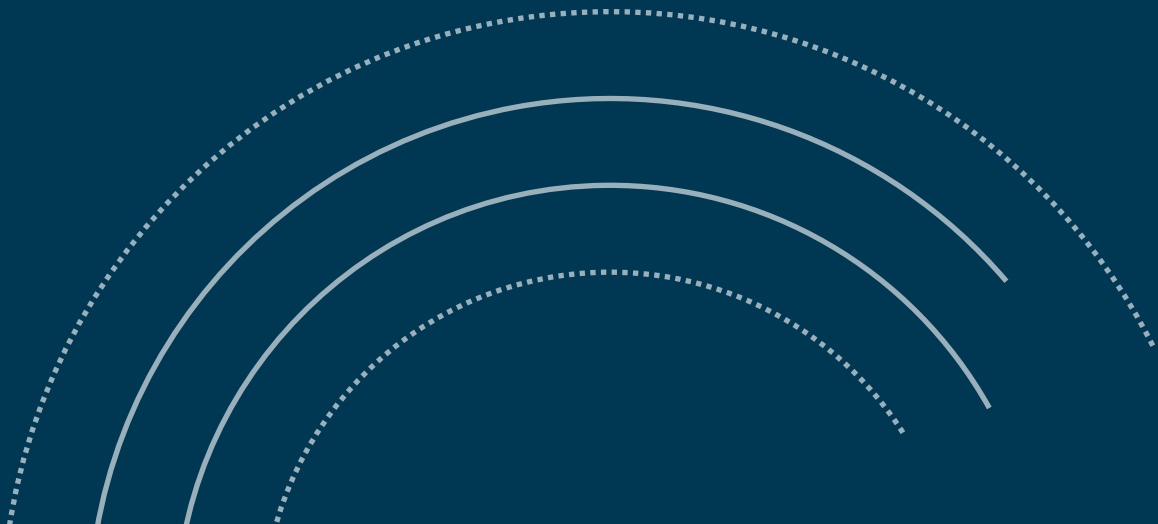


גילת טלקום גלובל בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2022



חלק א' - תיאור עסקי החברה

תוכן עניינים

עמוד	נושא
6	פעילות החברה והתפתחותה
7	תחומי פעילות החברה
7	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
9	נתונים בדבר תוצאות הפעילות
40	תחום שירותי תקשורת נתונים
50	תחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת
54	גורמי הצלחה קריטיים והשינויים החלים בהם
54	שיווק, מכירה והפצה
55	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים מהותיים
55	נכסים לא מוחשיים
55	הון אנושי
58	ספקים
61	הון חוזר
62	מימון
65	מיסוי
65	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם
65	מגבלות ופיקוח על פעילות החברה
71	הסכמים מהותיים
71	הליכים משפטיים
72	אחריות תאגידית
73	יעדים ואסטרטגיה עסקית, צפי להתפתחות בשנה הקרובה
76	מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים
76	אבטחת מידע וסייבר
78	גורמי סיכון

פרק זה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע צופה פני עתיד הינו מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לעניין עתידי שהתממשותו אינה ודאית ו/או אינו בשליטת החברה. המידע הצופה פני עתיד הכלול בדוח להלן מבוסס על מידע או הערכות הקיימים בחברה, נכון למועד פרסום דוח זה. יודגש, כי התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או משתמעות ממידע זה, בין היתר, בשל גורמי הסיכון המפורטים בסוף פרק זה להלן. במקרים מסוימים, ניתן לזהות מידע צופה פני עתיד, בין היתר, בשל העובדה שהוא כולל את המילים "להערכת החברה", "בכוונת החברה", וכדומה. עם זאת, יתכן כי מידע צופה פני עתיד יופיע גם בנוסחים אחרים.

מילון מונחים

אי.פי. פלאנט נטוורקס בע"מ.	-	"אי.פי. פלאנט"
גילת טלקום בע"מ, בשמה הקודם גילת סאטקום בע"מ.	-	"גילת טלקום"
Gilat Satcom Nigeria Limited, חברה המאוגדת בניגריה.	-	"גילת ניגריה"
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.	-	"דולר"
דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד, לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022.	-	"דוח הדירקטוריון"
דוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022.	-	"הדוחות הכספיים"
גילת טלקום גלובל בע"מ (לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ).	-	"החברה"
החברה והחברות הבנות.	-	"הקבוצה"
גילת טלקום; ישראלסט תקשורת בינלאומית בע"מ; אי.פי. פלאנט; גילת ניגריה; Gilat Telecom Uganda Ltd.; Gilat Satcom Ghana Ltd.	-	"החברות הבנות"
חוק החברות, התשנ"ט-1999.	-	"חוק החברות"
חוק התקשורת (בזק ושידורים), התשמ"ב-1982.	-	"חוק התקשורת"
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.	-	"טלפורט"
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.	-	"כבל אופטי"
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).	-	"לוויין תקשורת" או "לוויין"
31.12.2022	-	"מועד הדוח"
30.03.2023	-	"מועד פרסום הדוח"
רוחב סרט והספק שידור המוקצים ממשאבי הלוויין לצורך העברת אותות	-	"מקטע לוויין"

		(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 לוויין"	-	חברות שבבעלותן לוויינים ו/או חברות המפעילות לוויינים ו/או צדדים שלישיים 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.
"שירותים מנוהלים"	-	תהליך של מיקור חוץ האחראיות לתמיכה מלאה של שירותי התקשורת וה-II בבית הלקוח, ולהבנת הצורך במגוון תהליכים ותפקידים בבית הלקוח.
"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, 2022.
"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 הפרושה על או בתוך הקרקע. תשתית זו כוללת, בין היתר, כבלי תקשורת מנחושת וכבלים אופטיים.
"Hub" או "רכזת"	-	רכיב ברשת מחשבים המחובר 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.

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.	-	"HLS"
לוחיינים לא גיאוסטציונריים (NGSO) תופסים מגוון עמדות מסלוליות (לוחייני LEO ממוקמים בין 700 ק"מ ל-1,500 ק"מ מכדור הארץ, לוחייני MEO נמצאים במרחק של 10,000 ק"מ מכדור הארץ), ואינם שומרים על מיקום נייח, אלא במקום זאת ביחס לפני האדמה.	-	"NGSO"
Indefeasible Right of Use - זכות שימוש שאינה ניתנת לביטול. מדובר בהתקשרות חוזית במסגרתה ניתנת ללקוח זכות שימוש בכבל אופטי אשר אינה ניתנת לביטול.	-	"IRU"
Internet Service Provider - ספק גישה לאינטרנט, הגוף המספק למשתמש הקצה שירותי חיבור לרשת האינטרנט.	-	"ISP"
Long Term Evolution - תקן לתקשורת אלחוטית מהירה של מכשירים ניידים כדוגמת טלפון סלולרי.	-	"LTE"
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.	-	"IoT"
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.	-	"MPLS"
Point of Present - נקודת נוכחות של ספק שירות, ממנה ניתן להתחבר לאינטרנט.	-	"POP"
Push to Talk ("לחץ ודבר") - טכנולוגיה המאפשרת למנוייה שימוש בטלפונים או במכשירים ייעודיים כמכשירי קשר עם טווח בלתי מוגבל.	-	"PTT"
Voice Over Internet Protocol - טכנולוגיה המאפשרת העברת מסרי קול (שירותי טלפוניה) באמצעות ועל גבי רשת האינטרנט העולמית (באמצעות פרוטוקול אינטרנט).	-	"VOIP"
Very Small Aperture Terminal - תחנת קצה לוויינית קטנה. מערכת VSAT מורכבת מאנטנה קטנה (בין 60 ל-240 ס"מ), מודם לווייני ומגבר.	-	"VSAT"
Software Define Wide Area Network - מערכת חכמה לניהול רוחבי פס ותקשורת.		SDWAN
West Indian Ocean Cable Company Ltd.	-	"ווייק"

פרק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

1. פעילות החברה והתפתחותה

1.1 גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן: "החברה") מתכבדת בזאת להגיש את הדוח התקופתי השנתי של החברה (להלן: "הדוח התקופתי") לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022, בהתאם להוראות חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "חוק ניירות ערך") ותקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970.

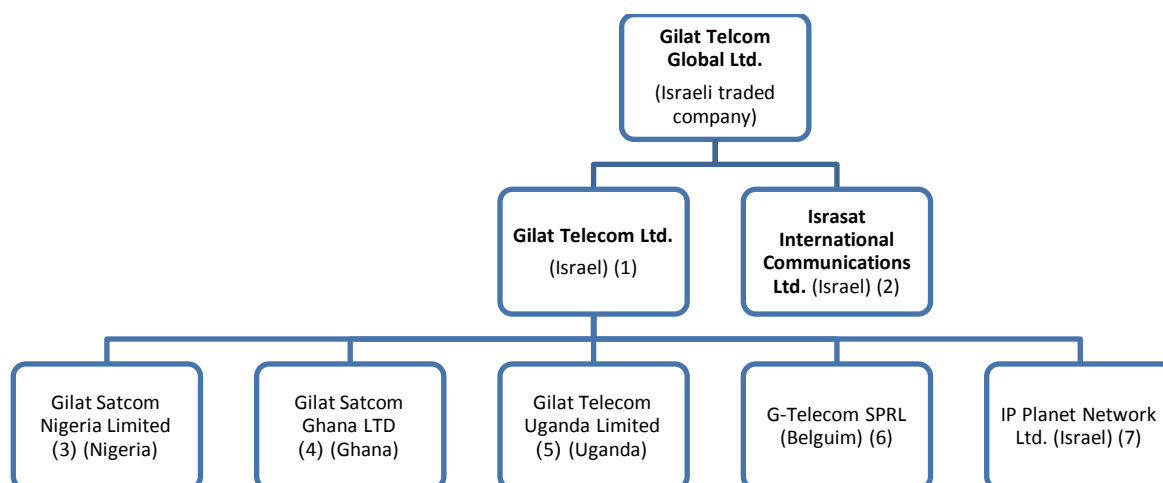
1.2 החברה הוקמה והתאגדה בישראל ביום 20.10.1968 לפי חוק החברות כחברה פרטית בערבון מוגבל ובשנת 1994 הפכה לחברה ציבורית כמשמעותו של מונח זה בחוק החברות, שניירות הערך שלה נסחרים בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ (להלן: "הבורסה").

1.3 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.

1.4 ביום 17 בפברואר, 2021 הודיעה בעלת השליטה לשעבר בחברה, יורקום תקשורת בע"מ (להלן: "יורקום 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. נכון למועד פרסום הדוח התקופתי, החברה הינה חברה ללא גרעין שליטה.

1.5 במהלך חודש מרץ 2022, דיווחה החברה לראשונה על החלטתה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט בישראל כספקית אינטרנט (ISP) על בסיס סיבים ותשתיות קרקעיות מתקדמות, בשילוב שירותי ענן מתקדמים (להלן: "פעילות ה-ISP"). בהמשך להודעה זו, זכתה החברה במספר התקשרויות מהותיות, וממשיכה לקדם בקצב מואץ את פעילותה בשוק ה-ISP עד לכניסתה המלאה לתחום זה. לפרטים נוספים ראו סעיף 9 בפרק 3 להלן.

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



1. חברה פרטית ישראלית המוחזקת בבעלות מלאה של החברה.
2. חברה פרטית ישראלית המוחזקת בבעלות מלאה של החברה – החברה אינה פעילה.
3. חברה פרטית הרשומה בניגריה המוחזקת בבעלות מלאה של חברת הבת גילת טלקום בע"מ.
4. חברה פרטית הרשומה בגאנה המוחזקת בבעלות מלאה של חברת הבת גילת טלקום בע"מ.
5. חברה פרטית הרשומה באוגנדה המוחזקת בבעלות מלאה של חברת הבת גילת טלקום בע"מ.
6. חברה פרטית רשומה בבלגיה המוחזקת בבעלות מלאה של חברת הבת גילת טלקום בע"מ.
7. חברה פרטית ישראלית המוחזקת בבעלות מלאה של חברת הבת גילת טלקום בע"מ.

