבודים כלשהם בדרגה כלשהי על רכושן, לרבות שעבוד להבטחת כל חוב או התחייבות כלשהי, אלא בהסכמה מראש של מחזיקי אגרות החוב בהחלטה רגילה, והכל בכפוף להוראות סעיף 5.3 לשטר הנאמנות.
דירוג	אין
מהותיות (מעל 5%	כן

[3] גילת סאטקום הינה חברה פרטית בבעלות מלאה של גילת טלקום בע"מ ("**גילת טלקום**"), שהינה חברה בבעלות מלאה של החברה. המניות יכול ותוחזקה על ידי מי מבין החברות הנ"ל (Gilat Satcom Nigeria Limited או גילת טלקום) ובלבד שהחברות כאמור תיוותרנה בבעלות מלאה של החברה במישרין או בעקיפין.

מההתחייבויות)	
אמות מידה פיננסיות	יחס חוב פיננסי נטו למאזן - כל עוד אגרות החוב (סדרה ב') לא נפרעו במלואן, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 75% במשך למעלה משני רבעונים רצופים. נכון למועד זה שיעור היחס עומד על 9%. יחס חוב פיננסי נטו ל-EBITDA - כל עוד אגרות החוב (סדרה ו') לא נפרעו במלואן, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 6 במשך למעלה משני רבעונים רצופים. נכון למועד זה שיעור היחס עומד על 0.3. התחייבויות נוספות - בהתאם להוראות שטר הנאמנות לאגרות החוב (סדרה ב'), החברה מאשרת כי- Gilat Satcom Nigeria Limited לא נטלה חוב באופן הנוגד את האמור בסעיף 5.5 לשטר הנאמנות כאמור, ומתחייבת לפעול לכך כי Gilat Satcom Nigeria Limited לא תיטול חוב שכזה בעתיד. החברה, גילת טלקום בע"מ וכן, Gilat Satcom Nigeria Limited מאשרות כי לא יצרו כל שעבודים בניגוד לאמור בסעיף 5.3 לשטר הנאמנות בגין אגרות החוב (סדרה ב'), למעט שעבודים מותרים כאמור בסעיף 5.3(ו) לשטר הנאמנות, כמפורט להלן: במהלך הרבעון השני של שנת 2020 החברה לא רשמה שעבודים לטובת ערבויות. כמו כן, החברה מאשרת כי החל מיום 1.1.2020 קיבלה החברה מ-WIOCC תקבולים בהיקף של כ-286 אלפי דולר ארה"ב – 152 אלפי דולר מתוכם כדיבידנד והיתרה כריבייט. בנוסף, החברה מאשרת כי במהלך תקופת הדוח לא הועמדו הלוואות בעלים כאמור בסעיף 5.9 לשטר הנאמנות. החברה מאשרת כי היא עומדת בכל ההתחייבויות על פי השטר. כמו כן, החברה מאשרת כי לא ביצעה עסקה עם בעל שליטה חריגה בניגוד להוראות השטר, לא מכרה מניות של WIOCC בניגוד להוראות השטר ולא קיימות הלוואות בעלים בניגוד להוראות השטר.
סעיפי Cross Default המהווים עילה לפירעון מיידי	אם סדרה אחרת של אגרות חוב שהנפיקה החברה הועמדה לפירעון מיידי או במקרה שבו הועמד לפירעון מיידי חוב פיננסי מהותי אחר של החברה, (בסעיף זה: "חוב פיננסי מהותי": קרי, בגובה של למעלה מ-15 מיליוני ש"ח שהינו Recourse לחברה (קרי, חוב שהינו ללא יכולת חזרה לחברה, משמע שהינו Non-recourse, לא ייחשב "חוב פיננסי מהותי") וההעמדה לפירעון מיידי כאמור לא בוטלה תוך 30 ימים מהמועד בו קיבלה החברה הודעה בכתב עליה.
פרטי הנאמן	רזניק פז נבו נאמנויות בע"מ, מרחוב יד חרוצים 14, תל-אביב 67778 (טלפון: 03-6389200; פקס: 03-6389222). אשת הקשר אצל הנאמן הינה עו"ד הגר שאול (דוא"ל: hagar@rpn.co.il).

25.3.2021		
תאריך	עמי ברלב יו״ר הדירקטוריון	אסף רוזנהק מנכ״ל

סאטקום מערכות בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים לשנת 2020

סאטקום מערכות בע"מ

דוחות כספיים לשנת 2020

תוכן העניינים

	עמוד
דוח רואי החשבון המבקרים	2
הדוחות הכספיים:	
דוחות מאוחדים על המצב הכספי	3-4
דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר	5
דוחות מאוחדים על השינויים בהון	6-8
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים	9-10
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים	11-66

דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של

סאטקום מערכות בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של **סאטקום מערכות בע"מ** (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2020 ו- 2019, את הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

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

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

בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

תל-אביב, 25 במרץ, 2021

תל אביב - משרד ראשי
מרכז עזריאלי 1 תל אביב, 6701101, ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | פקס: 03-6094022 | info@deloitte.co.il

משרד ירושלים
קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510
ת.ת. 45396
טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173
info-jer@deloitte.co.il

משרד חיפה
מעלה השחרור 5
ת.ד. 5648
חיפה, 3105502
טלפון: 04-8607333
פקס: 04-8672528
info-haifa@deloitte.co.il

משרד באר שבע
אלומות 12
פארק התעשייה עומר
ת.ד. 1369
עומר, 8496500
טלפון: 08-6909500
פקס: 08-6909600
info-beersheva@deloitte.co.il

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד. 583
אילת, 8810402
טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628
info-eilat@deloitte.co.il

משרד פתח תקווה
Deloitte Analytics
הסיבים 7
ת.ד. 6712
פתח תקווה, 4959368
טלפון: 073-3994163
פקס: 03-9190372
info@deloitte.co.il

משרד נתניה
Seker - Deloitte
ניבורי ישראל 7
ת.ד. 8458
נתניה, 4250407
טלפון: 09-8922444
פקס: 09-8922440
info@deloitte.co.il

משרד נצרת
מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100
טלפון: 073-3994455
פקס: 073-3994455
info-nazareth@deloitte.co.il

סאטקום מערכות בע"מ

דוחות מאוחדים על המצב הכספי

	ביאור	ליום 31 בדצמבר	
		2020	2019
		אלפי דולר	אלפי דולר
נכסים			
נכסים שוטפים			
מזומנים ושווי מזומנים	5א'	4,880	3,449
מזומנים המוגבלים בשימוש	10ב', 10ג'	868	1,010
לקוחות	5ב'	9,865	8,572
חייבים ויתרות חובה	5ג'	849	1,283
נכסי מס שוטפים		308	240
מלאי		527	494
נכסים שוטפים		17,297	15,048
נכס פיננסי מוחזק למכירה	6ב',11ה'(2)	9,487	9,720
סה"כ נכסים שוטפים		26,784	24,768
נכסים לא שוטפים			
מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך	10ב', 10ג', 10ד'	3,191	3,096
לקוחות זמן ארוך	5ב'	797	394
נכסים אחרים לזמן ארוך		5	29
נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו	12	15	19
נכסים בגין זכות שימוש	11	25,588	20,911
רכוש קבוע, נטו	7	6,074	5,715
רכוש אחר	8א'	11,164	12,647
סה"כ נכסים לא שוטפים		46,834	42,811
סה"כ נכסים		73,618	67,579

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

סאטקום מערכות בע"מ

דוחות מאוחדים על המצב הכספי

	ביאור	ליום 31 בדצמבר	
		2020	2019
		אלפי דולר	אלפי דולר
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות			
חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ב')	10א', 10ד'	2,703	1,760
חלויות שוטפות בגין אגרות חוב להמרה (סדרה ו')	10א', 10ג'	448	448
חלויות שוטפות בגין חכירה מימונית	11	12,735	8,577
הלוואה בערבות מדינה זמן קצר	10ב'	142	-
ספקים ונותני שירותים	9א'	16,258	18,256
התחייבות בגין רכישת פעילות	19	-	1,500
זכאים ויתרות זכות	9ב'	2,617	2,694
התחייבויות מיסים שוטפים		157	164
התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים	10א'	439	-
התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')	10א', 10ד'	173	122
סה"כ התחייבויות שוטפות		35,672	33,521
התחייבויות לא שוטפות			
התחייבות בגין חכירה מימונית	11	7,060	5,975
התחייבות מיסים לזמן ארוך		-	85
אגרות חוב (סדרה ב')	10א', 10ד'	7,648	9,498
אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה (סדרה ו')	10א', 10ג'	1,180	1,608
הלוואה בערבות מדינה	10ב'	1,330	-
הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות מדינה	10ב'	92	-
התחייבויות לספקים לזמן ארוך	10א'	1,145	233
התחייבויות מיסים נדחים	13	1,680	1,758
סה"כ התחייבויות לא שוטפות		20,135	19,157
סך התחייבויות		55,807	52,678
הון	15		
הון מניות רגילות 1 ש"ח ע.נ.		14,973	9,534
פרמיה על מניות		13,940	14,566
קרנות הון		6,147	6,393
תקבולים ע"ח אופציות		405	405
יתרת הפסד		(17,654)	(15,997)
סה"כ הון		17,811	14,901
סה"כ התחייבויות והון		73,618	67,579

25 במרץ 2021

תאריך אישור הדוחות הכספיים	עמי בר לב יו"ר הדירקטוריון	אסף רוזנהק מנכ"ל	אורית גל סמנכ"ל כספים

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

סאטקום מערכות בע"מ

דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

	ביאור	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
		2020	2019	2018
		אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הכנסות	16א'	54,564	56,441	47,059
עלות ההכנסות	16ב'	39,423	41,092	38,133
רווח גולמי		15,141	15,349	8,926
הוצאות מכירה ושיווק	16ג'	5,257	8,350	5,629
הוצאות הנהלה וכלליות	16ד'	6,521	6,295	7,076
סה"כ הוצאות		11,778	14,645	12,705
רווח (הפסד) מפעולות רגילות לפני הכנסות אחרות		3,363	704	(3,779)
הכנסות אחרות	11ה'(2), 20	286	721	10,086
רווח מפעולות רגילות		3,649	1,425	6,307
הוצאות מימון	16ה'	(4,255)	(2,954)	(1,396)
הכנסות מימון	16ה'	21	47	429
הוצאות מימון, נטו		(4,234)	(2,907)	(967)
רווח (הפסד) לפני מיסים על ההכנסה		(585)	(1,482)	5,340
מיסים על ההכנסה	13ג'	(1,068)	(733)	(621)
רווח (הפסד) לשנה		(1,653)	(2,215)	4,719
רווח (הפסד) כולל אחר:				
סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:				
מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת		(4)	(5)	(19)
רווח (הפסד) מהתאמת שווי הוגן של נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר, נטו ממס		(179)	227	904
סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה		(183)	222	885
סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה		(1,836)	(1,993)	5,604
רווח למניה רגילה אחת (בדולר) בת 1 ש"ח ע.נ. המיוחס לבעלי המניות של החברה:				
רווח (הפסד) למניה בסיסי	15	(0.032)	(0.056)	0.119
רווח (הפסד) למניה מדולל	15	(0.032)	(0.056)	0.104
הממוצע המשוקלל של הון המניות ששימש בחישוב הרווח למניה:				
בסיסי		52,428	39,756	39,756
מדולל		52,428	39,756	47,085

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

סאטקום מערכות בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

	הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	קרן הון בגין שינויים בשווי הוגן של השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	קרן הון מעסקאות עם זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הון מהפרשי תרגום בגין פעילויות חוץ	רכיב הוני של מכשיר פיננסי מורכב	יתרת הפסד	סה"כ
	אלפי דולר										
יתרה ליום 1 בינואר 2020	9,534	14,566	405	6,727	607	265	(1,263)	25	32	(15,997)	14,901
הפסד לשנה	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,653)	(1,653)
מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(4)	(4)
הפסד בגין השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר, נטו ממס	-	-	-	(179)	-	-	-	-	-	-	(179)
סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה	-	-	-	(179)	-	-	-	-	-	(1,657)	(1,836)
הנפקת מניות	3,384	(604)	-	-	-	-	-	-	-	-	2,780
הנפקת מניות פרטית	2,055	(58)	-	-	-	-	-	-	-	-	1,997
פקיעת אופציות	-	36	-	-	-	(36)	-	-	-	-	-
תשלום מבוסס מניות	-	-	-	-	-	(31)	-	-	-	-	(31)
	5,439	(626)	-	-	-	(67)	-	-	-	-	4,746
יתרה ליום 31 בדצמבר 2020	14,973	13,940	405	6,548	607	198	(1,263)	25	32	(17,654)	17,811

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

סאטקום מערכות בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019

	הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	קרן הון בגין שינויים בשווי הוגן של השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	קרן הון מעסקאות עם זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הון מהפרשי תרגום בגין פעילויות חוץ	רכיב הוני של מכשיר פיננסי מורכב	יתרת הפסד	סה"כ
	אלפי דולר										
יתרה ליום 1 בינואר 2019	9,534	14,566	405	6,500	607	212	(1,263)	25	32	(13,675)	16,943
השפעת שינויים במדיניות חשבונאית כתוצאה מיישום תקנים חדשים:											
" IFRS 16 חכירות"	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(102)	(102)
יתרה ליום 1 בינואר 2019 לאחר תיאומים למפרע	9,534	14,566	405	6,500	607	212	(1,263)	25	32	(13,777)	16,841
הפסד לשנה	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,215)	(2,215)
מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(5)	(5)
רווח בגין השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר, נטו ממס	-	-	-	227	-	-	-	-	-	-	227
סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה	9,534	14,566	405	227	607	212	(1,263)	25	32	(2,220)	(1,993)
תשלום מבוסס מניות	-	-	-	-		53	-	-	-	-	53
	-	-	-	-		-	-	-	-	-	53
יתרה ליום 31 בדצמבר 2019	9,534	14,566	405	6,727	607	265	(1,263)	25	32	(15,997)	14,901

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

סאטקום מערכות בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018

	הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	קרן הון בגין שינויים בשווי הוגן של השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	קרן הון מעסקאות עם זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הון מהפרשי תרגום בגין פעילויות חוץ	רכיב הוני של מכשיר פיננסי מורכב	יתרת הפסד	סה"כ
	אלפי דולר										
יתרה ליום 1 בינואר 2018	9,533	14,564	406	5,596	607	168	(1,263)	25	32	(18,026)	11,642
השפעת שינויים במדיניות חשבונאית כתוצאה מיישום תקנים חדשים:											
IFRS15 "הכנסות בגין חוזים עם לקוחות"	-	-	-	-	-	-	-	-	-	218	218
IFRS9 "מכשירים פיננסיים"	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(567)	(567)
יתרה ליום 1 בינואר 2018 לאחר תיאומים למפרע	9,533	14,564	406	5,596	607	168	(1,263)	25	32	(18,375)	11,293
רווח לשנה	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,719	4,719
מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(19)	(19)
רווח בגין השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר, נטו ממס	-	-	-	904	-	-	-	-	-	-	904
סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה	-	-	-	904	-	-	-	-	-	4,700	5,604
מימוש אופציות עובדים	1	2	(1)	-	-	-	-	-	-	-	2
המרת אגרות חוב להמרה למניות	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
תשלום מבוסס מניות	-	-	-	-	-	44	-	-	-	-	44
	1	2	(1)	-	-	44	-	-	-	-	46
יתרה ליום 31 בדצמבר 2018	9,534	14,566	405	6,500	607	212	(1,263)	25	32	(13,675)	16,943

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

סאטקום מערכות בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
תזרימי מזומנים - פעילות שוטפת			
רווח (הפסד) לשנה	(1,653)	(2,215)	4,719
רווח מרכישת פעילות	-	-	(9,215)
פחת והפחתות	18,681	13,701	5,153
שינוי בנכסים בגין הטבות לעובדים, נטו	-	-	2
שערוך התחייבות מותנית	-	327	-
הוצאות מסים שהוכרו ברווח לשנה	956	733	621
שיערוך הלוואה בערבות המדינה	90	-	-
שיערוך התחייבות בגין מסים	(12)	(22)	6
הוצאות מימון בגין התחייבויות לזמן ארוך	2,044	603	147
הוצאות (הכנסות) מימון ושערוך אגרות חוב	952	1,813	(188)
שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים	274	-	-
שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')	51	25	(117)
הכנסות אחרות מזיכוי רוחבי שהתקבל מהחזקה בנכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר	(133)	(532)	(538)
הכנסות אחרות מדיבידנד שהתקבל מהחזקה בנכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר	(153)	(190)	(333)
תשלומים מבוססי מניות	(67)	53	44
הפסד (רווח) מהפרשי שער	(109)	(212)	158
	20,921	14,084	459
שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:			
קיטון (גידול) בלקוחות ונכסי לקוחות לזמן ארוך	(2,236)	(769)	296
קיטון בהוצאות מראש לזמן ארוך	24	488	404
קיטון (גידול) בחייבים ויתרות חובה	290	(459)	337
גידול (קיטון) בספקים ובהתחייבויות לספקים לזמן ארוך	(868)	1,821	1,814
גידול (קיטון) בזכאים ויתרות זכות והתחייבויות מיסים שוטפים	651	314	(26)
גידול במלאי	(33)	(169)	(49)
	(2,172)	1,226	2,776
מזומנים מפעילות שוטפת	18,749	15,310	3,235
תקבולי (תשלומי) מיסים, נטו	(485)	(200)	(115)
מזומנים נטו מפעילות שוטפת	18,264	15,110	3,120

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

סאטקום מערכות בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
תזרימי מזומנים - פעילות השקעה			
השקעה במזומנים המוגבלים בשימוש	164	609	(4,567)
רכישת פעילות	(1,500)	(1,500)	(4,000)
השקעה בנכסים בגין זכויות שימוש	-	(10)	-
רכישת רכוש קבוע	(3,050)	(3,034)	(2,307)
רכישת רכוש אחר	(390)	(122)	(93)
מזומנים נטו לפעילות השקעה	(4,776)	(4,057)	(10,967)
תזרימי מזומנים - פעילות מימון			
הנפקת אגרות חוב וכתבי אופציה (סדרה ב'), בניכוי הוצאות הנפקה	-	-	12,478
הנפקת מניות	4,979	-	-
מימוש אופציות עובדים ואחרים	-	-	2
פירעון קרן בגין חכירה מימונית	(13,621)	(7,500)	(1,989)
הוצאות מימון בגין חכירות מימוניות	(1,974)	(583)	(141)
ריבית ששולמה בגין אגרות חוב	(736)	(823)	(557)
קרן ששולמה בגין אג"ח (סדרה ב')	(1,840)	(1,250)	-
קרן ששולמה בגין אג"ח להמרה (סדרה ו')	(448)	(448)	(252)
קבלת הלוואה בערבות המדינה	1,474	-	-
פירעון הלוואות לזמן קצר	-	-	(300)
פירעון הלוואות לזמן ארוך	-	-	(576)
מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) מימון	(12,166)	(10,604)	8,665
גידול במזומנים ושווי מזומנים	1,322	449	818
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה	3,449	2,788	2,128
השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקות במטבע חוץ	109	212	(158)
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה	4,880	3,449	2,788
תזרים המזומנים לפעילות מימון כולל:			
תשלומי ריבית	(898)	(901)	(563)

ראה בנוסף ביאור 17 בדבר עסקאות שאינן במזומן.

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

סאטקום מערכות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כ ל ל י

א. סאטקום מערכות בע"מ (להלן - "החברה") התאגדה בישראל ביום 20 באוקטובר 1968, ומניותיה נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב ביום 31 באוגוסט 1994. כתובתה הרשומה של החברה היא ברחוב יגיע כפיים 21, פתח תקווה.

החברה וחברות הבנות שלה (להלן - "הקבוצה") עוסקת במתן שירותי תקשורת, בעיקר באמצעות תשתית לוויינית, אולם גם באמצעות תשתית קרקעית (דוגמת כבלים אופטיים וטכנולוגיה אלחוטית) ללקוחות הממוקמים בעיקר ביבשת אפריקה אך גם ביבשת אירופה, צפון אמריקה ואסיה.

ב. מצב עסקי החברה:

ההפסד לשנת 2020 הסתכם לסך של 1,653 אלפי דולר. כמו כן, לחברה גרעון בהון החוזר ליום 31 בדצמבר 2020 בסך של כ- 8.9 מיליון דולר. לצורך מימון הגרעון בהון החוזר ולצורך שיפור תזרים המזומנים השוטף, ממקדת החברה את מאמציה בתחומים הבאים:

(1) שיפור הרווחיות תוך הגדלה מתונה של ההכנסות.
(2) משא ומתן שוטף עם ספקים לצורך הוזלת עלויות.
(3) שיפור בגביית חובות לקוחות תוך שימוש במגוון אמצעי גבייה כולל בין היתר באמצעות גובים חיצוניים.
(4) חיזוק מבנה ההון של החברה.

מתוקף אחזקתה של החברה במניות WIOCC כמפורט בביאור 6 להלן, תהא החברה זכאית לתקבולים כחלק מתוכנית מדיניות חלוקת דיבידנדים שנקבעה על ידי דירקטוריון WIOCC, לחלוקה של 60% מהרווחים הצבורים, וכחלק מתוכנית רב שנתית לחלוקת הטבות לבעלי המניות של WIOCC, בכפוף לאישורים הנדרשים.

במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020 הכריזה WIOCC על חלוקת דיבידנד, חלקה של החברה הינו סך של כ- 153 אלפי דולר. כמו כן, במהלך הרבעון הראשון קיבלה החברה זיכוי בסך של כ- 133 אלפי דולר. ראה בנוסף ביאור 11 ה' להלן.

במהלך השנה החולפת המשיך להתנהל על ידי דירקטוריון וויוק ובפיקוח החברה (אשר מינתה נציג בוועדות המרכזיות ובדירקטוריון של וויוק), תהליך סדור, במסגרתו עשויה להתבצע השקעת הון מהותית בוויוק על ידי משקיע חיצוני, אשר בין היתר, יפעל בנוסף גם לרכישת אחזקותיהם של חלק מבעלי המניות הקיימים בוויוק ובהם גילת.

ביום 20 באוגוסט, 2020 דיווחה החברה כי נחתם הסכם הבנות מפורט עם אחת מבין קבוצות המשקיעים אשר התעניינו בתהליך. הסכם ההבנות נחתם לאחר השלמת תהליכי בדיקות מפורטים אשר בוצעו על ידי הקבוצה כאמור. על פי הסכם ההבנות שנחתם, התמורה ברוטו בגין העסקה לחברה תעמוד על טווח של כ- 9.1-9.4 מיליון דולר ארה"ב (חלק החברה). במהלך התקופה האחרונה אף פעלה הנהלת החברה על מנת לגבש רוב באורגני וויוק לשם אישור עסקת ההשקעה והשיגה את הרוב הנדרש לביצוע עסקת ההשקעה.

במקביל למתואר לעיל, בעל מניות מיעוט בוויוק, הביע את התנגדותו לעסקה, פנה לערכאות משפטיות במאוריציוס (מקום מושבה של וויוק), וקיבל צו מניעה זמני ביחס לביצוע העסקה, תוך הבהרה מטעם הערכאה המשפטית כי בעל המניות כאמור יישא בכל נזק אשר ייגרם לוויוק ו/או למי מבין בעלי מניותיה במקרה שבו תידחנה הטענות מכוח צו המניעה. נכון למועד זה טרם הסתיימו ההליכים בנושא והצדדים מצויים בדיונים משפטיים.

במקביל, הגישו הצדדים הליך בוררות הדדי בלונדון, אשר אין בו כשלעצמו כדי לעכב את ביצוע העסקה.
בשלב זה הודיע המשקיע לוויוק ולבעלי מניותיה כי הוא עומד ברצונו לביצוע העסקה ובכוונתו להשלים את העסקה בכפוף להוראות כל דין/הוראה משפטית. כאן גם המקום לציין כי במהלך שנת 2020 עמדה וויוק במרבית תחזיותיה ומעמדה נותר יציב, כפי שדווח במסגרת דוחותיה הרבעוניים של החברה.

כאן המקום לציין כי עסקת ההשקעה מיועדת בין היתר, על מנת לממן השקעות של וויוק בתחום התקשורת, ובפרט בתחום הדאטה-סנטרס, תחום בו פועל בעל מניות המיעוט, ולפיכך מתעוררת אפשרות לכאורה בדבר ניגוד עניינים/מניעת תחרות בו מצוי בעל מניות המיעוט כאמור בנוגע לפעולותיו. בצו המניעה, טוען בעל מניות המיעוט כאמור לפגיעה בזכויות המיעוט לאחר כניסת המשקיע לוויוק, טענות, אשר למיטב ידיעת החברה ובהתאם לעמדת יועציה המשפטיים של וויוק, אינן מבוססות משפטית ו/או עובדתית דיו.

ביאור 1 - כ ל ל י (המשך)

ב. מצב עסקי החברה: (המשך)

החברה, בשילוב עם עורכי דינה פועלת בשיתוף עם וויוק ויתר בעלי מניותיה של וויוק על מנת להסיר את המגבלה המשפטית וכן שוקלת אפשרות לקיום הליכים משפטיים כנגד בעל מניות המיעוט ונושאי המשרה בו, בשל עיכוב, ככל שיחול, בעסקה.

להערכת החברה, בשים לב להתעניינות מצד גופים משמעותיים כאמור בעסקת ההשקעה, חתימת מזכר ההבנות מול אחד הגופים, כמו גם רמת המשאבים המושקעת מצד הגופים המתעניינים (הפעלת יועצים משמעותיים, בדיקות מעמיקות והתנהלות שוטפת רציפה), קיימת הסתברות איכותית לביצוע עסקת ההשקעה במהלך 2-3 הרבעונים הקרובים. יחד עם זאת, ומטבעה של כל עסקת השקעה ומורכבותה המובנית, לא ניתן לקבוע וודאות מלאה בדבר הצלחת עסקת ההשקעה ואין כל וודאות כי העסקה תושלם. אם וככל שעסקה כאמור תצא אל הפועל והחברה תמכור את אחזקותיה ב-וויוק, אזי תמורת המכירה שתתקבל בפועל נטו תשמש לפירעון אגרות חוב של החברה (כולן או חלקן, בהתאם לתמורה), בהתאם לתנאי אגרות החוב.

יצוין כי המקורות הנכללים בתחזית תזרימי המזומנים הקיימת של החברה מבוססים על מקורות הכנסה שוטפים, בהנחת עליה מתונה של הרווח הגולמי, ועל קיבולת משאבי לוויין זמינה וכי תזרימי המזומנים אינם מותנים במימושים של נכסים. עוד יצוין, שמירה בקירוב על יחס ההון החוזר התפעולי שלה.

בחודש מרץ 2020 חתמה החברה על הסכם מערך תשלומים עם ספק לוויין מהותי שלה - Intelsat Global Sales and Marketing Ltd ("אינטלסאט") במסגרתו ביצעה החברה טיוב משמעותי של מערך התשלומים מול אינטלסאט, אגב ייעול ועדכון הסכמי הקבוצה עם הספק. ראה ביאור 11(ה)(1) להלן.

כמו כן, לחברה צבר חוזים בהיקף של כ- 50 מיליון דולר עד לשנת 2025.

ביום 21 בינואר 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 11,680,600 מניות רגילות בע.נ של 1ש"ח כ"א, במחיר של 90 אגורות למניה וכן 8,760,450 כתבי אופציה שאינן רשומות למסחר הניתנות למימוש לעד ל- 8,760,450 מניות רגילות של החברה. סך התמורה של החברה מההנפקה הינו כ- 10,512 אלפי ש"ח (כ-3,045$ אלפי דולר) לפרטים נוספים ראה סעיף 15 ד'.

בחודש ספטמבר 2020 חתמה החברה על הסכם עם תאגיד בנקאי לקבלת הלוואה בערבות מדינה בסך של 5 מיליון ש"ח (כ- 1.5 מיליון דולר) בתנאים מטיבים, בשים לב לזכאות שנקבעה לחברות במסגרת קרן ההלוואות לעסקים בערבות המדינה (להלן - "ההלוואה"). לפרטים נוספים ראה ביאור 10ב' להלן.

בחודש באוקטובר 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 7,000,000 מניות רגילות 1 ש"ח ע.נ., במחיר של 100.5 אגורות למניה. סך התמורה של החברה מההנפקה הינו כ- 7,035 אלפי ש"ח (כ-2,064$ אלפי דולר). לפרטים נוספים ראה באור 15 ה' להלן.

בשים לב לתכניות החברה ולמכלול המקורות האפשריים העומדים לרשותה, על בסיס הנתונים שבידיה למועד אישור הדוחות הכספיים, דירקטוריון החברה והנהלתה סבורים כי לחברה יהיו מקורות מספיקים להמשך פעילותה ולפירעון התחייבויותיה בעתיד הנראה לעין.

לפרטים בדבר פיזור גרעין השליטה ראה ביאור 23 להלן.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

א. תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) ותקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010:

(1) הצהרה לגבי יישום תקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS):

הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) ופרשנויות להם שפורסמו על ידי הוועדה לתקינה חשבונאית בינלאומית (IASB). עיקרי המדיניות החשבונאית המפורטים בהמשך יושמו באופן עקבי לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות כספיים מאוחדים אלה, פרט לשינויים במדיניות החשבונאית שנבעו מיישום של תקנים חדשים כמפורט בביאור 3 להלן.

(2) הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ערוכים בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ב. מתכונת הצגת דוח על המצב הכספי:

תקופת המחזור התפעולי של החברה אינה עולה על 12 חודשים.

ג. דוחות כספיים מאוחדים:

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות הכספיים של החברה ושל הישויות הנשלטות על ידי החברה במישרין או בעקיפין. חברה משקיעה שולטת בחברה מושקעת כאשר היא חשופה, או שיש לה זכויות, לתשואות משתנות הנובעות מהחזקתה במושקעת, וכאשר יש לה יכולת להשפיע על אותן תשואות באמצעות הפעלת כוח על המושקעת.

לצורך האיחוד, מבוטלות במלואן כל העסקאות, היתרות, ההכנסות וההוצאות הבין-חברתיות.

ד. מוניטין:

מוניטין הנובע מרכישה של עסק נמדד בגובה עודף עלות הרכישה, על חלק החברה בשווי ההוגן נטו של הנכסים המזוהים, ההתחייבויות וההתחייבויות התלויות של החברה המאוחדת שהוכרו במועד הרכישה.

מוניטין מוכר לראשונה כנכס לפי עלותו, ונמדד בתקופות עוקבות לפי עלותו בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו.

לצורך בחינת ירידת ערך, מוניטין מוקצה לכל אחת מהיחידות מניבות המזומנים של החברה שצפויה להן תועלת מהסינרגיה של צירוף העסקים. יחידות מניבות מזומנים להן הוקצה מוניטין, נבדקות לצורך בחינת ירידת ערכן מידי שנה או בתדירות גבוהה יותר כאשר יש סימנים המעידים על ירידת ערך אפשרית של יחידה כאמור. כאשר סכום בר השבה של יחידה מניבה מזומנים נמוך מערכה בספרים של אותה יחידה, מוקצה ההפסד מירידת הערך ראשית להפחתת הערך בספרים של מוניטין כלשהו המיוחס ליחידה מניבת המזומנים. לאחר מכן, מוקצית יתרת ההפסד מירידת ערך, אם נותרה, לנכסים אחרים של היחידה מניבת המזומנים, באופן יחסי לערכם בספרים. הפסד מירידת ערך של מוניטין אינו מבוטל בתקופות עוקבות.

ה. מטבע חוץ:

(1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה:

הדוחות הכספיים של כל אחת מחברות הקבוצה, ערוכים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה היא פועלת (להלן - "מטבע הפעילות").

מטבע הפעילות של החברה הינו הדולר האמריקאי.

הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה מוצגים בדולר אמריקאי (להלן - "מטבע ההצגה").

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ה. מטבע חוץ: (המשך)

(2) תרגום עסקאות ויתרות שאינן במטבע הפעילות:

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

(3) אופן הרישום של הפרשי שער:

הפרשי שער מוכרים ברווח והפסד בתקופה בה הם נבעו.

(4) תרגום דוחות כספיים של חברות מוחזקות שמטבע הפעילות שלהן שונה ממטבע הפעילות של החברה:

לצורך הצגת הדוחות הכספיים המאוחדים, הנכסים וההתחייבויות של פעילויות חוץ, מוצגים עפ"י שערי החליפין שבתוקף לתום תקופת הדיווח. פריטי הכנסות והוצאות מתורגמים לפי ממוצע שערי החליפין בתקופת הדיווח, אלא אם כן חלה במהלכה תנודתיות משמעותית בשערי החליפין. במקרה זה, תרגום פריטים אלה נעשה לפי שערי החליפין במועד ביצוע העסקאות, והפרשי התרגום המתייחסים, מוכרים ברווח הכולל האחר במסגרת "הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ". הפרשי שער אלו מסווגים במלואם לרווח או הפסד במועד מימוש מלוא פעילות החוץ בגינה נוצרו הפרשי התרגום וכן בעת מימוש חלקי של פעילות החוץ הכרוך באיבוד שליטה.

(5) שערי חליפין ובסיס הצמדה:

יתרות הצמודות למדד המחירים לצרכן מוצגות בהתאם למדד הידוע האחרון בתום תקופת הדיווח (מדד החודש שקדם לחודש של מועד הדוח הכספי) או בהתאם למדד בגין החודש האחרון של תקופת הדיווח, בהתאם לתנאי העסקה.

להלן פרטים על מדד המחירים לצרכן ושער החליפין של השקל מול הדולר:

	שער החליפין (דולר ל-1 ש"ח)	מדד בישראל: מדד בגין נקודות	מדד בישראל: מדד ידוע נקודות
תאריך הדוחות הכספיים:			
ליום 31 בדצמבר 2020	0.311	119.64	119.76
ליום 31 בדצמבר 2019	0.290	120.48	120.48
שיעור השינוי:	%	%	%
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	0.067	(0.70)	(0.60)
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019	8.61	0.60	0.31
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018	(7.29)	0.80	1.20

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ו. מזומנים ושווי מזומנים:

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

מזומנים אשר מוגבלים בשימוש על ידי החברה בגין התחייבויות בהתאם לשטרי הנאמנות של אגרות חוב להמרה (סדרה ו') ואגרות חוב (סדרה ב') ובגין ערבויות בנקאיות מוצגים במסגרת מזומנים המוגבלים בשימוש בדוח על המצב הכספי.

ז. מכשירים פיננסיים:

(1) נכסים פיננסיים:

(א) כללי:

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

השקעות בנכסים פיננסיים מוכרות לראשונה על פי שוויין ההוגן, בתוספת עלויות עסקה, למעט אותם נכסים פיננסיים המסווגים בשווי הוגן דרך רווח והפסד, אשר מוכרים לראשונה לפי שוויים ההוגן. עלויות עסקה בגין נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נזקפות כהוצאה מיידית לרווח או הפסד.
לאחר ההכרה לראשונה, נכסים פיננסיים יימדדו בעלות מופחתת או בשווי הוגן בהתאם לסיווגם.

(ב) סיווג נכסים פיננסיים:

מכשירי חוב נמדדים בעלות מופחתת כאשר מתקיימים שני התנאים הבאים:

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

מכשירי חוב נמדדים בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר כאשר מתקיימים שני התנאים הבאים:

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

כל יתר הנכסים הפיננסיים נמדדים בשווי הוגן דרך רווח והפסד. למרות האמור לעיל:

- במועד ההכרה לראשונה רשאית הקבוצה לייעד השקעות במכשירי הון, אשר אינם מוחזקים למסחר ואינם מהווים תמורה מותנית בצירוף עסקים, בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר. ייעוד זה אינו ניתן לביטול בתקופות עוקבות וכן ניתן לעשותו עבור כל השקעה בנפרד ללא תלות בייעודן או באי ייעודן של השקעות אחרות בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר.
- במועד ההכרה לראשונה רשאית הקבוצה לייעד נכס פיננסי העומד בתנאים לסיווגו בעלות מופחתת או בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר לשווי הוגן דרך רווח והפסד כאשר יעוד כזה מבטל או מפחית משמעותית אי עקביות בהכרה או במדידה, שהייתה נוצרת אלמלא יעוד זה.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ז. מכשירים פיננסיים: (המשך)

(1) נכסים פיננסיים: (המשך)

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

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

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

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

עבור נכסים פיננסיים פגומים עקב סיכון אשראי, שנרכשו או שנוצרו, החל ממועד ההכרה לראשונה, הקבוצה מיישמת את שיעור הריבית האפקטיבי המותאם לסיכון אשראי לעלות המופחתת של הנכס הפיננסי.

עבור נכסים פיננסיים שאינם נכסים פיננסיים פגומים עקב סיכון אשראי, שנרכשו או שנוצרו אך לאחר מכן הפכו לנכסים פיננסיים פגומים עקב סיכון אשראי, הקבוצה מיישמת את שיעור הריבית האפקטיבי לעלות המופחתת של הנכס הפיננסי (בניכוי הפרשה להפסדי אשראי חזויים) בתקופות דיווח עוקבות. אם בתקופות דיווח עוקבות סיכון האשראי של המכשיר הפיננסי משתפר כך שהנכס הפיננסי אינו פגום עוד עקב סיכון אשראי, הקבוצה תחשב את הכנסות הריבית בתקופות דיווח עוקבות על ידי יישום שיעור הריבית האפקטיבי לערך בספרים ברוטו.

(ד) מכשירי הון שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר:

במועד ההכרה לראשונה רשאית הקבוצה לייעד השקעות במכשירי הון, אשר אינם מוחזקים למסחר ואינם מהווים תמורה מותנית בצירוף עסקים, בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר. ייעוד זה אינו ניתן לביטול בתקופות עוקבות וכן ניתן לעשותו עבור כל השקעה בנפרד ללא תלות בייעודן או באי ייעודן של השקעות אחרות בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר.

נכס פיננסי מוחזק למסחר כאשר:

א) הנכס נרכש בעיקר במטרה למוכרו בטווח קצר;

ב) הנכס מהווה במועד ההכרה לראשונה חלק מתיק של מכשירים פיננסיים מזוהים, המנוהלים יחד ואשר לגביהם קיימת ראיה לדפוס פעילות עדכני להפקת רווחים בטווח הקצר; או

ג) הנכס הוא נגזר (פרט לנגזר שהוא חוזה ערבות פיננסית או מכשיר מגדר מיועד ואפקטיבי).

לקבוצה השקעה במניות אשר יועדו על ידה במועד ההכרה לראשונה בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר. השווי של ההשקעה ליום 31 בדצמבר 2020 הינו 9,487 אלפי דולר.

במועד ההכרה לראשונה ההשקעה במכשירי הון שיועדו בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר נמדדת בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקה. בתקופות עוקבות ההשקעה נמדדת בשווי הוגן כאשר רווחים או הפסדים הנובעים משינויים בשווי ההוגן, לרבות אלה שמקורם בשינויים בשערי חליפין, נזקפים לרווח כולל אחר לקרן הון בגין שינויים בשווי הוגן של השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר ואינם מסווגים מחדש לרווח או הפסד לעולם.

הכנסות מדיבידנדים בגין השקעה במכשירי הון שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר מוכרות ברווח או הפסד כאשר נוצרת לקבוצה הזכות לקבל תשלומים בגינם, אלא אם הדיבידנד מייצג בבירור השבה של חלק מהעלות של ההשקעה.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ז. מכשירים פיננסיים: (המשך)

(1) נכסים פיננסיים: (המשך)

(ה) ירידת ערך נכסים פיננסיים:

לגבי לקוחות, חייבים בגין חכירה ונכסי חוזה לפי IFRS 15, הקבוצה בחרה ליישם את הגישה המקלה למדידת ההפרשה לירידת ערך לפי הסתברות לחדלות פירעון לכל אורך חיי המכשיר (lifetime). הפסדי האשראי הצפויים בגין נכסים פיננסיים אלה נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת על נסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומותאמת לגורמים שהם ספציפיים ללווה, תנאים כלכליים כלליים והערכה הן של המגמה השוטפת של התנאים והן של המגמה החזויה של התנאים במועד הדיווח לרבות ערך הזמן של הכסף לפי הצורך.

לגבי כל יתר המכשירים הפיננסיים, הקבוצה מכירה בהפרשה לירידת ערך לפי הפסדי האשראי החזויים לאורך כל חיי המכשיר כאשר חלה עלייה משמעותית בסיכון האשראי ממועד ההכרה בהם לראשונה. אם לעומת זאת, סיכון האשראי של המכשיר הפיננסי לא עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה בו לראשונה, הקבוצה מודדת את ההפרשה לירידת ערך לפי הסתברות לחדלות פירעון ב-12 החודשים הקרובים. הבחינה האם להכיר בהפרשה לירידת ערך לפי הפסדי האשראי החזויים לכל אורך חיי המכשיר מבוססת על הסיכון לכשל ממועד ההכרה לראשונה ולא רק כאשר קיימת ראיה אובייקטיבית לירידת ערך במועד הדיווח או כשהכשל התרחש בפועל.

הפסדי האשראי החזויים לכל אורך חיי המכשיר הינם הפסדי האשראי החזויים הנובעים מכל אירועי הכשל האפשריים במהלך אורך החיים החזוי של מכשיר פיננסי. לעומת זאת, הפסדי אשראי חזויים בתקופת 12 חודש הינם החלק מהפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר אשר מייצג את הפסדי האשראי החזויים הנובעים מאירועי כשל במכשיר פיננסי שהם אפשריים בתוך 12 חודש לאחר מועד הדיווח.

עליה משמעותית בסיכון האשראי:

בעת ביצוע ההערכה האם סיכון האשראי של מכשיר פיננסי עלה באופן משמעותי מאז ההכרה לראשונה, הקבוצה משווה את הסיכון להתרחשות הכשל במכשיר הפיננסי במועד הדיווח עם הסיכון להתרחשות כשל במכשיר הפיננסי במועד ההכרה לראשונה ומביאה בחשבון מידע כמותי ואיכותי סביר וניתן לביסוס, כולל נסיון עבר ומידע צופה פני עתיד. מידע צופה פני עתיד שהובא בחשבון כולל תחזיות של ענפי התעשייה של הלווים, המתקבלים מדוחות של מומחים כלכליים, אנליסטים, גופים ממשלתיים וארגונים דומים אחרים.

הקבוצה מביאה בחשבון את המידע שלהלן בעת ביצוע ההערכה האם סיכון האשראי עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה לראשונה:

- שינוי משמעותי בפועל או שינוי משמעותי חזוי בדירוג האשראי החיצוני של המכשיר הפיננסי;
- שינויים משמעותיים במדדי שוק חיצוניים של סיכון אשראי בגין מכשיר פיננסי מסוים כגון: עלייה משמעותית במרווח האשראי, מחירי חוזי החלפה של כשל אשראי בגין הלווה, אורך הזמן או המידה שבהם השווי ההוגן של נכס פיננסי היה נמוך מעלותו המופחתת;
- שינויים בפועל או חזויים, בעלי השפעה שלילית על התנאים העסקיים, הפיננסיים או הכלכליים אשר חזויים לגרום לשינוי משמעותי ביכולת של הלווה לקיים את מחויבויות החוב שלו;
- שינוי משמעותי בפועל או חזוי, בתוצאות התפעוליות של הלווה;
- שינויים בפועל או חזויים בעלי השפעה שלילית, בסביבה הרגולטורית, הכלכלית או הטכנולוגית של הלווה שגורמים לשינוי משמעותי ביכולת של הלווה לקיים את מחויבויות החוב שלו.

הקבוצה מניחה כי ללא קשר לתוצאות ההערכה לעיל, סיכון האשראי של מכשיר פיננסי עלה באופן משמעותי כאשר התשלומים החוזיים בגינו נמצאים בפיגור של יותר מ 90 יום אלא אם כן לקבוצה יש מידע סביר וניתן לביסוס שמוכיח אחרת.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ז. מכשירים פיננסיים: (המשך)

(1) נכסים פיננסיים: (המשך)

(ה) ירידת ערך נכסים פיננסיים: (המשך)

למרות האמור לעיל, הקבוצה מניחה שסיכון האשראי של מכשיר פיננסי לא עלה באופן משמעותי ממועד
ההכרה לראשונה אם נקבע במועד הדיווח כי המכשיר הפיננסי הינו בעל סיכון אשראי נמוך.

סיכון האשראי של מכשיר פיננסי נחשב נמוך אם למכשיר הפיננסי יש סיכון נמוך לכשל, ללווה יש יכולת חזקה לקיים את מחויבויות תזרימי המזומנים החוזיים שלו בתקופה הקרובה ושינויים בעלי השפעה שלילית בתנאים הכלכליים והעסקיים בתקופה הארוכה יותר, עשויים לגרום, אך לא יגרמו בהכרח, לירידה ביכולת של הלווה לקיים את מחויבויות תזרימי המזומנים החוזיים שלו.

מדיניות מחיקת נכסים פיננסיים:

הקבוצה מוחקת נכס פיננסי כאשר קיים מידע המצביע על כך שהלווה נמצא בקשיים פיננסיים חמורים ואין סיכוי ריאלי להשבת הנכס. למשל, כאשר הלווה נכנס להליכי פירוק או פשיטת רגל, או במקרה של חובות לקוחות, כאשר חלף פרק זמן מסוים בו צד הנגדי נמצא תחת פירוק או בהליכי פשיטת רגל, או במקרה של חובות לקוחות, כאשר הסכומים הינם בפיגור של מספר שנים, תלוי בלקוח, המוקדם מביניהם. נכסים פיננסיים שנמחקו עשויים להיות כפופים לפעילויות אכיפה במסגרת הליכי הגביה של הקבוצה, תוך קבלת ייעוץ המשפטי לפי הצורך. כל השבה של נכס פיננסי שנמחק נזקפת לרווח או הפסד.

מדידה והכרה בהפסדי אשראי חזויים:

המדידה של הפסדי אשראי צפויים הינה פונקציה של ההסתברות להתרחשות כשל, גובה ההפסד במקרה של התרחשות כשל והחשיפה המקסימלית להפסד באירוע כשל. אומדן ההסתברות להתרחשות כשל וגובה ההפסד מבוסס על נתונים היסטוריים המתואמים על ידי מידע צופה פני עתיד כמתואר לעיל.

לגבי נכסים פיננסיים, החשיפה המקסימלית להפסד באירוע כשל הינה הערך בספרים ברוטו של הנכס הפיננסי במועד הדיווח. לגבי מחויבות למתן הלוואות וחוזי ערבות פיננסית, החשיפה המקסימלית להפסד באירוע כשל כוללת את הסכום שנלקח עד למועד הדיווח, יחד עם סכומים נוספים הצפויים להיגרם בעתיד עד להתרחשות הכשל על בסיס נתוני העבר, הכרת הקבוצה את צרכי המימון העתידיים הספציפיים של הלווים, ומידע רלוונטי אחר צופה פני עתיד.

לגבי נכסים פיננסיים, הפסדי אשראי חזויים הינם ההפרש בין כל תזרימי המזומנים החוזיים שהקבוצה זכאית להם בהתאם לחוזה לבין כל תזרימי המזומנים שהקבוצה צופה לקבל, מהוונים בשיעור הריבית האפקטיבי המקורי.

כאשר הקבוצה מדדה את ההפרשה להפסד בגין מכשיר פיננסי בתקופות קודמות בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר אולם קבעה כי התנאים למדידת הפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר אינם מתקיימים בתקופה הנוכחית, ההפרשה להפסדי אשראי חזויים נמדדת בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים בתקופת 12 חודש בתקופה הנוכחית.

הקבוצה מכירה בהפסד מירידת ערך (רווח מביטול ירידת ערך) ברווח או הפסד לכל המכשירים הפיננסים כנגד התאמה לערכם בספרים באמצעות חשבון הפרשה לירידת ערך. אולם, לגבי השקעות במכשירי חוב הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר, ההפסד מירידת ערך (רווח מביטול ירידת ערך) מוכר ברווח או הפסד כאשר ההפרשה לירידת ערך בגינן מותאמת כנגד קרן ההון ברווח כולל אחר על מנת שהערך בספרים של הנכס הפיננסי בדוח על המצב הכספי יהיה שוויו ההוגן.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ז. מכשירים פיננסיים: (המשך)

(1) נכסים פיננסיים: (המשך)

(ו) גריעה של נכסים פיננסיים:

הקבוצה גורעת נכס פיננסי רק כאשר פקעו הזכויות החוזיות לתזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי, או כאשר הקבוצה מעבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות הנובעים מהבעלות על הנכס הפיננסי. כאשר הקבוצה לא מעבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות הנובעים מהבעלות על הנכס הפיננסי, אך כל הסיכונים וההטבות הנובעים מהבעלות על הנכס הפיננסי שהועבר, הקבוצה ממשיכה להכיר בנכס הפיננסי המועבר ומכירה בהתחייבות פיננסית בגין התמורה שהתקבלה.

בעת גריעת נכס פיננסי הנמדד בעלות מופחתת, ההפרש בין הערך בספרים של הנכס לבין התמורה שהתקבלה או שאמורה להתקבל מוכר ברווח או הפסד. בעת גריעה של השקעה במכשיר חוב הנמדד בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר, הרווח או ההפסד המצטבר שהוכר בקרן הון בגין שינויים בשווי הוגן של השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר מסווג מחדש לרווח או הפסד. לעומת זאת, בעת גריעה של השקעה במכשיר הוני שיועד במועד ההכרה לראשונה לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר, הרווח או ההפסד המצטבר שהוכר בקרן הון בגין שינויים בשווי הוגן של השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר אינו מסווג מחדש לרווח או הפסד, אולם ניתן להעברה ליתרת העודפים.

(2) התחייבויות פיננסיות ומכשירים הוניים שהונפקו על-ידי הקבוצה:

(א) סיווג כהתחייבות פיננסית או כמכשיר הוני:

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

(ב) מכשירים הוניים:

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

(ג) אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה:

אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה, אשר תשלומי הקרן ו/או הריבית בגינם אינם צמודם למטבע השונה ממטבע הפעילות של החברה, או למדד המחירים לצרכן מהווים מכשיר פיננסי מורכב (Compound). במועד הנפקת אגרות החוב, מופרדים רכיבי אגרות החוב להמרה, כאשר הרכיב ההתחייבותי מוצג במסגרת ההתחייבויות לזמן ארוך, והרכיב ההוני מוצג במסגרת ההון. השווי ההוגן של הרכיב ההתחייבותי נקבע בהתבסס על שיעור הריבית המקובלת בשוק למכשירים פיננסיים בעלי מאפיינים דומים, אשר אינם כוללים אופציית המרה.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ז. מכשירים פיננסיים: (המשך)

(2) התחייבויות פיננסיות ומכשירים הוניים שהונפקו על-ידי הקבוצה: (המשך)

(ג) אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה: (המשך)

יתרת התמורה בגין אגרות החוב להמרה מיוחסת לאופציית ההמרה הגלומה בהן, ומוצגת בהון בסעיף "רכיב הוני של מכשיר פיננסי מורכב". רכיב זה מוכר ונכלל בהון בניכוי השפעת מסים על ההכנסה ואינו נמדד מחדש בתקופות עוקבות. עלויות ההנפקה מוקצות באופן יחסי לרכיבי המכשיר הפיננסי המורכב בהתאם להקצאת התמורה.

חלק עלויות הגיוס המיוחס לרכיב החוב מוצג בקיזוז מההתחייבות בגין אגרות החוב הניתנות להמרה. חלק עלויות הגיוס המיוחס לאופציית ההמרה נזקף להון.

לאחר הנפקת אגרות החוב, מוצג רכיב החוב כהתחייבות פיננסית אחרת בהתאם לעקרונות המתוארים להלן.לעניין הנפקת אגרות חוב להמרה ראה ביאור 10 (ג).

(ד) התחייבויות פיננסיות אחרות:

התחייבויות פיננסיות אחרות של החברה כוללות ספקים ונותני שירותים, זכאים, התחייבויות לזמן ארוך, התחייבות בגין חכירה מימונית, אגרות חוב (סדרה ב') ורכיב החוב של אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה.

התחייבויות פיננסיות אלו מוכרות לראשונה בשווי הוגן לאחר ניכוי עלויות עסקה. לאחר מועד ההכרה הראשונית התחייבויות פיננסיות אלו נמדדות בעלות מופחתת.

לעניין הנפקת אגרות חוב וכתבי אופציה (סדרה ב') ראה ביאור 10 (ד).

(ה) כתבי אופציה לרכישת מניות החברה:

תקבולים בגין הנפקת כתבי אופציה לרכישת מניות החברה, המקנים למחזיק בהן זכות לרכוש מספר קבוע של מניות רגילות בתמורה לסכום קבוע של מזומן (במונחי מטבע הפעילות של החברה), מוצגים במסגרת ההון בסעיף "תקבולים על חשבון אופציות".

תקבולים בגין הנפקת כתבי אופציה לרכישת מניות החברה, המקנים למחזיק בהן זכות לרכוש מספר קבוע של מניות רגילות בתמורה לסכום משתנה של מזומן, מוצגים במסגרת ההתחייבויות, ומסווגים כהתחייבויות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. לעניין זה, סכום מימוש הצמוד למטבע חוץ נחשב כסכום משתנה.

(ו) פיצול תמורה מהנפקת חבילה של ניירות ערך:

התמורה המתקבלת מהנפקת חבילה של ניירות ערך מיוחסת למרכיבי החבילה השונים. כאשר מונפקים במסגרת חבילת ניירות ערך מספר מכשירים הוניים, מיוחסת תמורת החבילה לפי שוויים ההוגן היחסי. השווי ההוגן של כל אחד ממרכיבי החבילה הנמדד בשווי הוגן כאמור, נקבע בהתבסס על מחירי השוק של ניירות הערך בסמוך לאחר הנפקתם. עלויות ההנפקה מוקצות בין כל אחד ממרכיביה באופן יחסי לשווי שנקבע לכל רכיב שהונפק ומוצגות בניכוי מההון.

(ז) גריעה של התחייבויות פיננסיות:

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

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. מלאי:

מלאי הוא נכס המוחזק לצרכי מכירה במהלך העסקים הרגיל.

מלאי מוצג בסכום הנמוך מבין עלותו ושווי המימוש נטו שלו. העלות נקבעת בשיטת ממוצע משוקלל.

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

ט. רכוש קבוע:

רכוש קבוע הוא פריט מוחשי, אשר מוחזק לצורך הספקת סחורות או שירותים, אשר חזוי כי ישתמשו בו במשך יותר מתקופה אחת.

רכוש קבוע מוצג בדוח על המצב הכספי לפי עלותו בניכוי פחת שנצבר, ובניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו. העלות כוללת את עלות הרכישה של הרכוש הקבוע ואת כל העלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הנכס למיקום ולמצב הדרושים לצורך הפעלתו באופן שאליו התכוונה ההנהלה.

הפחתת הרכוש הקבוע מבוצעת בנפרד לגבי כל מרכיב של פריט רכוש קבוע בר-פחת בעל עלות משמעותית ביחס לסך העלות של הפריט. ההפחתה מבוצעת באופן שיטתי לפי שיטת הקו הישר על פני אורך החיים השימושיים הצפוי של כל אחד מרכיבי הפריט מהמועד בו הנכס מוכן לשימושו המיועד תוך הבאה בחשבון של ערך שייר צפוי בתום החיים השימושיים.

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

	אורך חיים שימושיים	שיעורי פחת
ציוד תקשורת לוויינים	בעיקר 7 שנים	בעיקר 14%
מחשבים, ציוד היקפי וציוד אלקטרוני	בעיקר 3 שנים	בעיקר 33%
ריהוט וציוד משרדי	בעיקר 15 שנים	בעיקר 6%

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

רווח או הפסד הנוצר כתוצאה ממכירה או הוצאה משימוש של פריט רכוש קבוע נקבע לפי ההפרש שבין התקבולים ממכירתו לבין ערכו בספרים במועד המכירה או ההוצאה משימוש, נזקף לרווח או הפסד.

י. נכסים בלתי מוחשיים, פרט למוניטין:

נכסים בלתי מוחשיים הם נכסים לא כספיים ניתנים לזיהוי חסרי מהות פיזית.

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר מופחתים בקו ישר על פני אורך החיים השימושיים המשוער שלהם בכפוף לבחינת ירידת ערך. שינוי אומדן אורך החיים השימושיים של נכס בלתי מוחשי בעל אורך חיים מוגדר, מטופל בדרך של "מכאן ולהבא".

אורך החיים השימושיים בו נעשה שימוש בהפחתת נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר הינו כדלקמן:

רישיונות תקשורת - על פני תקופת תוקף רישיון - 10 שנים.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. ירידת ערך נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, פרט למוניטין:

בתום כל תקופת הדיווח, בוחנת החברה האם קיימים סימנים כלשהם המעידים על ירידת ערך של נכסיה המוחשיים והבלתי מוחשיים, למעט מלאי. במידה וקיימים סימנים כאמור, נאמד סכום בר-השבה של הנכס במטרה לקבוע את סכום ההפסד מירידת ערך שנוצר, אם בכלל. כאשר לא ניתן לאמוד את הסכום בר ההשבה של נכס בודד, אומדת החברה את הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת-המזומנים אליה שייך הנכס. נכסים משותפים מוקצים אף הם ליחידות המניבות מזומנים הבודדות במידה וניתן לזהות בסיס סביר ועקבי להקצאה כזו. במידה ולא ניתן להקצות את הנכסים המשותפים ליחידות מניבות המזומנים הבודדות על בסיס האמור, מוקצים הנכסים המשותפים לקבוצות הקטנות ביותר של יחידות מניבות - מזומנים שלגביהן ניתן לזהות בסיס הקצאה סביר ועקבי.

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

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

כאשר הפסד מירידת ערך שהוכר בתקופות קודמות מתבטל, הערך בספרים של הנכס (או של היחידה מניבה-מזומנים) מוגדל בחזרה לאומדן סכום בר-ההשבה העדכני, אך לא יותר מערכו בספרים של הנכס (או של היחידה מניבה-מזומנים) שהיה קיים אילו לא הוכר בגינו בתקופות קודמות הפסד מירידת ערך. ביטול הפסד מירידת ערך מוכר מיידית בדוח רווח או הפסד.

יב. נכסים בלתי שוטפים המוחזקים למכירה:

נכסים בלתי שוטפים מסווגים כמוחזקים למכירה אם ערכם בספרים יושב בעיקרו באמצעות מכירתם ולא באמצעות שימוש מתמשך בהם. נכסים בלתי שוטפים מסווגים כמוחזקים למכירה, כאשר המכירה הינה צפויה ברמה גבוהה (Highly Probable), והנכס הינו זמין למכירה במצבו הנוכחי. הקבוצה מסווגת נכסים בלתי שוטפים כמוחזקים למכירה כאשר ההנהלה מחויבת לביצוע המכירה וכן, המכירה צפויה להיות כשירה להכרה כמכירה שהושלמה בתוך שנה אחת ממועד סיווג הנכס הבלתי שוטף, כמוחזק למכירה. בשנת 2018 סיווגה החברה נכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר לנכס פיננסי מוחזק למכירה.

יג. הפרשות:

(1) כללי:

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

הסכום המוכר כהפרשה משקף את האומדן הטוב ביותר של ההנהלה לגבי הסכום שיידרש ליישוב המחויבות בהווה במועד הדוח על המצב הכספי תוך הבאה בחשבון של הסיכונים ואי הוודאויות הכרוכים במחויבות.

(2) חוזים מכבידים:

מחויבויות בהווה הנובעות מחוזים מכבידים מוכרות ונמדדות כהפרשות. חוזה מכביד הינו חוזה, אשר העלויות הבלתי נמנעות של החברה לצורך עמידה במחויבות הכלולות בו עולות על התועלות הכלכליות הצפויות להיות מופקות בגינו. בפרט, בוחנת החברה מדי תקופה כי חכירותיה התפעוליות לא מהוות חוזה מכביד.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יד. צירופי עסקים:

רכישת פעילויות המהוות עסק נמדדות תוך שימוש בשיטת הרכישה. עלות צירוף העסקים נמדדת כשווי ההוגן המצרפי (למועד ההחלפה) של נכסים שניתנו, התחייבויות שהתהוו, מכשירי הון שהונפקו על ידי הקבוצה בתמורה להשגת השליטה בנרכשת וכן השווי ההוגן של החזקות הקבוצה בישות הנרכשת טרם צירוף העסקים.

עלויות עסקה, הקשורות במישרין לצירוף העסקים נזקפות לרווח או הפסד עם התהוותן.

הנכסים וההתחייבויות המזוהים של העסק הנרכש, העומדים בתנאים להכרה בהתאם ל-IFRS 3 (מתוקן) "צירופי עסקים" מוכרים לפי שווים ההוגן במועד הרכישה, פרט למספר סוגי נכסים, אשר נמדדים בהתאם להוראות התקנים המתייחסים.

מוניטין הנובע מצירוף עסקים נמדד בגובה עודף עלות הרכישה, בתוספת השווי ההוגן של הזכויות שאינן מקנות שליטה, על השווי ההוגן נטו של הנכסים המזוהים, ההתחייבויות וההתחייבויות התלויות של החברה המאוחדת או נמדד בגובה עודף עלות הרכישה, על חלק החברה בשווי ההוגן נטו של הנכסים המזוהים, ההתחייבויות וההתחייבויות התלויות של החברה המאוחדת שהוכרו במועד הרכישה. אם, לאחר הערכה חוזרת, סך זכויות הקבוצה בשווי ההוגן נטו בנכסים המזוהים, בהתחייבויות ובהתחייבויות תלויות שהוכרו עולה על עלות צירוף העסקים, העודף מוכר מיידית ברווח או הפסד.

תמורה מותנית בגין צירוף עסקים, אשר אינה מסווגת כמכשיר הוני בהתאם להוראות תקן חשבונאות בינלאומי IAS 32 "מכשירים פיננסיים: הצגה", תימדד גם בתקופות עוקבות בשווי הוגן, כאשר שינויים בשווי ההוגן ייזקפו לרווח או הפסד. במידה והתמורה המותנית סווגה כמכשיר הוני, ערכה אינו נמדד מחדש בתקופות דיווח עוקבות.

בצירופי עסקים, בהם מושגת השליטה לאחר מספר רכישות (רכישה בשלבים), נמדדים הנכסים, ההתחייבויות וההתחייבויות התלויות של הנרכשת בשווי הוגן במועד השגת השליטה, תוך זקיפת ההפרש בין ערכן בספרים של החזקות החברה בישות הנרכשת טרם צירוף העסקים לבין שוויין ההוגן במועד צירוף העסקים לרווח או הפסד.

לפרטים נוספים בדבר צירוף עסקים בשנת 2018, ראה ביאור 19.

טו. הסדרים משותפים:

"הסדר משותף" הוא הסכמה חוזית לפיה החברה וצדדים אחרים מבצעים פעילות כלכלית הכפופה לשליטה משותפת. שליטה משותפת מתקיימת כאשר ההסדר החוזי כולל דרישה, כי החלטות הנוגעות לאסטרטגיה הפיננסית והתפעולית של העסקה, יתקבלו בהסכמה פה אחד של הצדדים ששולטים במשותף בעסקה המשותפת.

"פעילות משותפת" - הסדר משותף אשר לצדדים לו יש זכויות בנכסים, ומחויבויות בנוגע להתחייבויות, המיוחסים להסדר. בהסדרים משותפים המהווים פעילות משותפת, החברה מכירה בדוח על המצב הכספי של החברה בחלקה היחסי בנכסי הפעילות המשותפת והתחייבויותיה, לרבות נכסים המוחזקים והתחייבויות שהתהוו באופן משותף. דוח רווח או הפסד כולל את חלקה היחסי של החברה בהכנסותיה והוצאותיה של הפעילות המשותפת, לרבות הכנסות שהופקו והוצאות שהתהוו באופן משותף.

עסקאות בין חברות הקבוצה לפעילויות משותפות המוחזקות בידי החברה מוכרות רק בגובה חלקם של הצדדים האחרים בפעילות המשותפת.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טז. חכירות:

המדיניות החשבונאית שלהלן יושמה עד ליום 1 בינואר 2019:

(1) כללי:

הסדרי חכירה מסווגים כחכירה מימונית כאשר תנאי החוזה מעבירים את כל הסיכונים וההטבות המשמעותיים הנגזרים מהבעלות לחוכר. יתר החכירות מסווגות כחכירות תפעוליות.

(2) חכירת שירותי לוין בידי הקבוצה:

חכירה מימונית:

בעסקאות חכירה מימונית בהן חוכרת החברה נכסים מישות אחרת, מכירה החברה במועד תחילת החכירה בנכס על פי הנמוך מבין שוויו ההוגן לבין ערכם הנוכחי של תשלומי החכירה המינימליים. ההתחייבות להעברת תשלומי החכירה המינימאליים למחכיר מוצגת בדוח על המצב הכספי כהתחייבות פיננסית בגין חכירה. בתקופות עוקבות, מוקצים תשלומים שוטפים בגין החכירה המימונית בין מרכיב המימון לרכיב ההתחייבות, באופן שיתקבל שיעור ריבית קבוע המחושב על יתרת ההתחייבות. החלק שהוקצה למרכיב המימון נזקף לרווח או הפסד.

חכירה תפעולית

הוצאות דמי שכירות בגין חכירה תפעולית מוכרות על בסיס הקו הישר על פני תקופת החכירה.

המדיניות החשבונאית שלהלן מיושמת החל מיום 1 בינואר 2019:

הקבוצה כחוכר

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

כהקלה מעשית, הקבוצה מיישמת את הוראות IFRS 16 לתיק של חכירות שירותי לוין בעלות מאפיינים דומים מאחר והקבוצה מצפה באופן סביר כי ההשפעות על הדוחות הכספיים של יישום התקן לתיק לא יהיו שונות באופן מהותי מאשר יישום תקן זה לחכירות הבודדות הכלולות בתיק.

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

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

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

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טז. חכירות: (המשך)

המדיניות החשבונאית שלהלן מיושמת החל מיום 1 בינואר 2019: (המשך)

הקבוצה כחוכר (המשך)

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהוונים תוך שימוש בשיעור הריבית הגלום בחכירה. אם לא ניתן לקבוע בנקל שיעור זה, הקבוצה משתמשת בשיעור הריבית התוספתית שלה הנקבע לפי הריבית אשר היתה משולמת על ידי החברה בעסקת מימון לרכישת זכות השימוש בנכס לתקופת החכירה.

תשלומי החכירה הנכללים במדידת התחייבות החכירה מורכבים מהתשלומים הבאים:

- תשלומים קבועים (כולל תשלומים קבועים במהותם), בניכוי תמריצי חכירה כלשהם;
- תשלומי חכירה משתנים שתלויים במדד או בשער, שנמדדים לראשונה על ידי שימוש במדד הקיים או בשער הקיים במועד התחילה;
- סכומים החזויים לעמוד לתשלום על ידי החוכר בהתאם לערבויות לערך שייר;
- מחיר המימוש של אופציית רכישה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש אופציה זו.

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד "התחייבויות בגין חכירכה מימונית" בדוח על המצב הכספי. התחייבות חכירה נמדדת לאחר מכן על ידי הגדלת הערך בספרים על מנת לשקף ריבית על התחייבות החכירה בשיטת הריבית האפקטיבית ועל ידי הקטנת הערך בספרים על מנת לשקף את תשלומי החכירה שבוצעו.

הפרשי שער בגין התחייבות חכירה הנקובה במטבע חוץ נזקפים להוצאות המימון בדוח רווח או הפסד בעת התהוותם.

הקבוצה מודדת מחדש את התחייבות החכירה (כנגד התאמה לנכס זכות השימוש) כאשר:

- חל שינוי בתקופת החכירה. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.
- חל שינוי בתשלומי חכירה עתידיים הנובע משינוי כאשר חל שינוי בסכומים החזויים לעמוד. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור ההיוון המקורי (אלא אם כן השינוי בתשלומי החכירה נובע משינוי בשיעורי ריבית משתנים, במקרה זה, נעשה שימוש בשיעור היוון מעודכן).
- בוצע תיקון חכירה שאינו מטופל כחכירה נפרדת. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת מחדש על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.

הקבוצה לא ביצעה התאמות כאמור בתקופות הדיווח המוצגות.

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

נכס זכות השימוש נמדד לפי מודל העלות ומופחת בקו ישר על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים של נכס הבסיס. אם החכירה מעבירה לקבוצה בעלות על נכס הבסיס או אם העלות של נכס זכות השימוש משקפת מימוש של אופציית רכישה על ידי הקבוצה, נכס זכות השימוש מופחת בקו ישר על פני אורך החיים השימושיים של נכס הבסיס. הפחת מתחיל ממועד תחילת החכירה.

נכס זכות השימוש מוצג בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי.
תשלומי חכירה משתנים שאינם תלויים במדד או בשער אינם נכללים במדידת התחייבות החכירה ונכס זכות שימוש. תשלומי חכירה אלה מוכרים כהוצאה תפעולית בתקופה בה התרחש האירוע או התנאי שהפעיל תשלומים אלה ונכללים בסעיף עלות המכר בדוח על הרווח או הפסד.

כהקלה מעשית, IFRS 16 מאפשר לחוכר לא להפריד רכיבים שאינם חכירה מרכיבי חכירה ובמקום זאת לטפל בכל רכיב חכירה וברכיבים כלשהם שאינם חכירה הקשורים אליו כרכיב חכירה יחיד. הקבוצה לא השתמשה בהקלה מעשית זו.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. מיסים על ההכנסה:

(1) כללי:

הוצאות או הכנסות המיסים על ההכנסה כוללות את סך המיסים השוטפים, וכן את סך השינוי ביתרות המיסים הנדחים, למעט מיסים נדחים הנובעים מעסקאות שנזקפו ישירות להון.

(2) מיסים שוטפים:

הוצאות המיסים השוטפים מחושבות בהתבסס על ההכנסה החייבת לצרכי מס של החברה וחברות מאוחדות במהלך תקופת הדיווח. ההכנסה החייבת שונה מהרווח לפני מיסים על הכנסה, בשל הכללת או אי הכללת פריטי הכנסות והוצאות אשר חייבים במס או ניתנים לניכוי בתקופות דיווח שונות, או שאינם חייבים במס או ניתנים לניכוי. נכסים והתחייבויות בגין מיסים שוטפים חושבו בהתבסס על שיעורי המס וחוקי המס אשר נחקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה עד לתום תקופת הדיווח.

(3) מיסים נדחים:

חברות הקבוצה יוצרות מיסים נדחים בגין הפרשים זמניים בין ערכם לצורכי מס של נכסים והתחייבויות לבין ערכם בדוחות הכספיים. יתרות המיסים הנדחים (נכס או התחייבות) מחושבות לפי שיעורי המס הצפויים בעת מימושן, בהתבסס על שיעורי המס וחוקי המס אשר נחקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד לתום תקופת הדיווח. התחייבויות מיסים נדחים מוכרות, בדרך כלל, בגין כל ההפרשים הזמניים בין ערכם לצורכי מס של נכסים והתחייבויות לבין ערכם בדוחות הכספיים. נכסי מיסים נדחים מוכרים בגין כל ההפרשים הזמניים הניתנים לניכוי עד לסכום שצפוי שתהיה הכנסה חייבת שכנגדה ניתן יהיה לנצל את ההפרש הזמני הניתן לניכוי.

חברות הקבוצה אשר לגביהן אין ציפייה לקיומה של הכנסה חייבת בעתיד הנראה לעין, לא זוקפות מיסים נדחים לקבל בגין הפסדים להעברה לצרכי מס ובגין הפרשים זמניים בערכם של נכסים והתחייבויות, בין הדוח הכספי לבין הדוח לצרכי מס.

בחישוב המסים הנדחים לא מובאים בחשבון המסים שהיו חלים במקרה של מימוש ההשקעות בחברות מוחזקות, ככל שלהערכת הנהלת הקבוצה ההפרשים הזמניים נשואים מסים נדחים אלו הינם בשליטת הקבוצה ואינם צפויים להתהפך בעתיד הנראה לעין.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. הטבות לעובדים:

(1) הטבות לאחר סיום העסקה:

הטבות החברה לאחר סיום העסקה כוללות התחייבות לפיצויי פיטורין. הטבות החברה לאחר סיום העסקה הינן בחלקן תוכניות להפקדה מוגדרת ובחלקן תוכניות להטבה מוגדרת. הוצאות בגין התחייבות החברה להפקדת כספים במסגרת תכנית להפקדה מוגדרת (Defined Contribution Plan) נזקפות לרווח או הפסד במועד הספקת שירותי העבודה, בגינם מחויבת החברה לביצוע ההפקדה.

הוצאות בגין תכנית להטבה מוגדרת (Defined Benefit Plan) נזקפות לרווח או הפסד בהתאם לשיטת יחידת הזכאות החזויה (Projected Unit Credit Method), תוך שימוש בהערכות אקטואריות המתבצעות בתום כל תקופת הדיווח. הערך הנוכחי של מחויבות החברה בגין תכנית להטבה מוגדרת נקבע באמצעות היוון תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים בגין התכנית בתשואות שוק של אגרות חוב קונצרניות באיכות גבוהה, הנקובות במטבע בו ישולמו ההטבות בגין התכנית, ובעלות תקופות פדיון הזהות בקירוב למועדי הסילוק החזויים של התכנית.

רווחים והפסדים אקטואריים נזקפים לרווח הכולל האחר במועד היווצרותם.

התחייבות החברה בגין תכנית הטבה מוגדרת המוצגת בדוח על המצב הכספי של החברה כוללת את הערך הנוכחי של המחויבות בגין הטבה מוגדרת בניכוי שוויים ההוגן של נכסי התוכנית.

(2) הטבות עובדים לטווח קצר:

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

הטבות עובדים לטווח קצר בקבוצה כוללות את התחייבות החברה בגין שכר עבודה, משכורת וסוציאליות, שיתוף ברווחים ותשלומי מענקים וכן זכאות לפיצוי בגין היעדרויות לזמן קצר. הטבות אלו נזקפות לרווח הפסד במועד היווצרותן. ההטבות נמדדות על בסיס לא מהוון אותו חזויה החברה לשלם. הפרש בין גובה ההטבות לזמן קצר להן זכאי העובד, לבין הסכום ששולם בגינן, מוכר כהתחייבות.

יט. תשלום מבוסס מניות:

תשלומים מבוססי מניות לעובדים ולאחרים המספקים שירותים דומים, המסולקים במכשירים הוניים של החברה נמדדים בשווים ההוגן במועד ההענקה. החברה מודדת במועד ההענקה את השווי ההוגן של המכשירים ההוניים המוענקים על ידי שימוש במודל הבינומי. כאשר המכשירים ההוניים המוענקים אינם מבשילים עד אשר אותם עובדים משלימים תקופת שירות מוגדרת, החברה מכירה בהסדרי התשלום מבוססי המניות בדוחות הכספיים על פני תקופת ההבשלה כנגד גידול בהון, תחת סעיף "קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות".

לפרטים נוספים בדבר אופציות שהוענקו, ראה ביאור 15.

כ. הכרה בהכנסה:

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות בדוח על הרווח או הפסד כאשר השליטה בנכס מועברת ללקוח. שליטה בנכס מועברת ללקוח על פני זמן אם הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה ככל שהקבוצה מבצעת.

כאשר הקריטריון לעיל לא מתקיים, השליטה בנכס מועברת ללקוח בנקודת זמן. על מנת לקבוע את נקודת הזמן שבה הלקוח משיג שליטה על נכס שהובטח והקבוצה מקיימת מחויבות ביצוע, הקבוצה מביאה בחשבון סימנים להעברת שליטה, אשר כוללים בעיקר את הסימנים הבאים:

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

כ. הכרה בהכנסה (המשך):

- לקבוצה יש זכות לתשלום בהווה עבור הנכס;
- ללקוח יש בעלות משפטית על הנכס;
- הקבוצה העבירה חזקה פיזית על הנכס;
- ללקוח יש את הסיכונים וההטבות המשמעותיים מהבעלות על הנכס;
- הלקוח אישר את קבלת הנכס;

הכנסה נמדדת ומוכרת לפי שווי הוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון, מסים). הכנסה מוכרת בדוחות המאוחדים על רווח או הפסד עד למידה שצפוי שההטבות הכלכליות יזרמו לקבוצה, וכן ההכנסה והעלויות, אם רלוונטי, ניתנות למדידה מהימנה.

(1) הכרה בהכנסה מהספקת שירותים:

הקבוצה מספקת שירותי תקשורת ללקוחות עסקיים, לרוב תמורת תשלום חודשי קבוע. שירותים אלו מהווים מחויבות ביצוע המקוימת לאורך זמן מאחר והלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה ככל שהקבוצה מבצעת, ולכן הקבוצה מכירה בהכנסות על פני תקופת השירות.

(2) הכרה בהכנסה ממכירת מוצרים:

הקבוצה מוכרת ללקוחותיה ציוד תקשורת. במכירת ציוד תקשורת, ההכרה מוכרת כאשר השליטה על המוצרים עברה ללקוח.

(3) הכרה בהכנסות על בסיס ברוטו או על בסיס נטו:

בעסקאות בהן פועלת החברה כסוכנת או כמתווכת ללא נשיאה בסיכונים ובתשואות הנגזרים מהעסקה, מוצגות הכנסות החברה מהעסקאות על בסיס נטו. הכנסות בגין עסקאות בהן החברה היא החייב העיקרי, ונושאת בסיכונים ובתשואות הנגזרים מהעסקה, מוצגות על בסיס ברוטו.

כא. רווח למניה:

החברה מחשבת את סכומי הרווח (הפסד) הבסיסי למניה לגבי רווח או הפסד, המיוחס לבעלי המניות של החברה על ידי חלוקת רווח או הפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה, בממוצע משוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך תקופת הדיווח. לצורך חישוב הרווח (הפסד) המדולל למניה מתאמת החברה את הרווח או ההפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות, ואת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הקיימות במחזור, בגין ההשפעות של כל המניות הפוטנציאליות המדללות.

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים, פרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים

א. תקנים חדשים, פרשנויות חדשות ותיקונים לתקנים המשפיעים על התקופה הנוכחית ו/או על תקופות דיווח קודמות:

- **תיקון IFRS 10 "דוחות כספיים מאוחדים" ו- IAS 28 "השקעות בחברות כלולות ובעסקאות משותפות" (בדבר מכירה או העברה של נכסים בין משקיע לבין חברה כלולה או עסקה משותפת):**

התיקון קובע כי בעת מכירה/העברה של נכסים המהווים "עסק" לחברה כלולה או לעסקה משותפת, או בעת איבוד שליטה בחברה בת המהווה "עסק" תוך שמירה על שליטה משותפת/השפעה מהותית בה, יש להכיר במלוא הרווח או ההפסד הנובע מהעסקה, לרבות בגין איבוד השליטה. לעומת זאת, בעת מכירה/העברה של נכסים שאינם מהווים "עסק" לחברה כלולה או לעסקה משותפת, או בעת איבוד שליטה בחברה בת שאינה מהווה "עסק" תוך שמירה על שליטה משותפת/השפעה מהותית בה, יש להכיר ברווח או הפסד רק בגובה חלקם של המשקיעים האחרים באותה חברה כלולה או עסקה משותפת. לא נקבע מועד תחילה ליישום התיקון. אימוץ מוקדם אפשרי.

הנהלת החברה מעריכה כי ליישום הפרשנות אין השפעה מהותית על דוחותיה הכספיים של החברה.

- **תיקון IFRS 16 (בדבר: "ויתורים על תשלומי חכירה המתייחסים ל- COVID 19"):**

התיקון מעניק לחוכרים הקלה מעשית בטיפול החשבונאי בויתורים על תשלומי חכירה המתייחסים ל-COVID 19. ההקלה המעשית מאפשרת לחוכר לבחור שלא לבחון אם ויתור על תשלומי חכירה המתייחס ל-COVID 19 מהווה תיקון חכירה. חוכר שמבצע בחירה זו יטפל בשינוי כלשהו בתשלומי החכירה הנובע מויתור על תשלומי חכירה כאילו השינוי לא היה תיקון חכירה, אלא כתשלומי חכירה משתנים שליליים.