2. תחומי פעילות

החברה מדווחת בהתאם לשני תחומי פעילות עיקריים המדווחים כמגזרים עסקיים בדוחותיה הכספיים. להלן תמצית עיקרי תחומי הפעילות ויכולות החברה בגדרם:

2.1 שירותי תקשורת נתונים

במסגרת שירותי תקשורת נתונים מספקת הקבוצה, בין היתר, שירותי קישור ותשתית (חיבור פיסית) 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 7 בפרק 3 להלן (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 8 בפרק 3 להלן (להלן: "שירותי תקשורת לוויינית ניידת").

3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

במהלך השנים 2021 ו-2022 לא בוצעו השקעות בהון למעט כמפורט להלן:

3.1 ביום 23 ביוני, 2021 הנפיקה החברה 60,000,000 ש"ח ע.נ. אגרות חוב (סדרה ג') (להלן: "אגרות החוב סדרה ג'") בתמורה כוללת, ברוטו, של כ- 57,630,000 ש"ח. לפירוט אודות אגרות החוב סדרה ג', ראו דוח הצעת מדף מיום 22 ביוני, 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-105732) על פיו הוצעו לציבור אגרות החוב לרבות שטר הנאמנות לאגרות החוב מיום 20 ביוני, 2021, שנחתם בין החברה לבין רזניק פז נבו נאמנויות בע"מ, הנאמן לאגרות החוב.

3.2 ביום 17 בפברואר, 2021 מכרה יורקום 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.

3.3 ביום 14 ביוני, 2022 דיווחה החברה על אישור תכנית לרכישה עצמית של אג"ח (סדרה ג'). לפרטים נוספים אודות תכנית הרכישה ראו דוח מיידי נושא אותו תאריך (מס' אסמכתא: 2022-01-060111). נכון למועד דוח זה החברה רכשה באמצעות גילת טלקום בע"מ (חברת בת בבעלותה המלאה של החברה) כ- 11,710,089 אג"ח (סדרה ג') לפרטים אודות הרכישות ראו דיווחים מיידיים מיום 19 ביוני, 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-061851) ומיום 22 ביוני, 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-076837).

3.4 ביום 25 ביוני, 2022 דיווחה החברה כי קיבלה את היתר רשות ניירות ערך להאריך את התקופה להצעת ניירות הערך שלה על פי תשקיף של החברה עד לתאריך 30 ביוני, 2023. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי

4. חלוקת דיבידנדים

במהלך השנים 2021 ו-2022 ובמהלך העשור האחרון ככלל, לא חילקה החברה דיבידנדים. נכון למועד הדוח, לחברה אין רווחים הניתנים לחלוקה.

מגבלות על חלוקת דיבידנדים:

בהתאם לשטר הנאמנות בגין אגרות החוב (סדרה ג') שהונפקו במהלך שנת 2021, החברה התחייבה כי לא תבצע חלוקה (כהגדרת המונח בחוק החברות) כלשהי, ובכלל זה לא תכריז, תשלם או תחלק כל דיבידנד (כהגדרתם בחוק החברות), אלא אם מתקיימים (לפני ולאחר הפחתת סכום החלוקה), כל התנאים המפורטים להלן: א. החברה אינה בהפרה של אחת או יותר מהתחייבויותיה המהותיות לפי שטר זה ולפי תנאי אגרות החוב; ב. לא מתקיימת עילה לפירעון מיידי ואין חשש לקיומה של עילה כאמור; ג. ההון העצמי של החברה (בניכוי סכום החלוקה) לא יפחת מ- 35 מיליון ש"ח; ד. יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 4.5; 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 הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה, ובלבד שדירקטוריון החברה אישר כי אין בסימן האזהרה כאמור כדי להצביע על בעיית נזילות בחברה. כמו כן, התחייבה החברה כי לא תבצע חלוקה של רווחי שיערוך (שטרם מומשו) הנובעים משינוי בשווי ההון של נכסי החברה ביחס לשווי ההון ליום 31.3.2021. יובהר כי במקרה של מכירת נכס (מימוש) ששוערך, יתווספו לרווחים הניתנים לחלוקה רווחי השערוך בגין אותו נכס אשר נצברו מיום 1.4.2021. כמו כן, התחייבה החברה כי כל עוד תהיינה אגרות החוב (סדרה ג) במחזור, החברה לא תבצע חלוקה, אלא בכפוף לקיום יתרת נזילות, אשר תאפשר לפחות 18 חודשי שירות חוב, בניכוי סכום החלוקה בפועל. מובהר בזאת כי יתרת הנזילות (כהגדרתה להלן) הינה בהתאם לדוחות הכספיים האחרונים שפורסמו עובר למועד החלוקה וכן 18 חודשי שירות החוב יחושבו החל ממועד אותם דוחות כספיים (ולא ממועד פרסומם או מועד ביצוע החלוקה).

מעבר לאמור, לחברה אין מגבלות חלוקה נוספות.

נכון למועד דוח זה, החברה לא אימצה מדיניות חלוקת דיבידנדים.

פרק שני - מידע אחר

5. נתונים בדבר תוצאות תחומי הפעילות

להלן התפלגות הכנסות, עלויות ורווח תפעולי ביחס לכל תחום פעילות של החברה לשנים 2020-2022 (הנתונים באלפי דולר):

שירותי תקשורת לוויינית ניידת			שירותי תקשורת נתונים			
2020	2021	2022	2020	2021	2022	
7,522	7,968	9,360	47,042	43,848	33,637	הכנסות
14%	15%	22%	86%	85%	78%	שיעור מהכנסות החברה במאוחד
-	-	-	27,657	28,410	22,036	עלויות קבועות (*)
5,524	5,586	6,438	3,816	2,970	1,983	עלויות משתנות
5,524	5,586	6,438	31,473	31,380	24,019	סה"כ עלויות
1,998	2,382	2,922	15,569	12,468	9,617	תוצאות המגזר
1,725	661	868	61,976	35,589	28,914	נכסי המגזר
-	-	-	38,906	25,045	19,736	התחייבויות המגזר

(*) 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 20 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 2022				
סך-הכל	שירותי תקשורת לוויינית ניידת	תקשורת נתונים		
		סיבים	לוויין	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
				הכנסות:
42,997	9,360	4,659	28,978	הכנסות מלקוחות חיצוניים
-	-	-	-	הכנסות בין מגזריות
42,997	9,360	4,659	28,978	סה"כ הכנסות מגזר
				תוצאות המגזר:
12,539	2,922	1,064	8,553	
				התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:
2,044				עלות המכר
4,905				הוצאות מכירה ושיווק
7,089				הוצאות הנהלה וכלליות
2,197				הוצאות מימון, נטו
(3,696)				הפסד לפני מיסים על ההכנסה
				מידע נוסף לתוצאות המגזר:
		463	7,276	פחת והפחתות

תיאור ומידע כללי בקשר לפעילות ה-ISP, אותה החלה החברה לפתח בשנה החולפת:

יובהר כי החברה מדווחת בהתאם לשני תחומי פעילות עיקריים המדווחים כמגזרים עסקיים בדוחותיה הכספיים כמתואר בסעיפים 7 ו-8 לעיל. פעילות ה-ISP אינה מדווחת כמגזר פעילות, והחברה בשלב זה עודנה מצויה בהליכים ראשוניים של כניסה אפשרית לפעילות ה-ISP.

יחד עם זאת, ולמען נאותות הגילוי, להלן תיאור אודות פעילות ומאמצי החברה במישור זה.

בתחילת שנת 2022, החלה החברה בעבודה לקביעת האסטרטגיה שלה לשנים הקרובות. לשם כך, ביצעה החברה ניתוח מעמיק של החולשות והאיזומים מול החוזקות וההזדמנויות שלה. במסגרת זו מצאה החברה שנכון לה להרחיב את פעילותה תוך מינוף התשתית הקיימת ובשוקים בהם רמת הסיכון לחברה פחותה.

במהלך חודש מרץ 2022, דיווחה החברה לראשונה על החלטתה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט (ISP) ושירותי ענן מתקדמים, בישראל. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 13 במרץ, 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-028834).

החברה מעריכה, ששוק זה, בעל פוטנציאל ובשלב זה מהווה הזדמנות איכותית, וכי לחברה יש נכסים תומכים מתאימים לרבות היתר לאספקת שירותי ISP ממשדד התקשורת. זאת ועוד, הפעילות סינרגטית לפעילות הקיימת של החברה באופן שיחזק גם את הפעילות הקיימת, ויאפשר מתן מגוון רחב יותר של שירותים, יציבות ורמת שירות גבוה יותר ללקוחותיה הקיימים.

בהתאם לקביעת האסטרטגיה, החברה קבעה כי תפעל ב-3 סגמנטים בקשר לפעילות ה-ISP - (1) מפעילים (שירותי אינטגרציה ותשתית לספקי תקשורת); (2) במתכונת קמעונאית ללקוחות עסקיים; (3) שירותים למגזר הפרטי. בשלב הראשון החליטה החברה לפעול באספקת שירותי אינטרנט למגזר המפעילים ולמגזר העסקי. בהמשך, בכוונת החברה להשיק מוצרים נוספים, כדוגמת תשתיות תקשורת מאובטחות, שירותי נתב מתקדמים, פתרונות אלחוט ייחודיים ושירותי קישורי לעננים הציבוריים הבינלאומיים. בכוונת החברה להביא את ניסיונה הגלובלי בתחומי התשתית, השירות ופתרונות התקשורת, גם לשוק ה-ISP הישראלי.

כמו כן, ובהמשך להחלטת החברה כאמור לבחון את כניסתה המלאה לתחום פעילות ה-ISP, זכתה החברה במספר התקשרויות מהותיות, בהיקפים כספיים משמעותיים, וממשיכה לקדם בקצב מואץ את פעילותה בשוק ה-ISP. להלן תיאור עיקרי ההתקשרויות למועד פרסום דוח תקופתי זה:

א. ביום 3 באפריל, 2022 דיווחה החברה על הגעתה להסכמה עם חברת תקשורת (להלן: "הלקוח"), לפיה תספק החברה ללקוח שירותי איפיון ופיתוח טכנולוגיים של פלטפורמת ISP מלאה מקצה לקצה עבור הלקוח ולקוחותיו, בסך של כ-625,000 דולר ארה"ב. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 3 באפריל, 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-034962), המובא בזאת על דרך ההפניה.

ב. ביום 13 ביוני, 2022 דיווחה החברה על הסכם לאספקת שירותי ומערכת ISP על ידי החברה בהיקף של 5.5 מיליון ש"ח עבור לקוח מסחרי גדול (אותו לקוח, כהגדרתו בפסקה לעיל). כמו כן, הובהר כי כל לקוח נוסף של השירותים מעבר לרף שהוגדר בין הצדדים, יזכה את החברה בתשלום נוסף, כפי שהוגדר. בנוסף, לחברת התקשורת קיימת אופציה להארכת ההתקשרות בשנה נוספת, כנגד תשלום נוסף של 2.75 מיליון ש"ח. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 13 ביוני, 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-072697).

כמו כן, במהלך שנת 2022 הקימה החברה תשתית מתקדמת ואיכותית אשר כוללת:

א. הקמת תשתית שרידה בארבעה אתרים. התשתית מבוססת על מערכות Juniper, Cisco F5 ועוד.

ב. מערכת סינון תכנים ואנטי וירוס.

ג. מערכת Multi vISP - מערכת המאפשרת הקמת ספקיות אינטרנט על תשתית של גילת, מערכת Multi Tenant מבוססת Cloud Compute.