ההקלה המעשית חלה רק על ויתורים על תשלומי חכירה המתרחשים כתוצאה ישירה ממגפת COVID-19 אם ורק אם מתקיימים כל התנאים הבאים:
(א) תוצאת השינוי בתשלומי החכירה היא תמורה מעודכנת עבור החכירה שהיא למעשה שווה או נמוכה מהתמורה עבור החכירה מיד לפני השינוי;
(ב) הפחתה כלשהי בתשלומי החכירה משפיעה רק על תשלומים שמועד פירעונם המקורי חל ביום 30 ביוני 2021 או לפניו (לדוגמה, ויתור על תשלומי חכירה יקיים תנאי זה אם התוצאה שלו היא תשלומי חכירה מופחתים ביום 30 ביוני 2021 או לפניו ותשלומי חכירה מוגדלים הנמשכים לאחר 30 ביוני 2021); וכן
(ג) אין שינוי מהותי בתנאים אחרים של החכירה.

התיקון חל לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 ביוני 2020 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי. התיקון ייושם למפרע באמצעות התאמת יתרת הפתיחה של העודפים (או רכיב אחר בהון לפי הצורך) לתחילת תקופת הדיווח השנתית בה מיושם התיקון.

להערכת הקבוצה ליישום התיקון אין השפעה מהותית על הדוחות הכספיים שכן לא בוצעו שינויים מהותיים בתשלומי החכירה כתוצאה ממשבר הקורונה וכן לא צפויים להתבצע שינויים כאמור.

ב. תקנים, פרשנויות ותיקונים לתקנים שפורסמו ואינם בתוקף, ולא אומצו באימוץ מוקדם בידי הקבוצה, אשר צפויה או עשויה להיות להם השפעה על תקופות עתידיות

- **תיקון IAS 37 "הפרשות, התחייבויות תלויות ונכסים תלויים" (בדבר חוזים מכבידים – עלות לקיום חוזה עם לקוח)**

התיקון קובע כי "עלות לקיום חוזה עם לקוח" מורכבת מ"העלויות המתייחסות במישרין לחוזה". עלויות המתייחסות במישרין לחוזה כוללות הן עלויות תוספתיות לקיום חוזה זה (לדוגמה, עלויות עבודה ישירות וחומרים) והן הקצאה של עלויות אחרות המתייחסות במישרין לקיום חוזים (לדוגמה, הקצאה של הוצאות פחת בגין פריט רכוש קבוע המשמש, בין היתר, בקיום חוזה זה).

התיקון ייושם לחוזים עם לקוחות לגביהם הישות טרם קיימה את כל מחויבויותיה בתחילת תקופת הדיווח השנתית שבה התיקון מיושם לראשונה. מידע השוואתי לא יוצג מחדש. במקום זאת, הישות תכיר בהשפעה המצטברת של היישום לראשונה של התיקון כתיאום ליתרת הפתיחה של העודפים או של רכיב אחר בהון, כפי שמתאים, במועד היישום לראשונה.
התיקון ייושם לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2022 או לאחריו,יישום מוקדם אפשרי.

ביאור 4 - שיקולי דעת ביישום מדיניות חשבונאית וגורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן

א. כללי:

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

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

ב. שיקולי דעת קריטיים ביישום מדיניות חשבונאית:

המובא להלן מתייחס לשיקולי דעת קריטיים, פרט לאלו הכרוכים באומדנים (ראה לעיל), שביצעה ההנהלה בתהליך יישום המדיניות החשבונאית של הקבוצה, ושיש להם השפעה משמעותית ביותר על הסכומים שהוכרו בדוחות הכספיים.

(1) הערכת צפי זרימת הטבות כלכליות בגין שרות שסופק ו/או ציוד שנמכר:

לצורך קביעה האם מתקיימים התנאים להכרה בהכנסה מהספקת שרות ו/או מכירת ציוד בוחנת הקבוצה את הצפי לזרימת ההטבות הכלכליות הקשורות לעסקה. במסגרת בחינת הצפי בתום כל תקופת הדיווח, מבצעת הקבוצה הערכה של סיכויי הגביה באופן ספציפי לגבי כל לקוח, לרבות בדיקת היסטוריית ההתקשרות עם אותו לקוח והאיתנות הפיננסית שלו.

(2) חכירה מימונית:

במועד ההתקשרות בהסכמי חכירה מימונית, מכירה הקבוצה בנכס ובהתחייבות בסכומים השווים לשווי ההוגן של הרכוש המוחכר או הערך הנוכחי של תשלומי חכירה מינימליים, אם הוא נמוך יותר. שיעור היוון שמשמש לחישוב הערך הנוכחי של תשלומי החכירה המינימליים הוא שיעור הריבית הגלום בחכירה כפי שהוגדר בתקן בינלאומי IAS 17, אם מעשי לקבוע אותו; אם לא, מפעילה הקבוצה שיקול דעת בקביעת שיעור הריבית המשולם בגין חכירה דומה או, אם לא ניתן לקבוע שיעור זה, השיעור, שבמועד ההתקשרות בחכירה, החוכר היה צריך לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה, וביטחון דומה, סכומים הדרושים על מנת לרכוש את הנכס.

(3) הפרשה להפסדי אשראי:

בעת בחינת טיב חובות הלקוחות מפעילה הקבוצה שיקול דעת בהערכת הסיכוי לגבות חובות לקוחות שהוכרו בגינן הכנסות בתקופות קודמות. במסגרת הבחינה בתום כל תקופת דיווח, מבצעת הקבוצה הערכה של סיכויי הגביה באופן ספציפי לגבי כל לקוח.

ג. גורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן:

(1) ירידת ערך מוניטין:

לצורך הקביעה האם חלה ירידת ערך של מוניטין, מבצעת הנהלת הקבוצה אומדן של שווי השימוש של יחידות מניבות מזומנים להן הוקצה המוניטין. לצורך חישוב שווי השימוש מחשבת הקבוצה את אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים, הנובעים מכל אחת מהיחידות מניבות המזומנים, וכן את שיעור הניכיון המתאים בכדי לחשב את הערך הנוכחי. הערך בספרים של המוניטין לתאריך הדוח הוא כ- 4.4 מיליון דולר. בתקופת הדוח לא היו הפסדים מירידת ערך של המוניטין.

(2) הטבות עובדים:

הערך הנוכחי של התחייבות הקבוצה לתשלום פיצויי פיטורין ולתוכנית פנסיה לעובדיה מתבסס על מספר רב של נתונים, אשר נקבעים על בסיס הערכה אקטוארית, תוך שימוש במספר רב של הנחות, לרבות שיעור היוון. שינויים בהנחות האקטואריות עשויים להשפיע על ערכן בספרים של התחייבויות הקבוצה לתשלום פיצויי פיטורין ותשלומי פנסיה. הקבוצה אומדת את שיעור ההיוון אחת לשנה, בהתבסס על שיעור התשואה של אגרות חוב קונצרניות באיכות גבוהה או שיעור היוון של אגרות חוב ממשלתיות.

ביאור 4 - שיקולי דעת ביישום מדיניות חשבונאית וגורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן (המשך)

ג. גורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן: (המשך)

(2) הטבות עובדים: (המשך)

הנחות מפתח אחרות נקבעות בהתבסס על התנאים השוררים בשוק, ועל בסיס הניסיון שנצבר בקבוצה. לפרטים נוספים אודות ההנחות בהן עשתה הקבוצה שימוש, ראה ביאור 12.

(3) עדכון השווי ההוגן של נכס פיננסי המוחזק למכירה:

לצורך קביעת השווי ההוגן של הנכס הפיננסי המוחזק למכירה מחשבת הקבוצה את השווי ההוגן על פי מודל היוון תזרימי המזומנים הבלתי ממונפים בניכוי חוב פיננסי נטו ונכסים עודפים. תחזית תזרימי המזומנים התבססה על התוכנית העסקית של החברה לפעילות הסיבים בשנים 2021-2030, כאשר שנת 2030 משמשת כשנה המייצגת (ערך טרמינאלי), תוך שימוש בשיעור היוון של 17.4%.
השווי ההוגן של הנכס הפיננסי המוחזק למכירה לתאריך הדוח הוא כ- 9.5 מיליון דולר.

לפרטים נוספים - ראה ביאורים 6 ב' ו- 11(ה)(2).

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים

א. מזומנים ושווי מזומנים:

	ליום 31 בדצמבר	
	2020	2019
	אלפי דולר	אלפי דולר
מטבע ישראלי	3,654	891
דולר	1,226	2,558
	4,880	3,449

ב. לקוחות:

ימי הלקוחות בגין מכירת סחורות ושירותים בשנת 2020 היא כ- 66 ימים (בשנת 2019 כ- 55 ימים).

	ליום 31 בדצמבר	
	2020	2019
	אלפי דולר	אלפי דולר
(1) ההרכב		
הכנסות לקבל	775	(87)
חשבונות פתוחים	12,605	11,474
	13,380	11,387
הפרשה להפסדי אשראי	(3,515)	(2,815)
	9,865	8,572
(2) גיל חובות הלקוחות שחרגו מימי האשראי שנקבע להם ולא נכללה בגינם הפרשה ספציפית להפסדי אשראי:		
30-90 ימים	1,637	1,375
90-120 ימים	144	350
מעל 120 ימים	386	279
	2,167	2,004

לעניין מדיניות מתן אשראי ללקוחות ראה ביאור 20.ב.(2).
לעניין מועדי הפרעון החוזיים ללקוחות לזמן ארוך ראה ביאור 20 ג.

(3) תנועה בהפרשה הספציפית להפסדי אשראי:		
יתרה לתחילת השנה	2,505	2,319
חובות אבודים	(138)	(890)
הפסד מירידת ערך לקוחות	968	1,076
יתרה לסוף השנה	3,335	2,505
(4) תנועה בהפרשה הכללית להפסדי אשראי:		
יתרה לתחילת השנה	310	467
תיאום בגין יישום IFRS9 לראשונה	-	-
תנועה השנה	(130)	(157)
יתרה לסוף השנה	180	310
(5) הכנסות שהוכרו בגין תקופות עבר (שלא הוכרו בתקופת הדיווח):		
הכרה (אי הכרה) בהכנסות ממכירות עבר	71	222

סכום זה מייצג את זכות הקבוצה לקבלת תקבולים בגין מכירת מוצרים ומתן שירותים, אשר לא הוכרו בדוחותיה הכספיים בעבר בגין אי קיומה של מידת וודאות מספקת לגבייתם.

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים (המשך)

ג. חייבים ויתרות חובה:

	ליום 31 בדצמבר	
	2020	2019
	אלפי דולר	אלפי דולר
הוצאות מראש	735	554
הוצאות מראש בגין רכישת פעילות (2)	-	464
עלויות להשגת חוזים עם לקוחות (1)	24	60
אחרים	90	205
	849	1,283

(1) עלויות להשגת חוזים עם לקוחות:

(א) הקבוצה מכירה בעלויות התוספתיות של השגת החוזה עם הלקוח (עמלות תיווך, ומשפטיות ספציפיות לחוזה עם לקוח) כנכס, כאשר היא צופה להשיב עלויות אלה. נכס זה מופחת לרווח או הפסד לפי קצב ההכרה בהכנסה מהחוזה.

(ב) סכומי הפחת שהוכרו כהוצאה בגין נכס עלויות להשגת חוזה בשנים 2020 ו- 2019 הינם 60 אלפי דולר ו- 124 אלפי דולר, בהתאמה.

(2) לפרטים נוספים - ראה ביאור 19.

ביאור 6 - השקעה בחברות מאוחדות ואחרות

א. פרטים על חברות מוחזקות:

שם החברה המוחזקת	מקום התאגדות	שם החברה המחזיקה	שיעור ההחזקה בזכויות בהון ליום 31 בדצמבר 2020 %	2019 %
מוחזקות במישרין:				
ישראסט תקשורת בינלאומית בע"מ (1)	ישראל		100%	100%
גילת טלקום בע"מ	ישראל		100%	100%
(1) TNL Teleserve Network LTD	קפריסין		100%	100%
(1) TCL Teleserve Communication LTD	קפריסין		100%	100%
שאינן מוחזקות במישרין:				
אי.פי.פלאנט נטוורק בע"מ	ישראל	גילת טלקום בע"מ	100%	100%
גאיה קום בע"מ (2)	ישראל	גילת טלקום בע"מ	-	100%
Gilat Satcom Nigeria Ltd	ניגריה	גילת טלקום בע"מ	100%	100%
(1) Gilat Satcom OOO Limited LLC	רוסיה	גילת טלקום בע"מ	100%	100%
(1) MG Zambia Limited	קפריסין	גילת טלקום בע"מ	100%	100%
Gilat Satcom Ghana Ltd	גאנה	גילת טלקום בע"מ	100%	100%
Gilat Telecom Uganda Ltd	אוגנדה	גילת טלקום בע"מ	100%	100%
Gilat Telecom Belgium Ltd	בלגיה	גילת טלקום בע"מ	100%	100%
(1) Gilat Telecom Zambia Limited	זמביה	גילת טלקום בע"מ	100%	100%

(1) חברה לא פעילה.
(2) מוזגה לחברת גילת טלקום בע"מ.

ביאור 6 - השקעה בחברות מאוחדות ואחרות (המשך)

ב. נכס פיננסי מוחזק למכירה:

(1) ביום 31 בדצמבר 2020 מדדה החברה את השווי ההוגן של נכס המוחזק למכירה אשר נאמד בסך של כ- 9.5 מיליון דולר. לפרטים בדבר השקעתה של החברה בנכס הפיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר ראה ביאור 11(ה)(2).

השווי ההוגן נאמד על פי מודל היוון תזרימי המזומנים הבלתי ממונפים בניכוי חוב פיננסי נטו ונכסים עודפים. תחזית תזרימי המזומנים התבססה על התוכנית העסקית של החברה לפעילות הסיבים בשנים 2021-2030, כאשר שנת 2030 משמשת כשנה המייצגת (ערך טרמינאלי).

הנחות המפתח ששימשו בחישוב השווי ההוגן הן:

- הכנסות IRU - הכנסות מחוזים ארוכי טווח אשר במסגרתם מוקצית ללקוח קיבולת לאורך תקופת החוזה, בדרך כלל 10 עד 20 שנים או עד לסוף חייו השימושיים של הכבל, כאשר התשלום מתקבל מהלקוח במלואו בחתימת החוזה. על פי כללי החשבונאות, החברה מכירה בהכנסות בגין חוזים אלו על פני תקופת השירות המסופק ללקוח ועל כן תחזית תזרימי המזומנים כוללת התאמה בגין הפער בין ההכנסות המוכרות לבין התשלומים בפועל.

- הכנסות מחכירה תפעולית – הכנסות מחוזים לתקופה קצרה מחמש שנים.

- הכנסות מתחזוקה שוטפת של הקווים - הכנסות מתחזוקה בגין חוזים קיימים הנקבעות כשיעור מחוזה ה IRU.

- שיעור הרווח הגולמי נאמד בשיעור של כ- 58% בשנת 2020. הונח כי שיעור הרווח הגולמי יעלה בהדרגה לשיעור של כ- 62% בשנה הטרמינלית.

- הוצאות התפעול והנהלה וכלליות של הקבוצה יעמדו על שיעור של כ- 17.5% מההכנסות בשנת 2021, וישמרו על יציבות יחסית עד לשנה הטרמינלית, אז יעמדו על 18.5%.

- שיעור המס של הקבוצה הינו בשיעור של 5% בהתאם למס אותו משלמת הקבוצה במקום מושבה.

- השקעות הוניות - על פי התוכנית העסקית העדכנית, התחזית כוללת השקעות בהיקף מצטבר של כ- 284 מיליון דולר, כ- 205 מיליון דולר מתוכם יושקעו במהלך השנים 2021-2023 לצורך הקמה של כבלים חדשים (סך ההשקעה בכבלים החדשים הינה כ- 240 מיליון דולר).

- החל משנת 2026 הונח כי ההשקעות ההוניות הנדרשות לתפעול השוטף יסתכמו לכ- 10 מיליון דולר בשנה. בשנה הטרמינאלית הונח כי ההשקעות יסתכמו לכ- 23.3 מיליון דולר, מתוכן כ- 13.3 מיליון דולר בגין השקעה שנתית ממוצעת להקמת כבלים חדשים (כ- 200 מיליון דולר כל 15 שנים).

- הוצאות פחת - על פי התוכנית העסקית, הוצאות הפחת צפויות לעלות בהדרגה בהתאם לגידול בהשקעות.

תיאור תהליכי הערכה ששימשו בקביעת השווי ההוגן:

הגורמים בחברה אשר אמונים על תהליך הערכת השווי ההוגן של פריטים המסווגים ברמה 3 הינם המנכ"ל וסמנכ"ל הכספים של החברה. המנכ"ל וסמנכ"ל הכספים מדווחים לדירקטוריון החברה את ממצאי מדידות השווי ההוגן אשר הפיקה, וזו האחרונה בוחנת בעזרת הועדה לבחינת דוחות כספיים של החברה את נאותות הנתונים ומתודולוגיית ההערכה אשר שימשו בקביעת השווי ההוגן.

שינוי בשיעור ההיוון באופן שיקטן ב- 1% או יגדל ב 1% יביא לגידול של כ- 673 אלפי דולר או לקיטון של כ- 597 אלפי דולר בשווי ההוגן של הנכס הפיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר, ולשינוי באותו הסכום אשר היה מוכר ברווח הכולל האחר, בניכוי המס.

השווי ההוגן של הנכס נמדד בהתאם לרמת מדידה 3 (נתונים שאינם ניתנים לצפיה עבור הנכס).

ביאור 6 - השקעה בחברות מאוחדות ואחרות (המשך)

ב. נכס פיננסי מוחזק למכירה: (המשך)

(2) נכסים והתחייבויות הנמדדים בדוח על המצב הכספי בשווי הוגן על פי רמה 3:

	השקעה במניות ומכשירי הון אחרים	
	ליום 31 בדצמבר	
	2020	2019
	אלפי דולר	אלפי דולר
יתרה לתחילת השנה	9,720	9,426
רווחים (הפסדים) המיוחסים לנכסים שטרם מומשו והוכרו ברווח כולל אחר	(233)	294
יתרה לסוף השנה	9,487	9,720
רווחים המיוחסים לנכסים שטרם מומשו והוכרו ברווח כולל אחר	(233)	294
הוצאות מיסים נדחים נכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר	54	(67)
סה"כ רווחים המיוחסים לנכסים שטרם מומשו והוכרו ברווח כולל אחר	(179)	227

ביאור 7 - רכוש קבוע

ההרכב ותנועה:

	ציוד תקשורת לוויינים, מחשבים ועלויות מיגרציה	ריהוט וציוד משרדי	שיפורים במושכר	סך הכל
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
עלות:				
ליום 1 בינואר 2019	39,905	469	815	41,189
תוספות	2,652	60	322	3,034
גריעות	-	-	-	-
ליום 31 בדצמבר 2019	42,557	529	1,137	44,223
תוספות	2,953	63	33	3,049
גריעות	-	-	-	-
ליום 31 בדצמבר 2020	45,510	592	1,170	47,272
פחת שנצבר:				
ליום 1 בינואר 2019	35,598	288	650	36,536
תוספות	1,910	21	41	1,972
גריעות	-	-	-	-
ליום 31 בדצמבר 2019	37,508	309	691	38,508
תוספות	2,535	26	129	2,690
גריעות	-	-	-	-
ליום 31 בדצמבר 2020	40,043	335	820	41,198
עלות מופחתת:				
ליום 31 בדצמבר 2020	5,467	257	350	6,074
ליום 31 בדצמבר 2019	5,049	220	446	5,715

ביאור 8 - רכוש אחר

א. הרכב ותנועה:

	מוניטין (1)	קשרי לקוחות (1)	צבר חוזים (1)	רישיונות תקשורת ואחרים	סך הכל
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
עלות:					
ליום 1 בינואר 2019	5,738	8,086	5,698	2,307	21,829
תוספות השנה	-	-	-	310	310
ליום 31 בדצמבר 2019	5,738	8,086	5,698	2,617	22,139
תוספות השנה	-	-	-	390	390
ליום 31 בדצמבר 2020	5,738	8,086	5,698	3,007	22,529
הפחתה שנצברה:					
ליום 1 בינואר 2019	1,310	404	1,583	2,010	5,307
תוספות השנה	-	809	3,166	210	4,185
ליום 31 בדצמבר 2019	1,310	1,213	4,749	2,220	9,492
תוספות השנה	-	809	949	115	1,873
ליום 31 בדצמבר 2020	1,310	2,022	5,698	2,335	11,365
עלות מופחתת:					
ליום 31 בדצמבר 2020	4,428	6,064	-	672	11,164
ליום 31 בדצמבר 2019	4,428	6,873	949	397	12,647

(1) לפרטים בדבר צירוף עסקים שבוצע השנה, ראה ביאור 19.

ב. פילוח הפחתת נכסים בלתי מוחשיים בדוח רווח או הפסד:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
עלות המכירות	92	199	73
הוצאות מכירה ושיווק	1,774	3,984	1,992
	1,866	4,183	2,065

ג. בחינת ירידת ערך שנתית של מוניטין:

המוניטין מיוחס כולו למגזר תקשורת נתונים.

בתום שנת הכספים אמדה החברה את הסכום בר ההשבה של המוניטין וקבעה כי לא חלה ירידה בערכו.

סכום בר ההשבה נקבע באמצעות חישוב שווי שימוש אשר נאמד על פי מודל היוון תזרימי מזומנים (DCF) לחמש שנים המבוסס על תחזיות תזרימי מזומנים כפי שנכללו בתקציב הקבוצה לשנת 2020 אשר אושר על-ידי דירקטוריון הקבוצה תוך שימוש בשיעור ניכיון לפני מס של 17.4%. קיים פער חיובי משמעותי בין ערך המוניטין בספרי הקבוצה לבין ערך המוניטין הנגזר מתחזית תזרימי המזומנים. תזרימי מזומנים לשנים 2021-2025 חושבו בהתאם להערכות הקבוצה לגבי ההכנסות והעלויות החזויות על בסיס הסכמים קיימים והערכות לעתיד. תזרימי המזומנים מעבר לשנת 2025 חושבו תוך שימוש בשיעור צמיחה שנתי קבוע ומשוער של 1.5% לכל שנה.

ביאור 8 - רכוש אחר (המשך)

ג. בחינת ירידת ערך שנתית של מוניטין: (המשך)

הנחות המפתח ששימשו בחישוב שווי השימוש הן:

- שיעור רווח גולמי חושב בהתבסס על אומדן עלויות המכר הנדרשות להפקת ההכנסות.
- הוצאות מכירה, הנהלה וכלליות חושבו בהתבסס על שיעור ההוצאות האלו מכלל הכנסות המגזר בהתאם לניסיון העבר.

בעת הכנת תחזית תזרימי המזומנים ביצעה החברה ניתוח רגישות הבוחן את הצורך בירידת ערך של המוניטין בהנחת שיעור נכיון לפני מס של 20.4% ובשיעור צמיחה שלילי של 1.5% בתזרים. מהבדיקה עלה כי גם בהנחות אלו קיים פער חיובי משמעותי בין ערך המוניטין בספרי החברה לבין ערך המוניטין הנגזר מתחזית תזרימי המזומנים.

ביאור 9 - פרטים נוספים על ההתחייבויות השוטפות

א. ספקים ונותני שירותים:

תקופת האשראי המתקבלת מספקי הקבוצה בגין רכישת סחורות ושירותים היא 30-90 ימים, בגינה הקבוצה לא משלמת ריבית.

ב. זכאים ויתרות זכות:

	ליום 31 בדצמבר	
	2020	**2019**
	אלפי דולר	**אלפי דולר**
הטבות לעובדים לזמן קצר	1,173	1,368
הפרשות	56	52
הוצאות לשלם	255	287
מקדמות מלקוחות (*)	943	885
מוסדות	190	102
	2,617	2,694

(*) הקבוצה מציגה בדוח המאוחד על המצב הכספי "התחייבות בגין חוזים עם לקוחות" במסגרת סעיף מקדמות מלקוחות (כאשר תשלום מתבצע לפני שהחברה סיפקה את השירות או הציוד ללקוח).

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות

א. ההרכב:

	שיעור ריבית שנתית ליום 31 בדצמבר		התחייבויות שוטפות ליום 31 בדצמבר		התחייבויות לא שוטפות ליום 31 בדצמבר	
	2020	מטבע	2020	2019	2020	2019
			אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
התחייבויות לספקים לזמן ארוך	ליבור+(3.75%)	דולר	849	575	1,145	233
התחייבות בגין רכישת פעילות		דולר	-	1,500	-	-
אגרות חוב להמרה (סדרה ו')	6%	דולר	448	448	1,180	1,608
אגרות חוב (סדרה ב')	5.5%	ש"ח	2,703	1,760	7,648	9,498
הלוואה בערבות המדינה	פריים +1.5%	ש"ח	142	-	1,422	-
התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים		ש"ח	439	-	-	-
התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')		ש"ח	173	122	-	-
			4,754	4,405	11,395	11,339

ב. הלוואה בערבות המדינה:

בחודש ספטמבר 2020 חתמה החברה על הסכם עם תאגיד בנקאי לקבלת הלוואה בערבות מדינה בסך של 5 מיליון ש"ח (כ- 1.5 מיליון דולר) בתנאים מטיבים, בשים לב לזכאות שנקבעה לחברות במסגרת קרן ההלוואות לעסקים בערבות המדינה (להלן: "ההלוואה"). ההלוואה נושאת ריבית שנתית השווה לריבית הפריים, בתוספת מרווח של 1.5% (כאשר החברה פטורה מתשלומי ריבית בגין השנה הראשונה). קרן ההלוואה תשולם ב- 48 תשלומים חודשיים רצופים וזאת החל מתום שנה ממועד העמדתה של ההלוואה בפועל.

ג. אגרות חוב הניתנות להמרה - סדרה ו':

בחודש יולי 2016, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 11 ביולי 2016, 17,527,000 ע.נ אגרות חוב להמרה (סדרה ו'), רשומות על שם 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת (להלן - "אגרות החוב (סדרה ו')") בתמורה לכ- 17,580 אלפי ש"ח (כ- 4,500 אלפי דולר) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ- 173 אלפי דולר.

אגרות החוב (סדרה ו') ניתנות להמרה למניות החברה בכל יום מסחר החל מיום רישומן למסחר ועד ליום 30 ביוני 2017 באופן שבו כל 1.13 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ו') ניתנות להמרה למנייה אחת בת 1 ש"ח ערך נקוב של החברה והחל מיום 1 ביולי 2017, באופן בו כל 1.35 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ו') ניתנות להמרה למניה אחת בת 1 ש"ח ערך נקוב של החברה. הכל בכפוף ובהתאם להנחיות הבורסה, כפי שתהיינה מעת לעת, ובכפוף להתאמות עקב חלוקת מניות הטבה, השתתפות בהנפקות זכויות וחלוקת דיבידנדים.

אגרות החוב (סדרה ו') תעמודנה לפירעון ב- 6 תשלומים כדלקמן:

(1) תשלום אחד בשיעור של 9% מקרן אגרות החוב (סדרה ו') אשר ישולם ביום 1 בינואר, 2018.

(2) 4 תשלומים שווים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 16% מקרן אגרות החוב (סדרה ו') ואשר ישולמו ביום 1 בינואר של כל אחת מהשנים 2019 עד 2022 (כולל).

(3) תשלום אחד בשיעור של 27% מקרן אגרות החוב (סדרה ו') אשר ישולם ביום 1 בינואר, 2023.

אגרות החוב (סדרה ו') נושאות ריבית שנתית בשיעור של 6% אשר תשולם פעמיים בשנה בימים 1 בינואר ו- 1 ביולי של כל אחת מהשנים 2017 עד 2023 (כולל). קרן אגרות החוב (סדרה ו') והריבית בגינה כמו גם יחס ההמרה למניות החברה תהיינה צמודות לשער הדולר כמפורט בשטר הנאמנות.

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ג. אגרות חוב הניתנות להמרה - סדרה ו': (המשך)

תמורת ההנפקה מיועדת למימוש תכנית העבודה והצמיחה של החברה, תוך חיזוק התזרים השוטף של החברה, ויישום התוכנית האסטרטגית של החברה. האמור לעיל מבוסס על תכנית העבודה הקיימת של החברה, וכפוף, בין היתר, להחלטות עסקיות אשר תתקבלנה כדין ומעת לעת על פי החלטת דירקטוריון החברה.

במועד ההנפקה ביצעה החברה פיצול בין הרכיב ההתחייבותי בסך של כ- 4,296 אלפי דולר אשר נקבע לפי ריבית אפקטיבית של 7.46% ורכיב הוני בניכוי השפעת המס בסך של כ- 51 אלפי דולר.

החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ו') לא נפרעו במלואן תעמוד באמות המידה הפיננסיות הבאות:

(1) יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 75% במשך למעלה משני רבעונים רצופים.

(2) יחס החוב הפיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 6 במשך למעלה משני רבעונים רצופים.

(3) החברה וחברות הבת שלה לא תיצורנה ולא תסכמנה ו/או תתחייבנה ליצור לטובת צד שלישי כלשהו שעבוד כלשהו בדרגה כלשהי על מניות תאגיד חברת "WIOCC" (West Indian Ocean Cable Company Limited) (להלן - "WIOCC"), שבבעלותן, כולן, או חלקן, להבטחת כל חוב או התחייבות כלשהי, מבלי שיפנו אל הנאמן בכתב קודם ליצירת השעבוד לטובת צד שלישי ויודיעו לו אודות כוונתן ליצור שעבוד כאמור וכן תיצורנה, החברה לפי העניין, לטובת מחזיקי אגרות חוב (סדרה ו'), בד בבד ובעת ועונה אחת עם יצירת השעבוד לטובת הצד השלישי, על פי שיקול דעת החברה: א. שעבוד נפרד על אחזקות נוספות של החברה ב-WIOCC; או ב. שיעבוד מקביל על אותן מניות WIOCC שתשועבדנה לטובת הצד השלישי כאמור.

(4) במקרה של מכירת מניות חברת WIOCC, תבצע החברה פידיון מוקדם של אגרות החוב (סדרה ו') פרי פסו עם שעבודים אחרים שניתנו על WIOCC, ככל שניתנו, כמפורט לעיל.

(5) החוב הפיננסי נטו של החברה לא יעלה על 65% משווי אחזקתה ב-WIOCC, על פי הערכת השווי בגין אחזקתה ב-WIOCC, כפי שתצורף/צורפה לדוח השנתי של החברה אשר יפורסם עובר למועד הבדיקה.

(6) החברה מתחייבת כי גילת טלקום וכן Gilat Satcom Nigeria Limited (בשרשור) תישארנה בבעלותה המלאה וביחס ל- Gilat Satcom Nigeria Limited למעט במקרה בו מלוא מניות WIOCC אשר בבעלות החברה (בעקיפין) תוחזקנה על ידי גילת טלקום בלבד.

(7) החברה מתחייבת לפעול לכך כי Gilat Satcom Nigeria Limited לא תיטול חוב (כהגדרת המונח בשטר הנאמנות אך לרבות חוב שהינו non-recourse).

באסיפת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו'), מיום 23 בינואר 2018 הוחלט על ביטול אמת המידה הפיננסית בדבר החוב הפיננסי נטו של החברה ביחס לשווי אחזקה של WIOCC, המתוארת בסעיף ג' (5) לעיל, כנגד יצירת פיקדון משועבד החברה תפקיד בפיקדון אשר ישועבד לטובת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') סכום השווה לסך תשלומי הקרן והריבית בגין אגרות החוב (סדרה ו') עד למועד הפירעון הסופי של אגרות החוב (סדרה ו'), בהתאם ללוח הסילוקין של אגרות החוב, הכל כמפורט בדיווח בדבר החלטת האסיפה והתיקון לשטר הנאמנות אשר פורסם ביום 29 בינואר 2018.

ככל שהחברה לא תעמוד באמות המידה הפיננסיות תבוצע התאמת ריבית כמפורט בשטר הנאמנות. כמו כן, אגרות החוב (סדרה ו') כוללות תנאים להעמדתן לפרעון מיידי עם התרחשות אירועים מסוימים, בין היתר אי עמידה באמות המידה הפיננסיות, כמפורט לעיל.

נכון למועד הדוח החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות כאמור. כמו כן, לא הועמדו לחברה הלוואות בעלים.
בנוסף, החברה מתחייבת כי בכל עת, החל ממועד הנפקת אגרות החוב (סדרה ו') ועד למועד פירעון מלוא התחייבויות החברה על פי שטר הנאמנות ואגרות החוב (סדרה ו'), תדאג החברה שיהיה מופקד בחשבון נאמנות בבנק (להלן - "חשבון הנאמנות") סכום השווה לתשלום הריבית הקרוב הצפוי להשתלם למחזיקי אגרות החוב, לרבות הפרשי הצמדה צפויים, בהתאם לשער הידוע במועד הבדיקה הרלוונטי ("כרית הריבית"). חשבון הנאמנות ייפתח על ידי הנאמן בישראל ויתנהל על שמו בנאמנות עבור מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') של החברה וישועבד לטובת הנאמן בשעבוד קבוע יחיד מדרגה ראשונה ללא הגבלה בסכום על מלוא זכויות החברה בחשבון הנאמנות

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ג. אגרות חוב הניתנות להמרה - סדרה ו': (המשך)

ועל המופקד בו וכן שעבוד שוטף יחיד ראשון בדרגה ללא הגבלה בסכום על כל הכספים, הפיקדונות וניירות הערך שיופקדו מעת לעת בחשבון והתמורה שתתקבל בגינם ו/או ממכירתם, לרבות פירותיהם. סך הפקדון מוצג במסגרת מזומנים מוגבלים בשימוש.

ד. אגרות חוב וכתבי אופציה - סדרה ב':

בחודש פברואר 2018, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 31 בינואר 2018, 44,800,000 ע.נ. אגרות חוב (סדרה ב'), רשומות על שם 1 ש"ח ע.נ. כל אחת (להלן - "אגרות החוב (סדרה ב')"), יחד עם 6,400,000 כתבי אופציה (סדרה 2), רשומים על שם, הניתנים למימוש למניות רגילות של החברה (להלן - כתבי אופציה), בתמורה לכ- 44,352 אלפי ש"ח (כ- 12,941 אלפי דולר ליום ההנפקה) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ- 463 אלפי דולר. אגרות החוב נקובות בש"ח ואינן צמודות.

אגרות החוב וכתבי האופציה הוצעו לציבור בדרך של מכרז ציבורי על מחיר היחידה, כשהרכב כל יחידה הינו 1,400 ש"ח ע.נ. אגרות חוב (סדרה ב') יחד עם 200 כתבי אופציה (סדרה 2) כאשר מחיר היחידה המינימאלי הינו 1,386 ש"ח ליחידה.

כתבי האופציה ניתנות למימוש למניות החברה כך שכל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה תמורת תוספת מימוש של 2 ש"ח, אינה צמודה לשער הדולר, בכל יום מסחר החל ממועד רישומם למסחר בבורסה ועד ליום 31 בינואר 2022.

אגרות החוב (סדרה ב') תעמודנה לפירעון ב- 8 תשלומים כדלקמן:

(1) 2 תשלומים בשיעור של 5% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולמו ביום 1 במרץ ו- 1 בספטמבר 2019.

(2) 2 תשלומים בשיעור של 7% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולמו ביום 1 במרץ ו- 1 בספטמבר 2020.

(3) 2 תשלומים בשיעור של 10% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולמו ביום 1 במרץ ו- 1 בספטמבר 2021.

(4) תשלום אחד בשיעור של 20% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולם ביום 1 במרץ, 2022.

(5) תשלום אחד בשיעור של 36% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולם ביום 1 בספטמבר, 2022.

אגרות החוב (סדרה ב') נושאות ריבית שנתית בשיעור של 5.5% אשר תשולם פעמיים בשנה בימים 1 במרץ ו- 1 ספטמבר של כל אחת מהשנים 2018 עד 2022 (כולל).

במועד ההנפקה ביצעה החברה פיצול של תמורת ההנפקה בין יתרת ההתחייבות בגין האופציות אשר יוצגו בשווין ההוגן לבין יתרת ההתחייבות בגין אגרות החוב אשר נקבעה לפי ריבית אפקטיבית של 7.6%.

תמורת ההנפקה על פי דוח הצעת המדף תשמש את החברה לחיזוק יתרות המזומנים של החברה ושיפור איתנותה הפיננסית וכן לפעילותה השוטפת של החברה, בהתאם לצרכיה ועל-פי החלטות דירקטוריון החברה, כפי שתהיינה מעת לעת.

בין היתר, תשמש תמורת ההנפקה בין היתר, לצרכים ולשימושים כדלקמן:

(1) בהתאם להחלטת אסיפת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו'), מיום 23 בינואר 2018 בדבר ביטול אמת המידה הפיננסית בדבר החוב הפיננסי נטו של החברה ביחס לשווי אחזקתה ב-WIOCC, אשר הייתה קבועה בסעיף 5.5 לשטר הנאמנות של אגרות החוב (סדרה ו'), כנגד יצירת פיקדון משועבד, הפקידה החברה בפיקדון אשר שועבד לטובת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') סכום השווה לסך תשלומי הקרן והריבית בגין אגרות החוב (סדרה ו') עד למועד הפירעון הסופי של אגרות החוב (סדרה ו'), בהתאם ללוח הסילוקין של אגרות החוב, הכל כמפורט בדיווח בדבר החלטת האסיפה והתיקון לשטר הנאמנות אשר פורסם ביום 29 בינואר 2018.

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ד. אגרות חוב וכתבי אופציה - סדרה ב': (המשך)

(2) ביצוע השקעות חדשות ו/או רכישות ביחס למיזמים ו/או חברות ו/או פעילויות במדינות היעד בהן פעילה החברה מעת לעת, לרבות השקעות אפשרויות במיזמים ו/או שיתופי פעולה קיימים.

החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ב') לא נפרעו במלואן תעמוד באמות המידה הפיננסיות הבאות:

(1) יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 75% במשך למעלה משני רבעונים רצופים.

(2) יחס החוב הפיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 6 במשך למעלה משני רבעונים רצופים.

(3) החברה וחברות הבת שלה מתחייבות, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ב') לא נפרעו במלואן וכל עוד לא מולאו כל יתר התחייבויות החברה כלפי מחזיקי אגרות החוב על פי שטר הנאמנות ואגרת החוב, החברה וחברות הבת שלה לא תיצורנה ולא יסכימו ו/או יתחייבו ליצור לטובת צד שלישי כלשהו שעבודים כלשהם בדרגה כלשהי על רכושן, לרבות, שעבוד להבטחת כל חוב או התחייבות כלשהי, אלא בהסכמה מראש של מחזיקי אגרות החוב בהחלטה רגילה, ובכפוף לאמור להלן.

(4) החברה וחברות הבת, מתחייבות כי בכל עת, החל ממועד הנפקת אגרות החוב (סדרה ב') ועד למועד פירעון מלוא התחייבויות החברה על פי שטר הנאמנות, תגרומנה לכך כי מלוא התקבולים שיחולקו במזומן בלבד על ידי WIOCC בגין מניות WIOCC ובגין כל מניות WIOCC נוספות שיוקצו לחברה (במישרין ואו בעקיפין) ("להלן יחדיו: התקבולים מ- WIOCC") יופקדו בחשבון הנאמנות, כהגדרתו להלן. וזאת בדרך של מסירת הוראה ל- WIOCC להעברת התקבולים מ- WIOCC לחשבון הנאמנות בסמוך לפני מועד חלוקת תקבולים מ- WIOCC או בדרך של הפקדת התקבולים מ- WIOCC שיתקבלו בידי גילת טלקום ו/או החברה בחשבון הנאמנות לא יאוחר מ- 30 ימים מיום שהתקבולים מ- WIOCC הגיעו לחברה או לגילת טלקום, לפי העניין, לפי שיקול דעתן.

ככל שהחברה לא תעמוד באמות המידה הפיננסיות תבוצע התאמת ריבית כמפורט בשטר הנאמנות. כמו כן, אגרות החוב (סדרה ב) כוללות תנאים להעמדתן לפרעון מיידי עם התרחשות אירועים מסוימים, בין היתר אי עמידה באמות המידה הפיננסיות, כמפורט לעיל.

נכון למועד חתימת הדוח החברה עומדת באמות המידה הפיננסיות כאמור. כמו כן, לא הועמדו לחברה הלוואות בעלים.