ד. מערכות Cache של ספקיות תוכן המובילות בעולם: Facebook, Netflix ו-Google.

ה. מערכת לניהול משתמשי קצה; מערכת לניהול תעבורה של משתמשי קצה.

ו. Wholesale - מערכת WEB לניהול ממשקים והתממשקות לספקיות תשתית.

ז. אבטחת מידע לפתרון - המערכות הוטמעו לעמידה בתקנים מחמירים, כולל תקן ISO27001.

הפעילות מספקת כיום אינטרנט לאלפי לקוחות פרטיים של חברת תקשורת גדולה (כ- 12,300 לקוחות, נכון ליום 13 במרץ, 2023) וכן משרתת כיום כ- 330 לקוחות עסקיים. החברה הקימה תוך זמן קצר תשתיות מתקדמות, חיבור לענן ושירותי ערך מוסף מתקדמים.

מובחר כי אין וודאות מלאה בדבר צפי התוצאות העסקיות של פעילות ה-ISP וסאו הצלחתה- והאמור לעיל ביחס לאפשרות הצלחת הפעילות לרבות מוצרים חדשים שבכוונת החברה לפתוח בתחום זה מהווה מידע הצופה פני עתיד- כהגדרתו בחוק ניירות ערך- אשר יכול שלא להתממש *כולו או חלקו/ או להתממש באופן שונה מהותית מהערטות ותחזיות החברה- גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאינן החברה יכולה לצפותן במועד זה- ובכלל זאת- הסביבה התחרותית והתפתחויות 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.

אודות שוק האינטרנט והענן בישראל:

בשוק האינטרנט והתקשורת הנייחת נרשמה בשנים האחרונות צמיחה הנשענת בעיקר על שינויים טכנולוגיים מהותיים ורגולציה תומכת. כניסת הסיבים האופטיים כתשתית המרכזית לכל המגזר העסקי וכן למגזר הפרטי. תחום האינטרנט מתאפיין בעלייה בקצבי הגלישה ובאימוץ שירותים מתקדמים ויישומי ערך מוסף – במגזר העסקי חיבור לתשתיות ענן וצריכת יישומי ענן, ובשוק הפרטי בעיקר שירותי תוכן וטלוויזיה. כך, אנו עדים לגידול מהיר בצורכי רוחב הפס של הלקוחות ברשת הציבורית, כלפי האינטרנט והענן.

משרד התקשורת, הרגולטור המרכזי בשוק, קבע לפני כעשור, אסטרטגיה, אשר במהותה, מאפשרת תחרות על בסיס חובתם של בעלי התשתיות לספק שירותים סיטונאיים. המשמעות העיקרית היא על בזק, שנדרשה לפתח שוק סיטונאי מפותח בתשתיות הפיזיות והשירותים המרכזיים – בעיקר שירותי התשתית בגישה לאינטרנט.

מבחינת רמת המחירים ניתן לומר שבאופן כללי, יש ירידה במחיר לנפח תעבורה נתון, אשר נובעת מהתפתחות הטכנולוגיה המאפשרת הגדלת רוחב הפס בעלויות נמוכות מבעבר. עם זאת בטח שבמגזר הפרטי, וגם בשל עוצמתה של בזק, גם במגזר העסקי, בסופו של דבר, רמת המחירים נקבעת בעיקר על ידי הרגולטור בשוק הסיטונאי.

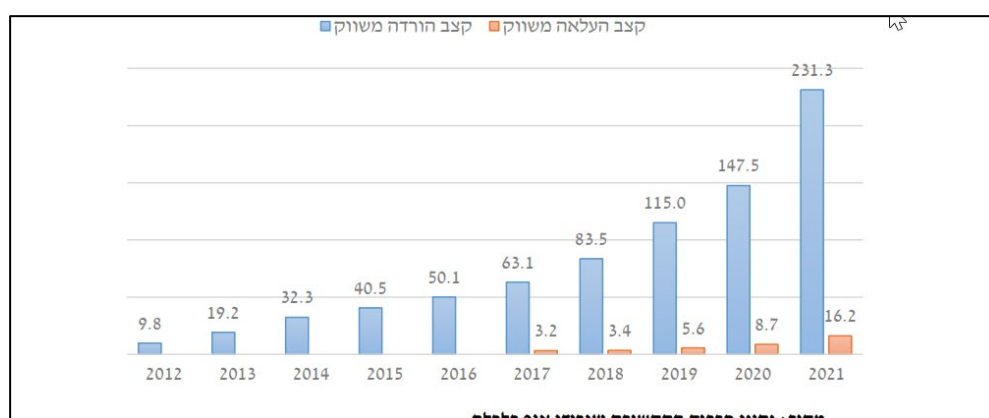
סך ההכנסות בשווקים אליהן מכוונת החברה נמדדות בכ- 5.5 מיליארד ש"ח בשנת 2021. המגזר הפרטי מהווה כ- 4 מיליארד ש"ח וממשיך לשמור על חלקו מסך ההכנסות בשוק התקשורת. המגזר העסקי בשוק התמסורת

ותקשורת הנתונים מהווה כ- 1.5 מיליארד ש"ח וגם הוא שומר על יציבות. ראו הנתונים להלן מתוך אתר משרד התקשורת

לוח 1: הכנסות שוק התקשורת בשנים 2018-2021 על-פי מגזרי פעילות
באלפי ₪ (ללא מע"מ), מחירים שוטפים

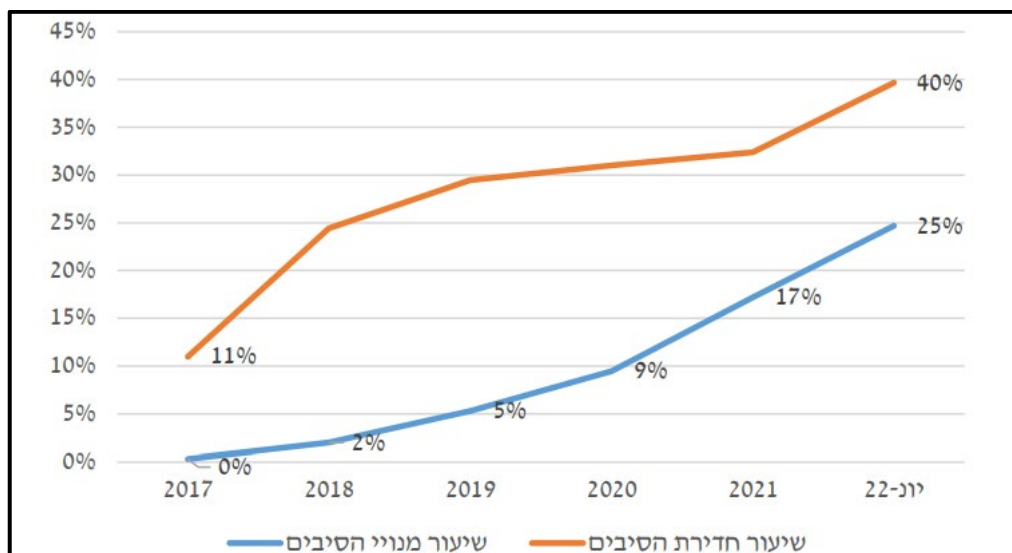
מגזר פעילות	2018	2019	2020	2021	YOY (2021-2020)
תשתיות אינטרנט ושירותים נלווים ²	2,444,767	2,843,068	3,080,077	3,122,474	1.4%
גישה לאינטרנט ISP	1,487,237	1,196,433	1,007,632	1,000,183	-0.7%
תמסורת ותקשורת נתונים	1,392,396	1,319,184	1,251,608	1,362,215	8.8%
טלפוניה ניידת	1,477,900	1,313,654	1,339,196	1,222,822	-8.7%
שידורים	3,250,407	3,110,700	3,056,392	3,007,442	-1.6%
סלולר	7,757,848	7,305,871	6,413,227	6,708,540	6.0%
תקשורת בינלאומית	637,230	482,292	420,571	376,691	-10.4%
סה"כ	18,447,785	17,571,202	16,568,703	16,800,367	1.9%

בעוד שבמגזר העסקי, שירותים מבוססי סיב קיימים כבר למעלה מ- 20 שנה, פריסת הסיבים למגזר הפרטי החלה רק בשנים האחרונות. תחילה היו אלה דווקא מתחרות חדשות - פרטנר, סלקום ו- IBC. שנת 2021 היא השנה שבה החלו שחקניות התשתית הוותיקות לפעול בעולמות הסיבים, כל אחת בדרכה. בעקבות תיקון חוק התקשורת בסוף שנת 2020 חברת בזק לקחה על עצמה חובת פרישה בכ- 82% ממשקי הבית בישראל. השיקה בזק בתחילת שנת 2021 השיקה את רשת הסיבים שלה והחלה לשווק למנוייה שירותי אינטרנט מבוססי סיבים אופטיים. יצוין כי בהמשך הגדילה בזק את התחייבותה עד כדי 85% מבתי האב. בתחילת שנת 2021 המשרד אישר בקשה להעברת אמצעי שליטה בחברת IBC גם לקבוצת הוט, בכפוף למספר תנאים ובהם הרחבת דרישת הפרישה של החברה. לאחר אישור זה השיקה גם הוט את שירות הגישה שלה לאינטרנט מבוסס הסיבים. כמוכן, שירות מבוסס סיבים מאפשר הגדלת נפחי הגלישה שצורכים בתי האב בישראל.



בנוסף, בשנת 2021 החלה ההיערכות למכרז התמרוץ הראשון - איזורים בהם בזק החליטה שלא לפרוש ובהם קבע משרד התקשורת, כי נדרשת סובסידיה על מנת לעודד בהם פריסה. באוקטובר 2022, פורסם המכרז השני ובסופו נקבע שלכ-99% ממשקי הבית בישראל יש צפי לפרישת סיבים אופטיים על ידי חברה ספציפית, שתחויב גם באספקת שירותים סיטונאיים על גבי הרשת שתפרש.

על פי נתוני משרד התקשורת ההערכה היא כי שיעור הנגישות של בתי האב בישראל, לשירותי סיבים הגיע לכ- 70% בסוף שנת 2022, בסוף שנת 2023 היא תעמוד על כ- 90% ובסוף שנת 2024 על 95%-100%. להלן תרשים המציג את קצב הגידול במנויים לתשתיות סיבים ואת הגידול בנגישות לתשתיות סיבים¹:



גורמי ההצלחה הקריטיים בפעילות ה-ISP

- א. היכולת להציע מערכות תקשורת אמינות במחיר תחרותי המבוסס על מבנה עלויות המותאם לשינויים התכופים בסביבה העסקית של החברה.
- ב. החלטות רגולטוריות והיכולת להתמודד עמן.
- ג. היכולת לשמר חדשנות ומובילות טכנולוגיות ולתרגמן ליישומים מתקדמים, אמינים ובעלי ערך ללקוח בזמני תגובה קצרים, וכן ראשוניות שיווקית.
- ד. שימור ערכי מותג והתאמתם לתנאי הסביבה התחרותית המשתנה.
- ה. אפקטיביות של מערכי המכירה והשירות; ניהול מדיניות מחירים מושכלת, בכפוף למגבלות רגולטוריות.

חסמי הכניסה והיציאה העיקריים בפעילות ה-ISP

באופן מסורתי, חסם הכניסה העיקרי לתחום אספקת שירותי האינטרנט נבע מהצורך בהשקעות כבדות בתשתית טכנולוגית ובמערכות עוטפות (מערכות מידע לניהול הלקוח והתשתית) עד להשגת יתרונות לגודל, ומעלויות

² להודעת משרד התקשורת מיום 1.2.2023 ראו - <https://www.gov.il/he/Departments/news/01022023>

גבוהות הכרוכות בהקמת מערכי שיווק, מכירה, גבייה ותמיכה בלקוחות ובבניית מותג. לאורך השנים הופחתו באופן משמעותי חסמי הכניסה המסורתיים כתוצאה מרפורמת השוק הסיטונאי המאפשרת שימוש בתשתיות של ספקי האינטרנט המסורתיים הגדולים, שיפורים טכנולוגיים, ירידת מחירי תשתית וצידוד, שינוי כללי האסדרה וכיו"ב.

חסמי היציאה העיקריים נובעים מאלה: מחויבויות מכוח רישיונות החברה, מחויבות לעובדים, ספקים וחברות שונות מכוח הסכמי שיתוף פעולה, צרכי השקעה בלתי מבוטלים וכיו"ב.

מבנה התחרות ושינויים החלים בפעילות ה-ISP

תחום התקשורת הפנים ארצית הנייחת ושוק האינטרנט מוסדר ומפוקח על-ידי משרד התקשורת, בין השאר, באמצעות מתן רישיונות לגופים הפועלים בתחום. תחום האינטרנט מתאפיין בשיעורי חדירה גבוהים, המיוחסים לפריסת תשתית גישה ארצית.

פעילות החברה מבוצעת מכוח רפורמת השוק הסיטונאי. בהתאם למדיניות "השוק הסיטונאי", נדרשות ספקיות התשתית המרכזיות לאפשר לספקים חסרי תשתית להשתמש בתשתית פיזית זמינה של אותן חברות, בתעריפים שהוסדרו.

השירותים הסיטונאיים נקבעו בהמשך למסמך מדיניות בו אימץ שר התקשורת את עיקרי המלצותיה של הוועדה לבחינת מבנה תעריפי חברת "בזק" ועדכונם ולקביעת תעריפי שירותים סיטונאיים בתחום התקשורת. במסמך המדיניות נקבע, בין היתר, כי בעלי תשתיות הגישה הנייחות הכלל ארציות, המספקים שירותים קמעונאיים, יחויבו במכירת שירותים סיטונאיים לבעלי רישיונות תקשורת, על בסיס תנאים בלתי מפלים וללא הנחות לגודל. בהמשך למסמך המדיניות, קבע משרד התקשורת תיקי שירות לשירותים השונים, הקובעים את מתכונת מתן השירותים על ידי בעלי התשתיות. התעריפים המירבים שרשאית החברה לגבות עבור שירותים אלה נקבעו על ידי שר התקשורת בהסכמת שר האוצר בתקנות.

בנוסף, בשל העובדה שמתחרות תשתית חדשות התפתחו (פרטנר ו-IBC), נוצר גם כח שוק, כך שהתעריפים הסיטונאיים של בזק, נקבעים גם על בסיס הסכמים מסחריים. לאחרונה דווח על הסכם כזה בין פרטנר לבזק, לפיו תרכוש הראשונה (IRU) 120,000 קווים מבזק, תמורת כ- 570 מיליון ש"ח וכ- 4% תחזוקה בשנה – המחיר מייצג כ- 4750 ש"ח לקו חד פעמי וכ- 190 ש"ח לשנה לקו לתחזוקה. מחיר זה מייצג מחיר לפני מימון של כ- 42 ש"ח בעוד שהמחיר המפוקח עומד על 82 ש"ח.

אנו סבורים שמשרד התקשורת יעדכן משמעותית את המחירים הסיטונאיים באופן שישקף את ההסכם בין פרטנר לבזק כאמור לעיל.

גורמי סיכון רלוונטיים לפעילות ה-ISP:

תחרות

התחרות בתחום התקשורת הפנים-ארצית הנייחת הולכת וגוברת בשנים האחרונות בעיקר בתשתיות ובעיקר מצד קבוצות התקשורת הגדולות, בין היתר לאור יישומו של השוק הסיטונאי הפאסיבי. לראשונה מהקמת המדינה יש 3 תשתיות פיזיות המגיעות לחלק גדול מבתי האב בישראל. בזק, הגדולה שבהם, IBC תגיע ל- 75%

ממשקי הבית ופרטנר מגיעה לכ- 1 מיליון בתי אב. גם ספקים קטנים יותר אשר זכו במכרזי התמרוץ פורשים תשתית לכ- 0.5 מיליון בתי אב.

דווקא חברות קטנות ועצמאיות, ללא תשתית, נעלמו מן השוק. חברות אלה שבמשך שנים ארוכות אתגרו את השוק הקמעונאי לא נערכו מספיק לשינוי המדיניות של משרד התקשורת ובשלב זה אין להן השפעה על מידת התחרות.

לכן, הסיכון העיקרי הוא סיכון בניהול השוק הסיטונאי על ידי הרגולטור.

פיקוח והסדרה שלטוניים

החברה כפופה לפיקוח ולהסדרה מכוח רישיון משרד התקשורת. במקרים מסוימים, כגון אירועי הפרה, שר התקשורת רשאי לבטל, את רישיון החברה, להגבילו או להתלותו לפי העניין, בהתאם לתנאים הקבועים בחוק התקשורת, וכן מוסמך לשנות את תנאי רישיונה של החברה, להתערב בתעריפים קיימים והצעות שיווקיות וליתן לה הוראות. שינויים מהותיים בכללי ההסדרה החלים בתחום התקשורת בכלל ועל החברה בפרט, עשויים לחייב את החברה בביצוע שינויים בתוכניות האסטרטגיות שלה ולפגוע ביכולתה לבצע תכנון ארוך טווח של פעילותה העסקית.

עם זאת, לאחרונה שינה המשרד את המדיניות בעניין שירותי גישה לאינטרנט ממעמד של רישיון למעמד של היתר כללי. עיקר הסיכון הוא מדיניות המשרד בכל הקשור עם עידוד ספקים עצמאיים לפעול בשוק. אנו מעריכים שלאחר כ- 5 שנים שהמשרד עודד השקעות, יעבור המשקל לעידוד תחרות קמעונאית.

שינויים טכנולוגיים תכופים

תחום התקשורת מתאפיין בתמורות טכנולוגיות תכופות והתקצרות אורך החיים הכלכלי של טכנולוגיות חדשות. מגמות אלה משמעותן צורך בהשקעת משאבים בשדרוג הטכנולוגיות הקיימות של החברה, הנמכת חסמי הכניסה עבור מתחרים חדשים ו/או התייתרות של מערכות שונות שהקימה החברה.

תיאור פעילות החברה על פי מגזרי הפעילות הקיימים שלה

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.

ניתן לראות שהצמיחה משנה לשנה בראייה עולמית הינה צמיחה איטית וקבועה, בעוד הצמיחה ביבשת אפריקה מהירה ועוצמתית הרבה יותר. הסיבות המרכזיות לכך שאנו רואים כעת צמיחה הרבה יותר גדולה באפריקה, והחברה צופה שתמשיך לראות צמיחה זאת בשיעורים דומים בשנים הקרובות נעוצה במספר גורמים:

- מכשירי הטלפון החכמים Smartphones שהיו יקרים מאוד בעבר הלא רחוק, ביחס לכוח הקנייה של רבים מתושבי היבשת - מחירים הולך ויורד, מגמה שהחברה מעריכה שתמשך גם בשנים הקרובות.
- זמינות רשתות GSM - קיימת מגמה מתמשכת של מעבר לרשתות סלולר מהירות - רשתות 4G ואף רשתות 5G בערי הבירה ובערים המרכזיות במדינות באפריקה. עקב תחרות גדולה מאוד בין מפעילות הסלולר השונות ביבשת, אנו עדים ל-"מירוץ חימוש" שמתרחש כעת אשר במסגרתו כל חברת סלולר מבקשת לפתח ולקדם יכולות 4G/5G בערים המרכזיות כדי לזכות בנתח שוק משמעותי. אם בעבר, איכות רשת סלולר הייתה נמדדת באיכות הצליל בשיחת טלפון, היום האיכות נמדדת בעיקר ברשת ה-Data של חברות הסלולר. הלקוחות בוחרים בחברה עם גלישת הנתונים המהירה ביותר והיציבה ביותר.
- כניסת רשתות 3G לאזורים מרוחקים במדינות באפריקה - אותם תאי סלולר שהוחלפו בערים המרכזיות בתאים חדשים, משונעים לאזורים מרוחקים יותר שעד כה לא נהנו מאפשרות לקיים תקשורת נתונים או לחילופין היו בעלי יכולת מאוד דלה לקיום של תקשורת נתונים.
- הגורם האנושי - התחזקותן של הרשתות החברתיות הגיעה לאיזורים רבים ומגוונים באפריקה והלקוחות משקיעים את מיטב כספם על מנת להיות חלק בעולמות הללו תוך השקעה בשירותי תקשורת מתקדמים.

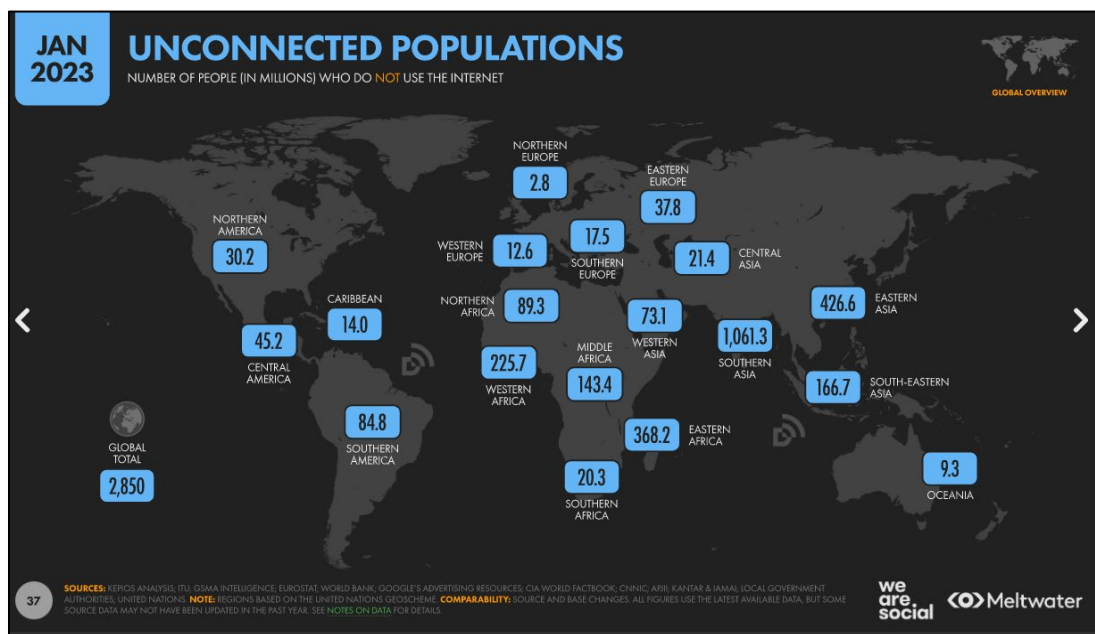
ניכר כי שיעורי החדירה באפריקה גבוהים אולם שיעור החדירה של משתמשי האינטרנט והרשתות החברתיות נמוכים משמעותית מהממוצע העולמי, בעיקר בגלל הפער הגדול שיבשת

אפריקה פתחה אל מול העולם המערבי. פער זה הולך ומצטמצם לאורך השנים, מגמה שהחלה ולהערכת החברה תימשך בשנים הקרובות.