בנוסף, החברה מתחייבת כי בכל עת, החל ממועד הנפקת אגרות החוב (סדרה ב') ועד למועד פירעון מלוא התחייבויות החברה על פי שטר הנאמנות ואגרות החוב (סדרה ב'), תדאג החברה שיהיה מופקד בחשבון נאמנות בבנק (להלן - "חשבון הנאמנות") סכום השווה לתשלומי הקרן והריבית הקרוב הצפוי להשתלם למחזיקי אגרות החוב, בהתאם לשער הידוע במועד הבדיקה הרלוונטי ("סכום הכרית"). ההתחייבות להפקדת סכום הכרית על פי סעיף זה אינה תלויה בקבלת תקבולים מ- WIOCC או בכל תנאי שהוא אחר. סכום הכרית יועבר אל חשבון הנאמנות מתוך כספי תמורת ההנפקה וכתנאי להעברת יתרת תמורת ההנפקה לחברה, ישירות מחשבון רכז ההנפקה אל חשבון הנאמנות לאחר שיועבר לנאמן תחשיב של סכום הכרית חתום ע"י נושא משרה בחברה.

ה. שעבודים:

הלוואות מובטחות באמצעות התחייבות החברה וגילת שלא למכור, להעביר, להשכיר או להחכיר נכסים כלשהם בהווה ובעתיד שלא במהלך העסקים הרגיל ובעד תמורה מלאה, ללא הסכמת הבנקים מראש ובכתב. בנוסף, חתמו החברה וגילת על ערבויות הדדיות ביניהן.

ביאור 11 - חכירות

א. כללי:

(1) הקבוצה התקשרה בהסכם לחכירת משיבי ליווין, מקטעים על גבי סיב אופטי, רכבים ונדל"ן.

(א) תקופת חכירת הרכבים הינה שלוש שנים.

(ב) תקופה החכירה של משיבי הלויין נעה בין שנה לשלוש שנים . לפרטים נוספים ראה ביאור 11(ה)(1).

(ג) תקופת החכירה של מקטעים על גבי סיב אופטי נעה בין 17 ל- 23 שנים. לפרטים נוספים ראה ביאור 11(ה)(2).

(ד) תקופת החכירה של הנדל"ן היא מעל שנה.

ב. נכסי זכות שימוש:

	משיבי לווין	סיבים אופטיים	כלי רכב	שכירות משרדים	סה"כ
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
עלות					
ליום 1 בינואר 2019	3,725	9,737	-	-	13,462
יישום לראשונה IFRS 16	5,309	-	271	67	5,647
תוספות	14,016	10	140	419	14,585
ליום 31 בדצמבר 2019	23,050	9,747	411	486	33,694
תוספות	18,244	-	162	412	18,818
גריעות	-	-	43	-	43
ליום 31 בדצמבר 2020	41,294	9,747	530	898	52,469
פחת נצבר					
ליום 1 בינואר 2019	2,205	3,035	-	-	5,240
תוספות	6,836	439	155	113	7,543
ליום 31 בדצמבר 2019	9,041	3,474	155	113	12,783
תוספות	13,241	464	171	241	14,117
גריעות	-	-	19	-	19
ליום 31 בדצמבר 2020	22,282	3,938	307	354	26,881
עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2020	19,012	5,809	223	544	25,588
עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2019	14,009	6,273	256	373	20,911

ביאור 11 - חכירות (המשך)

ג. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ובדוח על תזרימי המזומנים:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש	14,117	7,543	1,618
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה	1,974	582	140
הוצאות המתייחסות לחכירות לטווח קצר	7,819	14,025	18,964
הוצאות המתייחסות לתשלומי חכירה משתנים אשר לא נכללו במדידה של התחייבויות החכירה	-	93	-

ליום 31 בדצמבר 2020 סכום המחויבות בגין חכירות לטווח קצר של הקבוצה הינו 2,279 אלפי דולר.

סך תזרימי המזומנים השליליים בגין חכירות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 הינו 15,595 אלפי דולר. (2019 - 8,083 אלפי דולר, 2018 – 2,130 אלפי דולר).

ד. חכירות שטרם החלו:

ביום 14 בדצמבר 2020 הקבוצה התקשרה בהסכם חכירת לוין החל מחודש ינואר 2021 אשר טרם הוכר בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020. תזרימי המזומנים השליליים העתידיים אשר הקבוצה חשופה אליהם בגין הסכם זה הינם תשלומי חכירה קבועים בסך 540 אלפי דולר לשנה למשך שלוש השנים הבאות.

ה. מידע נוסף:

(1) בחודש דצמבר 2018 חתמה החברה באמצעות אי.פי. פלנט על הסכם לחידוש, עדכון ושיפור תנאי ההתקשרות מול ספק הלוויין אינטלסט במסגרת מערכת הסכמים לחכירת קיבולת על גבי לוויינים שונים. במסגרת ההסכמים שנחתמו, סיכמו הצדדים על חסכון עלויות מול הספק בסך של כ- 90 אלפי דולר בחודש.

במסגרת העדכון כאמור, האריכה החברה גם את התחייבויותיה הקיימות ביחס לחלק מן הלוויינים לגביהם תמה תקופה השירות, בתנאים זהים לתנאים הקיימים כיום.

בחודש מרץ 2020 חתמה החברה על הסכם מערך תשלומים עם ספק לוויין מהותי שלה - Intelsat Global Sales and Marketing Ltd ("אינטלסאט") במסגרתו ביצעה החברה טיוב משמעותי של מערך התשלומים מול אינטלסאט, אגב ייעול ועדכון הסכמי הקבוצה עם הספק.

במסגרת ההסכמות שהושגו, היתרה לתשלום מעבר לתנאי התשלום השוטפים שעומדת על סכום של כ-6 מיליון דולר תיפרס באופן שווה על פני 24 חודשים. מנגד, החברה תהנה מזיכוי כספי משמעותי בגובה של שני מיליון דולר מאינטלסאט, אשר ניתן לחברה על פני 8 חודשים ובכך קיזז באופן מלא את תשלומי החברה המוזכרים לאינטלסאט בתקופה האמורה. הזיכוי כאמור ניתן לחברה כחלק ממערך חידוש ההתקשרות על פי עסקת Vodacom (לקוח מהותי של החברה בקונגו), כפי שחודשה לאחרונה על בסיס ארוך טווח.

(2) בשנת 2007 השקיעה החברה באמצעות גילת קיבולת בפרויקט ה- Eastern Africa Submarine Cable System project ("Eassy") וזאת באמצעות רכישת מניות בחברת - Western Indian Ocean Cable Company Limited ("WIOCC"). ה-Eassy הינו פרויקט במסגרתו הוקם סיב אופטי תת ימי לאורך חופה המזרחי של יבשת אפריקה, אשר מקושר לשדרת האינטרנט העולמית, בעלות של כ- 265 מיליון דולר. הפרויקט מומן על ידי קונסורציום של חברות תקשורת גלובליות ואפריקאיות שהינן בעלות מניות ב- WIOCC. הסיב הופעל בחודש אוגוסט 2010. כאחת מהמשתתפות בפרויקט ובעלת מניות ב- WIOCC זכאית גילת לרכישת קיבולת ארוכת טווח אשר תאפשר לה להרחיב את חדירתה לשוק האינטרנט רחב הפס במזרח אפריקה. במסגרת ההשקעה השקיעה החברה סכום של 660 אלפי דולר אשר הקנה לה כ-5.9%

ביאור 11 - חכירות (המשך)

ה. מידע נוסף: (המשך)

(2) (המשך)

בהון המניות של WIOCC. בנוסף, חכרה החברה בקיבולת הניתנת לשימוש בקישוריות אינטרנט רחב הפס וביישומי תקשורת אחרים לאורך החיים השימושיים הצפוי של הסיב שהינו לפחות 25 שנים מיום הפעלתו.

בסוף שנת 2016 חתמה החברה עם WIOCC על הסכם חדש לחכירת קיבולת נוספת בעלות כוללת של כ- 500 אלפי דולר אשר תשולם ב- 16 תשלומים רבעוניים שווים מרגע חכירת כל מקטע סיב. החברה התחייבה לחכור את כל המקטעים תחת ההסכם בתוך 24 חודשים מיום החתימה על ההסכם.

בהתאם לתנאי ההסכם רוכשת החברה גם שירותי תחזוקה ותפעול עבור הקיבולת בעלות שאינה מהותית לחברה הנגזרת מעלות הקיבולת, עלות זו פוחתת לאורך שנות החכירה (כ- 20 שנים או חיי הסיב בפועל, לפי המוקדם).

בסוף שנת 2017 חתמה החברה עם WIOCC עדכון המחליף את ההסכם משנת 2016 לפיו מתחייבת החברה לחכור בעלות כוללת של כ- 500 אלפי דולר אשר תשולם ב- 16 תשלומים רבעוניים שווים מרגע חכירת כל מקטע סיב. במסגרת המשא ומתן בהסכם זה חוכרת החברה כמות מקטעים גדולה יותר ובשל כך הורידה החברה משמעותית את עלות המקטעים.

בחודש מרץ 2020 החליטה WIOCC על מדיניות חלוקת דיבידנד לכל בעלי מניותיה, בהתבסס על שיעור החזקתם, וזאת בגין רווחי WIOCC לשנת 2019.

ההחלטה התקבלה בהתאם למדיניות חלוקת הדיבידנדים שנקבעה על ידי דירקטוריון WIOCC, לחלוקה של 60% מהרווחים הצבורים, וכחלק ממדיניות WIOCC לייצור החזר השקעה למשקיעיה לאורך השנים.

חלקה של החברה בדיבידנדים, בשנים 2020, 2019 ו- 2018 בסכומים של כ- 153, 190 אלפי דולר ו- 333 אלפי דולר, בהתאמה ונזקף להכנסות אחרות.

כמו כן, בשנים 2015-2018 החליטה WIOCC על מתן זיכויים רוחביים לכל בעלי מניותיה, בהתבסס על שיעור החזקתם. ההחלטה נתקבלה כחלק ממדיניות WIOCC להענקת הטבות לבעלי המניות שלה לאורך השנים. ההחלטה כאמור יושמה בדרך של העמדת זיכוי ביחס לשירותים והסכמי חכירת סיבים הקיימים בין בעלי המניות השונים לתאגיד WIOCC. חלקה של החברה בזיכויים בשנת 2020 נאמד בסך של כ- 133 אלפי דולר ובשנים 2018-2019 נאמד בסך של כ- 534 אלפי דולר לכל שנה ונזקף להכנסות אחרות.

לפרטים בדבר מדידת השווי ההוגן של ההשקעה בנכס הפיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר ראה ביאור 6 ב'.

לפרטים בדבר תהליך מכירת האחזקות ב WIOCC, ראה ביאור 1 ב' לעיל. בהתאם להוראות תקן דיווח כספי בינלאומי 5 הנכס סווג לזמן קצר כנכס פיננסי מוחזק למכירה. ראה ביאור 2 יג' לעיל.

(3) בחודש יוני 2016 התקשרה החברה בהסכם חכירה תפעולית עם ספק תקשורת לטובת אספקת שירותי לווין לרפובליקה הדמוקרטית של קונגו. הטכנולוגיה שבשימוש מהווה תחליף לסיב קרקעי אך מאופיינת ברמת אמינות גבוהה יותר. מהלך זה מהווה את היערכות החברה למתן שירותי תקשורת למדינה בנפח גבוה תוך שימוש בטכנולוגיה מתאימה לטווח ארוך. בשנים 2017-2018 היקף רכישת הקיבולת מספק התקשורת גדל בהתאם לגידול בפעילות. בחודש דצמבר 2019 התקשרה החברה עם הספק בשני הסכמי חכירה נוספים לתקופה של 24 חודשים בעקבות חידוש חוזה לשנתיים של לקוח מהותי של החברה בהיקף כולל של כ- 23.5 מיליון דולר.

ביאור 12 - הטבות לעובדים

א. ההרכב:

	ליום 31 בדצמבר	
	2020	2019
	אלפי דולר	אלפי דולר
הטבות לאחר סיום העסקה במסגרת תכניות להטבה מוגדרת:		
נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו	15	19

ב. הטבות לאחר סיום העסקה:

(1) תכניות להטבה מוגדרת:

(א) כללי:

התחייבות בגין פיצויי פרישה ופיטורין:

דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל מחייבים את החברה וחברות מאוחדות לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין (לרבות עובדים העוזבים את מקום העבודה תחת נסיבות ספציפיות אחרות). חישוב מחויבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על המשכורת האחרונה של העובד, אשר, לדעת ההנהלה, יוצרת את הזכות לקבלת הפיצויים וכן בהתחשב במספר שנות העבודה שלו.

המחויבות האמורה חושבה תוך שימוש בהערכה אקטוארית. הערכה האקטוארית בוצעה על ידי ד"ר בעז ים, עמית אגודת האקטוארים בארה"ב. הערך הנוכחי של המחויבות להטבה מוגדרת והעלויות המתייחסות של שירות שוטף ושירותי עבר, נמדדו תוך שימוש בשיטת יחידת הזכאות החזויה.

(ב) סכומים שהוכרו בדוח רווח או הפסד בגין תכניות הטבה מוגדרת:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
עלות ריבית	10	14	12
תשואה המחושבת על פי שיעור ההיוון של המחויבות	(10)	(15)	(13)
	-	(1)	(1)

(ג) התנועה בערך הנוכחי של המחויבות בגין תכנית הטבה מוגדרת:

	ליום 31 בדצמבר	
	2020	2019
	אלפי דולר	אלפי דולר
יתרת פתיחה	507	489
עלות ריבית	10	14
סה"כ פיצויים ששולמו	(75)	(40)
הפסדים (רווחים) בגין מדידות מחדש	35	44
יתרת סגירה	477	507

ביאור 12 - הטבות לעובדים (המשך)

ב. הטבות לאחר סיום העסקה:

(1) להטבה מוגדרת:

(ד) התנועה בשווי ההוגן של נכסי תכנית שהוכרו כנכס:

	ליום 31 בדצמבר	
	2020	**2019**
	אלפי דולר	**אלפי דולר**
יתרת פתיחה	526	513
תשואה המחושבת על פי שיעור ההיוון של המחויבות	10	15
רווחים (הפסדים) בגין מדידות מחדש	31	38
פיצויים ששולמו מן הנכסים	(75)	(40)
יתרת סגירה	492	526

(2) תכניות להפקדה מוגדרת:

לחברה ולחברות מאוחדות אישור ממשרד העבודה והרווחה בהתאם לסעיף 14 לחוק, על פיו הפקדותיה השוטפות בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פוטרות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. החברה מפקידה 8.33% מהשכר החודשי של עובדיה. לקבוצה לא תהיה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים אם לתכנית לא יהיו מספיק נכסים כדי לשלם את כל הטבות העובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות הקודמות.

הסכום הכולל של ההוצאות שהוכרו ברווח או הפסד בגין תכניות להפקדה מוגדרת בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 הינו סך של כ- 355 אלפי דולר (שנת 2019 - 310 אלפי דולר ושנת 2018 - 311 אלפי דולר).

ביאור 13 - מיסים על ההכנסה

א. הרכב מיסים נדחים:

	יתרה ליום 1 בינואר 2020	הוכר ברווח והפסד	הוכר ברווח כולל אחר	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הפרשים זמניים:				
אגרות חוב להמרה	(10)	-	-	(10)
נכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר	(2,082)	-	54	(2,028)
	(2,092)	-	54	(2,038)
הפסדי הון לצרכי מס שלא נוצלו	334	24	-	358
	(1,758)	24	54	(1,680)

	יתרה ליום 1 בינואר 2019	הוכר ברווח והפסד	הוכר ברווח כולל אחר	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הפרשים זמניים:				
אגרות חוב להמרה	(10)	-	-	(10)
הפרשה לחובות מסופקים בגין חברה בת	12	(12)	-	-
רכישת פעילות ראגה	-	-	-	-
נכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר	(2,015)	-	(67)	(2,082)
	(2,013)	(12)	(67)	(2,092)
הפסדי הון לצרכי מס שלא נוצלו	310	24	-	334
	(1,703)	12	(67)	(1,758)

ב. סכומים שלא הוכרו בגינם נכסי מיסים נדחים:

	יתרה ליום 31 בדצמבר	
	2020	2019
	אלפי דולר	אלפי דולר
הפסדים לצרכי מס (*)	30,900	29,287
הוצאות מימון אשר הוונו לצרכי המס	2,114	2,038
	33,014	31,325

(*) כולל הפסדי הון.

מועדי פקיעה:

בהתאם לחוקי המס הקיימים לא קיים מועד פקיעה לניצול הפסדים לצרכי מס ולניצול ההפרשים הזמניים הניתנים לניכוי.

ביאור 13 - מיסים על ההכנסה

ג. הוצאות (הכנסות) מיסים על הכנסה שהוכרו בדוח רווח או הפסד:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	**2019**	**2018**
	אלפי דולר	**אלפי דולר**	**אלפי דולר**
מיסים שוטפים:			
הוצאות מיסים שוטפות	1,007	743	576
מיסים בגין שנים קודמות	101	2	22
סה"כ מיסים שוטפים	1,108	745	598
מיסים נדחים:			
הוצאות (הכנסות) מיסים נדחים בגין יצירתם והיפוכם של הפרשים זמניים	(40)	(12)	23
סה"כ הוצאות מיסים	1,068	733	621

ד. התאמת הוצאות מיסים לרווח:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	**2019**	**2018**
	אלפי דולר	**אלפי דולר**	**אלפי דולר**
רווח לפני מיסים על ההכנסה	(585)	(1,482)	5,340
שיעור מס סטטוטורי	23%	23%	23%
הוצאות מיסים לפי שיעור מס סטטוטורי	(134)	(341)	1,228
תוספת (חיסכון) במס בגין:			
הוצאות שאינן מותרות בניכוי	-	12	74
הפרשים זמניים שלא הוכרו בגינם מיסים נדחים	(4)	82	267
הפסדים והטבות לצרכי מס שלא הוכרו בגינם נכסי מיסים נדחים	181	375	(1,429)
מיסים בגין שנים קודמות	101	2	22
שינויים בשיעורי המס	(3)	(12)	20
אחר, נטו - בעיקר בגין הפרשים בבסיס הדולרי לחישוב מסים לצורך הספרים לבין בסיס השיקלי לחישוב מסים לצרכי המס	927	615	439
	1,068	733	621

ה. מידע נוסף:

לחברה ולחברות המאוחדות שלה שומות מס סופיות, או שנחשבות ככאלה עד וכולל שנת המס 2016. לחברה בת אחת שומה סופית, או שנחשבת ככזו עד וכולל שנת המס 2015.

ביאור 14 - התחייבויות תלויות

לקבוצה כתבי התחייבות בגין שיפוי דירקטורים ונושאי משרה בחברה.

ביאור 15 - הון

א. ההרכב של הון המניות בנות 1 ש"ח ערך נקוב:

	מספר מניות	
	ליום 31 בדצמבר	
	2020	2019
כמות מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב:		
הון רשום	80,000,000	80,000,000
הון מונפק ונפרע	58,438,252	39,757,652

ב. כל מניה מקנה זכות להשתתף ולהצביע באסיפות הכלליות, כאשר לבעל מניה אחת קול אחד עבור כל מניה שבבעלותו. לכל המניות זכויות שוות ביניהן ביחס לסכומי ההון ששולמו או שזוכו כמשולמים על ערכן הנקוב, בכל הקשור לדיבידנד, חלוקת מניות הטבה וכל חלוקה אחרת, להחזר ההון ולהשתתפות בחלוקת עודף נכסי החברה בפירוק.

ג. כל המניות רשומות על שם ונסחרות בבורסה לניירות ערך בתל-אביב.

ד. ביום 21 בינואר 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 11,680,600 מניות רגילות בע.נ של 1ש"ח כ"א, במחיר של 90 אגורות למניה, אשר תהווינה, לאחר הקצאתן, כ- 22.7% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה וכ-31.5% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא. כמו כן הונפקו 8,760,450 כתבי אופציה שאינן רשומות למסחר הניתנות למימוש לעד ל-8,760,450 מניות רגילות של החברה. בהנחה של מימוש כל האופציות , מניות המימוש תהוונה לאחר ההקצעה כ 34% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה וכ 31.5% מההון המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה בדילול מלא. סך התמורה של החברה מההנפקה הינו כ- 10,512 אלפי ש"ח (כ-3,045$ אלפי דולר).

ה. בחודש אוקטובר 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 7,000,000 מניות רגילות ב-ע.נ. של 1 ש"ח כ"א, במחיר של 100.5 אגורות למניה, אשר תהווינה, לאחר הקצאתן, כ- 12% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה וכ-8.8% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא. סך התמורה של החברה מההנפקה הינו כ- 7,035 אלפי ש"ח (כ-2,064$ אלפי דולר).

ו. תשלום מבוסס מניות לעובדים:

(1) הקצאת כתבי אופציה:

א. ביום 6 למרץ 2018 דיווחה החברה, בהמשך לאישור דירקטוריון החברה וועדת התגמול של החברה, על הקצאה של 1,102,000 אופציות לנושאי משרה ועובדים בחברה, ובכלל זה למנכ"ל החברה וכן ל-4 עובדים ונושאי משרה נוספים בחברה. הענקת האופציות למנכ"ל החברה אושרה על ידי האסיפה הכללית.

כתבי האופציות הוקצו ללא תמורה כאשר כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בת 1 ש"ח ערך נקוב, כנגד תשלום תוספת מימוש בלתי צמודה בסך של 1.282 ש"ח למניה, כפוף להתאמות.
כתבי האופציות יבשילו ב- 3 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

- 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

ביאור 15 - הון (המשך)

ו. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

א. המשך

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההוגן במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 162 אלפי דולר. סכום זה ייזקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	1.298 ש"ח
מחיר מימוש	1.282 ש"ח
תנודתיות צפויה	36.62%
אורך חיי כתבי האופיה	7 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	1.47%

ב. ביום ה-10 בדצמבר 2020 הוענקו אופציות לנושאי משרה בכירים בחברה. במסגרת הענקת האופציות הוענקו 550,000 אופציות למנכל החברה ו- 128,000 אופציות לסמנכ"ל הפיתוח העסקי של החברה.

כתבי האופציות הוקצו ללא תמורה כאשר כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בת 1 ש"ח ערך נקוב, כנגד תשלום תוספת מימוש בלתי צמודה בסך של 1.092 ש"ח למניה, המשקף 30 ימי המסחר הקודמים למועד ההענקה בתוספת פרמיה של 1%, זהה לכל המנות.

כתבי האופציות יבשילו ב- 3 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

- 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההוגן במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 249 אלפי ש"ח. סכום זה ייזקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	1.095 ש"ח
מחיר מימוש	1.092 ש"ח
תנודתיות צפויה	35%-35.4%
אורך חיי כתבי האופציה	5-7 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	0.42% -0.64%

ביאור 15 - הון (המשך)

ו. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(2) פרטים נוספים באשר לתוכנית לאופציות למניות:

	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש דולר
קיימות במחזור ליום 1 בינואר 2019	2,340,000	
חולטו במהלך 2019	(112,000)	
מומשו במהלך 2019	-	
הוקצו במהלך 2019	-	
קיימות במחזור ליום 31 בדצמבר 2019	2,228,000	
חולטו במהלך 2020	(1,116,000)	
מומשו במהלך 2020	-	
הוקצו במהלך 2020	678,000	
קיימות במחזור ליום 31 בדצמבר 2020	1,790,000	
ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר 2020	806,000	0.43
ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר 2019	1,341,500	0.46

(3) האופציות מהוות מכשיר שיכול פוטנציאלית לדלל בעתיד את הרווח הבסיסי למניה.

(4) ההוצאות (הכנסות) הנובעות מעסקאות תשלום מבוסס מניות בשנים 2020, 2019 ו- 2018 הסתכמו לכ- (31) , 60 ו- 54 אלפי דולר בהתאמה.

ביאור 16 - פרטים נוספים על הכנסות והוצאות

א. הכנסות:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
תקשורת נתונים:			
שירותי לוויין	37,458	38,680	32,305
שירותי סיבים	6,014	7,292	6,496
ציוד תקשורת נתונים	3,569	2,446	1,801
	47,042	48,418	40,602
תקשורת לווייינית ניידת:			
שרותי תקשורת לווייינית ניידת	6,100	4,860	4,644
ציוד תקשורת לווייינית ניידת	1,423	3,163	1,791
	7,522	8,023	6,435
אחרים	-	-	22
סה"כ	54,564	56,441	47,059
הכנסות שהוכרו על פני תקופת זמן	49,572	50,854	42,809
הכנסות שהוכרו בנקודת זמן	4,992	5,587	4,250
	54,564	56,441	47,059

ב. עלות ההכנסות:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
שירותי לוויין	5,251	14,024	18,964
עלות ציוד שנמכר	4,061	3,874	2,344
שכר עבודה והוצאות נלוות	2,307	2,149	2,062
פחת והפחתות	16,360	9,349	3,028
שרותי תקשורת לווייינית ניידת וטלפוניה	4,468	3,673	3,487
שרותי תקשורת אחרים	5,207	5,836	6,922
תחזוקה וקבלני משנה	1,650	1,910	1,072
אחרות	119	277	254
	39,423	41,092	38,133

ג. הוצאות מכירה ושיווק:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
שכר עבודה והוצאות נלוות	1,652	1,482	1,455
פרסום	1	15	24
עמלות	1,538	1,883	1,175
פחת והפחתות	1,871	4,079	2,048
נסיעות	96	239	260
אחרות	99	652	667
	5,257	8,350	5,629

ביאור 16 - פרטים נוספים על הכנסות והוצאות (המשך)

ד. הוצאות הנהלה וכלליות:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
שכר עבודה והוצאות נלוות	2,669	2,543	2,862
שירותים מקצועיים	857	631	867
פחת והפחתות	450	275	80
הוצאות אחזקת רכבים	13	69	132
שכירות ואחזקת משרד	1,040	1,133	1,256
ביטוחים	122	106	83
גיוס, רווחה והדרכות	221	263	117
שכר דירקטורים	199	137	129
חובות מסופקים ואבודים	847	978	1,391
אחרות	103	160	159
	6,521	6,295	7,076

ה. הוצאות מימון, נטו:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הוצאות:			
עמלות והוצאות בנקאיות	197	268	154
הוצאות מימון בגין הלוואות זמן קצר	-	-	6
הוצאות מימון בגין התחייבות חכירה מימונית	1,974	583	140
הוצאות ריבית אג"ח	895	1,003	983
הוצאות מימון אחרות	500	163	113
הפרשי שער	689	937	-
	4,255	2,954	1,396
הכנסות:			
הכנסות מימון אחרות	21	47	242
הפרשי שער	-	-	187
	21	47	429
הוצאות מימון, נטו	(4,234)	(2,907)	(967)

ביאור 17 - עסקאות שאינן במזומן

א. ההרכב:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
שינוי בנכס זכות שימוש/שינוי בהתחייבות בגין חכירות חכירות	13,197	12,808	2,795
זיכוי רוחבי שהתקבל מהחזקה בנכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר	(132)	(532)	(538)
הכנסות מדיבידנד שהתקבל מהחזקה בנכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר	(153)	(190)	(333)
שינוי ברכוש קבוע	-	188	-

ב. שינויים בהתחייבויות הנובעות מפעילויות מימון:

הטבלה להלן מפרטת את השינויים בהתחייבויות של הקבוצה הנובעות מפעילויות מימון, כולל הן שינויים הנובעים מתזרימי מזומנים והן שינויים שאינם במזומנים. התחייבויות הנובעות מפעילויות מימון הינן התחייבויות שלגביהן תזרימי מזומנים סווגו, או תזרימי מזומנים עתידיים יסווגו, בדוח על תזרימי המזומנים כתזרימי מזומנים מפעילויות מימון.

	יתרה ליום 1 בינואר 2020	תזרימי מזומנים מפעילויות מימון	חכירות מימוניות חדשות	שינויים אחרים	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
אגרות חוב להמרה (סדרה ו')	2,056	(448)	-	20	1,628
אגרות חוב (סדרה ב')	11,258	(1,840)	-	934	10,352
הלוואה בערבות המדינה	-	1,474	-	(47)	1,427
התחייבות בגין כתבי אופציה	-	165	-	274	439
ריבית לשלם בגין אג"ח	34	(736)		946	244
התחייבויות בגין הסדרי חכירה מימונית	14,552	(15,595)	18,794	2,044	19,795
	27,900	(16,980)	18,794	4,171	33,885

	יתרה ליום 1 בינואר 2019	תזרימי מזומנים מפעילויות מימון	חכירות מימוניות חדשות	שינויים אחרים	יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
אגרות חוב להמרה (סדרה ו')	-	(448)	-	-	(448)
אגרות חוב (סדרה ב')	-	(1,250)	-	-	(1,250)
ריבית לשלם בגין אג"ח	187	(823)	-	670	34
התחייבויות בגין הסדרי חכירה מימונית	1,831	(8,083)	20,201	603	14,552
	2,018	(10,604)	20,201	1,273	12,888

ביאור 18 - צדדים קשורים

א. תגמול אנשי מפתח ניהוליים:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הטבות לזמן קצר	523	561	523
תשלום מבוסס מניות	6	29	25
תכנית להפקדה מוגדרת	24	21	21
	553	611	569

ב. הטבות שנתנו לבעלי עניין:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
שכר ונלוות לבעלי עניין המועסקים בחברה	529	590	548
מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה	2	1	1
גמול דירקטורים אשר אינם מועסקים בחברה	184	120	110
מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה	6	6	5

ג. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים - בדולר או בהצמדה אליו:

	שיעורי הריבית השנתית ליום 31 בדצמבר	ליום 31 בדצמבר	
	2020	2020	2019
	%	אלפי דולר	אלפי דולר
כל הסכומים בדולר או בהצמדה אליו:			
במסגרת התחייבויות שוטפות:			
ספקים ונותני שירותים - חברות בשליטת בעל עניין		-	395

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
עסקאות עם חברות בשליטת בעל עניין:			
הוצאות:			
קניית שירותים ומלאי (*)	-	462	441

(*) הקבוצה רוכשת מצדדים קשורים שירותים כגון שירותי טלפוניה, אינטרנט ומקטעי לוויין.

ביאור 19 - צירופי עסקים

ביום 18 ביוני 2018, חתמה החברה באמצעות חברת בת בבעלות מלאה על הסכם לרכישת זכויותיו העיקריות של השותף במיזם ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו, קרי את הזכויות בגין הסכמי הלקוחות של המיזם ואת הזכות לקבל 100% מהתמורה בגינם (לרבות תמורות עתידיות וחוזים עתידיים).

בהתאם להסכם, תמורת רכישת הזכויות תשולם כדלקמן:

- תשלום במזומן בסך של 4 מיליון דולר ארה"ב שולם בסמוך לאחר חתימת הסכם הרכישה.
- סך נוסף בגובה של מיליון דולר ארה"ב ישולם בתום 12 חודשים ממועד התשלום הראשון כמפורט לעיל.
- סך נוסף בגובה של מיליון דולר ארה"ב ישולם בתום 24 חודשים ממועד התשלום הראשון כמפורט לעיל.

בתום 24 חודשים כאמור לעיל, במידה ושני הסכמים מהותיים של המיזם (מול Orange ו- Vodacom) יחודשו באותם תנאים לפחות לעומת תנאיהם כיום, אזי השותף יהא זכאי לנמוך מבין: (א) 40% מהרווח הגולמי בגין ההסכמים האמורים - או (ב) 500,000 דולר ארה"ב בגין כל הסכם.

בהתאם להסכם, הסכמי לקוחות המיזם נותרו חתומים מול השותף, כפי שהיה נהוג בעבר, אולם עם חתימת הסכם הרכישה הפקיד השותף בידי החברה מכתב הסבה לטובת החברה בגין ההסכם העיקרי מתוך הסכמים אלו.

בין הצדדים סוכם כי במהלך תקופה של 30 חודשים ממועד חתימת ההסכם, לא יחול שינוי באופן הפעילות מול הלקוחות, קרי: השותף ימשיך לתחזק את רישיונות הפעילות בקונגו, ביטוחי הפעילות, תחזוקת הטלפורט דרכו ניתנים שירותי התקשורת ללקוחות (לרבות תחזוקת שכירות ופעילות הטלפורט) וכיו"ב (להלן - "השירותים"). לאחר תקופת 30 החודשים השותף יספק את השירותים למשך תקופה בת 6 חודשים נוספים תמורת סך חודשי של 60,000 דולר ארה"ב.

במהלך תקופה זו יהא זכאי השותף לתשלום חודשי בגובה עלויותיו, בהתאם לדוחות שיספק לבקשת החברה, ועד לתקרה של 44,200 דולר ארה"ב לחודש.

כל הפרה של ההסכם מצד השותף תאפשר לחברה את ניתוק הפעילות המשותפת והמשך פעילות ישירה מול לקוחות המיזם. ככל שהחברה תטען שהשותף הפר את ההסכם ולאחר מכן ייקבע שהשותף לא הפר את ההסכם, החברה תשלם פיצוי מוסכם.

כן הוגדרה תקרת מס במקור שהשותף יהא רשאי לשלם/לנכות מתוך תקבולי הלקוחות.

בתום תקופת 36 החודשים כמפורט לעיל, החברה תהיה רשאית לרכוש מלוא המניות בשותף תמורת סך של מיליון דולר ארה"ב אשר ישמשו גם לרכישת הטלפורט דרכו ניתנים השירותים. לחלופין, החברה תהא רשאית להמשיך לרכוש את השירותים, לשכור בעצמה את הטלפורט או להמשיך את הפעילות באופן עצמאי תוך קבלת כל ההסכמים אל מול הלקוחות.

כל תקבולי לקוחות המיזם, לאחר הניכויים של כל העלויות הקשורות בשירותים, יועברו לחשבון ייעודי.

השותף, בעלי מניותיו ו/או כל חברה קשורה שלהם התחייבו שלא להתחרות בפעילות החברה בקונגו, בכל אופן במשך 5 שנים שממועד חתימת הסכם הרכישה. כמו כן, עם חתימת ההסכם, החברה תהא בעלת הזכות הבלעדית לקבלת החלטות בקשר עם המיזם, לקוחותיו ותפעול רישיון המיזם בפועל.

עסקת הרכישה טופלה בדוחות הכספיים כצירוף עסקים שהושג בשלבים. במסגרת צירוף העסקים מדדה החברה מחדש את זכויותיה במיזם טרם הרכישה, לפי השווי ההוגן שלהן, והכירה בהפרש בין ערכן בספרים לשוויין ההוגן במסגרת רווח והפסד.

ביאור 19 - צירופי עסקים (המשך)

להלן השווי ההוגן למועד הרכישה של התמורה שהועברה:

	אלפי דולר (בלתי מבוקר)
מזומן	4,000
התחייבות בגין תמורה נדחית	1,891
התחייבות בגין תמורה מותנית (ראה סעיף 2 להלן)	782
בניכוי נכסים נטו שהתקבלו	(432)
סה"כ תמורת הרכישה	**6,241**
השווי ההוגן של הזכויות שנרכשו (100%)	**15,603**
השווי ההוגן של זכויותיה של החברה במיזם לפני צירוף העסקים	**9,362**
בניכוי נכסי הפעילות לפני צירוף העסקים	(147)
רווח חד פעמי מרכישת פעילות (1)	**9,215**

(1) החברה הכירה בשנת 2018 ברווח בסך כ-9,215 אלפי דולר כתוצאה ממדידה בשווי הוגן של זכויותיה במיזם (60%), שהוחזקו לפני צירוף העסקים. הרווח נכלל בסעיף הכנסות אחרות ברווח או הפסד לשנת 2018.

(2) בהתאם לחוזה הרכישה, בתום 24 חודשים כאמור לעיל, במידה ושני הסכמים מהותיים של המיזם יחודשו באותם תנאים לפחות לעומת תנאיהם כיום, אזי השותף יהא זכאי לנמוך מבין: (א) 40% מהרווח הגולמי בגין ההסכמים האמורים - או (ב) 500,000 דולר ארה"ב בגין כל הסכם. נכון למועד אישור הדוח חודשו שני ההסכמים המהותיים.

השווי ההוגן של הסדר התמורה המותנית בשנת 2018 בסך של כ- 782 אלפי דולר נאמד באמצעות שקלול צפי הרווח הגולמי לפי ההסתברות המשוקללת לחידוש החוזים כאמור. אומדני השווי ההוגן התבססו על שיעור היוון של כ 14% והסתברויות לחידוש החוזים נאמדו בטווח של 86%-80%.
נכון ליום 31 בדצמבר 2020 החברה ביצעה את מלוא התשלומים בגין רכישת הפעילות.

(3) הסכומים שהוכרו במועד הרכישה בגין נכסים והתחייבויות:

	אלפי דולר (בלתי מבוקר)
רכוש קבוע	294
הוצאות מראש בגין שירותים שיסופקו על ידי השותף	1,345
צבר חוזים	5,698
קשרי לקוחות	8,086
אי תחרות	51
מוניטין	129
סה"כ נכסים והתחייבויות	15,603

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים

א. מטרות ומדיניות ניהול סיכונים:

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים הקשורים למכשירים פיננסיים שונים, כגון: סיכוני שוק (לרבות סיכון מטבע וסיכון ריבית), סיכון אשראי וסיכון נזילות. תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של הקבוצה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה.

מדיניות הקבוצה הינה להקטין את החשיפה הכלכלית לסיכוני שוק. לפיכך משתדלת הקבוצה, ככל האפשר, לבצע רכישות מספקים בתנאים דומים או טובים יותר מתנאי העסקאות מול הלקוחות בכל הקשור למטבע התשלום ולתנאי התשלום. הקבוצה פועלת בשוק התקשורת בכלל ובשוק הלווייני בפרט, ובשווקים אלו המטבע הנהוג הוא הדולר. מאחר שהסביבה העסקית היא דולרית, כמו גם מרבית התשומות, רוב ההסכמים שעורכת הקבוצה נקובים בדולר, ובהמשך הגביה אף היא בדולר. הקבוצה אינה משקיעה בנגזרים או עסקאות גידור.

הקבוצה אינה עוסקת בהגנה על החשיפה החשבונאית. לא נקבעו מגבלות כמותיות לגבי היקף החשיפה החשבונאית.

ניהול הסיכונים מבוצע על ידי מחלקת הכספים בחברה באמצעות מעקב שוטף אחר התפתחויות בשווקים הרלוונטיים ודיווח לדירקטוריון לגבי שינויים בתנאי השוק והשפעתם על הקבוצה.

ב. מידע בדבר סיכונים הקשורים למכשירים הפיננסיים:

(1) סיכון מטבע:

הקבוצה פועלת בפריסה בינלאומית אך מטבע פעילותה העיקרי הוא הדולר האמריקאי. לפיכך, עיקר סיכוני המטבע של הקבוצה מתייחסים לשינויים בשער החליפין של השקל מול הדולר. עיקר ההכנסות ועיקר ההוצאות של הקבוצה נקובות בדולר או בש"ח צמוד דולר. מרבית התחייבויות הקבוצה נקובות בדולר ומשולמות על פי רוב בדולר או בש"ח על פי שער חליפין במועד התשלום. מרבית הכנסות הקבוצה נקובות אף הן בדולר, רובן משולם במטבע דולר, אך חלק מתשלומים אלה משולמים לקבוצה בש"ח, על פי שער החליפין במועד החיוב. במקרים אלה חשופה הקבוצה להפרשים בשער החליפין של השקל אל מול הדולר ממועד החיוב ועד מועד התשלום. הקבוצה אינה חשופה לסיכון מט"ח בגין אגרות החוב להמרה שהונפקו בחודש יולי 2016 מאחר והן הקרן והריבית צמודות לשער החליפין של הדולר.

(2) סיכון אשראי:

הקבוצה מקבלת את רוב הכנסותיה בדולר ארה"ב מחברות בחו"ל או בש"ח צמודי דולר מארגונים גדולים בישראל. לחברה מדיניות לפיה כאשר מדובר בלקוחות קטנים שאין להם איתנות פיננסית גבוהה הקבוצה מבקשת תשלום מראש לפני שהיא מספקת את השירות ללקוח. לגבי לקוחות גדולים הקבוצה מבצעת הערכה ספציפית לגבי כל לקוח (בין היתר בהתאם להיסטוריית התשלומים של אותו לקוח ולהיסטוריית ההתקשרות איתו) ומחליטה האם לאפשר ללקוח אשראי שלרוב נע סביב חודש עד חודשיים.

במסגרת עסקאות מסוג IRU מאפשרת הקבוצה ללקוחותיה פריסה של התשלומים לתקופה של 36 עד 60 תשלומים חודשיים. מידי תקופת חתך מבצעת הקבוצה הערכה ספציפית לגבי כל לקוח (בין היתר בהתאם להיסטוריית התשלומים של אותו לקוח ולהיסטוריית ההתקשרות איתו).

ביאור 20 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ג. מידע בדבר סיכונים הקשורים למכשירים הפיננסיים:

סיכון נזילות:

הטבלאות הבאות מפרטות את מועדי הפדיון/הפירעון החוזיים הנותרים של הקבוצה בגין נכסים/התחייבויות פיננסיים אשר אינם מהווים מכשיר פיננסי נגזר. הטבלאות נערכו בהתבסס על תזרימי המזומנים הבלתי מהוונים של הנכסים/ההתחייבויות הפיננסיים, כולל תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן:

ליום 31 בדצמבר 2020

	עד שנה	1-2 שנים	2-3 שנים	3-4 שנים	מעל 4 שנים	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע	סה"כ
			אלפי דולר			%	אלפי דולר
נכסים פיננסיים:							
נכסים שאינם נושאי ריבית	13,497	-	-	-	-		13,497
נכסים פיננסיים מוחזק למכירה	9,487	-	--	-	-		9,487
נכסים נושאי ריבית קבועה (1)	330	14	-	--	-	4.7%	344
נכסים נושאי ריבית משתנה	3,013	2,423	778	-	-	0.05-1.1%	6,214
	26,327	2,437	778	-	-		29,542
התחייבויות פיננסיות:							
התחייבויות שאינן נושאות ריבית	17,909	-	-	-	-		17,909
התחייבות נושאת ריבית משתנה	142	413	394	363	252	פריים+1.5 %	1,564
התחייבויות נושאות ריבית קבועה	23	-	-	-	-	4-8%	23
התחייבות בגין חכירה מימונית	14,004	6,071	1,427	-	-	2.6-9.17%	21,502
התחייבות בגין אגרות חוב	3,280	8,013	-	-	-	5.5%	11,293
התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה	520	503	756	-	-	6%	1,779
	35,878	15,000	2,577	363	252		54,070

ליום 31 בדצמבר 2019

	עד שנה	1-2 שנים	2-3 שנים	3-4 שנים	מעל 4 שנים	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע	סה"כ
			אלפי דולר			%	אלפי דולר
נכסים פיננסיים:							
נכסים שאינם נושאי ריבית	11,168	-	-	-	-		11,168
נכסים פיננסיים מוחזק למכירה	9,720	-	-	-	-		9,720
נכסים נושאי ריבית קבועה (1)	800	355	-	-	-	4.7%	1,155
נכסים נושאי ריבית משתנה	1,588	1,777	580	778	-	0.25-1.1%	4,724
	23,276	2,132	580	778	-		26,766
התחייבויות פיננסיות:							
התחייבויות שאינן נושאות ריבית	19,534	-	-	-	-		19,534
התחייבויות נושאות ריבית קבועה	144	23	53	122	40	4-8%	382
התחייבות בגין חכירה מימונית	8,889	6,195	40	-	-	2.6-9.17%	15,124
התחייבות בגין אגרות חוב	2,398	1,755	7,454	-	-	5.5%	11,607
התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה	547	520	493	756	-	6%	2,316
	31,512	8,493	8,040	878	40		48,963

(1) בעיקר לקוחות לזמן ארוך אשר ערכם המהוון של התקבולים המינימאליים הסתכם לסך של כ- 336 אלפי דולר (בשנת 2019 - 1,086 אלפי דולר).

ד. שווי הוגן:

הקבוצה סבורה כי שווים ההוגן של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים המוצגים בעלות מופחתת בדוחות הכספיים, זהה בקירוב לערכם בספרים.

ביאור 21 - דיווח מגזרי

א. כללי:

מגזרים תפעוליים מזוהים על בסיס הדיווחים הפנימיים אודות מרכיבי הקבוצה, אשר נסקרים באופן סדיר על-ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים.

מערכת הדיווחים המועברת למקבל ההחלטות התפעולי הראשי של הקבוצה, לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים מתבססת על קווי מוצר ושירות. והינה: שירותי תקשורת נתונים ושירותי תקשורת לוויינית ניידת

מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי בחברה, אשר הוא מנכ"ל החברה, סוקר ומנתח את התוצאות התפעוליות של מגזר תקשורת נתונים, הכולל שירותי לוויין ושירותי סיבים, במקובץ, הן לאור המאפיינים הזהים הרבים לשירותים המסופקים על גבי שתי הטכנולוגיות והן לאור הניהול העסקי האחיד המיושם ביחס למכירות שירותי לוויין ושירותי סיבים. השירותים המסופקים ללקוחות החברה במגזר זה הינם זהים (סלולר, אינטרנט וכיו"ב) - הן בטכנולוגיית הסיבים והן בטכנולוגיית הלוויין. יחד עם זאת, מכיוון שמנכ"ל החברה סוקר גם תוצאות תפעוליות של שירותי הלוויין ושירותי הסיבים ומכיוון שהחברה הגיעה למסקנה שהביצועים הכספיים של שירותי הלוויין ושירותי הסיבים אינם דומים בבחינה על פני מספר שנים, החברה מציגה בביאור המגזרים החל מהדוחות הכספיים לרבעון הראשון לשנת 2020 את תוצאות שירותי הלוויין ואת תוצאות שירותי הסיבים במסגרת הדיווח המגזרי כחלק ממגזר תקשורת נתונים.

יודגש כי הן שירותי סיבים והן שירותי לוויין מנוהלים תחת צוותים אחידים, סוכנים מקבילים ומנהלי לקוח מקבילים אשר מציעים ללקוחות החברה את שני השירותים במקביל ו/או כתמהיל, בהתאם לצרכי הלקוח. הן שירותי הלוויין והן שירותי הסיבים, מוצעים בעסקאות דומות, כאשר מנעד הרווחיות עבור עסקאות בשתי הטכנולוגיות רחב יחסית, ובטווח המאפיין באופן דומה את שני סוגי השירותים. שירותי סיבים ושירותי לוויין הינם בעלי מאפיינים דומים רבים, הן ברמת הדמיון בסוגי הספקים (ספקי תשתית), מהות תהליכי הייצור, סוגי לקוחות זהים, תהליכי מכירה והפצה זהים, גורמי רגולציה מפקחים זהים וכיו"ב.

להלן מפורטים מגזרי הפעילות של הקבוצה בהתאם ל-IFRS 8:

מגזר א' - שירותי תקשורת נתונים - במסגרת שירותי תקשורת נתונים מספקת הקבוצה, בין היתר, שירותי קישור ותשתית (חיבור פיסי) לרשת האינטרנט העולמית וכן שירותי הקמה והפעלה של רשתות תקשורת נתונים פנים ארגוניות. אספקת השירותים כאמור, כוללת ייעוץ ואיפיון של רשתות ופתרונות תקשורת על גבי תשתיות הסיבים והלוויין, לרבות מכירת ציוד, התקנה, תחזוקה שוטפת ותפעול.

לקוחותיה של הקבוצה בתחום זה הינם, בין היתר, חברות סלולר, ספקי תקשורת, אינטגרטורים בתחום הטלקום, ארגונים ממשלתיים, מלכ"רים, בתי עסק וארגונים שונים (כגון ארגונים פיננסיים, מוסדות לימוד, בנקים וכד') הממוקמים ביבשת אפריקה ומדינות המזרח התיכון ובכללן ישראל.

מגזר ב' - שירותי תקשורת לוויינית ניידת - בתחום שרותי תקשורת לוויינית ניידת, מספקת הקבוצה שירותי תקשורת ניידת באמצעות לוויין הכוללת שירותי תקשורת נתונים וטלפוניה לרבות ציוד ושירותים נלווים.

בנוסף למגזרי הפעילות, לחברה פעילות בתחום שרותי טלפוניה בינלאומית, אשר אינה עולה לכדי מגזר והקבוצה מדווחת עליה תחת הסיווג "אחרים", אשר כולל פעילויות נוספות בהיקף לא מהותי.

ב. שיקולי הדעת שיישמה ההנהלה בעת קיבוץ מגזרי פעילות:

במסגרת מגזר א' מוצגים בנפרד אך בתוך מגזר תקשורת הנתונים נתוני שני מגזרים המפיקים את הכנסותיהם ממתן שירותים על גבי סיב ולוויין ראה להלן להלן שיקולי הדעת שהופעלו על ידי ההנהלה ביישום הקריטריונים לקיבוץ שני המגזרים לכדי מגזר א':

בחנה הנהלת הקבוצה כי שני המגזרים דומים בכל המאפיינים הבאים:

- מהות המוצרים - כלל השירותים הניתנים במסגרת המגזרים הנ"ל הינם שרותי תקשורת תחליפיים על גבי טכנולוגיות שונות.

ביאור 21 - דיווח מגזרי (המשך)

ב. שיקולי הדעת שיישמה ההנהלה בעת קיבוץ מגזרי פעילות (המשך)

- מהות תהליכי הייצור - כלל השירותים הניתנים במסגרת המגזרים הנ"ל כרוכים בתהליכים זהים. הקבוצה מתקשרת עם ספק תשתית ויחד עם ציוד קצה נותנת את שירותיה ללקוחות.
- סוג או קבוצת הלקוחות למוצרים - כלל השירותים הניתנים במסגרת מגזר זה מסופקים לקבוצת לקוחות דומה כאשר במקרים מסוימים הלקוח מקבל חלק מהשירותים על גבי סיב וחלק על גבי לוויין.
- השיטות שמשמשות להפצת המוצרים - השיטות להפצת כלל השירותים במסגרת המגזרים הנ"ל הינן דומות. מנהל המכירות יכול להציע ללקוח מסוים שירות תקשורת בין אם על לווין ובין אם על סיב כאשר ניתוח הרווחיות מתבצע על העסקה כמכלול.
- מהות הסביבה המפקחת - כלל שרותי התקשרות תחת שני המגזרים מפוקחים על ידי אותו רגולטור, בדרך כלל משרד התקשורת במדינה בה ניתן השירות.

בהתבסס על השיקולים שפורטו לעיל, הנהלת הקבוצה סבורה כי הקיבוץ למגזרים הינו בהתאם ל-IFRS 8.

ג. ניתוח הכנסות ותוצאות לפי מגזרי פעילות:

רווח מגזרי מייצג את הרווח שהפיק כל מגזר. דיווחים אלה נערכו על בסיס רווח ישיר כפי שמדווח למקבלי ההחלטות בחברה ללא הקצאת עלויות משותפות כגון שכר עבודה, הוצאות מכירה הנהלה וכלליות וכן הוצאות מימון ומס.

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020			
	תקשורת נתונים		שרותי תקשורת לוויינית	
	לוויין	סיבים	ניידת	סך-הכל
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הכנסות:				
הכנסות מלקוחות חיצוניים	41,028	6,014	7,522	54,564
הכנסות בין מגזריות	-	-	-	-
סה"כ הכנסות מגזר	41,028	6,014	7,522	54,564
תוצאות המגזר:	14,465	1,104	1,998	17,567
התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:				
עלות המכר				(2,426)
הוצאות מכירה ושיווק				(5,257)
הוצאות הנהלה וכלליות				(6,521)
הכנסות אחרות				286
הוצאות מימון, נטו				(4,234)
הפסד לפני מיסים על ההכנסה				(585)
מידע נוסף לתוצאות המגזר:				
פחת והפחתות	13,679	464	-	

ביאור 21 - דיווח מגזרי (המשך)

ג. ניתוח הכנסות ותוצאות לפי מגזרי פעילות: (המשך)

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019			
	תקשורת נתונים		שרותי תקשורת לוויינית	
	לוויין	סיבים	ניידת	סך-הכל
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הכנסות:				
הכנסות מלקוחות חיצוניים	41,192 (*)	7,226 (*)	8,023	56,441
הכנסות בין מגזריות	-	-	-	-
סה"כ הכנסות מגזר	41,192 (*)	7,226 (*)	8,023	56,441
תוצאות המגזר:	17,563 (*)	1,815 (*)	2,093	21,471
התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:				
עלות המכר				(6,122)
הוצאות מכירה ושיווק				(8,350)
הוצאות הנהלה וכלליות				(6,295)
הכנסות אחרות				721
הוצאות מימון, נטו				(2,907)
הפסד לפני מיסים על ההכנסה				(1,482)
מידע נוסף לתוצאות המגזר:				
פחת והפחתות	9,349	-	-	

(*) התאמה למפרע.

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2018				
	תקשורת נתונים		שרותי תקשורת לוויינית		
	לוויין	סיבים	ניידת	אחר	סך-הכל
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הכנסות:					
הכנסות מלקוחות חיצוניים	34,106(*)	6,496 (*)	6,435	22	47,059
הכנסות בין מגזריות	-	-	-	-	-
סה"כ הכנסות מגזר	34,106 (*)	6,496 (*)	6,435	22	47,059
תוצאות המגזר:	9,237(*)	278(*)	1,716	7	11,238
התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:					
עלות המכר					(2,312)
הוצאות מכירה ושיווק					(5,629)
הוצאות הנהלה וכלליות					(7,076)
הכנסות אחרות					10,086
הוצאות מימון, נטו					(967)
רווח לפני מיסים על ההכנסה					5,340
מידע נוסף לתוצאות המגזר:					
פחת והפחתות	3,027	-	-	-	

(*) התאמה למפרע.

ביאור 21 - דיווח מגזרי (המשך)

ד. מידע על בסיס אזורים גיאוגרפיים:

הקבוצה פועלת במספר אזורים גיאוגרפיים עיקריים: במדינת המושב ישראל, כמו כן, לקבוצה פעילות מהותית בקונגו.

הרכב ההכנסות מלקוחות חיצוניים:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
ישראל	10,806	10,597	10,202
הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו	25,499	25,427	21,875
אחר	18,259	20,417	14,982
	54,564	56,441	47,059

ה. לקוחות עיקריים:

בשנת 2020 היו לחברה שני לקוחות מהותיים אשר הכנסותיהם הסתכמו לסך של כ- 12.8 מיליון דולר וסך של כ- 11.6 מיליון דולר לשנה זו (בשנת 2019 – 10.1 מיליון דולר וסך של כ- 11.8מיליון דולר בהתאמה).

ההכנסות מלקוחות אלו מוצגות תחת מגזר תקשורת נתונים.

ביאור 22 - אירועים בתקופת הדוח

גילוי ייעודי בנושא השפעות והשלכות נגיף הקורונה:

כללי:

בהמשך לדיווח החברה במסגרת הדוח השנתי לשנת 2019 ובמסגרת הדוח הרבעוני ליום 30 בספטמבר 2020, בדבר משבר נגיף הקורונה ברחבי העולם, מתכבדת החברה לעדכן כי בכל הנוגע לפעילות החברה, ובהמשך להערכות החברה כאמור בדוח השנתי, להתפשטות נגיף הקורונה בעולם ובארץ לא הייתה עד כה השפעה מהותית בפועל על מרבית היקפי הכנסותיה ומרבית פעילותה התפעולית של החברה.

נכון למועד זה, חלק הארי מהכנסות החברה נובע מהתקשרויות עם חברות בסדר גודל משמעותי, יציבות פיננסית אשר התשלומים מהן בשלב זה הנם יציבים ונמשכים. ככלל, שירותי תקשורת מהסוג המסופק על ידי החברה, עבור שירותי סלולר וכיו"ב הנם שירותים אשר מאופיינים כצרכי בסיס (שירותי סלולר, אינטרנט וכיו"ב). החברה בעלת חוסן תפעולי, מאופיינת במינוף נמוך מבעבר, תזרים יציב מלקוחות מהותיים ומוטת שליטה ניהולית משופרת.

מאידך, כאן המקום להדגיש כי המשבר העולמי, לרבות הנחיות ארגוני הבריאות השונים בעולם, הובילו לעיכובים ושינויים בהרגלי טיסות העבודה של מנהלי ועובדי החברה, אולם מרבית העבודה מבוצעת מרחוק ובאופן תקין וסדור, כאשר במהלך התקופה האחרונה חזרו מנהלי החברה, לרבות מנהלי המכירות של החברה, לשגרת טיסות חלקית, אל מדינות היעד המרכזיות של פעילות החברה, לשם ביצוע וקידום תהליכי פיתוח עסקי, פיתוח מכירות וכיו"ב. יחד עם זאת יובהר, כי המשך השגרה הנוכחית אשר האטה את קצב הטיסות לחו"ל ו/או החמרה אפשרית, ככל שתהא בישראל ו/או במדינות היעד של החברה - עשויים להקשות על פיתוח העסקים של החברה בחו"ל, יכולתה להעניק תמיכה ישירה לפעילות בחו"ל, להקשות על תהליכי גבייה, על מימוש עסקאות ופרויקטים אשר מצויים בצבר ההזמנות של החברה וכן לפגוע בשיעור מסוים מהכנסותיה.

החברה פועלת באופן אינטנסיבי על מנת למתן השפעות עתידיות אפשריות ולבסס חלופות אשר יאפשרו ניהול תהליכי פיתוח העסקי וצמיחה, תחת המגבלות הגלובליות הקיימות.

ביאור 22 - אירועים בתקופת הדוח (המשך):

למען הסר ספק, יובהר כי הערכות החברה כאמור לעיל בדבר ההשפעות של נגיף הקורונה, אינן וודאיות ואינן בשליטת החברה, ועל כן הן בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. הערכות אלו מבוססות, בין היתר, על הפרסומים בארץ ובעולם בנושא זה, התממשותם של ההערכות כאמור עשויות שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהותית, בשל גורמים שאינם בשליטת החברה לרבות ההנחיות במדינות היעד בהן פעילה החברה, עוצמת ומשך ההאטה הכלכלית שתתפתח בארץ ובעולם ועוד.

אסטרטגיית פעילות:

עם תחילת משבר הקורונה ברחבי העולם, החברה ביצעה תהליכי ניהול סיכונים נרחבים ופעלה באופן רוחבי, בכל רבדי פעילותה, על מנת להתמודד עם סוגיות ו/או אירועים הנוגעים לתקופה זו והשלכותיה - ועד כה מזערה באופן ניכר השלכות משמעותיות. כמו כן, פעלה החברה לקבלת מימון בערבות מדינה כמפורט בהרחבה בדוח זה להלן, בהיקף של כ- 5 מיליון ש"ח.

במקביל, במהלך חודש אוקטובר 2020, חיזקה החברה משמעותית את הונה העצמי, באמצעות גיוס הון בהנפקה למשקיעים מוסדיים בהיקף של כ- 7 מיליון ש"ח.

בין היתר, פועלת החברה באמצעות צוותי עבודה וניהול ייעודיים אשר מנהלים באופן הדוק את פעילויות הפרויקטים והלקוחות של החברה בחו"ל ובישראל, תוך ניטור אירועים והשלכות הנוגעים לתקופה הנוכחית, זאת לצד צוותי פיתוח אשר פועלים לאיתור וחיזוק מעמדה של החברה בתחום ניהול ההזדמנויות העסקיות והפיתוח העסקי.

בראי התקופה, ולאור מגבלות התנועה הגלובליות החלקיות, פועלת החברה לשם גיבוש צוותי עבודה מקומיים במדינות היעד, באופן אשר יאפשר לחברה לנהל באופן צמוד ומבוקר את פעילותה וכן להתמודד עם אתגרים עסקיים ותפעוליים שונים מעת לעת - באופן יעיל יותר. מאפיין פעילות זה, מיושם גם ביחס לאתגרי הפיתוח העסקי והצמיחה של החברה בחו"ל, כאשר בהקשר זה פועלת החברה, הן באמצעות גורמים מקומיים והן באמצעות חיזוק מערך השיווק והפרסום של החברה על מנת להגדיל את חשיפתה של החברה ושירותיה ללקוחות אפשריים במדינות היעד. זאת ועוד, פועלת החברה על מנת ליישם שיתופי פעולה אסטרטגיים עם גורמים מקומיים וחברות לוויין מרכזיות (בהן, חלל תקשורת) - לשם גיבוש מערך כולל את יציע בעתיד ללקוחות פוטנציאליים את שירותי החברה, תחת מסגרת כוללת ורחבה יותר של סל שירותים המשלב מספר חברות ומספר יכולות אסטרטגיות.

אסטרטגיית הפעילות של החברה בתקופה זו מאופיינת גם בניהול מערך טיוב כולל של מבנה ההוצאות של החברה, באופן יעיל ואינטנסיבי, וזאת במקביל לגיבוש הזדמנויות פיתוח עתידיות לחיזוק מערך המימון של החברה בטווח הבינוני והרחוק, וביצוע מאמצי פיתוח עסקי בטריטוריות חדשות.

במקביל, ובראי התקופה פועלת החברה על מנת לייצר קשר רציף ועקבי עם כל משקיעיה, על מנת לבסס שקיפות מלאה ומתן מענה (במגבלות הדין), לשאלות וצרכי המשקיעים באופן שוטף.

סיכונים גלובליים:

על אף האמור, בשלב זה לא ניתן להעריך את השפעת האירועים בטווח הארוך, וזו עשויה להיות מושפעת מהיקף המיתון העולמי הצפוי והיקפי התחלואה התנודתיים ברחבי העולם, אשר עלולים להשפיע לרעה על פעילות המשק בכלל ועל תחום פעילותה של החברה בפרט.

בתקופה זו, עדיין קיים מימד של אי וודאות באשר לקצב התפשטות המגיפה, להנחיות ולפעולות השונות שנקטו וינקטו על ידי הממשלות בעולם להתמודדות עם המגיפה ולמשך הזמן שיידרש לתהליך החזרה לשגרה, ואלו מקיימים מרכיב של אי וודאות על מגוון תחומים לרבות על הפעילות הכלכלית העתידית בעולם ובישראל ועל השווקים הפיננסיים.

לאור היות המשבר אירוע דינאמי ומתמשך המאופיין באי וודאות, מידת השפעתו על הפעילות העסקית העתידית בארץ ובעולם תלויה בהיקף התממשותם של המשתנים השונים הקשורים בהתמודדות עם התפשטות הנגיף בארץ ובעולם - ובהם, משך הזמן בו ימשיך ויתפשט הנגיף למול היכולת למציאת חיסון ו/או תרופה; היקף ההגבלות על הפעילות העסקית כתוצאה מכך; רמת התמיכה הממשלתית במשקים השונים בעולם, המצב הכלכלי הבינלאומי וכיו"ב.

ביאור 22 - אירועים בתקופת הדוח (המשך):

הערכות והשלכות קיימות ואפשריות:

על אף האמור לעיל, להלן מספר היבטים בקשר עם אירועי נגיף הקורונה אשר עשויים להיות להם השפעה על פעילות החברה:

א. תנודות חדות בשערי מטבע עשויות להשפיע על עלויות החברה מול ספקים והתחייבויותיה כלפי צדדים שלישיים בחו"ל.

ב. עיכובים בגבייה מלקוחות באפריקה הנובעים בעיקר בשל המגבלות השונות אשר חלו במדינות רבות בשל אירועי הקורונה. יצוין כי נכון למועד פרסום הדוח, מרבית הפיגורים שנוצרו בעקבות משבר הקורונה, שולמו.

ג. בשלב זה, ייתכנו ביטולים זמניים של שירות או הפחתות שירות מצד לקוחות שאינם לקוחות עוגן של החברה, כגון לקוחות הקשורים לתחום המלונאות, מוסדות חינוך וכיו"ב - אולם מדובר על סכומים שאינם מהותיים בשלב זה בראי החברה, כאשר החברה פועלת בשיתוף פעולה מלא מול לקוחותיה ונוטה לסייע להם בתקופה זו, מתוך ראייה ארוכת טווח במהלך התקופה האחרונה מרכזת החברה מאמצי גבייה נרחבים, בשים לב להאטה זמנית שחלה בתקופת משבר הקורונה. נכון למועד הדוח קצב הגבייה של החברה עומד על כ- 99.3% והחברה פועלת למקסם יעד זה.

ד. כאן המקום לציין כי פעילות החברה מול לקוחותיה ויכולת אספקת השירות של החברה מתקיימות כסדרן. החברה מוכרת בישראל כספק שירותים חיוני ובחו"ל הנה בעלת האישורים המתאימים לקיום כל פעילותה באופן סדיר ומלא לצרכי מתן השירות ללקוחותיה.

ה. מעבר לכך, תנודתיות במחירי ו/או תשואות ניירות הערך, עשויה להשפיע על אפשרויות הגיוס בשוק ההון. יחד עם זאת, החברה סבורה כי קיימת בידה גמישות פיננסית משמעותית ונגישות איכותית לשוק ההון, אשר יאפשרו לה ביצוע הנפקות שונות בעת הצורך.

ו. שינויים בשווקים הפיננסיים, לרבות שינויים במרווחי המימון ותפיסות הסיכון של הגורמים המממנים בישראל ובעולם עשויה לייצר שינויים בתנאי מימון עתידיים.

יודגש כי בשלב זה לא ניתן להעריך את השפעת נגיף הקורונה על פעילות החברה ככל ואירוע הקורונה יימשך לטווח הביניים ולטווח הארוך. במקרה שכזה, ההאטה הכלכלית עשויה לגרום לעולם ולישראל להיכנס למיתון עולמי אשר יכול להשפיע על פעילות המשק בכללותו ובפרט על שוק ההון, יכולות המימון של החברה ועל תחומי פעילותה.

האמור לעיל, בדבר השפעת נגיף הקורונה על לוחות הזמנים, ככל שיהיה, כולל מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוסס על הנתונים המצויים בידי הנהלת החברה, למועד דוח זה, ואשר אין ודאות מלאה באשר להתממשותו. שינויים בהערכות החברה או החמרה גלובלית עשויים להשפיע על הערכות החברה. המידע שלעיל בדבר הסביבה הכללית והגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, מתבסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה בהתחשב בניסיון מנהליה וכן, על בסיס פרסומים והערכות. הנתונים שלעיל הינם אומדנים בלבד ויתכן שאינם מלאים, אולם להערכת החברה, יש בהם כדי לספק תמונה כללית, גם אם אינה מדויקת, לגבי אופי פעילותה העסקית. לאור האמור, התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מההערכות המפורטות בדוח זה בקשר עם הגורמים החיצוניים המשפיעים על תחום הפעילות.

ביאור 23 - אירועים לאחר תאריך המאזן

ביום 17 בפברואר 2021 הודיעה יורוקום-תקשורת בע"מ ("**יורוקום**") כי במסגרת הליך מכירה פרטי, מול משקיעים וגופים מוסדיים בשוק ההון, נמכרו על ידה מלוא אחזקותיה בחברה (כ- 41%). המכירה בוצעה בין מספר מגוון של גופים מוסדיים ומשקיעים, תוך פיזור גרעין השליטה והפיכת החברה לחברה ללא גרעין שליטה, בהתאם להוראות רישיונות החברה, אשר מאפשרים את ביצוע מהלך הפיזור כאמור.

יוזכר כי ביום 22 באפריל 2018, ניתן צו פירוק ליורוקום בית המשפט המחוזי בתל-אביב יפו - אשר נכנס לתוקפו ביום 3 במאי 2018. על פי החלטת בית המשפט, כונס הנכסים הרשמי יהיה המפרק הזמני של יורוקום תקשורת ועורכי הדין פנחס רובין, אמנון לורך ואורי גאון מונו כמנהלים מיוחדים של יורוקום תקשורת. החל ממועד צו הפירוק בחנו בעלי התפקיד כאמור מספר חלופות למימוש אחזקותיה של יורוקום בחברה, לרבות מול משקיעים פרטיים - ובסופו של יום ביצעו את הליך המימוש בדרך של מכירה לגופים מוסדיים כאמור לעיל.

ביחס לסוגיית פיזור גרעין השליטה יצוין כדלקמן: (א) סדרת אגרות החוב (סדרה ב') של החברה שהונפקה בחודש פברואר 2018 אינה נושאת "תניות שינוי שליטה"; יחד עם זאת, שטר הנאמנות כולל זכות להעמדת הסדרה לפירעון מיידי במקרה של העמדת סדרת אג"ח אחרת לפירעון מיידי; (ג) אגרות החוב (סדרה ו'), כוללות אפשרות להעמדה לפירעון מיידי במקרה שבו יורוקום תחדל להיות בעלת שליטה בחברה - אולם הצעת ההחלטה לפירעון כאמור לא אושרה על ידי אסיפת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') של החברה שהתקיימה בחודש מרץ 2021. יוזכר כי אגרות החוב (סדרה ו'), מובטחות בפקדון משועבד לטובת מחזיקי אגרות החוב הכולל את כל תשלומי הקרן והריבית לטובת המחזיקים כאמור. בשים לב לאמור, החברה סבורה כי לאירוע מכירת גרעין השליטה למוסדיים לא צפויה להיות השפעה מהותית ביחס להסכמי המימון/שטרי נאמנות של החברה וכיו"ב.

כאן המקום לציין כי הסכמי החברה מול לקוחות וספקים עיקריים של החברה אינם כוללים תנאים המתייחסים לשינוי השליטה בחברה ו/או פיזור גרעין השליטה, למעט במקרים בהם שינוי השליטה "פוגע מהותית בזכויות הספק" - כלומר במקרה שבו עצם שינוי השליטה גורם לנזק ישיר לזכויות הספק. להערכת החברה, אין בהעברת השליטה כדי לגרום נזק למי מספקי החברה המהותיים; 3. רישיונות החברה בחו"ל, אינם כוללים תנאים המתייחסים לשינוי ו/או פיזור השליטה בחברה, למעט חובות דיווח. כמו כן, עשויים להידרש אישורים נוספים כתלות בזהות בעל השליטה החדש (כדוגמת היבטי הגבלים עסקיים וכיו"ב).

ביאור 24 - אישור הדוחות

הדוחות הכספיים אושרו על-ידי הדירקטוריון ואושרו לפרסום ביום 25 במרץ 2021.

סאטקום מערכות בע"מ

מידע כספי נפרד לשנת 2020

ערוך בהתאם להוראות תקנה 9ג' לתקנות ניירות ערך
(דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

סאטקום מערכות בע"מ

מידע כספי נפרד לשנת 2020

תוכן העניינים

	עמוד
דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר	2
מידע כספי נפרד:	
נתונים על המצב הכספי	3-4
נתונים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר	5
נתונים על תזרימי המזומנים	6
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד	7-12

לכבוד
בעלי המניות של
סאטקום מערכות בע"מ

א.ג.נ.,

הנדון: דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד לפי תקנה 9ג'
לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 של **סאטקום מערכות בע"מ** (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על המידע הכספי הנפרד בהתבסס על ביקורתנו.

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

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

בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב, 25 במרץ, 2021

תל אביב - משרד ראשי
מרכז עזריאלי 1 תל אביב, 6701101, ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | פקס: 03-6094022 | info@deloitte.co.il

משרד ירושלים
קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510
ת.ת. 45396
טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173
info-jer@deloitte.co.il

משרד חיפה
מעלה השחרור 5
ת.ד. 5648
חיפה, 3105502
טלפון: 04-8607333
פקס: 04-8672528
info-haifa@deloitte.co.il

משרד באר שבע
אלומות 12
פארק התעשייה עומר
ת.ד. 1369
עומר, 8496500
טלפון: 08-6909500
פקס: 08-6909600
info-beersheva@deloitte.co.il

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד. 583
אילת, 8810402
טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628
info-eilat@deloitte.co.il

משרד פתח תקווה
Deloitte Analytics
הסיבים 7
ת.ד. 6712
פתח תקווה, 4959368
טלפון: 073-3994163
פקס: 03-9190372
info@deloitte.co.il

משרד נתניה
Seker - Deloitte
ניבורי ישראל 7
ת.ד. 8458
נתניה, 4250407
טלפון: 09-8922444
פקס: 09-8922440
info@deloitte.co.il

משרד נצרת
מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100
טלפון: 073-3994455
פקס: 073-3994455
info-nazareth@deloitte.co.il

סאטקום מערכות בע"מ

נתונים על המצב הכספי

	מידע נוסף	ליום 31 בדצמבר	
		2020	2019
		אלפי דולר	אלפי דולר
נכסים			
נכסים שוטפים			
מזומנים ושווי מזומנים	ג'	2,141	28
מזומנים המוגבלים בשימוש		650	625
חייבים ויתרות חובה		7	1
צדדים קשורים		4,961	3,822
סה"כ נכסים שוטפים		7,759	4,476
נכסים לא שוטפים			
הלוואה לצד קשור	ו'	16,555	15,011
מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך		2,986	3,022
נכסים בגין הטבות לעובדים		12	12
השקעות בחברות מוחזקות	ו'	4,756	7,378
סה"כ נכסים לא שוטפים		24,310	25,423
סה"כ נכסים		32,068	29,899

הנתונים הנוספים בדבר מידע כספי נפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

סאטקום מערכות בע"מ

נתונים על המצב הכספי

	מידע נוסף	ליום 31 בדצמבר 2020 אלפי דולר	ליום 31 בדצמבר 2019 אלפי דולר
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות			
חלויות שוטפות בגין אג"ח (סדרה ב')		2,703	1,760
חלויות שוטפות בגין אגרות חוב להמרה (סדרה ו')		448	448
ספקים ונותני שירותים		161	139
התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')		173	122
התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים		439	-
זכאים ויתרות זכות		402	397
סה"כ התחייבויות שוטפות		4,326	2,866
התחייבויות לא שוטפות			
אגרות חוב (סדרה ב')	ז'	7,648	9,498
אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה (סדרה ו')	ז'	1,180	1,608
שטר הון לחברה מוחזקת	ו'	1,103	1,026
סה"כ התחייבויות לא שוטפות		9,931	12,132
סך התחייבויות		14,257	14,998
הון			
הון מניות רגילות 1 ש"ח ע.נ.		14,973	9,534
פרמיה		13,940	14,566
קרנות הון		6,147	6,393
תקבולים ע"ח אופציות		405	405
יתרת הפסד		(17,654)	(15,997)
סה"כ הון		17,811	14,901
סה"כ התחייבויות והון		32,068	29,899

25 במרץ, 2021			
תאריך אישור המידע הכספי הנפרד	**עמי בר לב** **יו"ר הדירקטוריון**	**אסף רוזנהק** **מנכ"ל**	**אורית גל** **סמנכ"ל כספים**

הנתונים הנוספים בדבר מידע כספי נפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

סאטקום מערכות בע"מ

נתונים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

	לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הכנסות	1,687	1,773	1,837
הוצאות הנהלה וכלליות	1,163	1,011	(1,354)
רווח מפעולות רגילות	524	762	483
הוצאות מימון	(1,220)	(1,029)	(1,334)
הכנסות מימון	1,492	1,394	421
הכנסות (הוצאות) מימון, נטו	272	365	(913)
רווח (הפסד) לאחר הוצאות מימון, נטו	796	1,127	(430)
חלק החברה בהפסדי חברות מוחזקות, נטו ממס	(2,449)	(3,342)	5,150
רווח (הפסד) לשנה לפני מסים על ההכנסה	(1,653)	(2,215)	4,720
מסים על ההכנסה	-	-	(1)
רווח (הפסד) לשנה	(1,653)	(2,215)	4,719
רווח (הפסד) כולל אחר:			
סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:			
חלק החברה במדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת של חברות מוחזקות		-	-
מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת	(4)	(5)	(19)
סה"כ	(4)	(5)	(19)
סכומים אשר יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:			
חלק ברווח (הפסד) הכולל האחר של חברות מוחזקות, נטו ממס	(179)	227	904
סה"כ	(179)	227	904
סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה	(183)	222	885
סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה	(1,836)	(1,993)	5,604

הנתונים הנוספים בדבר מידע כספי נפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

סאטקום מערכות בע"מ

נתונים על תזרימי המזומנים

	לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2020	2019	2018
	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
תזרימי מזומנים - פעילות שוטפת			
רווח (הפסד) לשנה	(1,653)	(2,215)	4,719
חלק החברה בהפסדי (רווחי) חברות מוחזקות, נטו ממס	2,449	3,342	(5,150)
שינוי בנכסים בגין הטבות לעובדים, נטו	-	(1)	1
הכנסות מימון בגין הלוואה לצד קשור	(1,544)	(1,156)	(158)
הוצאות מימון בגין מזומן מוגבל בשימוש לזמן ארוך	(550)	(281)	359
רווח מהפרשי תרגום	(128)	(174)	164
הוצאות מימון בגין אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה	952	1,812	(188)
שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים	274	-	-
שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')	51	25	(117)
הוצאות מימון בגין הלוואה לזמן קצר	-	-	3
הוצאות (הכנסות) מיסים שהוכרו ברווח לתקופה	-	-	1
שערוך שטר הון לחברה מוחזקת	76	80	(77)
תשלומים מבוססי מניות	(77)	38	44
	(150)	1,470	(399)
שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:			
(גידול) קיטון בחייבים ויתרות חובה	(5)	10	(6)
(גידול) קיטון ביתרת חובה של צד קשור	(1,139)	335	463
גידול (קיטון) בספקים	22	(6)	36
גידול (קיטון) בזכאים ויתרות זכות	741	(50)	44
	(381)	289	537
מזומנים נטו מפעילות שוטפת	(531)	1,759	138
תזרימי מזומנים - פעילות השקעה			
מזומן מוגבל בשימוש לזמן ארוך	561	457	(4,072)
הלוואה לזמן ארוך שנתנה לצד קשור	-	-	(7,538)
מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) השקעה	561	457	(11,610)
תזרימי מזומנים - פעילות מימון			
מימוש כתבי אופציה לעובדים ואחרים	-	-	2
הנפקת מניות	4,979	-	-
הנפקת אגרות חוב וכתבי אופציה (בניכוי הוצאות הנפקה)	-	-	12,478
קרן ששולמה בגין אג"ח (סדרה ב')	(1,840)	(1,250)	-
קרן ששולמה בגין אג"ח להמרה (סדרה ו')	(448)	(448)	(252)
ריבית ששולמה בגין אגרות חוב	(736)	(823)	(557)
פרעון הלוואה לזמן קצר	-	-	(300)
תשלום ריבית בגין הלוואה לזמן קצר	-	-	(3)
מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) מימון	1,955	(2,521)	11,368
גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים	1,985	(305)	(104)
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה	28	159	427
השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקות במטבע חוץ	128	174	(164)
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה	2,141	28	159
תזרים המזומנים לפעילות מימון כולל:			
תשלומי ריבית	(736)	(823)	(560)

הנתונים הנוספים בדבר מידע כספי נפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

סאטקום מערכות בע"מ

נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

א. כללי:

(1) המידע הכספי הנפרד של החברה ערוך בהתאם להוראות תקנה 9ג' והתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים) התש"ל-1970.

(2) מדיניות חשבונאית:

המידע הכספי הנפרד נערך בהתאם למדיניות החשבונאית המפורטת בביאור 2 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה פרט לסכומי הנכסים, ההתחייבויות, ההכנסות, ההוצאות ותזרימי המזומנים בגין חברות מוחזקות, כמפורט להלן:

(א) הנכסים וההתחייבויות מוצגים בגובה ערכם בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, למעט השקעות בחברות מוחזקות.

(ב) השקעות בחברות מוחזקות מוצגות כסכום נטו של סך הנכסים בניכוי סך ההתחייבויות המציגים בדוחות המאוחדים של החברה מידע כספי בגין החברות המוחזקות, לרבות מוניטין.

(ג) סכומי ההכנסות וההוצאות משקפים את ההכנסות וההוצאות הכלולות בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, בפילוח בין רווח או הפסד לבין רווח כולל אחר, למעט סכומי הכנסות והוצאות בגין חברות מוחזקות.

(ד) חלק החברה בתוצאות חברות מוחזקות מוצג כסכום נטו של סך ההכנסות בניכוי סך ההוצאות המציגים בדוחות המאוחדים של החברה תוצאות פעילות בגין חברות מוחזקות.

(ה) סכומי תזרימי המזומנים משקפים את הסכומים הכלולים בדוחות המאוחדים המיוחסים לחברה עצמה כחברה אם, למעט סכומי תזרימי המזומנים בגין חברות מוחזקות.