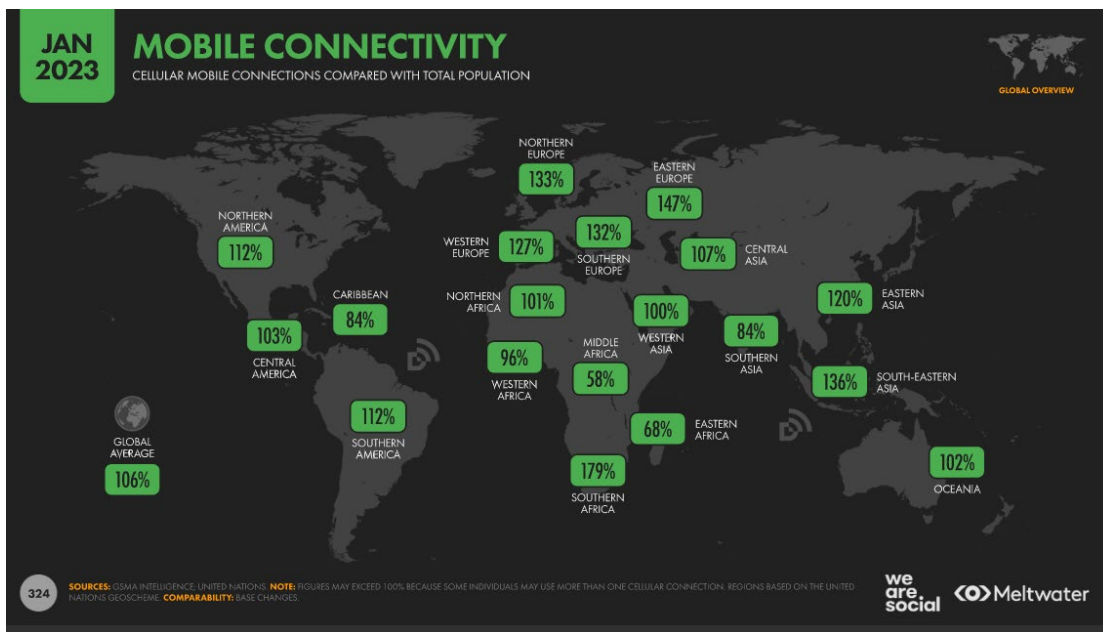
המידע בסעיף הוא מידע צופה פני עתיד- כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך- המבוסס על אינפורמציה הקיימת בחברה במועד הדיווח- וכולל הערכות של החברה התוצאות בפועל או התממשות התחזיות וההערכות עשויות להיות שונות באופן מהותי מאלו המופיעות בדוח זה.

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

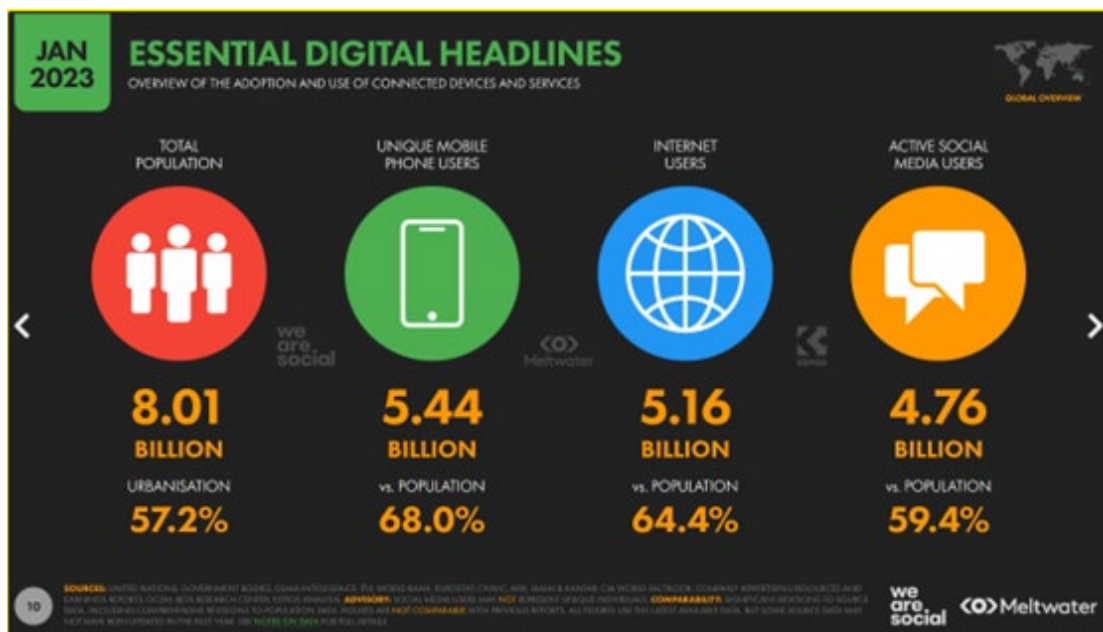
ניכר כי כמות הלא מחוברים לאינטרנט ביבשת אפריקה היא גדולה משמעותית ביחס לעולם, בין אם ביחס לכמות האוכלוסייה ו/או ככלל.



מקור: ["Hootsuite", Digital 2023](#) מחקרי

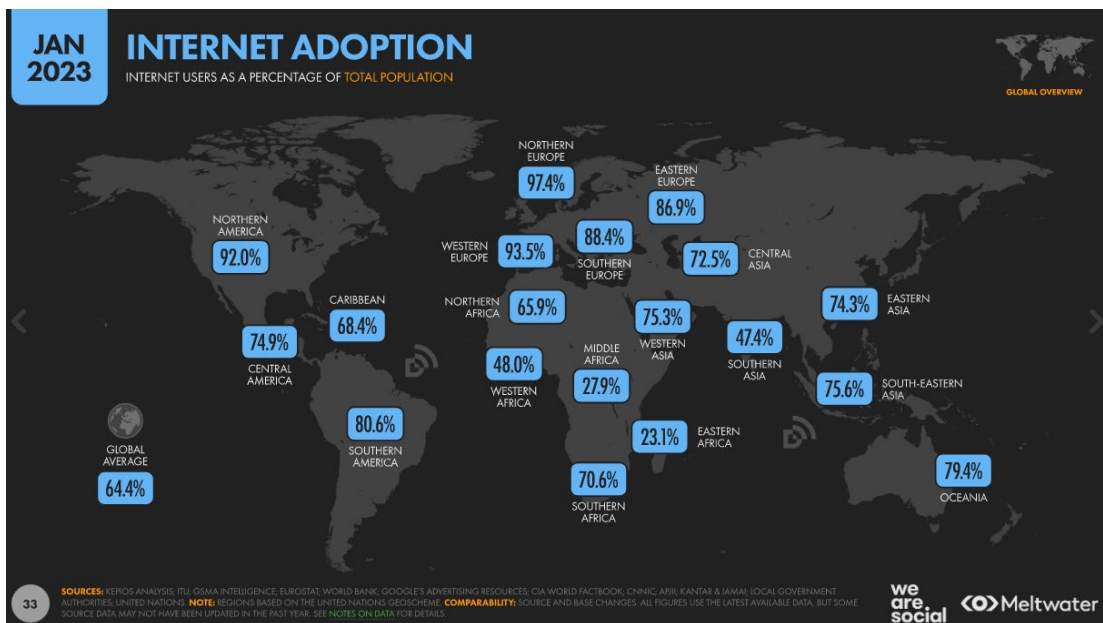


מקור: מחקר "Hootsuite", Digital 2023



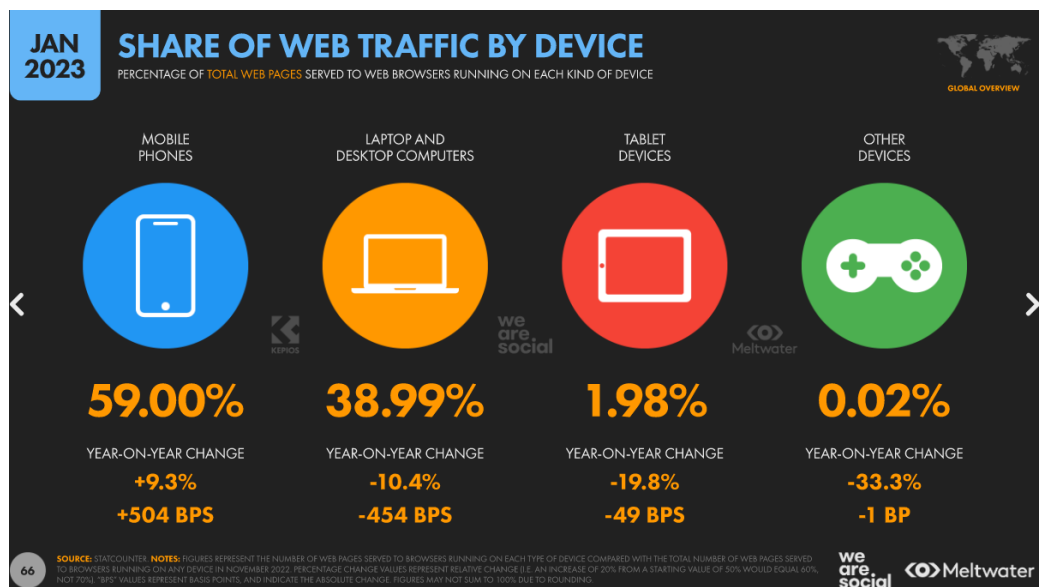
מקור: מחקר "Hootsuite", Digital 2023

כמתואר בתרשים להלן, אימוץ הגישה לאינטרנט ביבשת אפריקה, ובעיקר במרכזה היא מהנמוכות ביותר. הסיבה היא לכך היא כי מדינות אלו הן בחלקן "land lock", כלומר אין להן גישה ישירה לסיב ימי ולכן קיים קושי בחיבור כלל האוכלוסייה. עיקר הגישה לאינטרנט במדינות אלו הם דרך קישורי רדיו, כמו לוויין ומיקרוגל.



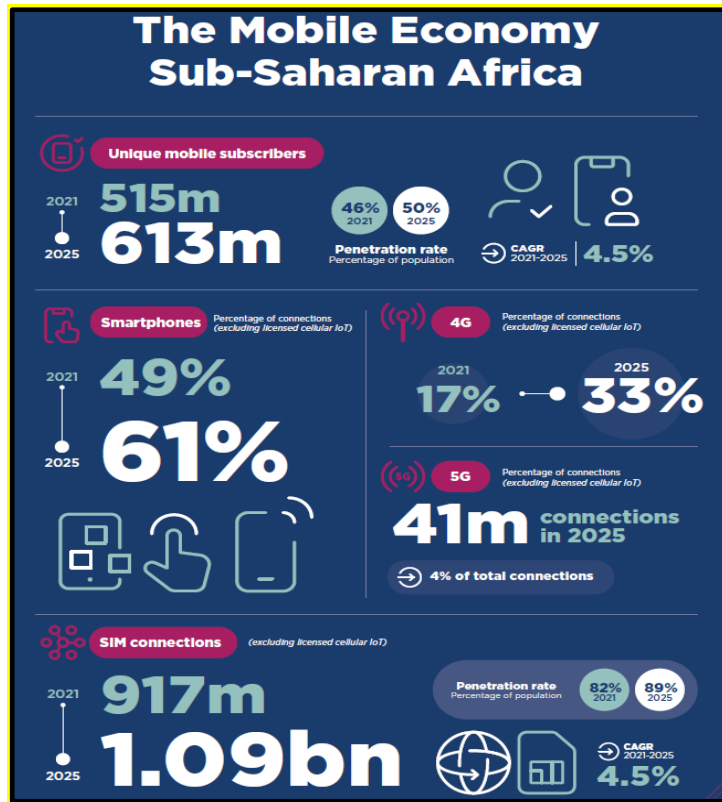
מקור : מחקרי "Hootsuite", Digital 2023

כמו כן, וכמתואר בתרשים להלן, שינוי השימוש במכשירי קצה גם עובר אבולוציה, ומכשירי הסלולר החכמים מהווים כ- 60% מהגישה לאתרים, ללא קשר לאפליקציות.

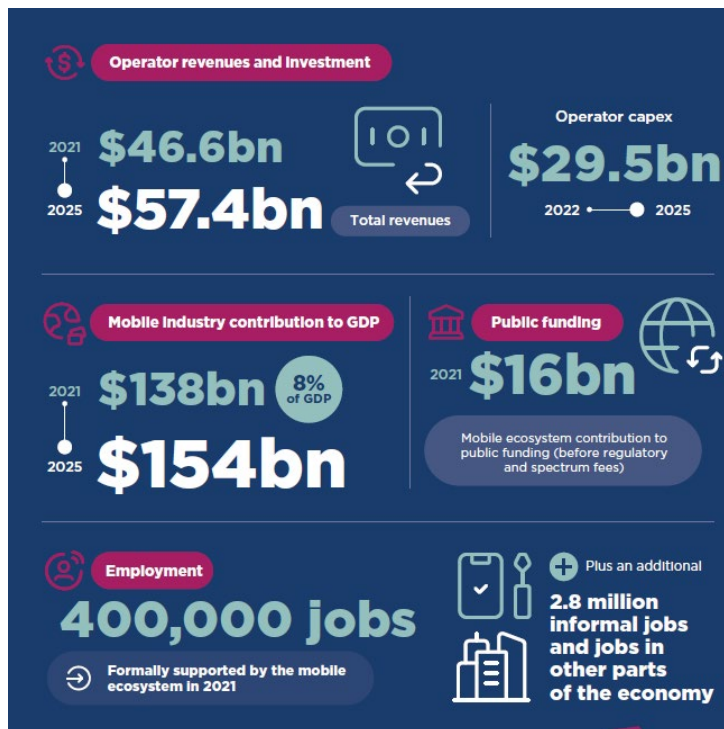


מקור : מחקרי "Hootsuite", Digital 2023

השינויים הטכנולוגיים, יחד עם הביקוש הגובר מצד משתמשי הקצה מייצרים גידול טבעי בשוק הסלולר והאינטרנט, לצד גידול בהשקעה מצד ספקיות התקשורת ובגידול בהכנסות שלהן. התרשימים המפורטים להלן מצביעים על קצבי הגידול ורמות ההכנסה החזויות לאורך השנים :



מקור: [GSMA Association](#)

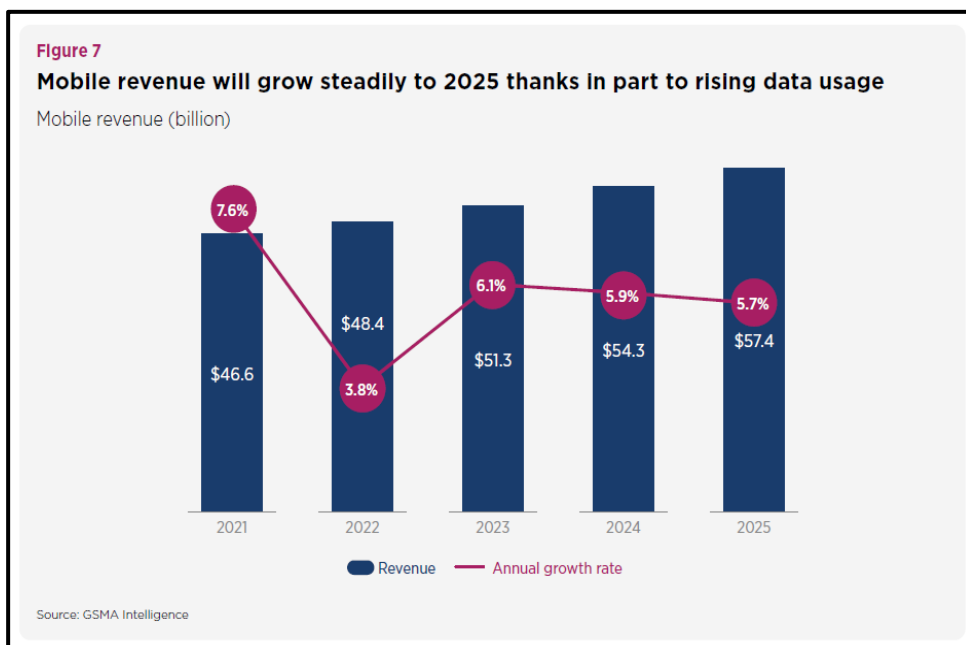


מקור: [GSMA Association](#)

כמו כן, ניכרת מגמת צמיחה מתמדת בגידול בהכנסות של שירותי הסלולר ובמהלך השנים 2021-

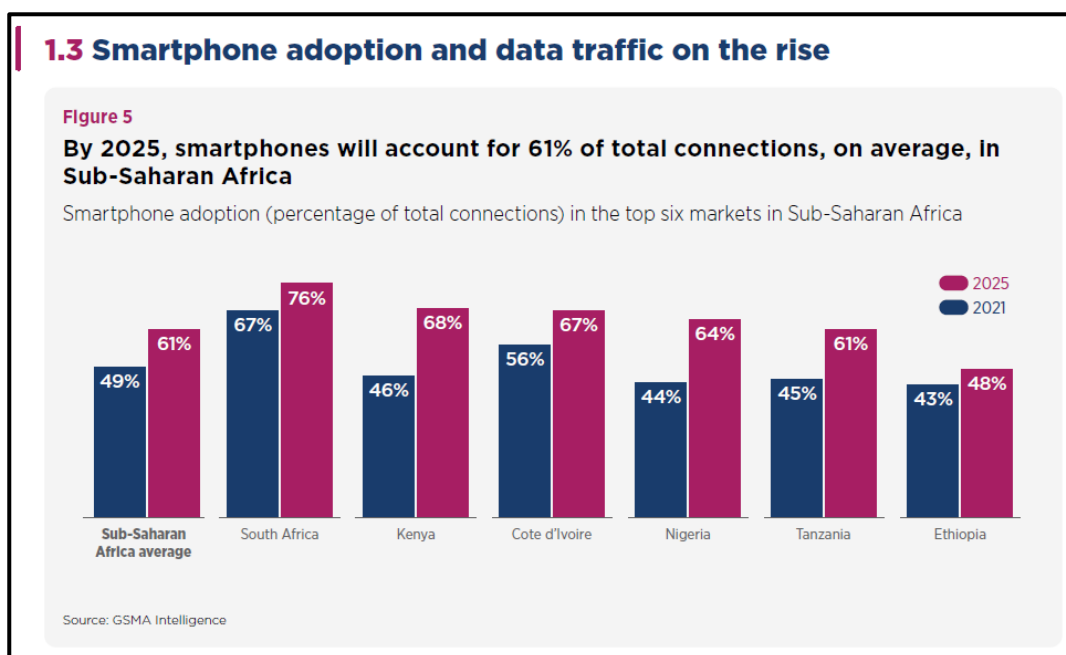
2025 היקף הגידול צפוי לעמוד על ממוצע של כ- 5.6% בשנה.

ניתן לראות כי שנת 2022 אופיינה בשיעור הגידול הקטן ביותר וזאת לאור פוסט מגפת הקורונה וירידה בהשקעות ופרסומים מצד ספקיות הסלולר.



מקור : [GSMA Association](https://www.gsma.com)

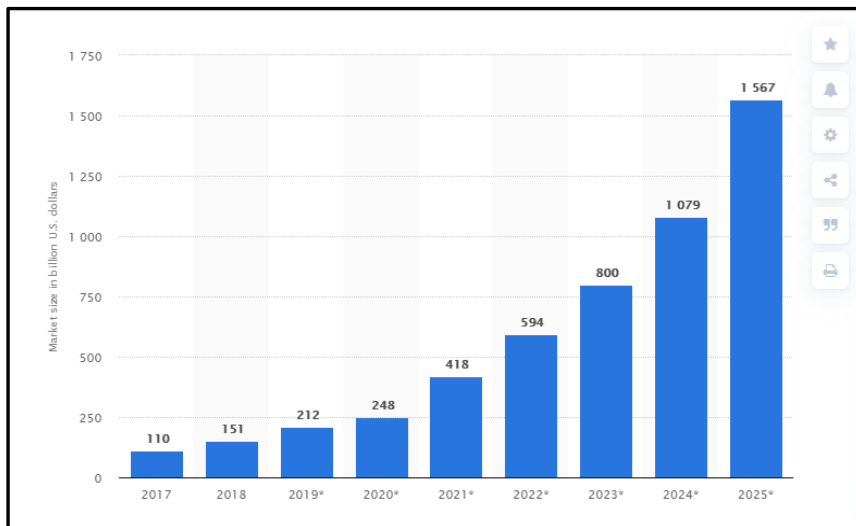
בנוסף, הסמארטפון הופך להיות הכלי המרכזי לשימוש באינטרנט. על פי הנתונים המפורטים להלן הצפי הוא כי עד שנת 2025 הוא יהווה כ- 61% מכלל הגישה לאינטרנט.



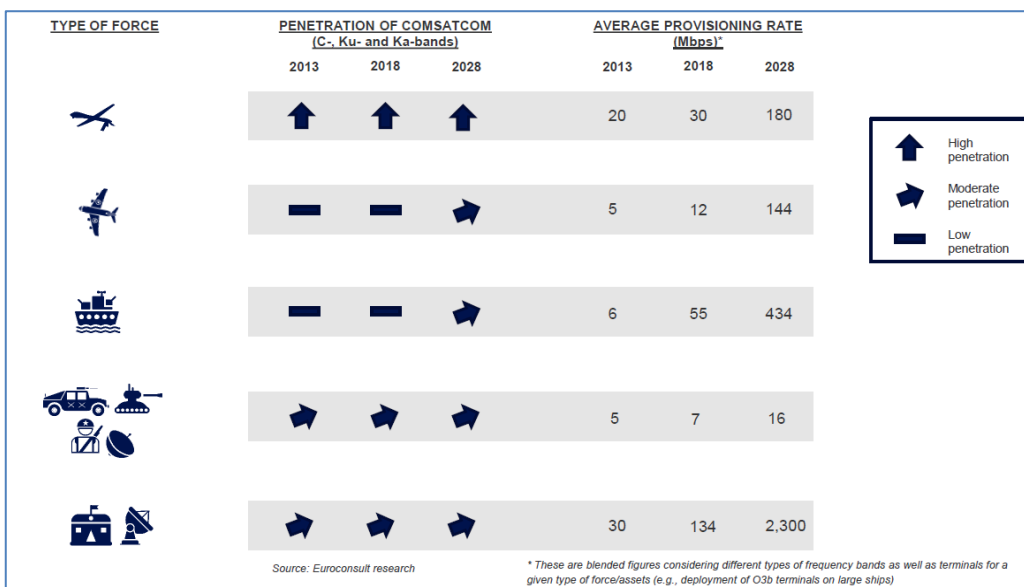
מקור : [GSMA Association](https://www.gsma.com)

בנוסף לגידול המתואר לעיל, בשנים הקרובות צפוי גידול בצריכת נתונים על ידי מכונות ומוצרים (Internet of Things). גופים מסחריים וצבאיים דורשים יכולת להעביר נתונים בוידאו 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)



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



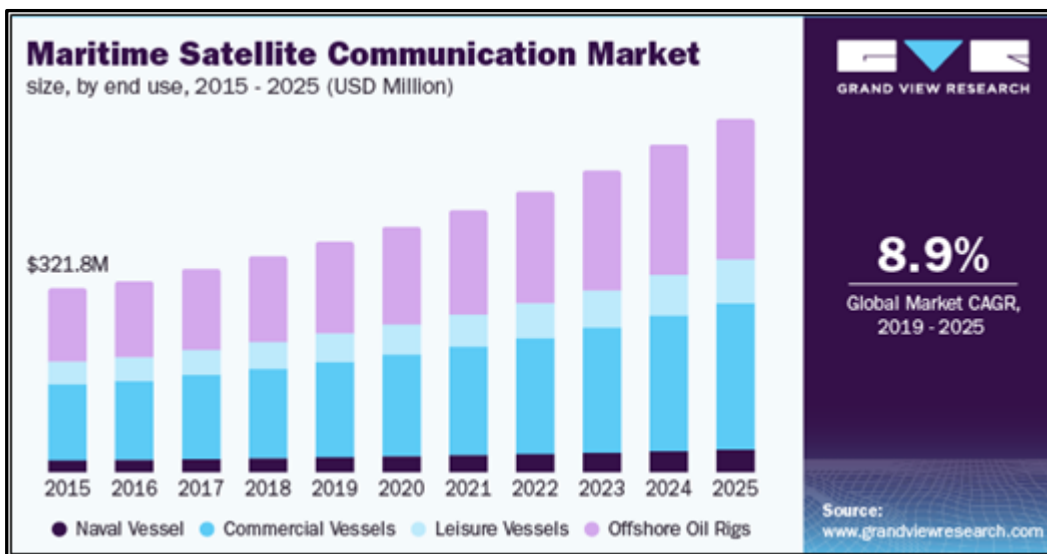
מקור : Statista : מקור : Euroconsult Research

כמו כן, נוכח האמור, גם בטכנולוגיה המשמשת עבור תשתיות התקשורת (הן לוויינית והן

קרקעית), חלו התפתחויות טכנולוגיות, ביניהן, פיתוח אמצעים להעברת מידע רב יותר ופריסת תשתיות תקשורת קרקעית המבוססת כבל אופטי.