(ו) הלוואות שניתנו ו/או נתקבלו מחברות מוחזקות מוצגות בגובה הסכום המיוחס לחברה עצמה כחברה אם.

ב. מצב עסקי החברה:

לצורך מימון הגרעון בהון החוזר של חברות מוחזקות ושיפור תזרים המזומנים השוטף שלהן, ממקדת החברה וחברות הבת שלה (להלן - "החברה") את מאמציה בתחומים הבאים:

(1) שיפור הרווחיות תוך הגדלה מתונה של ההכנסות.

(2) משא ומתן שוטף עם ספקים לצורך הוזלת עלויות.

(3) שיפור בגביית חובות לקוחות תוך שימוש במגוון אמצעי גבייה כולל בין היתר באמצעות גובים חיצוניים.

(4) חיזוק מבנה ההון של החברה.

מתוקף אחזקתה של החברה במניות WIOCC כמפורט בביאור 6 לדוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 (להלן: "הדוחות המאוחדים), תהא החברה זכאית לתקבולים כחלק מתוכנית מדיניות חלוקת דיבידנדים שנקבעה על ידי דירקטוריון WIOCC, לחלוקה של 60% מהרווחים הצבורים, וכחלק מתוכנית רב שנתית לחלוקת הטבות לבעלי המניות של WIOCC, בכפוף לאישורים הנדרשים.

במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020 הכריזה WIOCC על חלוקת דיבידנד, חלקה של החברה הינו סך של כ- 153 אלפי דולר. כמו כן, במהלך הרבעון הראשון קיבלה החברה זיכוי בסך של כ- 133 אלפי דולר. ראה בנוסף ביאור 11 ה' לדוחות המאוחדים.

במהלך השנה החולפת המשיך להתנהל על ידי דירקטוריון וויוק ובפיקוח החברה (אשר מינתה נציג בוועדות המרכזיות ובדירקטוריון של וויוק), תהליך סדור, במסגרתו עשויה להתבצע השקעת הון מהותית בוויוק על ידי משקיע חיצוני, אשר בין היתר, יפעל בנוסף גם לרכישת אחזקותיהם של חלק מבעלי המניות הקיימים בוויוק ובהם גילת.

ביום 20 באוגוסט, 2020 דיווחה החברה כי נחתם הסכם הבנות מפורט עם אחת מבין קבוצות המשקיעים אשר התעניינו בתהליך. הסכם ההבנות נחתם לאחר השלמת תהליכי בדיקות מפורטים אשר בוצעו על ידי הקבוצה כאמור. על פי הסכם ההבנות שנחתם, התמורה ברוטו בגין העסקה לחברה תעמוד על טווח של כ- 9.1-9.4 מיליון דולר ארה"ב (חלק החברה). במהלך התקופה האחרונה

ב. מצב עסקי החברה: (המשך)

אף פעלה הנהלת החברה על מנת לגבש רוב באורגני וויוק לשם אישור עסקת ההשקעה והשיגה את הרוב הנדרש לביצוע עסקת ההשקעה.

במקביל למתואר לעיל, בעל מניות מיעוט בוויוק, הביע את התנגדותו לעסקה, פנה לערכאות משפטיות במאוריציוס (מקום מושבה של וויוק), וקיבל צו מניעה זמני ביחס לביצוע העסקה, תוך הבהרה מטעם הערכאה המשפטית כי בעל המניות כאמור יישא בכל נזק אשר ייגרם לוויוק ו/או למי מבין בעלי מניותיה במקרה שבו תידחנה הטענות מכוח צו המניעה. נכון למועד זה טרם הסתיימו ההליכים בנושא והצדדים מצויים בדיונים משפטיים.

במקביל, הגישו הצדדים הליך בוררות הדדי בלונדון, אשר אין בו כשלעצמו כדי לעכב את ביצוע העסקה.
בשלב זה הודיע המשקיע לוויוק ולבעלי מניותיה כי הוא עומד ברצונו לביצוע העסקה ובכוונתו להשלים את העסקה בכפוף להוראות כל דין/הוראה משפטית. כאן גם המקום לציין כי במהלך שנת 2020 עמדה וויוק במרבית תחזיותיה ומעמדה נותר יציב, כפי שדווח במסגרת דוחותיה הרבעוניים של החברה.

כאן המקום לציין כי עסקת ההשקעה מיועדת בין היתר, על מנת לממן השקעות של וויוק בתחום התקשורת, ובפרט בתחום הדאטה-סנטרס, תחום בו פועל בעל מניות המיעוט, ולפיכך מתעוררת אפשרות לכאורה בדבר ניגוד עניינים/מניעת תחרות בו מצוי בעל מניות המיעוט כאמור בנוגע לפעולותיו. בצו המניעה, טוען בעל מניות המיעוט כאמור לפגיעה בזכויות המיעוט לאחר כניסת המשקיע לוויוק, טענות, אשר למיטב ידיעת החברה ובהתאם לעמדת יועציה המשפטיים של וויוק, אינן מבוססות משפטית ו/או עובדתית דיו.

החברה, בשילוב עם עורכי דינה פועלת בשיתוף עם וויוק ויתר בעלי מניותיה של וויוק על מנת להסיר את המגבלה המשפטית וכן שוקלת אפשרות לקיום הליכים משפטיים כנגד בעל מניות המיעוט ונושאי המשרה בו, בשל עיכוב, ככל שיחול, בעסקה.

להערכת החברה, בשים לב להתעניינות מצד גופים משמעותיים כאמור בעסקת ההשקעה, חתימת מזכר ההבנות מול אחד הגופים, כמו גם רמת המשאבים המושקעת מצד הגופים המתעניינים (הפעלת יועצים משמעותיים, בדיקות מעמיקות והתנהלות שוטפת רציפה), קיימת הסתברות איכותית לביצוע עסקת ההשקעה במהלך 2-3 הרבעונים הקרובים. יחד עם זאת, ומטבעה של כל עסקת השקעה ומורכבותה המובנית, לא ניתן לקבוע וודאות מלאה בדבר הצלחת עסקת ההשקעה ואין כל וודאות כי העסקה תושלם. אם וככל שעסקה כאמור תצא אל הפועל והחברה תמכור את אחזקותיה ב-וויוק, אזי תמורת המכירה שתתקבל בפועל נטו תשמש לפירעון אגרות חוב של החברה (כולן או חלקן, בהתאם לתמורה), בהתאם לתנאי אגרות החוב.

יצוין כי המקורות הנכללים בתחזית תזרימי המזומנים הקיימת של החברה מבוססים על מקורות הכנסה שוטפים, בהנחת עליה מתונה של הרווח הגולמי, ועל קיבולת משאבי לוויין זמינה וכי תזרימי המזומנים אינם מותנים במימושים של נכסים. עוד יצוין, כי התכנית הקיימת של החברה שמירה בקירוב על יחס ההון החוזר התפעולי שלה.

כמו כן, לחברה צבר חוזים בהיקף של כ- 50 מיליון דולר עד לשנת 2025.

ביום 21 בינואר 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 11,680,600 מניות רגילות בע.נ של 1ש"ח כ"א, במחיר של 90 אגורות למניה וכן 8,760,450 כתבי אופציה שאינן רשומות למסחר הניתנות למימוש לעד ל-8,760,450 מניות רגילות של החברה. סך התמורה של החברה מההנפקה הינו כ- 10,512 אלפי ש"ח (כ-3,045$ אלפי דולר) לפרטים נוספים ראה באור 15 ד' לדוחות המאוחדים.

בחודש ספטמבר 2020 חתמה החברה על הסכם עם תאגיד בנקאי לקבלת הלוואה בערבות מדינה בסך של 5 מיליון ש"ח (כ- 1.5 מיליון דולר) בתנאים מטיבים, בשים לב לזכאות שנקבעה לחברות במסגרת קרן ההלוואות לעסקים בערבות המדינה (להלן - "ההלוואה"). לפרטים נוספים ראה ביאור 10ב' לדוחות המאוחדים.

בחודש באוקטובר 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 7,000,000 מניות רגילות 1 ש"ח ע.נ., במחיר של 100.5 אגורות למניה. סך התמורה של החברה מההנפקה הינו כ- 7,035 אלפי ש"ח (כ-2,064$ אלפי דולר). לפרטים נוספים ראה באור 15 ה' לדוחות המאוחדים.

בשים לב לתכניות החברה ולמכלול המקורות האפשריים העומדים לרשותה, על בסיס הנתונים שבידיה למועד אישור הדוחות הכספיים, דירקטוריון החברה והנהלתה סבורים כי לחברה יהיו מקורות מספיקים להמשך פעילותה ולפירעון התחייבויותיה בעתיד הנראה לעין.

לפרטים בדבר פיזור גרעין השליטה ראה ביאור 23 לדוחות המאוחדים.

ג. מזומנים ושווי מזומנים:

ההרכב:

	ליום 31 בדצמבר	
	2020	2019
	אלפי דולר	אלפי דולר
מטבע ישראלי	2,141	28
דולר	-	-
	2,141	28

ד. נכסים והתחייבויות פיננסיים:

טבלאות סיכון ריבית ונזילות:

נכסים והתחייבויות פיננסיים שאינם מהווים מכשירים פיננסיים נגזרים:

הטבלאות הבאות מפרטות את מועדי הפדיון/הפירעון החוזיים הנותרים של הקבוצה בגין נכסים והתחייבויות פיננסיים אשר אינם מהווים מכשיר פיננסי נגזר. הטבלאות נערכו בהתבסס על תזרימי המזומנים הבלתי מהוונים של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים, כולל תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן:

ליום 31 בדצמבר 2020

	עד שנה	מעל שנה	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע	סה"כ
	אלפי דולר	אלפי דולר	%	אלפי דולר
נכסים פיננסיים:				
שאינם נושאים ריבית	1,194	-		1,194
נכסים נושאי ריבית קבועה	909	17,465	4.31 – 6	18,374
נכסים נושאי ריבית משתנה	2,759	6,791	0.05 – 4.31	9,550
	4,862	24,148		29,010
התחייבויות פיננסיות:				
התחייבויות שאינן נושאות ריבית	1,666	-		1,666
התחייבות בגין אגרות חוב	3,280	8,013	5.5	11,293
התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה	520	1,258	6	1,778
	5,466	9,271		14,737

ליום 31 בדצמבר 2019

	עד שנה	מעל שנה	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע	סה"כ
	אלפי דולר	אלפי דולר	%	אלפי דולר
נכסים פיננסיים:				
שאינם נושאים ריבית	3,851	-		3,851
נכסים נושאי ריבית קבועה	716	13,700	4.31	14,416
נכסים נושאי ריבית משתנה	586	3,062	0.25-1.1	3,648
	5,153	16,762		21,915
התחייבויות פיננסיות:				
התחייבויות שאינן נושאות ריבית	1,562			1,562
התחייבות בגין אגרות חוב	2,398	9,209	5.5	11,607
התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה	547	1,769	6	2,316
	4,507	10,978		15,485

ה. מסים על הכנסה:

(1) סכומים שלא הוכרו בגינם נכסי מס נדחה:

	ליום 31 בדצמבר	
	2020	2019
	אלפי דולר	אלפי דולר
הפסדים לצרכי מס	7,707	7,087
הוצאות מימון אשר הוונו לצרכי המס	2,114	2,038
	9,821	9,125

(2) מועדי פקיעה:

בהתאם לחוקי המס הקיימים לא קיים מועד פקיעה לניצול הפסדים לצרכי מס.

(3) הפרשים זמניים בגין השקעות בחברות מוחזקות אשר לא הוכרה בגינם התחייבות מסים נדחים:

	ליום 31 בדצמבר	
	2020	2019
	אלפי דולר	אלפי דולר
השקעות בחברות מוחזקות	4,756	7,378

החברה לא הכירה בהתחייבויות מסים נדחים בגין חברות מוחזקות מאחר ובכוונת החברה להחזיק בהשקעות ולפתחן, וכן דיבידנדים מחברות מוחזקות אינם חייבים במס.

(4) מידע נוסף:

לחברה שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2016.

ו. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות:

(1) שטר הון לחברה מוחזקת:

בחודש דצמבר 2006 הנפיקה החברה לחברה מוחזקת שטר הון נקוב בש"ח על סך 3,547 אלפי ש"ח (כ- 862 אלפי דולר נכון לתאריך הדוח). שטר ההון אינו צמוד, אינו נושא ריבית ולא יועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2022.

(2) הלוואות:

(א) ביום 31 ביולי 2014 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואה בסך של כ-5,400 אלפי ש"ח (כ- 2,145 אלפי דולר נכון לתאריך הדוח). ההלוואה נושאת ריבית בשיעור 4.31%, ולא תועמד לפירעון לפני ה- 31 ביולי 2022.

(ב) ביום 1 באוגוסט 2016 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואה בסך של כ-4,500 אלפי דולר. ההלוואה נושאת ריבית בשיעור 6%, ולא תועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2022.

(ג) במהלך שנת 2018 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואות בסכומים מצטברים של כ- 27 מליוני ש"ח (כ- 9,582 אלפי דולר נכון לתאריך הדוח) ההלוואה הועמדה מכספי אג"ח ב' אשר גויס ע"י החברה בחודש פברואר 2018. ההלוואה נושאת ריבית בשיעור 5.5% ולא תועמד לפרעון לפני ה- 1 לינואר 2022.

ז. אירועים בתקופת הדיווח:

(1) ביום 21 בינואר 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 11,680,600 מניות רגילות בע.נ של 1ש"ח כ"א, במחיר של 90 אגורות למניה, אשר תהווינה, לאחר הקצאתן, כ- 22.7% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה וכ-31.5% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא. כמו כן הונפקו 8,760,450 כתבי אופציה שאינן רשומות למסחר הניתנות למימוש לעד ל-8,760,450 מניות רגילות של החברה. בהנחה של מימוש כל האופציות , מניות המימוש תהוונה לאחר ההקצעה כ 34% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה וכ 31.5% מההון המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה בדילול מלא. סך התמורה של החברה מההנפקה הינו כ- 10,512 אלפי ש"ח (כ -3,003$ אלפי דולר).

(2) בהמשך לדיווח החברה במסגרת הדוח השנתי לשנת 2019 ובמסגרת הדוח הרבעוני ליום 30 בספטמבר 2020, בדבר משבר נגיף הקורונה ברחבי העולם, מתכבדת החברה לעדכן כי בכל הנוגע לפעילות החברה, ובהמשך להערכות החברה כאמור בדוח השנתי, להתפשטות נגיף הקורונה בעולם ובארץ לא הייתה עד כה השפעה מהותית בפועל על מרבית היקפי הכנסותיה ומרבית פעילותה התפעולית של החברה.

נכון למועד זה, חלק הארי מהכנסות החברה נובע מהתקשרויות עם חברות בסדר גודל משמעותי, יציבות פיננסית אשר התשלומים מהן בשלב זה הנם יציבים ונמשכים. ככלל, שירותי תקשורת מהסוג המסופק על ידי החברה, עבור שירותי סלולר וכיו"ב הנם שירותים אשר מאופיינים כצרכי בסיס (שירותי סלולר, אינטרנט וכיו"ב). החברה בעלת חוסן תפעולי, מאופיינת במינוף נמוך מבעבר, תזרים יציב מלקוחות מהותיים ומוטת שליטה ניהולית משופרת.

מאידך, כאן המקום להדגיש כי המשבר העולמי, לרבות הנחיות ארגוני הבריאות השונים בעולם, הובילו לעיכובים ושינויים בהרגלי טיסות העבודה של מנהלי ועובדי החברה, אולם מרבית העבודה מבוצעת מרחוק ובאופן תקין וסדור, כאשר במהלך התקופה האחרונה חזרו מנהלי החברה, לרבות מנהלי המכירות של החברה, לשגרת טיסות חלקית, אל מדינות היעד המרכזיות של פעילות החברה, לשם ביצוע וקידום תהליכי פיתוח עסקי, פיתוח מכירות וכיו"ב. יחד עם זאת יובהר, כי המשך השגרה הנוכחית אשר האטה את קצב הטיסות לחו"ל ו/או החמרה אפשרית, ככל שתהא בישראל ו/או במדינות היעד של החברה - עשויים להקשות על פיתוח העסקים של החברה בחו"ל, יכולתה להעניק תמיכה ישירה לפעילות בחו"ל, להקשות על תהליכי גבייה, על מימוש עסקאות ופרויקטים אשר מצויים בצבר ההזמנות של החברה וכן לפגוע בשיעור מסוים מהכנסותיה.

החברה פועלת באופן אינטנסיבי על מנת למתן השפעות עתידיות אפשריות ולבסס חלופות אשר יאפשרו ניהול תהליכי פיתוח העסקי וצמיחה, תחת המגבלות הגלובליות הקיימות.

למען הסר ספק, יובהר כי הערכות החברה כאמור לעיל בדבר ההשפעות של נגיף הקורונה, אינן וודאיות ואינן בשליטת החברה, ועל כן הן בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. הערכות אלו מבוססות, בין היתר, על הפרסומים בארץ ובעולם בנושא זה, התממשותם של ההערכות כאמור עשויות שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהותית, בשל גורמים שאינם בשליטת החברה לרבות ההנחיות במדינות היעד בהן פעילה החברה, עוצמת ומשך ההאטה הכלכלית שתתפתח בארץ ובעולם ועוד.

(3) בחודש מרץ 2020 חתמה החברה באמצעות חברה בת על הסכם מערך תשלומים עם ספק לוויין מהותי שלה - Intelsat Global Sales and Marketing Ltd ("אינטלסאט") במסגרתו ביצעה החברה טיוב משמעותי של מערך התשלומים מול אינטלסאט, אגב ייעולנועדכון הסכמי הקבוצה עם הספק.

במסגרת ההסכמות שהושגו, היתרה לתשלום מעבר לתנאי התשלום השוטפים שעומדת על סכום של כ-6 מיליון דולר תיפרס באופן שווה על פני 24 חודשים. מנגד, החברה תהנה מזיכוי כספי משמעותי בגובה של שני מיליון דולר מאינטלסאט, אשר יינתן לחברה על פני 8 חודשים ובכך יקזז באופן מלא את תשלומי החברה המוזכרים לאינטלסאט בתקופה האמורה. הזיכוי כאמור ניתן לחברה כחלק ממערך חידוש ההתקשרות על פי עסקת Vodacom (לקוח מהותי של החברה בקונגו), כפי שחודשה לאחרונה על בסיס ארוך טווח.

(4) בחודש אוקטובר 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 7,000,000 מניות רגילות ב-ע.נ. של 1 ש"ח כ"א, במחיר של 100.5 אגורות למניה, אשר תהווינה, לאחר הקצאתן, כ- 12% מהונה המונפק והנפרע של החברה ומזכויות ההצבעה בה וכ-8.8% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא. סך התמורה של החברה מההנפקה הינו כ-7,035 אלפי ש"ח (כ-2,064$ אלפי דולר).

ח. אירועים לאחר תקופת הדיווח:

ביום 17 בפברואר 2021 הודיעה יורוקום-תקשורת בע"מ ("**יורוקום**") כי במסגרת הליך מכירה פרטי, מול משקיעים וגופים מוסדיים בשוק ההון, נמכרו על ידה מלוא אחזקותיה בחברה (כ- 41%). המכירה בוצעה בין מספר מגוון של גופים מוסדיים ומשקיעים, תוך פיזור גרעין השליטה והפיכת החברה לחברה ללא גרעין שליטה, בהתאם להוראות רישיונות החברה, אשר מאפשרים את ביצוע מהלך הפיזור כאמור.

יוזכר כי ביום 22 באפריל 2018, ניתן צו פירוק ליורוקום בית המשפט המחוזי בתל-אביב יפו - אשר נכנס לתוקפו ביום 3 במאי 2018. על פי החלטת בית המשפט, כונס הנכסים הרשמי יהיה המפרק הזמני של יורוקום תקשורת ועורכי הדין פנחס רובין, אמנון לורך ואורי גאון מונו כמנהלים מיוחדים של יורוקום תקשורת. החל ממועד צו הפירוק בחנו בעלי התפקיד כאמור מספר חלופות למימוש אחזקותיה של יורוקום בחברה, לרבות מול משקיעים פרטיים - ובסופו של יום ביצעו את הליך המימוש בדרך של מכירה לגופים מוסדיים כאמור לעיל.

ביחס לסוגיית פיזור גרעין השליטה יצוין כדלקמן: (א) סדרת אגרות החוב (סדרה ב') של החברה שהונפקה בחודש פברואר 2018 אינה נושאת "תניות שינוי שליטה"; יחד עם זאת, שטר הנאמנות כולל זכות להעמדת הסדרה לפירעון מיידי במקרה של העמדת סדרת אג"ח אחרת לפירעון מיידי; (ג) אגרות החוב (סדרה ו'), כוללות אפשרות להעמדה לפירעון מיידי במקרה שבו יורוקום תחדל להיות בעלת שליטה בחברה - אולם הצעת ההחלטה לפירעון כאמור לא אושרה על ידי אסיפת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') של החברה שהתקיימה בחודש מרץ 2021. יוזכר כי אגרות החוב (סדרה ו'), מובטחות בפקדון משועבד לטובת מחזיקי אגרות החוב הכולל את כל תשלומי הקרן והריבית לטובת המחזיקים כאמור. בשים לב לאמור, החברה סבורה כי לאירוע מכירת גרעין השליטה למוסדיים לא צפויה להיות השפעה מהותית ביחס להסכמי המימון/שטרי נאמנות של החברה וכיו"ב.

כאן המקום לציין כי הסכמי החברה מול לקוחות וספקים עיקריים של החברה אינם כוללים תנאים המתייחסים לשינוי השליטה בחברה ו/או פיזור גרעין השליטה, למעט במקרים בהם שינוי השליטה "פוגע מהותית בזכויות הספק" - כלומר במקרה שבו עצם שינוי השליטה גורם לנזק ישיר לזכויות הספק. להערכת החברה, אין בהעברת השליטה כדי לגרום נזק למי מספקי החברה המהותיים; 3. רישיונות החברה בחו"ל, אינם כוללים תנאים המתייחסים לשינוי ו/או פיזור השליטה בחברה, למעט חובות דיווח. כמו כן, עשויים להידרש אישורים נוספים כתלות בזהות בעל השליטה החדש (כדוגמת היבטי הגבלים עסקיים וכיו"ב).

לכבוד

הדירקטוריון של סאטקום מערכות בע"מ

<u>יגיע כפיים 21 פתח תקווה</u>

א.ג.נ,

הנדון: <u>תשקיף מדף של סאטקום מערכות בע"מ (להלן "החברה") מחודש מרץ, 2021 ("תשקיף המדף")</u>

בקשר עם תשקיף המדף של החברה, הרינו להודיעכם כי אנו מסכימים להכללה (לרבות בדרך של הפנייה) של דוחותינו המפורטים להלן:

- דוח רואה החשבון המבקר מיום 25 במרץ 2021, על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר 2020 ו- 2019 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

- דוח רואה החשבון המבקר מיום 25 במרץ 2021, על המידע הכספי הנפרד של החברה לימים 31 בדצמבר 2020 ו – 2019 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020, בהתאם להוראות תקנה 9ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

תל-אביב, 25 במרץ, 2021

סאטקום מערכות בע"מ

פרטים נוספים

1. **שימוש בתמורות הנפקה**

הנפקות מניות ואופציות אשר בוצעו בשנת 2020

בחודש ינואר 2020 השלימה החברה גיוס הון באמצעות הנפקה מניות לגופים מוסדיים. התמורה המיידית בגיוס עמדה על כ- 10.5 מיליון ש"ח. כמו כן, הנפיקה החברה כתבי אופציה במסגרת הגיוס כאמור, אשר התמורה בגין מימושם באופן מלא, עשוי להגיע עד לכדי 11.4 מיליון ש"ח נוספים, בכפוף לביצוע מימוש בפועל (מחיר המימוש עומד על 130 אגורות למניה). לפרטים נוספים בדבר ההנפקה הפרטית ראו דיווח מיידי מיום מיום 21.1.2020 (אסמכתה: 2020-01-008394).

כמו כן, בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה מיום 5 באוקטובר, 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 7,000,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א. סך התמורה הכוללת לחברה בעד המניות שהונפקו בהנפקה הפרטית עמדה על סך של כ-7,035,000 ש"ח. לפרטים נוספים בדבר ההנפקה הפרטית ראו דיווחים מיידים מיום 5.10.2020 (אסמכתה: 2020-01-099682) ומיום 6.10.2020 (אסמכתה: 2020-01-108978).

תמורת ניירות הערך המוצעים נועדה לצורך המשך פיתוח וצמיחה של החברה וכן לצורכי חיזוק ההון העצמי של החברה לרבות לשימוש להון חוזר של החברה כפי שיידרש מעת לעת.

הנפקת אג"ח 2018

בחודש ינואר 2018 השלימה החברה הנפקה של אגרות חוב (סדרה ב') בהיקף של כ- 44 מיליון ש"ח. תמורת ההנפקה כאמור שימשה את החברה לחיזוק יתרות המזומנים של החברה ושיפור איתנותה הפיננסית וכן לפעילותה השוטפת של החברה, בהתאם לצרכיה ועל-פי החלטות דירקטוריון החברה, כפי שתהיינה מעת לעת.

בין היתר, שימשה תמורת ההנפקה בין היתר, לצרכים ולשימושים כדלקמן:

א. פירעון חוב פיננסי בנקאי קיים של החברה בהיקף של כ- 4.7 מיליון ש"ח.

ב. בהתאם להחלטת אסיפת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו'), מיום 23 בינואר 2018 (אסמכתה: 2018-10-007686), בדבר ביטול אמת המידה הפיננסית אשר הייתה קבועה בסעיף 5.5 לשטר הנאמנות של אגרות החוב (סדרה ו'), כנגד יצירת פיקדון משועבד - החברה הפקידה בפיקדון אשר ישועבד לטובת מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') סכום השווה לסך תשלומי הקרן והריבית בגין אגרות החוב (סדרה ו') עד למועד הפירעון הסופי של אגרות החוב (סדרה ו'), בהתאם ללוח הסילוקין של אגרות החוב.

ג. ביצוע השקעות חדשות ו/או רכישות ביחס למיזמים ו/או חברות ו/או פעילויות במדינות היעד בהן פעילה החברה מעת לעת, לרבות השקעות אפשרויות במיזמים ו/או שיתופי פעולה קיימים - בהקשר זה, רכשה החברה, בין היתר את חלק השותף בראגה (מיזם בקונגו), כמפורט בדיווחי החברה (ראו דיווח מיידי מיום 19.6.2018, אסמכתה: 2018-01-053211).

2. **תקנה 10א - תמצית דוחות רווח והפסד מאוחדים של התאגיד לכל אחד מהרבעונים בשנת 2020 (באלפי דולר):**

	לשלושה חודשים שהסתיימו ביום			
	31 במרץ 2020	30 ביוני 2020	30 בספטמבר 2020	31 בדצמבר 2020
הכנסות	13,867	15,215	12,507	12,975
עלות ההכנסות	10,077	11,302	8,711	9,333
רווח גולמי	3,790	3,913	3,796	3,642
שיעור הרווח הגולמי	27.3%	25.7%	30.3%	28%
הוצאות מכירה ושיווק	2,070	1,315	1,115	757
הוצאות הנהלה וכלליות	2,053	1,579	1,170	1,719
רווח (הפסד) מפעולות רגילות לפני הכנסות אחרות	(333)	1,019	1,511	1,166
הכנסות אחרות	286	-	-	-
רווח (הפסד) מפעולות רגילות	(47)	1,019	1,511	1,166
EBITDA	5,330	5,697	6,115	5,653
הוצאות מימון, נטו	(643)	(1,185)	(1,449)	(957)
הוצאות מיסים על הכנסה	(225)	(146)	(326)	(371)
רווח (הפסד) לתקופה	(915)	(312)	(264)	(162)

3. **תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בת וחברות כלולות**

להלן פרטים בדבר השקעות בחברות הבת של החברה, נכון ליום 31 בדצמבר 2020:

שם החברה	כמות מניות	שווי נקוב	ערך השקעה (עודף התחייבות על נכסים) בדוח הכספי הנפרד באלפי דולר	שיעור ההחזקה על ידי החברה (הון, הצבעה וסמכות למנות דירקטורים)	רווח (הפסד) כולל של התאגיד באלפי דולר
גילת טלקום בע"מ	50,000,000	17,707,899 מ"ר בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	(2,380)	100%	(4,260)
איי.פי. פלנט נטוורק בע"מ	3,800,000	3,800,000 מ"ר בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	(3,520)	100%	1,748
ישראסט תקשורת בע"מ	750,500	3,300 בנות 1 ש"ח ע.נ	(1,101)	100%	77

Gilat Telecom Nigeria Limited	5,000,000	5,000,000 מ״ר בנות 1 נירה ע.נ.	3,147	100%	(77)
TNL Teleserve Networks LTD	100,000	100,000 מניות בנות 0.01 אירו ע.נ.	8	[1]	-
TCL Teleserve Communication LTD	100,000	100,000 מניות בנות 0.01 אירו ע.נ.	-	[1]	-
Gilat Telecom Uganda Limited	1,000,000	2,500 מניות בנות 10,000 שילינג ע.נ	436	100%	69
Gilat Satcom Ghana Limited	2,500	100,000 בנות 2,120,000 גאנה שילינג ע.נ	(39)	100%	(165)
Gilat Telecom Belgium Ltd	1,000	1,000 מניות בנות 18,500 יורו ע.נ	(313)	100%	166
Gilat Telecom Zambia Limited	1,500,000	1,500,000 מניות בנות 15,000 זמביה שילינג ע.נ	229	100%	(5)

[1] מוחזקת באמצעות Nominee Shareholders.

4. תקנה 13 - הכנסות של חברות בנות וחברות כלולות והכנסות התאגיד מהן

להלן פרטים בדבר הרווח (הפסד) של כל חברה בת וכן, פרטים בדבר הכנסות ריבית, דיבידנד ודמי ניהול שנכללו בדוחות הכספיים של החברה כהכנסות מחברות הבת בשנת 2020 (באלפי דולר) וכן לאחר מועד הדוח:

שם החברה	רווח (הפסד) לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020		ריבית	דמי ניהול	דיבידנד
	לפני מס	לאחר מס	למועד הדוח	למועד הדוח	למועד הדוח
גילת טלקום בע״מ	(3,156)	(4,260)	868	1,687	-
איי.פי. פלנט נטוורק בע״מ (*)	1,748	1,748	-	-	-
Gilat Telecom Nigeria Limited	(47)	(77)	-	-	-
Gilat Telecom Uganda Limited	15	69	-	-	-
Gilat Satcom Ghana Limited	(177)	(165)	-	-	-
Gilat Telecom Belgium Ltd	161	166	-	-	-
Gilat Telecom Zambia Ltd	(1)	(5)	-	-	-
ישראסט תקשורת בע״מ	77	77	-	-	-
TNL Teleserve Network Ltd.	-	-	-	-	-
TCL Teleserve Communication Ltd.	-	-	-	-	-

(*) נכלל בתוצאות של גילת טלקום בע״מ.

5. **<u>תקנה 20 - ניירות ערך שנרשמו למסחר</u>**

בחודש ינואר 2020 הנפיקה החברה למשקיעים מסווגים על פי דוח הצעה פרטית 11,680,600 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ כ"א וכן 8,760,450 כתבי אופציה, לא רשומים למסחר, של החברה, הניתנים למימוש לעד 8,760,450 מניות רגילות של החברה. לפרטים נוספים ראו סעיף 3.2 לפרק א' המצורף לדוח תקופתי זה.

כמו כן, בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה מיום 5 באוקטובר, 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 7,000,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א. סך התמורה הכוללת לחברה בעד המניות שהונפקו בהנפקה הפרטית עמדה על סך של כ-7,035,000 ש"ח. לפרטים נוספים בדבר ההנפקה הפרטית ראו דיווחים מיידים מיום 5.10.2020 (אסמכתה: 2020-01-099682) ומיום 6.10.2020 (אסמכתה: 2020-01-108978).

6. תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה

להלן התגמולים שניתנו בגין שנת 2020 לכל אחד מחמשת מקבלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה, במונחי עלות מעביד ועל בסיס שנתי. התשלומים הינם בהתאם למדיניות התגמול של החברה, אשר אושרה על ידי האסיפה הכללית של החברה ביום 26.5.2019 (אסמכתה: 2019-01-044448) ("**מדיניות התגמול**").

פרטי מקבל התגמולים						תגמולים בעבור שירותים (אלפי דולר)						תגמול אחר	
שם	תפקיד	היקף משרה	תאריך תחילת הכהונה	שיעור החזקה בהון	שיעור החזקה בהון (בדילול מלא)	שכר (1)	מענק	עמלות	תשלום מבוסס מניות	דמי ניהול/ יעוץ	רכב	ריבית/ שכירות/ אחר	סה"כ
				סמוך למועד הדיווח									
אסף רוזנהק (א)	מנכ"ל החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	מלאה	1.4.2020	-	0.95%	260	54	7	6	-	-	-	268
עמי שניידר (ב)	סמנכ"ל HLS &Defense החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	מלאה	22.3.2012	-	0.25%	184	19	43	4	-	18	-	268
אמיר כהן (ג)	סמנכ"ל הנדסה ופיתוח עסקי של החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	מלאה	5.2.2017	-	0.25%	186	56	-	2	-	17	-	260
אורית גל (ד)	סמנכ"לית כספים החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	מלאה	23.12.2014	-	0.25%	185	47	-	5	-	16	-	254
צחית סמגה (ה)	סמנכ"לית תפעול, שירות ומשאבי אנוש החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	מלאה	6.4.2020		0.25%	159	32	-	4	-	17	-	212

(1) כל נושאי המשרה זכאים להטבות נלוות ולתנאים סוציאליים כגון ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה, מחלה והבראה כמקובל והנם התחייבו לשמירת סודיות ואי תחרות.

(א) אסף רוזנהק, מנכ"ל החברה ("**אסף**"):

ביום 17 במרץ, 2020 אסף מונה על ידי דירקטוריון החברה למנכ"ל החברה במקום מר דן זיצ'ק, וזאת החל מיום 1 באפריל, 2020. קודם לכן, אסף כיהן כסמנכ"ל בחברה וכן בתפקידים נוספים בתחומי המכירות. בהתאם לכך, ביום 1 באפריל, 2020 מר רוזנהק חדל לכהן כסמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח עסקי בחברה, והחל לכהן כמנכ"ל החברה. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידים מיום 18.3.2020 (אסמכתאות: 2020-01-022774, 2020-01-022795, 2020-01-022801).

ביום 7 במאי, 2020 אסיפה מיוחדת של החברה אישרה, בהמשך לאישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, את תנאי הכהונה וההעסקה של אסף בתוקף ממועד תחילת כהונתו. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי על כינוס אסיפה מיום 30.3.2020 (אסמכתה: 2020-01-032544) ודיווח מיידי על תוצאות האסיפה מיום 7.5.2020 (אסמכתה: 2020-01-045192), המובאים בזאת על דרך של הפניה.

להלן עיקרי תנאי העסקתו של אסף: א. שכרו החודשי של אסף עומד על סך של 55,000 ש"ח ברוטו; ב. אסף יהא זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 6.25 משכורות, בהתאם ליעדי תגמול אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול אשר הוגדרו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה; ג. ההסכם הנו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביאו לידי סיום באמצעות הודעה מוקדמת של 90 ימים מראש. המנכ"ל מועסק במשרה מלאה; ד. אסף זכאי לרכב חברה (ליסינג) כאשר החברה תישא בעלויות הליסינג במלואן, לרבות עלויות המס החלות בגין העמדת הרכב לטובת המנכ"ל, עד לסך של 10,000 ש"ח בחודש (במצטבר בגין עלויות הליסינג והמס). מעבר לכך, אסף יהיה זכאי להחזר הוצאות דלק/דלקן, כמקובל; ה. אסף זכאי ל- 22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); ה. במסגרת ההסכם התחייב אסף לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, אסף יהיה זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאי אסף למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 3 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקרות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו אסף יפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או ישלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

במסגרת תפקידיו הקודמים בחברה כסמנכ"ל וכמנהל בתפקידי מכירות שונים במשך מספר שנים - החברה הקצתה לאסף 200,000 כתבי אופציות לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 200,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 161 אגורות למניה (עבור מנה של 32,000 אופציות שהוקצתה בחודש אפריל 2014) ו- 128 אגורות עבור מנה מאוחרת יותר שהוקצתה בחודש מרץ 2018 בהיקף של 168,000 כתבי אופציה), בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אסף והחברה. נכון למועד דוח זה, 84,000 אופציות הבשילו במלואן. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise). עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

ביום19 בנובמבר, 2020 אישרה אסיפת בעלי מניות החברה הקצאה פרטית לאסף, ללא תמורה, של 550,000 אופציות בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל- 550,000 מניות רגילות של החברה, בהתאם לאמור בדוח זימון האסיפה מיום 12 באוקטובר, 2020 (אסמכתה: . 2020-01-101575) מחיר המימוש שנקבע בגין ההקצאה כאמור הנו כנגד מחיר מימוש של 1.092 ש"ח למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אסף והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise), ותקופת ההבשלה תתפרש כמקובל על פני תקופה בת 4 שנים. כתבי האופציות יבשילו בשלוש מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

יעדי תגמול לשנת 2020: בהתאם ליעדי התגמול לשנת 2020 אשר נקבעו על ידי דירקטוריון החברה, לאחר קבלת המלצת ועדת התגמול שלה, אסף זכאי לבונוס שנתי בשיעור של עד 5 משכורות (ללא תנאים נלווים) בגין שנת 2020, בכפוף לעמידה ביעדי תגמול לשנת 2020 (בסעיף זה: "**הבונוס**"). בנוסף, נקבעה נוסחה לתגמול בגין ביצועים הישגיים במיוחד בגובה של עד 125% מהבונוס. להלן יעדי התגמול שנקבעו לאסף לשנת 2020: (א) יעד רווח נקי לפני מס, שמשקלו 60% מהתגמול; (ב) יעד

הכנסות החברה, שמשקלו 40% מהתגמול. אסף עמד ביעדים שהוצבו לו בשיעור ניכר מיעדי התגמול אשר הוגדרו לו ועל כן היה זכאי לבונוס בגובה של כ- 54 אלפי דולר.

יצוין כי ביום 23 בפברואר, 2021, פירסמה החברה זימון אסיפה כללית ומיוחדת ליום 7 באפריל, 2021, שעל סדר יומה, בין היתר, עדכון תנאי כהונת מנכ"ל החברה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה מיום 23.2.2021 (אסמכתה: 2021-01-021573).

(ב) עמי שניידר, סמנכ"ל Defense ו- HLS ("**עמי**"):

הסכם העסקתו של עמי הינו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביא את הסכם לסיומו באמצעות הודעה מוקדמת של 90 ימים מראש. שכרו החודשי של עמי עומד על סך של 40,000 ש"ח (ברוטו). עמי זכאי לעמלות בגין מכירות לפי תוכנית עמלות כפי שתקבע ותתעדכן על ידי החברה מעת לעת ובהתאם לשיקול דעתה. בהתאם לתוכנית העמלות לשנת 2020 עמי זכאי לעמלות בסך כולל של כ- 43 אלפי דולר. בחודש מרץ 2021 עודכן שכרו של עמי בסכום של 3,500 ש"ח ברוטו.

ההסכם הנו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביאו לידי סיום באמצעות הודעה מוקדמת של 90 ימים מראש; עמי זכאי לרכב חברה (ליסינג) בשווי רכב של עד 180,000 ש"ח כאשר החברה תישא בעלויות הליסינג במלואן (למעט שווי מס, קנסות וכיו"ב). מעבר לכך, עמי זכאי להחזר הוצאות דלק/דלקן, כמקובל; כמו כן, עמי זכאי ל- 22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); עמי התחייב במסגרת ההסכם עמו לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, עמי זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאי עמי למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקרות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו עמי יפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

יעדי תגמול לשנת 2020: בהתאם ליעדי התגמול לשנת 2020 אשר נקבעו על ידי דירקטוריון החברה, לאחר קבלת המלצת ועדת התגמול שלה, עמי זכאי לבונוס שנתי בשיעור של עד 2 משכורות (ללא תנאים נלווים) בגין שנת 2020, בכפוף לעמידה ביעדי תגמול לשנת 2020 (בסעיף זה: "**הבונוס**"). בנוסף, נקבעה נוסחה לתגמול בגין ביצועים הישגיים במיוחד בגובה של עד 125% מהבונוס (קרי, 25% נוספים - עד 2.5 משכורות). להלן יעדי התגמול שנקבעו לעמי לשנת 2020: (א) יעד רווח נקי לפני מס, שמשקלו 30% מהתגמול; (ב) יעד הכנסות החברה, שמשקלו 20% מהתגמול; (ג) יעד הכנסות מפעילות MSS, שמשקלו 20% מהתגמול; (ד) יעד רווחיות פעילות MSS, שמשקלו 30% מהתגמול. עמי עמד ביעדים שהוצבו לו בשיעור של 71% ועל כן היה זכאי לבונוס בגובה של כ- 19 אלפי דולר.

ביום 18 ביוני 2014 הקצתה החברה לעמי 72,000 כתבי אופציות לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 72,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 161.22 אגורות למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין עמי והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise). כל האופציות כאמור הנן מובשלות במלואן. עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

ביום 6 במרץ 2018 הקצתה החברה לעמי, 128,000 כתבי אופציות נוספים, לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 128,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 128.2 אגורות למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין עמי והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise). מתוך האופציות כאמור 64,000 מובשלות. עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

כתבי האופציות יבשילו בשלוש מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע

(ג) אמיר כהן, סמנכ"ל פיתוח עסקי והנדסה ("**אמיר**"):

החל לכהן בחברה ביום 5.2.2017 כסמנכ"ל הנדסה. ביום 6 באפריל, מונה אמיר לסמנכ"ל פיתוח עסקי והנדסה בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 6.4.2020 (אסמכתה: 2020-01-036474). שכרו החודשי של אמיר עומד על סך של 42,000 ש"ח (ברוטו). הסכם העסקתו של אמיר הינו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביא את ההסכם לסיומו באמצעות הודעה מוקדמת של 90 ימים מראש. בחודש מרץ 2021 עודכן שכרו של אמיר בסכום של 3,500 ש"ח ברוטו.

אמיר זכאי לרכב חברה (ליסינג) בשווי רכב של עד 180,000 ש"ח כאשר החברה תישא בעלויות הליסינג במלואן (למעט שווי מס, קנסות וכיו"ב). מעבר לכך, אמיר זכאי להחזר הוצאות דלק/דלקן, כמקובל; כמו כן, אמיר זכאי ל- 22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); עמי התחייב במסגרת ההסכם עמו לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, אמיר זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאי אמיר למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקרות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו אמיר יפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

יעדי תגמול לשנת 2020: בהתאם ליעדי התגמול לשנת 2020 אשר נקבעו על ידי דירקטוריון החברה, לאחר קבלת המלצת ועדת התגמול שלה, אמיר זכאי לבונוס שנתי בשיעור של עד 4 משכורות (ללא תנאים נלווים) בגין שנת 2020, בכפוף לעמידה ביעדי תגמול לשנת 2020 (בסעיף זה: "**הבונוס**"). בנוסף, נקבעה נוסחה לתגמול בגין ביצועים הישגיים במיוחד בגובה של עד 125% מהבונוס (קרי, 25% נוספים - עד 5 משכורות). להלן יעדי התגמול שנקבעו לאמיר לשנת 2020: (א) יעד רווח נקי לפני מס, שמשקלו 25% מהתגמול; (ב) יעד הכנסות החברה, שמשקלו 10% מהתגמול; (ג) יעד שיעור רווחיות מגזר FSS, שמשקלו 30% מהתגמול; (ד) יעד זמינות רשת, שמשקלו 25% מהתגמול; (ה) יעד הכנות מפרויקטים ייעודיים שמשקלו 10% מהתגמול. אמיר עמד ביעדים שהוצבו לו בשיעור של 109% ועל כן היה זכאי לבונוס בגובה של כ- 56 אלפי דולר.

ביום 19 ביוני 2017 הקצתה החברה לאמיר, 72,000 כתבי אופציות לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 72,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 1.32 ש"ח למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אמיר והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise). מתוך האופציות כאמור, 54,000 מובשלות במלואן. ביום 8 בנובמבר, 2020 (לאחר אישור ועדת התגמול) החליט דירקטוריון החברה על אישור הקצאה פרטית לסמנכ"ל פיתוח עסקי והנדסה, מר אמיר כהן, של 128,000 אופציות, בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל-128,000 מניות רגילות של החברה. האופציות כאמור הוקצו ביום 10 בדצמבר 2020. מחיר המימוש שנקבע בגין ההקצאה כאמור הנו כנגד מחיר מימוש של 1.092 ש"ח למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אמיר והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise), ותקופת ההבשלה תתפרש כמקובל על פני תקופה בת 4 שנים.

כתבי האופציות יבשילו בשלוש מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

(ד) אורית גל, סמנכ"לית הכספים ("**אורית**"):

החלה לכהן בחברה ביום 1.6.2011 כחשבת החברה, ביום 23.12.2014 החלה לכהן כסמנכ"לית הכספים של החברה.

להלן עיקרי תנאי העסקתה של אורית: א. שכרה החודשי של אורית עומד על סך של 42,000 ש"ח ברוטו. בחודש מרץ 2021 עודכן שכרה של אורית בסכום של 3,500 ש"ח ברוטו.; ב. אורית זכאית לתגמול שנתי בגובה של עד 5 משכורות, בהתאם ליעדי תגמול אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול אשר הוגדרו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה; ג. ההסכם הנו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביאו לידי סיום באמצעות הודעה מוקדמת של 90 ימים מראש; ד. אורית זכאית לרכב חברה (ליסינג) בשווי רכב של עד 180,000 ש"ח כאשר החברה תישא בעלויות הליסינג במלואן (למעט שווי מס, קנסות וכיו"ב). מעבר לכך, אורית זכאית להחזר הוצאות דלק/דלקן, כמקובל; ד. אורית זכאית ל- 22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); ה. במסגרת ההסכם התחייבה אורית לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, אורית זכאית לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאית אורית למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקרות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו אורית תפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

יעדי תגמול לשנת 2020: בהתאם ליעדי התגמול לשנת 2020 אשר נקבעו על ידי דירקטוריון החברה, לאחר קבלת המלצת ועדת התגמול שלה, אורית זכאית לבונוס שנתי בשיעור של עד 4 משכורות (ללא תנאים נלווים) בגין שנת 2020, בכפוף לעמידה ביעדי תגמול לשנת 2020 (בסעיף זה: "**הבונוס**"). בנוסף, נקבעה נוסחה לתגמול בגין ביצועים הישגיים במיוחד בגובה של עד 125% מהבונוס (קרי, 25% נוספים - עד 5 משכורות). להלן יעדי התגמול שנקבעו לאורית לשנת 2020: (א) יעד רווח נקי לפני מס, שמשקלו 25% מהתגמול; (ב) יעד הכנסות החברה, שמשקלו 20% מהתגמול; (ג) יעד שיעור גביה מהבילינג, שמשקלו 20% מהתגמול; (ד) יעד תזרים מפעילות שוטפת, שמשקלו 10% מהתגמול; (ה) יעד שיעור רווח גולמי, שמשקלו 15% מהתגמול; (ו) יעד צמצום גיול חובות לקוחות DEFENCE&HLS שמשקלו 10% מהתגמול. אורית עמדה ביעדים שהוצבו לה בשיעור של 98% ועל כן הייתה זכאית לבונוס בגובה של כ- 47 אלפי דולר.

ביום 16.9.2014 הקצתה החברה לאורית גל 40,000 כתבי אופציה לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 40,000 מניות רגילות כנגד מחיר מימוש של 130.11 אגורות וזאת בנוסף ל- 32,000 כתבי אופציות לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 32,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 161.22 אגורות למניה אשר הוקצו לאורית גל ביום 18 ביוני 2014. האופציות כאמור הנן מובשלות במלואן. כתבי האופציה הוקצו בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אורית והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise). ביום 6 במרץ 2018 הקצתה החברה לאורית גל, 128,000 כתבי אופציות נוספים, לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 128,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 128.2 אגורות למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אורית והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise). נכון למועד זה הובשלו 64,000 אופציות מתוך המנה כאמור.

כתבי האופציות יבשילו בשלוש מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצעכמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאית אורית למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקרות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו אורית תפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

(ה) <u>צחית סמגה, סמנכ"ל תפעול, מערכות מידע ומשאבי אנוש ("**צחית**")</u>:

ביום 6 באפריל, מונתה צחית לסמנכל"ית תפעול, שירות ומשאבי אנוש בחברה - לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 6.4.2020 (אסמכתה: 2020-01-036378).

להלן עיקרי תנאי העסקתה של צחית: א. שכרה החודשי של צחית עומד על סך של 35,000 ש"ח ברוטו. בחודש מרץ 2021 עודכן שכרה של צחית בסכום של 3,500 ש"ח ברוטו.; ב. צחית זכאית לתגמול שנתי בגובה של עד 5 משכורות, בהתאם ליעדי תגמול אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול אשר הוגדרו על ידי ועדת התגמול

ודירקטוריון החברה; ג. ההסכם הנו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביאו לידי סיום באמצעות הודעה מוקדמת של 60 ימים מראש; ד. צחית זכאית לרכב חברה (ליסינג) בשווי רכב של עד 180,000 ש"ח כאשר החברה תישא בעלויות הליסינג במלואן (למעט שווי מס, קנסות וכיו"ב). מעבר לכך, צחית זכאית להחזר הוצאות דלק/דלקן, כמקובל; ד. צחית זכאית ל- 22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); ה. במסגרת ההסכם התחייבה צחית לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, צחית זכאית לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאית צחית למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקרות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו צחית תפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

החברה הקצתה לצחית 128,000 כתבי אופציות לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 200,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 128.2 אגורות למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין צחית והחברה. כל האופציות כאמור הנן מובשלות. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise). עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

כתבי האופציות יבשילו בשלוש מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצעיעדי תגמול לשנת 2020: בהתאם ליעדי התגמול לשנת 2020 אשר נקבעו על ידי דירקטוריון החברה, לאחר קבלת המלצת ועדת התגמול שלה, צחית זכאית לבונוס שנתי בשיעור של עד 4 משכורות (ללא תנאים נלווים) בגין שנת 2020, בכפוף לעמידה ביעדי תגמול לשנת 2020 (בסעיף זה: "**הבונוס**"). בנוסף, נקבעה נוסחה לתגמול בגין ביצועים הישגיים במיוחד בגובה של עד 125% מהבונוס. להלן יעדי התגמול שנקבעו לצחית לשנת 2020: (א) יעד רווח נקי לפני מס, שמשקלו 25% מהתגמול; (ב) יעד הכנסות החברה, שמשקלו 10% מהתגמול; (ג) יעדי שימור לקוחות, עובדי מפתח ושביעות רצון לקוחות, שמשקלם 45% מהתגמול; (ד) יעד המתייחס לפיתוח רכיבי מערכות מידע וטיוב מערכות המידע של החברה שמשקלו 20% מהתגמול; צחית עמדה ביעדים שהוצבו לה בשיעור של 89% ובהתאם צחית זכאית לבונוס בסכום של כ- 32 אלפי דולר.

<u>בעלי ענייו נוספים אשר מקבלים תגמולים מן החברה:</u>

במהלך תקופת הדוח, החברה שילמה גמול לדירקטורים המכהנים בה. הדירקטורים החיצוניים בחברה - מר אמיר תמרי וגב' עמית בריקמן, הדירקטורים הבלתי תלוים - מר יעקב מיכלין (אשר סיים את כהונתו במהלך השנה) ומירית בכר, יו"ר הדירקטוריון - מר עמי ברלב והדירקטור הרגיל - מר יהל שחר, קיבלו תגמול בהתאם ל- "סכום הקבוע", כמפורט בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני) התש"ס-2000, בהתאם לדרגה שבה מסווגת החברה. התשלום הכולל ששילמה החברה בגין גמול דירקטורים בשנת 2020 הינו כ- 199 אלפי דולר.

לפרטים בדבר ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה והסדרי הפטור והשיפוי בחברה ראו תקנה 22 להלן.

7. **<u>תקנה 21א - השליטה בחברה</u>**

החל מיום 17 בפברואר, 2021, החברה הינה חברת ללא גרעין שליטה.

ביום 17.2.2021 הודיעה בעלת השליטה בחברה, יורוקום-תקשורת בע"מ כי מכרה למשקיעים וגופים מוסדיים בשוק ההון, את מלוא אחזקותיה בחברה (כ- 41%). המכירה בוצעה בין מספר מגוון של גופים מוסדיים ומשקיעים, תוך פיזור גרעין השליטה והפיכת החברה לחברה ללא גרעין שליטה, בהתאם להוראות רישיונות החברה.

8. **<u>תקנה 22 - עסקאות עם בעל שליטה</u>**

8.1. **<u>נוהל עסקאות זניחות</u>:**

ביום 29 בפברואר 2011, עדכן דירקטוריון החברה את החלטתו מיום 24 בפברואר 2009 בדבר קביעת קווים מנחים וכללים לסיווגה של עסקה של החברה או חברת בת שלה עם בעל עניין בחברה ("**עסקת בעל עניין**"), כעסקה זניחה, בהתאם לתקנה 64(3)(ד)(1) לתקנות ניירות ערך (עריכת דוחות כספיים שנתיים), התשנ"ג-1993 ובהתאם לתקנה 41(א)(6)(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010. כללים אלו ישמשו לבחינת היקף הגילוי הנדרש בדוח התקופתי של החברה בהתאם לתקנה 22 לתקנות ולצורך דיווחים בהתאם לתקנה 37א(6) לתקנות. זניחות העסקה תיבחן על בסיס שנתי. דירקטוריון החברה קבע כי עסקת בעל עניין, תיחשב כעסקה זניחה, אם יתקיימו בה כל התנאים כדלהלן (הנוהל אושר שוב בוועדת הביקורת השנה):

(א) העסקה איננה עסקה חריגה כהגדרתה בחוק החברות.

(ב) היקף עסקה בודדת אינו עולה על 1% מכל אחד מהפרמטרים הרלבנטיים לעסקה:

(1) מכירות: סך המכירות נשוא עסקת בעל העניין לחלק לסך המכירות השנתי.

(2) עלות מכירות: עלות עסקת בעל העניין חלקי עלות המכירות השנתית.

(3) רווח: הרווח או ההפסד בפועל או החזוי המשויך לעסקת בעל העניין חלקי הרווח או ההפסד השנתי הממוצע בשלוש השנים האחרונות, מחושב על בסיס שלושת הדוחות השנתיים האחרונים. כאשר הרווח מעסקה בודדת נמוך מ-100,000 דולר (במונחים שנתיים) תחשב העסקה כזניחה גם אם היקפה עולה על 1% מהרווח המחושב לעיל.

(4) נכסים: היקף הנכסים נשוא עסקת בעל העניין לחלק בסך הנכסים.

(5) התחייבויות: ההתחייבות נשוא עסקת בעל העניין לחלק בסך ההתחייבויות.

(ג) בחינת כל אחד מהפרמטרים בסעיף (ב) תיעשה על בסיס הדוחות הכספיים המאוחדים השנתיים האחרונים של החברה. עסקאות נפרדות המהוות בפועל עסקה אחת, תבחנה כעסקה אחת.

(ד) היקף סך העסקאות עם בעל עניין מסוים בסוג עסקאות מסוים אינו עולה על 5% מכל אחד מהפרמטרים הרלבנטיים לעסקה, בהתאם לסעיף (ב) לעיל. לעניין סעיף זה, סוגי העסקאות אותם קבע הדירקטוריון הם: רכישה או מכירת קיבולת לוויינית, רכישה או מכירה של שירותי תקשורת אחרים, עסקאות אחרות (כולל מכירה או רכישה של ציוד). דירקטוריון החברה יבחן לגבי כל עסקה לאיזה סוג היא שייכת. במידת הצורך יוכל לקבוע סוגי עסקאות נוספים אליהם תשתייך העסקה הספציפית.

(ה) החברה אינה נדרשת לדווח על העסקה בהתאם לתקנה 36 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970.

(ו) העסקה אינה עוסקת במתן טובת הנאה לבעל עניין באופן אישי.

(ז) העסקה אינה נחשבת למשמעותית על ידי החברה, או שהחברה אינה רואה בעסקה עניין לציבור.

8.1.1. **עסקאות עם בעלי עניין**

במהלך שנת הדיווח החברה לא התקשרה בעסקאות חריגות או עסקאות שאינן חריגות עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש עניין בהן, למעט עסקאות "זניחות" (כהגדרתן בסעיף 8.1 שלעיל) שבוצעו במהלך העסקים הרגיל של החברה.

לפירוט נוסף אודות עסקאות עם בעלי עניין, ראו ביאורים 15 ו-18 לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2020.

בהקשר זה יצוין, כי במהלך תקופת הדוח נותקה הזיקה בין יורוקום תקשורת (בעלת השליטה בחברה, המצויה בהליכי פירוק) לבין חלל, שכן, בית המשפט המחוזי בתל-אביב יפו מינה את עו"ד חגי אולמן (שאינו מקרב מפרקי יורוקום תקשורת ומייצג נושים שונים) ככונס למניות חלל שהוחזקו על ידי יורוקום תקשורת ("**הכונס**" ו-"**מניות חלל שבכינוס**", בהתאמה) ואשר היה הבעלים במלוא זכויות ההצבעה מכוחן, וכן, לאור העובדה ששווי הבטוחות שהיו בידי הכונס, לרבות שווי מניות חלל שהיו בכינוס, נכון לתקופת הדוח, לא עלה על היקף החוב מכוחו מונה הכונס.

לאור האמור לעיל, העסקאות בין חלל לחברה בהמלך תקופת הדוח אינן עסקאות "בעלי עניין". למען הסדר הטוב, יצוין כי החברה ערכה בחינה של כל עסקה עם חלל למול שווי הבטוחות.

כאמור בסעיף 7 לעיל, ביום 17.2.2021 הודיעה בעלת השליטה בחברה, יורוקום-תקשורת בע"מ כי מכרה למשקיעים וגופים מוסדיים בשוק ההון, את מלוא אחזקותיה בחברה (כ- 41%).

9. **תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה**

לפרטים אודות מניות וניירות ערך המוחזקים על ידי בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה, ראו דוח מצבת החזקות שפורסם על ידי החברה ביום 20.2.2021 (אסמכתה: 2021-01-020962).

10. **תקנה 24א' - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים**

לפרטים בדבר הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים, ראו ביאור 15 לדוחות הכספיים.

11. **תקנה 24ב' - מרשם בעלי המניות**

מניות רגילות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת - מספר נייר ערך 1080597:

שם המחזיק	כמות ניירות הערך
מחזיקים על שם	48
מזרחי טפחות חברה לרישומים בע"מ	58,438,204
סה"כ	58,438,252

12. **<u>תקנה 25 א' - מען רשום</u>**

מענה הרשום של החברה הינו רחוב יגיע כפיים 21, פתח תקווה 49130 ; טלפון : 03-9255015, פקסימיליה : 03-9217938 ; כתובת הדואר האלקטרוני של החברה היא : info@gilat.net.

13. **<u>תקנה 26 - חברי דירקטוריון החברה</u>**

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, בחברת בת, בחברה הקשורה של החברה או של בעל עניין בה	תאריך תחילת הכהונה	השכלה	ניסיון עסקי ב-5 שנים אחרונות וחברות בדירקטוריון	בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד
עמי ברלב (יו"ר)	031669542	1.6.78	גולדה מאיר 17 הוד השרון	ישראלית	לא	לא	לא	ראו ניסיון תעסוקתי ב-5 שנים האחרונות	6.10.2019	LLB אוניברסיטת בר אילן	בשנים 2017, 2018 ו- 2019: 1. בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ (דירקטור). 2. דירקטור בחברות נוספות בתחום התקשורת: וואלה! תקשורת בע"מ, פלאפון תקשורת בע"מ, בזק בינלאומי בע"מ, בזק אונליין בע"מ, די.בי.אס. שירותי לווין (1998) בע"מ; 3. תפקידי יו"ר עיקריים - אינטרנט גולד קווי זהב, יו"ר פעיל; בי קומיוניקיישנס בע"מ, יו"ר פעיל - חברות ציבוריות הנסחרות בבורסה בתל-אביב ובנאסד"ק (עד לתחילת שנת 2019) - חברות אחזקה מתחום התקשורת. החל משנת 2017 ועד היום (כולל): 1. דירקטור בחברות ישראליות ובינלאומיות מקבוצת "גילת טלקום" בתחום הלויינות: גילת טלקום בע"מ; Gilat Satcom Ghana Limited; Gilat Telecom Uganda Limited; Gilat Telecom Zambia. 2. דירקטור בחברות שונות ובהן (מודיעין אנרגיה, IDBG, ישראייר תעופה ותיירות בע"מ). במהלך שנת 2019 ועד לתחילת שנת 2020 - מנכ"ל חברת בי קומיוניקיישנס בע"מ (נסחרת בבורסה בתל-אביב ובנאסד"ק). דירקטור ב-WIOCC.	לא

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, בחברת בת, בחברה הקשורה של החברה או של בעל עניין בה	תאריך תחילת הכהונה	השכלה	ניסיון עסקי ב-5 שנים אחרונות וחברות בדירקטוריון	בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד
											לשעבר, סמנכ"ל ויועץ משפטי בקבוצת יורוקום (בשנים 2008-2017) - בעלת השליטה בחברה; 2018-היום - בעל פירמת עורכי דין עצמאית, אשר בין היתר ליוותה את החברה במהלך השנים האחרונות;	
אמיר תמרי	022041131	19.9.65	האגוז 100, כוכב יאיר	ישראלית	ועדת ביקורת; ועדה לבחינת דוחות כספיים וועדת התגמול.	כן	כן	אין	23.12.2014	תואר ראשון במשפטים (LLB), אוניברסיטת תל-אביב. תואר ראשון במדעי המדינה, אוניברסיטת תל-אביב. חבר לשכת עוה"ד.	יו"ר דירקטוריון קסטרו מודל בע"מ; יו"ר דירקטוריון סודיו בע"מ; דח"צ באדגר השקעות ופיתוח בע"מ; דירקטור בחברות: ש. שלמה חברה לביטוח בע"מ; קרן ביטוח הדדי לחברי הסתדרות עובדי המדינה בישראל בע"מ; א. תמרי ניהול ויזמות בע"מ; סייפטי בע"מ; מישורים השקעות נדל"ן בע"מ; סקיילייין.	לא
עמית בריקמן	040265183	8.8.80	היסעור 9, רמת השרון	ישראלית	ועדת ביקורת; ועדה לבחינת דוחות כספיים וועדת התגמול.	כן	לא	אין	29.11.2015	תואר ראשון במשפטים (LLB) ובממשל, המרכז הבינתחומי הרצליה.	עורכת דין עצמאית: החל משנת 2012 ועד היום; יועצת משפטית בחברת פרסום בריקמן בע"מ: החל משנת 2008 ועד היום.	לא
יהל יעקב שחר	057484826	15.3.62	רוטשילד 9, קרית אונו	ישראלית	ועדת ביקורת, ועדה לבחינת דוחות כספיים.	לא	כן	-	2.10.2018	תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת תל אביב. תואר שני במשפטים, אוניברסיטת ג'ורג'טאון, וושינגטון הבירה.	מנכ"ל סקיילקס קורופוריישן בע"מ: 2014-2006. מנכ"ל סאני אלקטרוניקה בע"מ: 2010-2014. דירקטור בחברות: אינטרנט גולד- קווי זהב בע"מ: 2018 ועד היום; יו"ר עמותת אלה (מלכ"ר): 2012 ועד היום; סינרג'י כבלים בע"מ: יו"ר דירקטוריון 2017-2015; סטארהום בי: יו"ר דירקטוריון 2015-2017; אימקו תעשיות: יו"ר דירקטוריון 2016-2015;	לא

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, בחברת בת, בחברה הקשורה של החברה או של בעל עניין בה	תאריך תחילת הכהונה	השכלה	ניסיון עסקי ב-5 שנים אחרונות וחברות בדירקטוריון	בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד
											יוזר טרנד (תפוז) בע"מ: יו"ר דירקטוריון 2014-2010; סקיילקס קורפוריישן בע"מ: 2015-2014; פרטנר תקשורת בע"מ: 2014-2009.	
מירית אסף	035674910	30.11.78	רח' נוף הרים 134, צור יגאל.	ישראלית	ועדת תגמול, ועדת ביקורת	לא (בלתי תלויה)	לא	דירקטורית בלתי תלויה		תואר ראשון ותואר שני במשפטים - המכללה למנהל ראשון לציון.	2016-2019 - ריאליטי ניהול ארנה - מנכ"ל מטעם קרן Reality Investment Fund במתחם ארנה הרצליה. 2012-2016 – מנכ"ל מרכז הירידים והקונגרסים בישראל בע"מ. 2016 - היום - חברה בחבר הנאמנים של בית החולים מעייני הישועה. כיום - מנכ"ל יקום פיתוח בע"מ.	לא.

דירקטורים שחדלו לכהן במהלך תקופת הדוח ולאחריה

להלן פרטים בנוגע לדירקטורים שחדלו לכהן במהלך תקופת הדוח ולאחריה:

שם הדירקטור	דירקטור רגיל / חיצוני / בלתי תלוי	מספר זהות	תאריך המינוי	תאריך סיום כהונה
יעקב מיכלין	דירקטור בלתי תלוי	038475117	26.04.2007	9.7.2020

14. תקנה 26 א' - נושאי משרה בכירה

נושא המשרה	ת.ז.	ת.לידה	תאריך תחילת כהונה	התפקיד שהוא ממלא בתאגיד,בחברת בת, בחברה קשורה או בבעל עניין	בעל ענין בתאגיד, בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד	השכלתו	ניסיון עסקי ב-5 שנים אחרונות וחברות בדירקטוריון
אסף רוזנהק	35887629	01.11.1978	24.1.2018	סמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח עסקי (ימונה לתפקיד מנכ"ל החברה, בתוקף מיום 1.4.2020)	לא	השכלה תיכונית.	AVP Sales Africa: 2018-2013; מנהל אסטרטגיה ופיתוח עסקי: 2018-2017.
אורית גל	040701690	27.8.1980	23.12.2014	סמנכ"לית כספים	לא	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות, המסלול האקדמי המכללה למנהל, ראשון לציון; רואת חשבון.	חשבת החברה: 2014-2011.

אילן חייקין	52724432	21.11.1954	5.5.2008	מבקר פנים	לא	תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה, אוניברסיטת תל-אביב.	מבקר פנים, שותף מנהל במשרד רואי החשבון "חייקין כהן את רובין"; מבקר פנים בחברות ציבוריות, חל"צ ופרטיות.
עמי שניידר	024167793	31.1.1969	22.3.2012	סמנכ"ל Mobile Satellite & Defense &) Voice Services HLS)	לא	תואר ראשון כללי ותואר ראשון ב"היסטוריה של אפריקה", אוניברסיטת תל אביב.	מנהל מחלקת תקשורת לווינית ניידת בגילת טלקום בע"מ.
אמיר כהן	25626391	28.12.1973	5.2.2017	סמנכ"ל הנדסה ותפעול	לא	BA בקרימינולוגיה, אוניברסיטת בר אילן.	מנהל תחום תפעול ושירות בבזק בינלאומי.
צחית סמג'ה	32025892	31.12.1974	31.3.2020	סמנכ"ל משאבי אנוש ומערכות מידע	לא	תואר שני בייעוץ ופיתוח ארגוני, המכללה למנהל. תואר ראשון במדעי ההתנהגות, המכללה האקדמית תל-אביב יפו	מנהלת משאבי אנוש בחברה החל משנת 2013. מנהלת משאבי אנוש ומערכות מידע החל משנת 2018.

15. **<u>תקנה 26ב - מורשי חתימה</u>**

בקבוצה אין מורשי חתימה עצמאיים.

16. **<u>תקנה 27 - רואי החשבון של החברה</u>**

בריטמן אלמגור זהר ושות', מרכז עזריאלי 1, תל-אביב.

17. **<u>תקנה 28 - שינוי בתקנון החברה</u>**

במהלך תקופת הדוח לא חלו שינויים בתקנון החברה ומסמכי ההתאגדות שלה.

18. **<u>תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטוריון; החלטות אסיפה כללית מיוחדת</u>**

<u>תקנה 29(ג) החלטות אסיפה כללית מיוחדת</u>

א. ביום 7 במאי, 2020 אסיפה מיוחדת של החברה אישרה, בהמשך לאישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, את תנאי הכהונה וההעסקה של מר אסף רוזנהק, מנכ"ל החברה הנכנס. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי על כינוס אסיפה מיום 30.3.2020 (אסמכתה: 2020-01-032544) ודיווח מיידי על תוצאות האסיפה מיום 7.5.2020 (אסמכתה: 2020-01-045192), המובאים בזאת על דרך של הפניה.

ב. ביום 20 במאי, 2020, פרסם נאמן אגרות החוב (סדרה ו') של החברה, רזניק פז נבו נאמנויות בע"מ, הודעה בדבר קיום אסיפת הצבעה של מחזיקי אגרות החוב (סדרה ו') אשר התקיימה ביום 10 ביוני, 2020, שעל סדר יומה פדיון מוקדם מלא של אגרות החוב (סדרה ו'). לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 20.5.2020 (אסמכתה: 2020-10-050694). הצעת ההחלטה כאמור לא אושרה על ידי האסיפה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 14.6.2020 (אסמכתה: 2020-10-061653).

ג. ביום 24 במאי, 2020 פרסמה החברה זימון אסיפה שנתית ומיוחדת ליום 9 ביולי, 2020 שעל סדר יומה ההחלטות שלהלן אשר אושרו במלואן על ידי האסיפה: (1) מינוי מחדש של מר אמיר תמרי, כדירקטור חיצוני בחברה לתקופת כהונה שלישית בת שלוש (3) שנים (2) מינוי מחדש של משרד רואי החשבון המבקר של החברה - ברייטמן אלמגור זהר ושות', עד תום האסיפה הכללית השנתית הבאה של החברה ולהסמיך את אורגני החברה לקבוע את שכרו; (2) מינוי מחדש של ה"ה מר עמי ברלב (יו"ר הדירקטוריון), מר יהל שחר והגב' מירית בכר (דירקטורית בלתי תלויה). לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה מיום 24.5.2020 (אסמכתה: 2020-01-051555) ודוח בדבר תוצאות האסיפה מיום 9.7.2020 (אסמכתה: 2020-01-073560) המובאים בזאת על דרך של הפניה.

ד. ביום 13 באוגוסט, 2020, אישרה אסיפה של מחזיקי אגרות החוב (סדרה ב') של החברה, לאשרר את כהונת נאמן אגרות החוב (סדרה ב') של החברה, רזניק פז נבו נאמנויות בע"מ, וזאת עד לפירעון סופי ומלא של אגרות החוב (סדרה ב'). לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידים מימים 13.8.2020, 10.8.2020, 26.7.2020 (אסמכתאות: 2020-10-078640, 2020-10-076756, 2020-10-078810, בהתאמה).

ה. ביום 12 באוקטובר, 2020 פרסמה החברה זימון אסיפה כללית ומיוחדת ליום 19 בנובמבר, 2020 שעל סדר יומה ההחלטות שלהלן אשר אושרו במלואן על ידי האסיפה: (1) לאשר הצעה פרטית למנכ"ל החברה, מר אסף רוזנהק, ללא תמורה, של 550,000 אופציות בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל-550,000 מניות רגילות של החברה, בהתאם לאמור בדוח זימון האסיפה. (2) לאשר את הגדלת ההון

הרשום של החברה ל-81,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כל אחת, ובהתאמה, לאשר את תיקון תקנון ההתאגדות של החברה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה מיום 12.10.2020, דוח זימון אסיפה מתקן מיום 2.11.2020 ודוח תוצאות האסיפה מיום 22.11.2020 (אסמכתאות: 2020-01-101575, 2020-01-109504 ו-2020-01-125298), בהתאמה.

19. **תקנה 29א - החלטות החברה**

19.1.1. **הענקת כתב שיפוי לדירקטורים ונושאי משרה**

לדירקטורים ונושאי משרה בחברה ישנם כתבי שיפוי, אשר הארכת תוקפם אושרה לאחר אישור דירקטוריון וועדת הביקורת של החברה ביום 4 ביוני 2017 על ידי האסיפה הכללית של החברה (לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידים של החברה מיום 26 באפריל 2017 ומיום 4 ביוני 2017 (אסמכתאות: 2017-01-043074 ו-2017-01-056784, בהתאמה).

19.1.2. **התקשרות בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה**

בחודש ינואר 2021, ועדת התגמול של החברה אישרה, בהתאם לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), התש"ס-2000 ("**תקנות ההקלות**"), את חידושה של פוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה ודירקטורים בחברה ("**פוליסת הביטוח**") עד ליום 25.01.2022 (כולל) ("**ההתקשרות**").

חידוש התקשרות החברה בפוליסת הביטוח הינו בהתאם למדיניות התגמול של החברה אשר אושרה על ידי האסיפה הכללית של החברה ביום 26 במאי 2019 ("**מדיניות התגמול**").

בהתאם לתנאי הפוליסה, גבול האחריות הינו בסך של עד 10 מיליון דולר ארה"ב לתביעה ובמצטבר, והפרמיה השנתית הינה בסך של 40 אלפי דולר ארה"ב. הפוליסה חלה בגין תביעות בכל העולם, כאשר שיעור ההשתתפות העצמית עשוי להשתנות בשיעורים מסוימים בהתאם למדינה הרלוונטית.

לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 16.2.2021, אסמכתה: 2021-01-019123.

סאטקום מערכות בע"מ

תאריך: 25 במרץ 2021

שמות החותמים ותפקידם:
עמי ברלב, יו"ר דירקטוריון
אסף רוזנהק, מנכ"ל החברה

שאלון ממשל תאגידי

עצמאות הדירקטוריון

			נכון	לא נכון
.1		בכל שנת הדיווח כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהנו שני דירקטורים חיצוניים אינה עולה על 90 ימים, כאמור בסעיף 363א.(ב)(10) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר בשנת הדיווח (ובכלל זה גם תקופת כהונה שאושרה בדיעבד, תוך הפרדה בין הדירקטורים החיצונים השונים): דירקטור א': אמיר תמרי. דירקטור ב': עמית בריקמן. מספר הדירקטורים החיצוניים המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 2. **כמו כן, יעקב מיכלין (שכיהן עד לחודש ספטמבר 2020) ומירית בכר הוגדרו כדירקטורים בלתי תלויים (במהלך שנת הדיווח - 4 מתוך 6 דירקטורים בחברה הנם חיצוניים או בלתי תלויים).**	√	

.2		שיעור[1] הדירקטורים הבלתי תלויים[2] המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 3 מתוך 5. **60% בלתי תלויים.** שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים שנקבע בתקנון[3] התאגיד[4]: _____. X לא רלוונטי (לא נקבעה הוראה בתקנון).	√	_____
.3		בשנת הדיווח נערכה בדיקה עם הדירקטורים החיצוניים (והדירקטורים הבלתי תלויים) ונמצא כי הם קיימו בשנת הדיווח את הוראת סעיף 240(ב) ו-(ו) לחוק החברות לעניין היעדר זיקה של הדירקטורים החיצוניים (והבלתי תלויים) המכהנים בתאגיד וכן מתקיימים בהם התנאים הנדרשים לכהונה כדירקטור חיצוני (או בלתי תלוי).	√	
.4		כל הדירקטורים אשר כיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, אינם כפופים[5] למנהל הכללי, במישרין או בעקיפין (למעט דירקטור שהוא נציג עובדים, אם קיימת בתאגיד נציגות לעובדים). אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, הדירקטור כפוף למנהל הכללי כאמור) - יצוין שיעור הדירקטורים שלא עמדו במגבלה האמורה: _____.	√	
.5		כל הדירקטורים שהודיעו על קיומו של ענין אישי שלהם באישור עסקה שעל סדר יומה של הישיבה, לא נכחו בדיון ולא השתתפו בהצבעה כאמור (למעט דיון ו/או הצבעה בנסיבות המתקיימות לפי סעיף 278(ב) לחוק החברות): אם תשובתכם הינה "לא נכון" - האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו בהתאם להוראות סעיף 278(א) סיפה: ☐ כן ☐ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה).	√	

[1] בשאלון זה, "**שיעור**" - מספר מסוים מתוך הסך הכל. כך לדוגמה 3/8.

[2] לרבות "דירקטורים חיצוניים" כהגדרתם בחוק החברות.

[3] לעניין שאלה זו - "תקנון" לרבות על פי הוראת דין ספציפית החלה על התאגיד (לדוגמא בתאגיד בנקאי - הוראות המפקח על הבנקים).

[4] חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

[5] לעניין שאלה זו - עצם כהונה כדירקטור בתאגיד מוחזק הנמצא בשליטת התאגיד, לא ייחשב כ"כפיפות", מאידך, כהונת דירקטור בתאגיד המכהן כנושא משרה (למעט דירקטור) ו/או עובד בתאגיד המוחזק שבשליטת התאגיד ייחשב "ככפיפות" לעניין שאלה זו.

		יצוין שיעור הישיבות בהם דירקטורים כאמור נכחו בדיון ו/או השתתפו בהצבעה למעט בנסיבות כאמור לעיל: _____.		
.6		בעל השליטה (לרבות קרובו ו/או מי מטעמו), שאינו דירקטור או נושא משרה בכירה אחר בתאגיד, לא נכח בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, בעל שליטה ו/או קרובו ו/או מי מטעמו שאינו חבר דירקטוריון ו/או נושא משרה בכירה בתאגיד נכח בישיבות הדירקטוריון כאמור) – יצוינו הפרטים הבאים לגבי נוכחות כל אדם נוסף בישיבות הדירקטוריון כאמור: פירוט הזיקה לבעל השליטה: _____ האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים: ☐ כן ☐ לא שיעור נוכחותו בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח: _____. ☐לא רלוונטי.	√	

כשירות וכישורי הדירקטורים				
			נכון	**לא נכון**
.7		בתקנון התאגיד לא קיימת הוראה המגבילה את האפשרות לסיים מיידית את כהונתם של כלל הדירקטורים בתאגיד, שאינם דירקטורים חיצוניים (לעניין זה – קביעה ברוב רגיל אינה נחשבת מגבלה)[6]. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, קיימת מגבלה כאמור) יצוין –	√	

[6] חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

		א.	פרק הזמן שנקבע בתקנון לכהונת דירקטור: _____.		
		ב.	הרוב הדרוש שנקבע בתקנון לסיום כהונתם של הדירקטורים: _____.		
		ג.	מנין חוקי שנקבע בתקנון באסיפה הכללית לשם סיום כהונתם של הדירקטורים: _____.		
		ד.	הרוב הדרוש לשינוי הוראות אלו בתקנון: _____.		
8.			התאגיד דאג לעריכת תוכנית הכשרה לדירקטורים חדשים, בתחום עסקי התאגיד ובתחום הדין החל על התאגיד והדירקטורים, וכן דאג לעריכת תכנית המשך להכשרת דירקטורים מכהנים, המותאמת, בין השאר, לתפקיד שהדירקטור ממלא בתאגיד. אם תשובתכם הינה "נכון"- יצוין האם התוכנית הופעלה בשנת הדיווח: x כן לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה)	√	
9.		א.	בתאגיד נקבע מספר מזערי נדרש של דירקטורים בדירקטוריון שעליהם להיות בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית. אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין המספר המזערי שנקבע: 1.	√	———
		ב.	מספר הדירקטורים שכיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח - בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית[7]: 2. בעלי כשירות מקצועית[8]: 5.		

[7] לאחר הערכת הדירקטוריון, בהתאם להוראות תקנות החברות (תנאים ומבחנים לדירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ולדירקטור בעל כשירות מקצועית), התשס"ו – 2005.
[8] ר' ה"ש 9.