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.

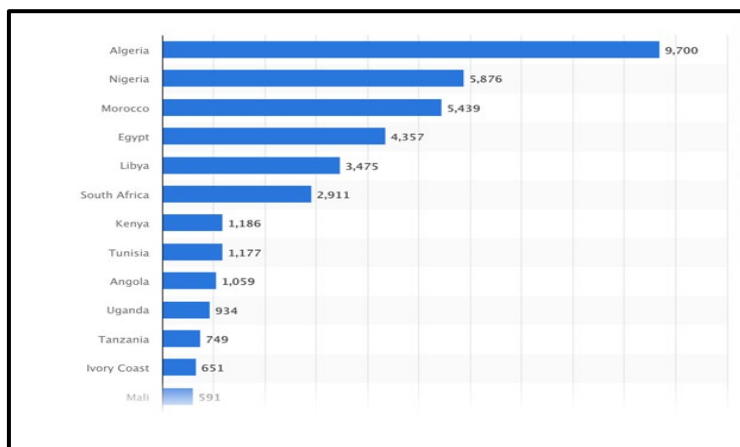
להלן נתוני שוק אודות תקשורת בתנועה:



מקור: [grandviewresearch](http://www.grandviewresearch.com)

יבשת אפריקה מאופיינת ברגישות מדינית וביטחונית וכיום גופים ממשלתיים וביטחוניים משקיעים מיליארדי דולרים בשנה על מנת לבנות מערכי הגנה פנים וחוף ארציים. חלק מהשקעות אלו מגיעות מעזרת המערב. להלן תרשים המתאר את היקפי ההשקעות בתחום הדיפנס בשנת

2022 במדינות מרכזיות באפריקה, במיליוני דולרים (מקור: Statista)

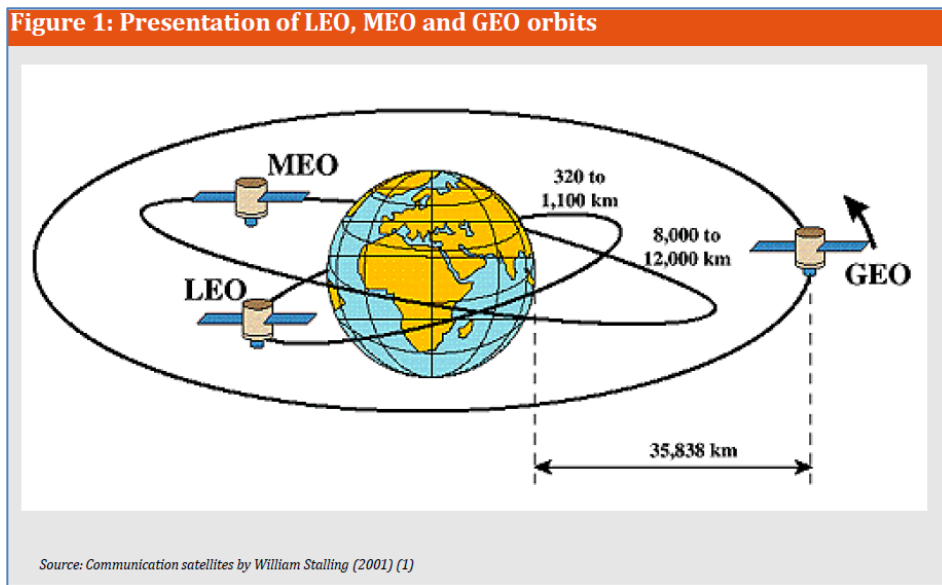


לווייני NGSO

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

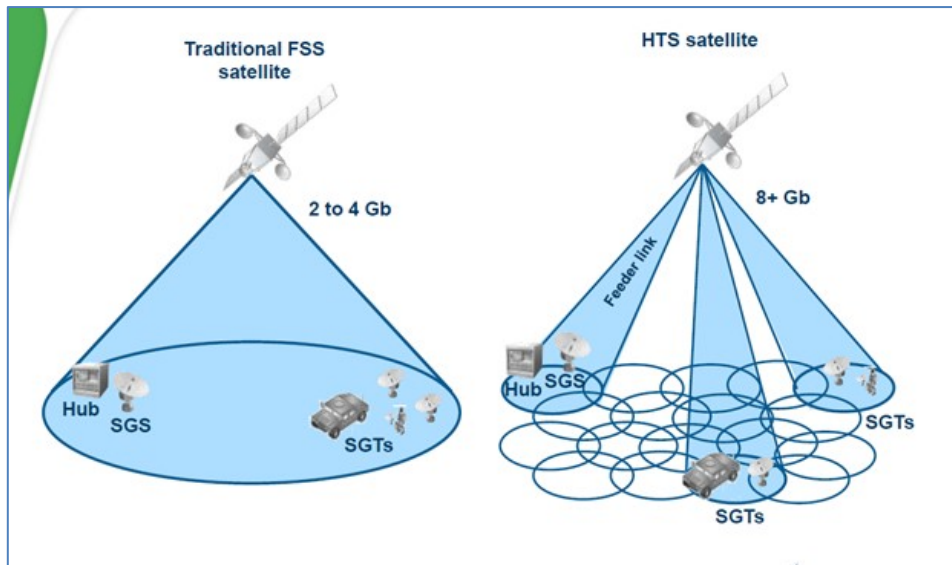
להלן תרשים המדגים את מסלולי וגובה הלוויינים השונים :



לווייני HTS

החברה גם מקפידה לעמוד בחזית הטכנולוגיה, תוך שימוש בטכנולוגיות HTS (High Throughput Satellite). 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 ללווייני ה-HTS הם נדרשים לרכוש ציוד קצה בעלות נמוכה משמעותית בעבודה ברוחבי פס גבוהים בהשוואה לציוד הנדרש עבור אותם רוחבי פס בלווייני 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.

לוויני MEO

חברת SES שהינה חברה הלוויין הגדולה ביותר בעולם במושגי גודל צי לוויינים (מעל ל-50 לווייני GEO פעילים ו-11 לווייני MEO) היא חלוצת לוויני ה-MEO וכיום החברה היחידה בעולם שפועלת בטכנולוגיה זאת.

לווייני ה-MEO- מאפשרים תקשורת בשיהוי נמוך באופן משמעותי לעומת השיהוי המתקבל בלווייני ה-GEO המסורתיים. השיהוי עומד על כ-180 מילישניות לעומת כ-600-700 מילישניות שמתקבל בעבודה עם לוויני GEO. מדובר בנתון משופר באופן משמעותי שבא לידי ביטוי הלכה למעשה בשימוש יומיומי של משתמשי הקצה גם בשיחות טלפון וגם בשימוש בתקשורת נתונים.

לוויני LEO

לוויני ה-LEO הינם לוויינים בעלי שיהוי של כ-100 מילישניות. בדומה ללווייני ה-MEO, גם כאן משתמשי הקצה יחוו חווית משתמש עדיפה באופן משמעותי ביחס לסביבת עבודה של לוויני GEO. בהשוואה בין חווית המשתמש של הלקוח בין טכנולוגיית MEO ל-GEO - יימצאו הבדלים מינוריים בלבד בחוויית המשתמש לטובת לוויני ה-LEO שלאלו כאמור שיהוי עדיף ביחס ללווייני ה-MEO.

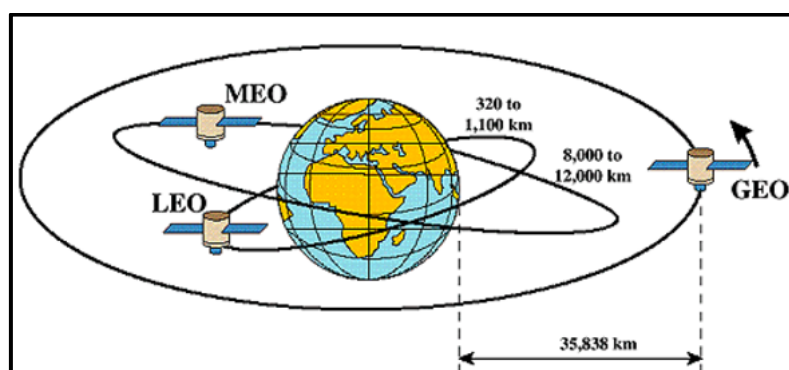
ישנם שתי חברות שמובילות את שוק לווייני ה-LEO המיועד לשימושים אזרחיים, כאשר שתי החברות מתעתדות להשיק את השירותים ברבעון 4 של שנת 2023. החברה בוחנת שיתופי פעולה מתקדמים עם החברות הללו.

החברה מאמינה שבשנים הקרובות טכנולוגיית ה-LEO תצבור תאוצה בעולם ובאפריקה בפרט

ותהווה סגמנט שילך ויתפתח מבחינת נתח שוק.

על מנת למכור שירותי LEO החברה אינה נדרשת להשקעות גדולות והחברה תוכל לספק שירותים אלו לקהל לקוחותיה באפריקה ללא צורך בפיתוח POP's או השקעה בתשתיות לוויין. ההשקעה היחידה שתידרש מעבר להשקעה במאמצי שיווק ומכירות הינה חיבור רשת ה-LEO לתשתית ה-Backbone מבוססת הסיבים של החברה בלונדון.

להלן תרשים המתאר את מסלולי החדירה של החברות העיקריות בתחום:



• [/https://oneweb.net](https://oneweb.net) - Oneweb

• [/https://www.starlink.com](https://www.starlink.com) - Starlink

מגמות מאקרו עיקריות אפריקה:

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. החברה מעריכה שמקומות רבים באפריקה לא ייהנו בשנים הקרובות מתקשורת מהירה מבוססת סיבית כיוון שההשקעה הכספית הנדרשת מפריסת סיבים בכל נקודה מיושבת ביבשת הינה אדירה ובהרבה מאוד מקרים לא תהיה כלכלית לחברות התקשורת, כך שלא תהיה להן אפשרות לבצע החזר על ההשקעה בתקופת זמן סבירה. אזורים אילו ימשיכו גם בעתיד להיות מכוסים ע"י תשתית שאינה קווית, תשתית כדוגמת לוויין או לחילופין תשתית רדיו בפריסה יבשתית.

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".