			במקרה שהיו שינויים במספר הדירקטורים כאמור בשנת הדיווח, יינתן הנתון של המספר הנמוך ביותר (למעט בתקופת זמן של 60 ימים מקרות השינוי) של דירקטורים מכל סוג שכיהנו בשנת הדיווח.		
.10		א.	בכל שנת הדיווח כלל הרכב הדירקטוריון חברים משני המינים. אם תשובתכם הינה "לא נכון" - יצוין פרק הזמן (בימים) בו לא התקיים האמור: _____. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהנו דירקטורים משני המינים אינה עולה על 60 ימים, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהנו בתאגיד דירקטורים משני המינים: _____.	√	
		ב.	מספר הדירקטורים מכל מין המכהנים בדירקטוריון התאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: גברים: 3, נשים: 2.	_____	_____

ישיבות הדירקטוריון (וכינוס אסיפה כללית)

				נכון	לא נכון
.11		א.	מספר ישיבות הדירקטוריון שהתקיימו במהלך כל רבעון בשנת הדיווח: רבעון ראשון (שנת 2020): 9. רבעון שני: 4. רבעון שלישי: 4. רבעון רביעי: 7.	_____	_____

		ב.	לצד כל אחד משמות הדירקטורים שכיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, יצוין שיעור[9] השתתפותו בישיבות הדירקטוריון (בס"ק זה - לרבות ישיבות ועדות הדירקטוריון בהן הוא חבר, וכמצוין להלן) שהתקיימו במהלך שנת הדיווח (ובהתייחס לתקופת כהונתו): (יש להוסיף שורות נוספות לפי מספר הדירקטורים)						———	———
			שם הדירקטור	שיעור השתתפותו בישיבות הדירקטוריון	שיעור השתתפותו בישיבות ועדת ביקורת[10]	שיעור השתתפותו בישיבות הועדה לבחינת הדוחות כספיים[11]	שיעור השתתפותו בישיבות ועדת תגמול[12]	שיעור השתתפותו בישיבות ועדות דירקטוריון נוספות בהן הוא חבר (תוך ציון שם הועדה)		
			עמי ברלב	100%	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.		
			אמיר תמרי	100%	100%	100%	100%	ל.ר.		
			יעקב מיכלין	100%	100%	100%	100%	ל.ר.		
			עמית בריקמן	100%	100%	100%	100%	ל.ר.		

[9] ר' ה"יש 2.
[10] לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.
[11] לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.
[12] לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

			יהל שחר	100%	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.			
			מירית בכר	100%	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.			
.12		בשנת הדיווח קיים הדירקטוריון דיון אחד לפחות לעניין ניהול עסקי התאגיד בידי המנהל הכללי ונושאי המשרה הכפופים לו, בלא נוכחותם וניתנה להם הזדמנות להביע את עמדתם.						√	

* ביום 6.10.2019 החל לכהן מר עמי ברלב כיו"ר הדירקטוריון במקומו של אור אלוביץ.

** מירית בכר החלה לכהן כדירקטורית בחברה בתאריך 28.11.2019

הפרדה בין תפקידי המנהל הכללי ויושב ראש הדירקטוריון				
			נכון	**לא נכון**
.13		בכל שנת הדיווח כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון אינה עולה על 60 ימים כאמור בסעיף 363א.(2) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון כאמור: _____.	√	
.14		בכל שנת הדיווח כיהן בתאגיד מנהל כללי. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהן בתאגיד מנכ"ל אינה עולה על 90 ימים כאמור בסעיף 363א.(6) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהן בתאגיד מנכ"ל כאמור: _____.	√	

.15		בתאגיד בו מכהן יו"ר הדירקטוריון גם כמנכ"ל התאגיד ו/או מפעיל את סמכויותיו, כפל הכהונה אושר בהתאם להוראות סעיף 121(ג) לחוק החברות[13]. X לא רלוונטי (ככל שלא מתקיים בתאגיד כפל כהונה כאמור).	X	
.16		המנכ"ל אינו קרוב של יו"ר הדירקטוריון. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, המנכ"ל הנו קרוב של יו"ר הדירקטוריון) –	√	
	א.	תצוין הקרבה המשפחתית בין הצדדים : _____.	_____	_____
	ב.	הכהונה אושרה בהתאם לסעיף 121(ג) לחוק החברות[14] : ☐ כן ☐ לא *(יש לסמן x במשבצת המתאימה)*	_____	_____
.17		בעל שליטה או קרובו אינו מכהן כמנכ"ל או כנושא משרה בכירה בתאגיד, למעט כדירקטור. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	√	

[13] בחברת איגרות חוב - אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.
[14] בחברת איגרות חוב - אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

ועדת הביקורת

			נכון	לא נכון
18.		בוועדת הביקורת לא כיהן בשנת הדיווח -	_____	_____
	א.	בעל השליטה או קרובו. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	√	
	ב.	יו"ר הדירקטוריון.	√	
	ג.	דירקטור המועסק על ידי התאגיד או על ידי בעל השליטה בתאגיד או בידי תאגיד בשליטתו.	√	
	ד.	דירקטור הנותן לתאגיד או לבעל השליטה בתאגיד או תאגיד בשליטתו שירותים דרך קבע.	√	
	ה.	דירקטור שעיקר פרנסתו על בעל השליטה. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	√	
19.		מי שאינו רשאי להיות חבר בוועדת ביקורת, ובכלל זה בעל שליטה או קרובו, לא נכח בשנת הדיווח בישיבות ועדת הביקורת, למעט בהתאם להוראות סעיף 115(ה) לחוק החברות.	√	
20.		מנין חוקי לדיון ולקבלת החלטות בכל ישיבות ועדת הביקורת שהתקיימו בשנת הדיווח היה רוב של חברי הועדה, כאשר רוב הנוכחים היו דירקטורים בלתי תלויים ואחד מהם לפחות היה דירקטור חיצוני. אם תשובתכם הינה "לא נכון" - יצוין שיעור הישיבות בהן לא התקיימה הדרישה כאמור : _____.	√	
21.		ועדת הביקורת קיימה בשנת הדיווח ישיבה אחת לפחות בנוכחות המבקר הפנימי ורואה החשבון המבקר ובלא נוכחות של נושאי משרה בתאגיד שאינם חברי הוועדה, לעניין ליקויים בניהול העסקי של התאגיד.	√	

.22	בכל ישיבות ועדת הביקורת בה נכח מי שאינו רשאי להיות חבר הועדה, היה זה באישור יו"ר הועדה ו/או לבקשת הועדה (לגבי היועץ המשפטי ומזכיר התאגיד שאינו בעל שליטה או קרובו).	√	
.23	בשנת הדיווח היו בתוקף הסדרים שקבעה ועדת הביקורת לגבי אופן הטיפול בתלונות של עובדי התאגיד בקשר לליקויים בניהול עסקיו ולגבי ההגנה שתינתן לעובדים שהתלוננו כאמור.	√	
.24	ועדת הביקורת (ו/או הועדה לבחינת הדוחות הכספיים) הניחה את דעתה כי היקף עבודתו של רואה החשבון המבקר ושכר טרחתו ביחס לדוחות הכספיים בשנת הדיווח, היו נאותים לשם ביצוע עבודת ביקורת וסקירה ראויים.	√	

תפקידי הועדה לבחינת הדוחות הכספיים (להלן - הועדה) בעבודתה המקדימה לאישור הדוחות הכספיים				
			נכון	**לא נכון**
.25	א.	יצוין פרק הזמן (בימים) אותו קבע הדירקטוריון כזמן סביר להעברת המלצות הועדה לקראת הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים: 2 ימי עסקים .	_____	_____
	ב.	מספר הימים שחלפו בפועל בין מועד העברת ההמלצות לדירקטוריון למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים : דוח רבעון ראשון (שנת 2020): 3 ימים. דוח רבעון שני: 3 ימים. דוח רבעון שלישי: 3 מים. דוח שנתי: 4.	_____	_____

	ג.	מספר הימים שחלפו בין מועד העברת טיוטת הדוחות הכספיים לדירקטורים למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים: דוח רבעון ראשון (שנת 2020): 3 ימים. דוח רבעון שני: 3 ימים. דוח רבעון שלישי: 3 ימים. דוח שנתי: 4.		
.26		רואה החשבון המבקר של התאגיד השתתף בכל ישיבות הועדה והדירקטוריון, בה נדונו הדוחות הכספיים של התאגיד המתייחסים לתקופות הנכללות בשנת הדיווח. אם תשובתכם הינה "לא נכון", יצוין שיעור השתתפותו: _____	√	
.27		בוועדה התקיימו בכל שנת הדיווח ועד לפרסום הדוח השנתי, כל התנאים המפורטים להלן:	_____	_____
	א.	מספר חבריה לא פחת משלושה (במועד הדיון בוועדה ואישור הדוחות כאמור).	√	
	ב.	התקיימו בה כל התנאים הקבועים בסעיף 115(ב) ו-(ג) לחוק החברות (לעניין כהונת חברי ועדת ביקורת).	√	
	ג.	יו"ר הועדה הוא דירקטור חיצוני.	√	
	ד.	כל חבריה דירקטורים ורוב חבריה דירקטורים בלתי תלויים.	√	
	ה.	לכל חבריה היכולת לקרוא ולהבין דוחות כספיים ולפחות אחד מהדירקטורים הבלתי תלויים הוא בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית.	√	
	ו.	חברי הוועדה נתנו הצהרה עובר למינוים.	√	

	ז.	המניין החוקי לדיון ולקבלת החלטות בוועדה היה רוב חבריה ובלבד שרוב הנוכחים היו דירקטורים בלתי תלויים ובהם דירקטור חיצוני אחד לפחות.	√	
		אם תשובתכם הנה "לא נכון" לגבי אחד או יותר מסעיפי המשנה של שאלה זו, יצוין ביחס לאיזה דוח (תקופתי/רבעוני) לא התקיים התנאי האמור וכן התנאי שלא התקיים : _____.	_____	_____

ועדת תגמול

			נכון	לא נכון
28.		הועדה מנתה, בשנת הדיווח, לפחות שלושה חברים והדירקטורים החיצוניים היוו בה רוב (במועד הדיון בוועדה). ☐ לא רלוונטי (לא התקיים דיון).	√	
29.		תנאי כהונתם והעסקתם של כל חברי ועדת הגמול בשנת הדיווח הינם בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000.	√	
30.		בוועדת התגמול לא כיהן בשנת הדיווח -	_____	_____
	א.	בעל השליטה או קרובו. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	√	
	ב.	יו"ר הדירקטוריון.	√	

		ג.	דירקטור המועסק על ידי התאגיד או על ידי בעל השליטה בתאגיד או בידי תאגיד בשליטתו.	√	
		ד.	דירקטור הנותן לתאגיד או לבעל השליטה בתאגיד או תאגיד בשליטתו שירותים דרך קבע.	√	
		ה.	דירקטור שעיקר פרנסתו על בעל השליטה. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	√	
.31			בעל שליטה או קרובו לא נכחו בשנת הדיווח בישיבות ועדת התגמול, למעט אם קבע יו"ר הועדה כי מי מהם נדרש לשם הצגת נושא מסוים.	√	
.32			ועדת התגמול והדירקטוריון לא עשו שימוש בסמכותם לפי סעיפים 267א(ג), 272(ג)(3) ו-272(ג1)(1)(ג) לאישור עסקה או מדיניות תגמול, למרות התנגדותה של האסיפה הכללית. אם תשובתכם הנה "לא נכון" יצוין – סוג העסקה שאושרה כאמור: _____ מספר הפעמים בהן נעשה שימוש בסמכותם בשנת הדיווח: _____	√	

מבקר פנים		
	נכון	**לא נכון**

33.	יו"ר הדירקטוריון או מנכ"ל התאגיד הוא הממונה הארגוני על המבקר הפנימי בתאגיד.	√	
34.	יו"ר הדירקטוריון או ועדת הביקורת אישרו את תכנית העבודה בשנת הדיווח. בנוסף, יפורטו נושאי הביקורת בהם עסק המבקר הפנימי בשנת הדיווח: הנושאים: בקרת מעקב הכנסות, ביקורת מערכות מידע, ביקורת בעלי עניין ועסקאות עם צדדים קשורים, בקרת אמצעי תשלום.	√	
35.	היקף העסקת המבקר הפנימי בתאגיד בשנת הדיווח: (300 שעות).	———	———
	בשנת הדיווח התקיים דיון (בוועדת הביקורת או בדירקטוריון) בממצאי המבקר הפנימי.	√	
36.	המבקר הפנימי אינו בעל ענין בתאגיד, קרובו, רו"ח מבקר או מי מטעמו וכן אינו מקיים קשרים עסקיים מהותיים עם התאגיד, בעל השליטה בו, קרובו או תאגידים בשליטתם.	√	

עסקאות עם בעלי עניין

		נכון	לא נכון
37.	בעל השליטה או קרובו (לרבות חברה שבשליטתו) אינו מועסק על-ידי התאגיד או נותן לו שירותי ניהול. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, בעל השליטה או קרובו מועסק על ידי התאגיד או נותן לו שירותי ניהול) יצוין - - מספר הקרובים (לרבות בעל השליטה) המועסקים על-ידי התאגיד (לרבות חברות שבשליטתם ו/או באמצעות חברות ניהול): _____. - האם הסכמי העסקה ו/או שירותי הניהול כאמור אושרו בידי האורגים הקבועים בדין:	√	

	☐ כן ☐ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה) ; ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה). _____.		
38.	למיטב ידיעת התאגיד, לבעל השליטה אין עסקים נוספים בתחום פעילותו של התאגיד (בתחום אחד או יותר). אם תשובתכם הינה " לא נכון" - יצוין האם נקבע הסדר לתיחום פעילויות בין התאגיד ובעל השליטה בו : ☐ כן X לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה) ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	√	

יו"ר הדירקטוריון: עמי ברלב **יו"ר ועדת הביקורת: אמיר תמרי** **יו"ר הועדה לבחינת הדוחות הכספיים: אמיר תמרי**

תאריך: 25.3.2021

הצהרות מנהלים

הצהרת מנהלים

הצהרת מנהל כללי

אני, אסף רוזנהק, מצהיר כי:

(1) בחנתי את הדוח התקופתי של סאטקום מערכות בע"מ (להלן - התאגיד) לשנת 2020 (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 דירקטוריון 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 והגילוי ובבקרה עליהם.

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

תאריך: 25.3.2021

_____

אסף רוזנהק, מנכ"ל

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, אורית גל, מצהירה כי:

(1) בחנתי את הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות של סאטקום מערכות בע"מ (להלן - התאגיד) לשנת 2020 (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 והמידע הכספי האחר 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 דירקטוריון 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 והגילוי ובבקרה עליהם.

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

תאריך: 25.3.2021

_____

אורית גל, סמנכ"לית כספים

סאטקום מערכות בע"מ

הערכת שווי החזקות בחברת WIOCC ליום 31.12.2020

מרץ 2021

GIZA SINGER EVEN LTD

Aviv Tower, 7 Jabotinsky St. Ramat Gan 5252007
www.gse.co.il

GIZA SINGER EVEN

מבוא והגבלת אחריות

- עבודה זו הוכנה על ידי ג'י.אס.אי ייעוץ כלכלי בע"מ (להלן: "**ג'י.אס.אי**") עבור חברת סאטקום מערכות בע"מ (להלן: "**מזמינת העבודה**" ו/או "**סאטקום**") לצורך הערכת שווי החזקותיה ב- West Indian Ocean Cable Company ltd (להלן: "**WIOCC**" ו/או "**וואיוק**" ו/או "**החברה**") ליום 31 בדצמבר 2020 (להלן: "**העבודה**").
- ידוע לנו כי העבודה מיועדת לשמש את מזמינת העבודה, בין היתר, לצרכי דוחות כספיים רבעוניים ותקופתיים, ועל כן אנו מסכימים שהעבודה תאוזכר ו/או תיכלל בכל דוח שתפרסם מזמינת העבודה, בהתאם לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ותקנותיו.
- לצורך הכנת העבודה, התבססנו על מצגים, תחזיות והסברים שקיבלנו ממזמינת העבודה ו/או מי מטעמה (להלן: "**המידע**"). ג'י.אס.אי מניחה שמידע זה הוא מהימן ואינה מבצעת בדיקה עצמאית של המידע, כמו כן, לא בא לידיעתנו דבר העלול להצביע על חוסר סבירות המידע. המידע לא נבדק באופן בלתי תלוי, ולפיכך העבודה המוגשת לכם אינה מהווה אימות לנכונות, לשלמות ולדיוק של מידע זה.
- היה והמידע והנתונים עליהם הסתמכנו אינם שלמים, מדויקים או מהימנים תוצאות עבודה זו עלולות להשתנות. אנו שומרים לעצמנו את הזכות לשוב ולעדכן את העבודה לאור נתונים חדשים שלא הובאו בפנינו. למען הסר ספק, עבודה זו תקפה למועד חתימתה בלבד.
- עבודה זו אינה מהווה בדיקת נאותות ואינה באה במקומה. העבודה אינה כוללת ביקורת חשבונאית לגבי ההתאמה לכללי החשבונאות. ג'י.אס.אי אינה אחראית לאופן ההצגה החשבונאית של הדוחות הכספיים של מזמינת העבודה לגבי דיוק ושלמות הנתונים ולהשלכות של אותה הצגה חשבונאית במידה וקיימות.
- עבודה זו כוללת תיאור של עיקרי המתודולוגיה וההנחות ששימשו בהערכת השווי. התיאור מתייחס לנהלים המהותיים והעיקריים אותם יישמנו ואינו מהווה תיאור שלם ומפורט של הניתוח הכלכלי אותו ביצענו.
- עבודה זו כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. המידע מבוסס בחלקו על ידע הקיים בשותפות למועד העבודה, וכן על הנחות וציפיות שונות הנוגעות הן לשותפות והן לגורמים חיצוניים רבים, כגון תנאי הסביבה העסקית, רגולציה ומחירים. יודגש כי אין כל וודאות שהשערות וציפיות אלו יתממשו, באופן מלא או חלקי.
- אנו מאשרים בזה כי אין לנו עניין אישי ו/או תלות במזמינת העבודה על-פי עמדת סגל משפטית 03-531: גילוי על קיומה של תלות בין מעריך שווי לבין התאגיד וגילוי בנוגע למעריך שווי שהערכותיו מהותיות מאוד לתאגיד, של רשות ניירות ערך מיום 22 ביולי 2015. זאת, למעט העובדה שאנו מקבלים שכר טרחה עבור עבודה זו.
- ג'י.אס.אי וכל חברה הנשלטת על ידה במישרין ו/או בעקיפין וכן כל בעל שליטה, נושא משרה ועובד במי מהן, אינם אחראיים לכל נזק, אובדן הפסד או הוצאה מכל סוג שהוא, לרבות ישיר ו/או עקיף שייגרמו למי שמסתמך על האמור בעבודה זו כולה או חלקה. למען הסר ספק מובהר, כי אין בעבודה זו כדי להוות הצעה או המלצה ביחס לכדאיות רכישת ניירות ערך של החברה.
- במסגרת התקשרות זו, מזמינת העבודה תשפה את ג'י.אס.אי בסכום מצרפי העולה על סכום שהוא פי שלוש משכר הטרחה אשר שולם לנו בפועל עבור עבודה זו, בגין כל טענה או תביעה אשר תופנה כלפינו ואשר הערכת השווי הסתמכה עליו.
- ג'י.אס.אי לא תישא באחריות כלפי מזמינת העבודה בגין כל פעולה, נזקים, תביעות, התחייבויות, עלויות, הוצאות או הפסד הנובעים או מתייחסים בכל דרך שהיא לשירותים שסופקו בסכום מצרפי העולה על סכום שהוא פי שלוש משכר הטרחה אשר שולם לנו בפועל בגין עבודה זו.

GIZA SINGER EVEN

מבוא והגבלת אחריות

מקורות מידע

- דוחות כספיים מבוקרים של החברה לשנים 2014-2019.
- טיוטת דוחות כספיים של החברה לשנת 2020.
- תחזיות החברה לשנים 2020-2026.
- הבהרות ונתונים נוספים שהועברו אלינו על ידי מזמינת העבודה, על פי בקשתנו, כמפורט בגוף העבודה.
- חומר רקע ונתוני שוק, מתוך מידע גלוי המתפרסם באתרי אינטרנט, כתבות בעיתונות או מקורות פומביים אחרים.

פרטי החברה המעריכה

- ג'י.אס.אי ייעוץ כלכלי בע"מ הינה חברה בת של חברת גיזה זינגר אבן בע"מ, אשר הינה פירמת ייעוץ פיננסי ובנקאות להשקעות מובילה בישראל. לפירמה ניסיון עשיר בליווי החברות הגדולות, ההפרטות הבולטות והעסקאות החשובות במשק הישראלי, אותו צברה במהלך שלושים שנות פעילותה. גיזה זינגר אבן פועלת בשלושה תחומים, באמצעות חטיבות עסקיות עצמאיות ובלתי תלויות: ייעוץ כלכלי; בנקאות להשקעות; מחקר אנליטי וממשל תאגידי.
- העבודה בוצעה על ידי צוות בראשות רו"ח איתן כהן, שותף ומנהל המחלקה הכלכלית בגיזה זינגר אבן, בעל ניסיון של כ-13 שנים בתחומי הייעוץ הכלכלי והעסקי, הערכות שווי חברות ומכשירים פיננסים. בעבר שימש כמנהל מחלקה כלכלית בחברה יזמית בתחום התשתיות וכמנהל במחלקה הכלכלית של KPMG (סומך חייקין). איתן הינו רואה חשבון, בעל תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים מאוניברסיטת בן גוריון ותואר שני במתמטיקה פיננסית מאוניברסיטת בר אילן.

בברכה,

ג'י.אס.אי ייעוץ כלכלי

22 במרץ 2021

GIZA SINGER EVEN

פרק ג - הערכת השווי

מתודולוגיה

גישות הערכת שווי כלכלי של חברות

- ישנן שלוש גישות מקובלות להערכת שווי כלכלי של עסקים וחברות:
  - גישת השוק: על פי גישה זו, השווי ההוגן של החברה נאמד באמצעות השוואה בין פרמטרים חשבונאיים ותפעוליים של החברה נשואת ההערכה, לבין אותם פרמטרים בחברות ציבוריות ברות השוואה, וכן על בסיס ניתוח של עסקאות דומות בענף. ההשוואה נעשית תוך שימוש במכפילים, המבטאים את היחס בין השווי של חברות ההשוואה לבין פרמטר חשבונאי או תפעולי נבחר, תוך ביצוע התאמות, ככל שנדרש, בהתאם להבדלים בין החברה המוערכת לחברות ההשוואה.
  - גישת העלות: על פי גישה זו, השווי ההוגן של החברה נאמד בהתבסס על עלות שיחלופו בנכס חדש. ההנחה המרכזית העומדת בבסיס גישה זו הינה, כי משקיע רציונאלי לא ירכוש נכס קיים במחיר הגבוה מהעלות הכרוכה ביצירת נכס בר השוואה.
  - גישת ההכנסות: ע"פ גישה זו, השווי ההוגן של החברה נאמד באמצעות היוון תזרימי המזומנים (DCF) אשר החברה צפויה להפיק בעתיד. לצורך יישום שיטה זו, יש לאמוד את תחזית המכירות וההוצאות (עלות המכר, הנה"כ, שיווק ומכירה, הכנסות/הוצאות אחרות, מיסים וכדומה) הצפויים לנבוע מהפעילות, לרבות תחזית ההשקעות והתאמות נוספות לתזרים המזומנים (כגון פחת, קיזוז הכנסות מראש ושינויים בהון חוזר).
  - היוון תזרימי המזומנים הבלתי ממונפים הינם השיטה המקובלת בתורת המימון לצורך הערכת "עסק חי". תזרימים אלו מהוונים במחיר ההון המגלם את המינוף הנורמטיבי והסיכון הגלום בפעילות החברה.

שיטת הערכת השווי

- שווי ההון העצמי של החברה הוערך באמצעות שיטת היוון תזרימי המזומנים הבלתי ממנופים (שווי פעילות) בניכוי חוב פיננסי נטו ונכסים עודפים.
- תחזית תזרימי המזומנים התבססה על התוכנית העסקית של החברה לפעילות ה-Connectivity בשנים 2021-2030, כאשר שנת 2030 משמשת כשנה המייצגת לחישוב הערך טרמינאלי. התחזית אינה כוללת את פעילות החברה בתחום ה-Data Centers אשר נמצאת בראשיתה, ועל כן שווי פעילות זו נאמד על בסיס עלות (נכסים נטו) והתווסף כנכס עודף לשווי פעילות ה-Connectivity.
- בהקשר זה נציין כי במסגרת הערכות שווי קודמות שבוצעו על ידינו הערכנו את שווי ההון העצמי של WIOCC על בסיס תזרימי המזומנים הצפויים משימוש בכבל התת ימי הקיים בלבד, כאשר תחזית תזרימי המזומנים הותאמה לאורך החיים השימוש הצפוי שלו.
- על פי התוכנית העסקית העדכנית, התחזית כוללת השקעות בהיקף מצטבר של כ-284 מיליון דולר, כ-205 מיליון דולר מתוכם יושקעו במהלך השנים 2021-2023 לצורך הקמה של כבלים חדשים (סך ההשקעה בכבלים החדשים הינה כ-240 מיליון דולר, כ-22 מיליון דולר הושקעו במהלך שנת 2020). על פי המידע שנמסר לנו מהחברה, התוכנית העסקית כוללת הכנסות מהותיות מהכבלים החדשים, כאשר במהלך השנים הקרובות תתבצע העברה הדרגתית של לקוחות לשימוש בקיבולת של הכבלים החדשים והכבל הקיים ישמש בעיקר לצרכי גיבוי.

GIZA SINGER EVEN

מתודולוגיה

שיטת הערכת השווי (המשך)

- לאור האמור ומאחר ולא ניתן לבצע הפרדה בין תחזיות תזרימי המזומנים שינבעו מהכבל הקיים לבין הכבלים החדשים, במסגרת עבודה זו הערכנו את שווי ההון העצמי של החבה כ"עסק חי", על בסיס תחזית רב שנתית וערך טרמינאלי (חלף תחזית תזרימי מזומנים הנובעת מנכס בעל אורך חיים מוגבל). לאור חוסר הוודאות הגלום בהשקעה המשמעותית ופרותיה, הגדלנו את פרמיית הסיכון בשיעור ההיוון המשוקלל.

פרק ג - הערכת השווי

הנחות מרכזיות

כללי

- הערכת השווי התבססה כאמור על תחזית תזרימי המזומנים בתוכנית העסקית של החברה לפעילות ה-Connectivity בשנים 2021-2030. להלן תיאור הנחות העבודה המרכזיות בתוכנית העסקית של החברה:

הכנסות

- הכנסות החברה נובעות ממכירות שירותים לבעלי מניות וללקוחות חיצוניים ומורכבות מ- 3 סוגי חוזים:

1. דמי שימוש (IRU) - הכנסות מחוזים ארוכי טווח אשר במסגרתם מוקצית ללקוח קיבולת לאורך תקופת החוזה, בד"כ 10 עד 20 שנים או עד לסוף חייו השימושיים של הכבל, כאשר התשלום מתקבל מהלקוח במלואו בחתימת החוזה. על פי כללי החשבונאות, החברה מכירה בהכנסות בגין חוזים אלו על פני תקופת השירות המסופק ללקוח ועל כן תחזית תזרימי המזומנים כוללת התאמה בגין הפער בין ההכנסות המוכרות לבין התשלומים בפועל.
2. תפעול ותחזוקה (O&M) - הכנסות אלו נקבעות בד"כ כשיעור מחוזה ה-IRU.
3. שכירות (Lease Revenue) - הכנסות מחוזים לתקופה קצרה מ-5 שנים.

- הכנסות החברה בשת 2020 הסתכמו לכ-79 מיליון דולר וצפויות לצמוח בשנת 2021 בשיעור של כ-23% לכ-97 מיליון דולר ועד לכ-138 מיליון דולר בשנת 2026 (שיערו צמיחה שנתי ממוצע של כ-10%). החל משנה זו הונח ששיעור צמיחה 0%.

רווח גולמי

- עלות המכר בשנת 2020 הסתכמה לכ-33 מיליון דולר ושיעור הרווח הגולמי נאמד ב-58%. הונח כי שיעור הרווח הגולמי יעלה בהדרגה לכ-62% בשנת 2026 ויישאר ברמה זו ביתר דנות התחזית עד וכולל בשנה הטרמינלית.

הוצאות תפעול והנהלה וכלליות

- הוצאות תפעול הנהלה וכלליות בשנת 2020 הסתכמו לכ-14.6 מיליון דולר ושיעורם נאמד בכ-17.5%.הונח כי שיעור ההוצאות יעלה בהדרגה לכ-18.5% בשנת 2026 ויישאר ברמה זו ביתר שנות התחזית עד וכולל בשנה הטרמינלית

מיסים על הכנסה

- הוצאות המס נאמדו על פי שיעור מס של כ-5%.

השקעות הוניות

- השקעות החברה בשנת 2020 הסתכמו לכ-70 מיליון דולר, מתוכם כ-22 מיליון דולר בגין כבלים חדשים.
- על פי התוכנית העסקית העדכנית, התחזית כוללת השקעות בהיקף מצטבר של כ-284 מיליון דולר, כ-205 מיליון דולר מתוכם יושקעו במהלך השנים 2021-2023 לצורך הקמה של כבלים חדשים (סך ההשקעה בכבלים החדשים הינה כ-240 מיליון דולר.
- החל משנת 2026 הונח כי ההשקעות ההוניות הנדרשות לתפעול השוטף יסתכמו לכ-10 מיליון דולר בשנה. בשנה הטרמינאלית הונח כי ההשקעות יסתכמו לכ-23.3 מיליון דולר, מתוכן כ-13.3 מיליון דולר בגין השקעה שנתית ממוצעת להקמת כבלים חדשים (כ-200 מיליון דולר כל 15 שנים).

פרק ג - הערכת השווי

הנחות מרכזיות

פחת והפחתות

- הוצאות הפחת בשנת 2020 הסתכמו לכ-27 מיליון דולר. על פי התוכנית העסקית, הוצאות הפחת צפויות לעלות בהדרגה בהתאם לגידול בהשקעות.

הון חוזר

- התנועה בהון החוזר נובעת בעיקר מהפחתת הכנסות נדחות כתוצאה מתשלומים בגין חוזי דמי שימוש ארוכי טווח (IRU) שהתשלום מגינם התקבל בתחילת החוזה כאשר בהתאם לכללי החשבונאות ההכנסות נפרסות לאורך תקופת החוזה.
- ההתחייבות בגין הכנסות נדחות בסוף שנת 2020 הסתכמה לכ-189 מיליון דולר וצפויה להסתכם בכ-281 מיליון דולר בשנת 2026, בהתאם לתחזית המכירות של החברה. על פי הערכות החברה, ההכנסות הנדחות יפחתו לרמה נורמטיבית של 180 מיליון דולר וכפועל יוצא תזרים המזומנים בשנים 2027-2030 יפחת בכ-25 מיליון דולר בשנה במהלך שנים 2027-2030 עד להתייצבות לרמה הנורמטיבית בשנה הטרמינאלית.

שנה טרמינאלית

- הונח כי תזרים המזומנים המייצג בשנה הטרמינאלית יסתכם בכ-35 מיליון דולר, על בסיס הכנסות של כ-137.6 מיליון דולר (ללא צמיחה החל משנת 2026); רווח גולמי בשיעור של כ-62%; הוצאות תפעול והנה"כ בשיעור של כ-18.5%; והשקעות הוניות השוות לפחת בסך של כ-23.3 מיליון דולר (השקעות שוטפות בסך 10 מיליון דולר בתוספת השקעה שנתית ממוצעת של כ-13.3 מיליון דולר בכבלים חדשים (כ-200 מיליון דולר כל 15 שנים)).

שיעור ההיוון הראוי לתזרים המזומנים

מחיר ההון המשוקלל (WACC)

- שיעור ההיוון ששימש בהערכת השווי של החברה נאמד בכ-17.4%, בהתבסס על שיעור ההיוון המשוקלל (WACC) והערכתנו את הסיכון הגלום בפעילות החברה.
- להלן פירוט שלבי תחשיב ה-WACC:

פרמטר	ערך	הערה
ריבית חסרת סיכון	1.2%	1
פרמיית השוק	9.7%	2
Beta	0.83	3
פרמיית סיכון ספציפית	10.5%	4
מחיר ההון העצמי של החברה	**19.7%**	5
מחיר החוב	5.5%	6
שיעור מס	5.0%	7
שיעור מינוף	16.0%	8
מחיר ההון המשוקלל של החברה	**17.4%**	

הערות לטבלה:

1. שיעור התשואה לפדיון הרב שנתי של אג"ח ממשלת ארה"ב לתקופה של כ-15 שנים, נכון ל-31 בדצמבר 2020.
2. פרמיית השוק הינה ממוצע של יבשת אפריקה בהתאם לנתוני דמודראן, נכון לינואר 2021.
3. על בסיס ביטאות לא ממונפות של מדגם חברות דומות כמפורט בטבלה להלן:

חברה	ביטא לא ממונפת	D/V
MTN Group Limited	0.81	44.2%
Vodacom Group Limited	0.41	6.0%
Telkom SA SOC Ltd.	0.88	38.2%
Emirates Telecommunications Group	0.70	7.3%
ממוצע חברות מדגם	**0.70**	**23.9%**

4. פרמיית סיכון לגודל ע"פ Duff & Phelps International Valuation Handbook 2021 בתוספת פרמיית סיכון ספציפית, בהתאם להערכתנו את הסיכון הגלום בפעילות החברה.
5. חישוב מחיר ההון נעשה באמצעות שימוש במודל ה-CAPM (לחישוב שיעור התשואה הנדרשת על ההון העצמי של החברה), והנחות נוספות בדבר מבנה החוב הראוי של החברה.
6. על פי הבהרות החברה ובהתאם לנתוני הריביות המשולמות על הלוואות בנקאיות שהחברה נטלה, הנחנו שיעור ריבית על החוב בגובה של כ-5.5%.
7. בהתאם לשיעור המס הסטטוטורי שחל על החברה.
8. שיעור המינוף אשר נמדד לפעילות הינו 16% שיעור המינוף חושב כחלקה היחסי של יתרת החוב משווי הפעילות.

פרק ג - הערכת השווי

תחזית תזרים מזומנים

אלפי $	2020A	2021F	2022F	2023F	2024F	2025F	2026F	2027F	2028F	2029F	2030F	TY
הכנסות												
IRU	23,263	28,084	34,794	39,410	45,280	39,880	30,976	30,976	30,976	30,976	30,976	30,976
O&M	13,339	14,355	17,325	19,870	23,040	23,303	23,210	23,210	23,210	23,210	23,210	23,210
Lease	42,656	55,019	60,249	66,253	72,792	78,613	83,403	83,403	83,403	83,403	83,403	83,403
סה"כ הכנסות	**79,258**	**97,458**	**112,368**	**125,533**	**141,112**	**141,796**	**137,589**	**137,589**	**137,589**	**137,589**	**137,589**	**137,589**
שיעור צמיחת הכנסות		*23.0%*	*15.3%*	*11.7%*	*12.4%*	*0.5%*	*3.0%-*	*0.0%*	*0.0%*	*0.0%*	*0.0%*	*0.0%*
עלות המכר	(33,556)	(40,176)	(43,533)	(47,281)	(52,364)	(53,132)	(52,554)	(52,554)	(52,554)	(52,554)	(52,554)	(52,554)
רווח גולמי	**45,703**	**57,283**	**68,835**	**78,252**	**88,748**	**88,664**	**85,035**	**85,035**	**85,035**	**85,035**	**85,035**	**85,035**
% מהכנסות	*57.7%*	*58.8%*	*61.3%*	*62.3%*	*62.9%*	*62.5%*	*61.8%*	*61.8%*	*61.8%*	*61.8%*	*61.8%*	*61.8%*
הכנסות אחרות	835	995	832	838	844	850	856	856	856	856	856	856
הוצאות תפעול והנהלה וכלליות	(13,839)	(17,160)	(19,141)	(20,758)	(22,249)	(23,828)	(25,466)	(25,466)	(25,466)	(25,466)	(25,466)	(25,466)
הוצאות פחת	(28,642)	(34,303)	(40,558)	(46,291)	(52,474)	(48,113)	(40,360)	(40,360)	(40,360)	(40,360)	(40,360)	(23,333)
רווח תפעולי	**4,057**	**6,815**	**9,969**	**12,040**	**14,868**	**17,573**	**20,064**	**20,064**	**20,064**	**20,064**	**20,064**	**37,091**
% מהכנסות	*5.1%*	*7.0%*	*8.9%*	*9.6%*	*10.5%*	*12.4%*	*14.6%*	*14.6%*	*14.6%*	*14.6%*	*14.6%*	*27.0%*
EBITDA	**32,698**	**41,118**	**50,527**	**58,332**	**67,342**	**65,686**	**60,424**	**60,424**	**60,424**	**60,424**	**60,424**	**60,424**
% מהכנסות	*41.3%*	*42.2%*	*45.0%*	*46.5%*	*47.7%*	*46.3%*	*43.9%*	*43.9%*	*43.9%*	*43.9%*	*43.9%*	*43.9%*
<u>התאמות לתזרים מזומנים</u>												
הוצאות מס		(315)	(501)	(617)	(768)	(903)	(1,028)	(1,003)	(1,003)	(1,003)	(1,003)	(1,855)
השקעות הוניות		(98,909)	(116,192)	(33,760)	(14,324)	(14,033)	(7,000)	(10,000)	(10,000)	(10,000)	(10,000)	(23,333)
שינויים בהון חוזר		86,643	73,068	6,051	(20,891)	(13,537)	(6,407)	(25,000)	(25,000)	(25,000)	(25,000)	-
תזרים מזומנים		**28,537**	**6,901**	**30,006**	**31,359**	**37,212**	**45,989**	**24,421**	**24,421**	**24,421**	**24,421**	**35,236**

GIZA SINGER EVEN

פרק ג - הערכת השווי

סיכום הערכת השווי

שווי אחזקות סאטקום

- בהתאם להנחות המפורטות בגוף העבודה, שווי אחזקותיה של סאטקום במניות WIOCC ליום 31 בדצמבר 2020 נאמד ב-9.5 מיליון דולר, כמפורט להלן:

אלפי $	31/12/2020
שיעור היוון - WACC	17.4%
שווי פעילות	178,489
עודף (חוב) פיננסי	(29,193)
נכסים עודפים	10,862
מגן מס בגין פחת	644
שווי הון עצמי	**160,803**
שווי אחזקות סאטקום (5.90%)	**9,487**

בחינת סבירות לשווי

- ביום 20 לאוגוסט 2020 דיווחה סאטקום על חתימת הסכם הבנות מפורט לעסקת השקעה אשר במסגרתה יוזרם הון משמעותי ל- WIOCC בתמורה לחלק מאחזקות בעלי המניות הקיימים, לרבות החברה. על פי הסכם ההבנות שנחתם, התמורה ברוטו הצפויה לחברה בגין העסקה הינה בטווח של כ-9.1-9.4 מיליון דולר ארה"ב (חלק החברה). בנוסף, החברה מציינת כי קבוצות משקיעים נוספות עדיין מצויות במסגרת התהליך ועשויות אף הן להגיש הצעות בהמשך ו/או להתקשר בהסכמים דומים, כאשר דירקטוריון WIOCC יבחן את התקשרותו ביחס להצעה אשר תיקבע על ידו כמיטבית ביותר.

- להערכתנו, מחיר העסקה מהווה רף תחתון לשווי החברה שכן על פי המידע שנמסר לנו, ההצעה של הרוכש הינה מחייבת והעיכוב בהשלמת העסקה נובע מסירוב של בעל מניות מיעוט. לפיכך, השווי שהתקבל בעבודתנו הינו בטווח הסביר מעל השווי המוצע בעסקה.

ניתוח רגישות

להלן ניתוח רגישות לשווי החזקות סאטקום ביחס לשינויים בשיעור ההיוון ובשיעור הצמיחה הפרמננטי:

	שיעור ההיוון (WACC)				
	15.4%	16.4%	17.4%	18.4%	19.4%
שיעור צמיחה פרמננטי -1.0%	10,714	9,989	9,346	8,773	8,260
-0.5%	10,816	10,072	9,415	8,830	8,307
0.0%	10,925	10,161	9,487	8,890	8,357
0.5%	11,041	10,255	9,564	8,954	8,410
1.0%	11,166	10,355	9,646	9,021	8,465

GIZA SINGER EVEN