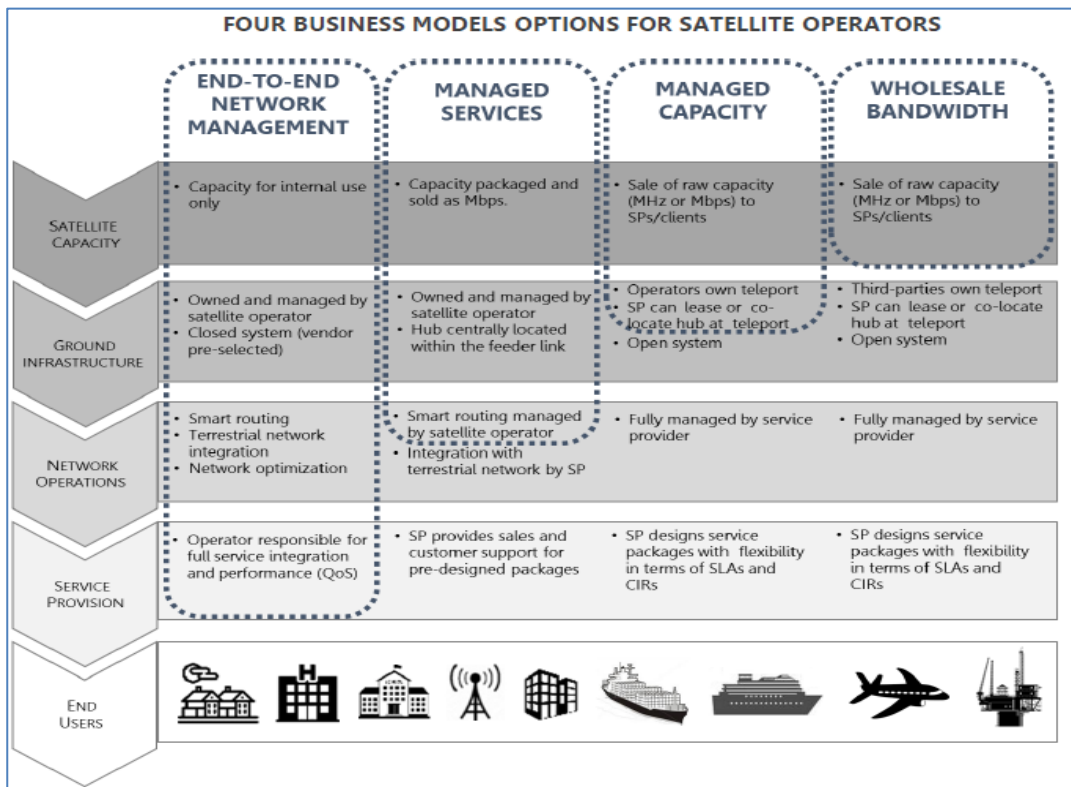
כמו כן, שוק התקשורת ככלל, מאופיין בשיפורים טכנולוגיים משמעותיים, לרבות קיומם של

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 הלוויין 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 רחב הסרט באופן המזייל עלויות הן לספק והן ללקוח.

מגמות אלה משקפות אתגרים משמעותיים לפעילות החברה, אשר נדרשת להתמודד עם ירידת מחירים לצד טכנולוגיות רבות המתחרות זו לצד זו. לשם כך פועלת החברה באופן אינטנסיבי לשם הרחבת הצעת הערך שלה ללקוחות, ביצוע מאמצי מכירה, ניסיונות להרחבת סלי מוצריה/שירותיה, פיתוח מוצרים וכיו"ב, וזאת על מנת להתמודד עם התחרות העזה.

התרשים המצורף להלן מציג מספר מודלים עסקיים לספקי שירות לווייני, בהם נוקטים ספקי לוויין, במטרה להרחיב את סל השירותים שלהם על מנת לשפר את תוצאותיהם, לרבות שילוב שירותים מנוהלים בשירותי הלוויין המסורתיים, שירותי ערך מוסף וכיו"ב:



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 אינה מאוד גבוהה, אך ניכרת מגמת שיפור משנה לשנה, גם עבור תשתית קרקעית מבוססת סיבים שאינה 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, לוויין יהווה את האלטרנטיבה המהירה והזולה ביותר לאספקת הקישוריות. במקביל, לאור המגמות המתוארות לעיל, בוחנת החברה באינטנסיביות חדירה לטריטוריות חדשות ואפשרויות אסטרטגיות נוספות בתחומי האינטרנט, הסיבים, ענן וכיו"ב כמפורט בסעיף 2.3 לעיל.

המגמות הפרטניות המאפיינות את השירותים, נוגעות בעיקר למספר מישורים: לקוחות החברה, בעיקר לקוחות מוסדיים, חברות תקשורת ועסקים המאופיינים 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 הקיבולת 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 שתגלנות 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.

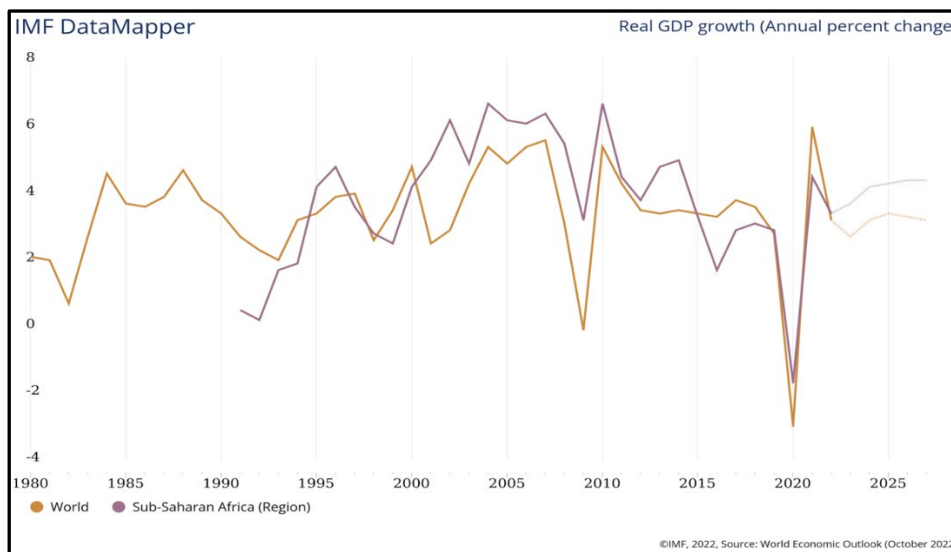
צרכים אלו מובילים את החברה לשפר בכל עת את יכולותיה הטכנולוגיות, בניית פתרונות תקשורת חדשים וייחודיים, ושיפור שוטף של רמות השירות. פתרונות אלו מיועדים יותר לשווקים עסקיים ומוסדיים והביקוש לגביהם גובר במקביל להתפתחות עסקית וחדירה של עסקים וגורמים בינלאומיים ליבשת אפריקה, לרבות התפתחות טכנולוגית מצד גורמים 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, הינה 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 והתפתחות הטכנולוגית של גורמים מקומיים, מוסדות מדינה וכיו"ב.

התוצר המקומי הגולמי באפריקה שמדרום לסהרה (Sub-Saharan Africa) מוערך בכ- 2,090 מיליארדי דולרים (על פי נתוני ה- UN) כאשר התוצר לנפש מוערך בכ- 1,820 דולר. בשנים 2015-2022 שיעור צמיחת התוצר הממוצע באפריקה היה כ- 2.51% בשנה. בשנים הקרובות צפוי התמ"ג לצמוח בקצב של כ- 4% לשנה (על פי נתוני ה- UN):

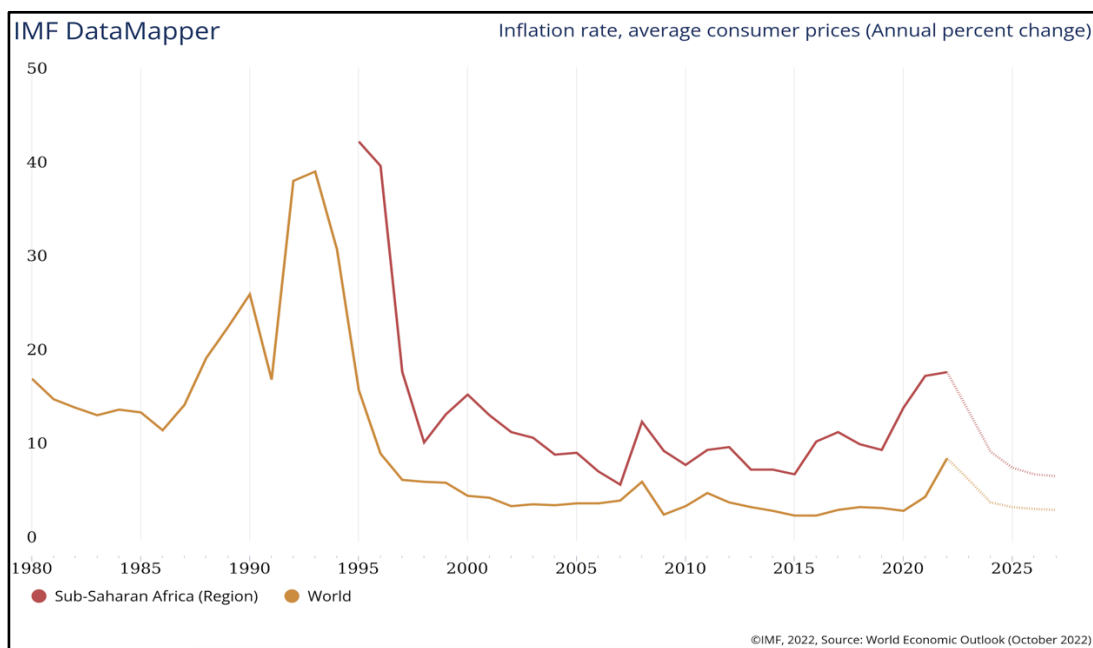


מקור : [IMF – World Economic Outlook](#)



מקור : [IMF – World Economic Outlook](#)

כלכלת אפריקה מאופיינת בשיעורי אינפלציה גבוהים באופן יחסי למדינות העולם. בין השנים 2015-2022 נע שיעור האינפלציה השנתי בטווח שבין 7.4% לכ-14.5%. שיעור האינפלציה בשנת 2022 עמד על 12.8%. 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). להלן תרשים המתאר את שיעורי האינפלציה במדינות עיקריות באפריקה :



מקור : IMF – World Economic Outlook

האמור בסעיף 7/2/2 זה- בין היתר- לעניין מגמות התפתחות השווקים היע מידע צופה פני עתיד- כהגדרת מונח זה- בחוק ניירות ערך- המבוסס על הערכות הנחלת 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 להלך

6.1.2 אופן השפעת המגמה על כלל פעילות החברה

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. ניסיון חדירה לטריטוריות חדשות והשקת פעילויות חדשות - בין היתר, לאחרונה החברה דיווחה על החלטתה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט בישראל כספקית אינטרנט (ISP) על בסיס סיבים ותשתיות קרקעיות מתקדמות, בשילוב שירותי ענן מתקדמים. במהלך התקופה האחרונה הובילה החברה מהלך נרחב לשדרוג תשתיות, המאפשר לה להשיק שירותי אינטרנט מתקדמים, חבילות ענן ושירותים טכנולוגיים נלווים נוספים. בכוונת החברה להתמקד בשלב ראשון במגזר העסקי בשילוב עבודה עם משווקים מורשים, כאשר בהמשך, בכוונת החברה להשיק מוצרים נוספים, כדוגמת תשתיות תקשורת מאובטחות, שירותי נתב מתקדמים, פתרונות אלחוט ייחודיים ושירותי קישורי לעננים הציבוריים הבינלאומיים.

במקביל, בוחנת החברה את חיזוק נוכחותה ביבשות נוספות, כגון דרום אמריקה, המזרח הרחוק וכיו"ב, וכן פועלת להשקת ופיתוח מוצרים ושירותים נוספים בתחומי הסייבר, ענן, תכנון הרשת וכיו"ב.

ג. חיזוק 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.

ד. 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.

ה. 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.

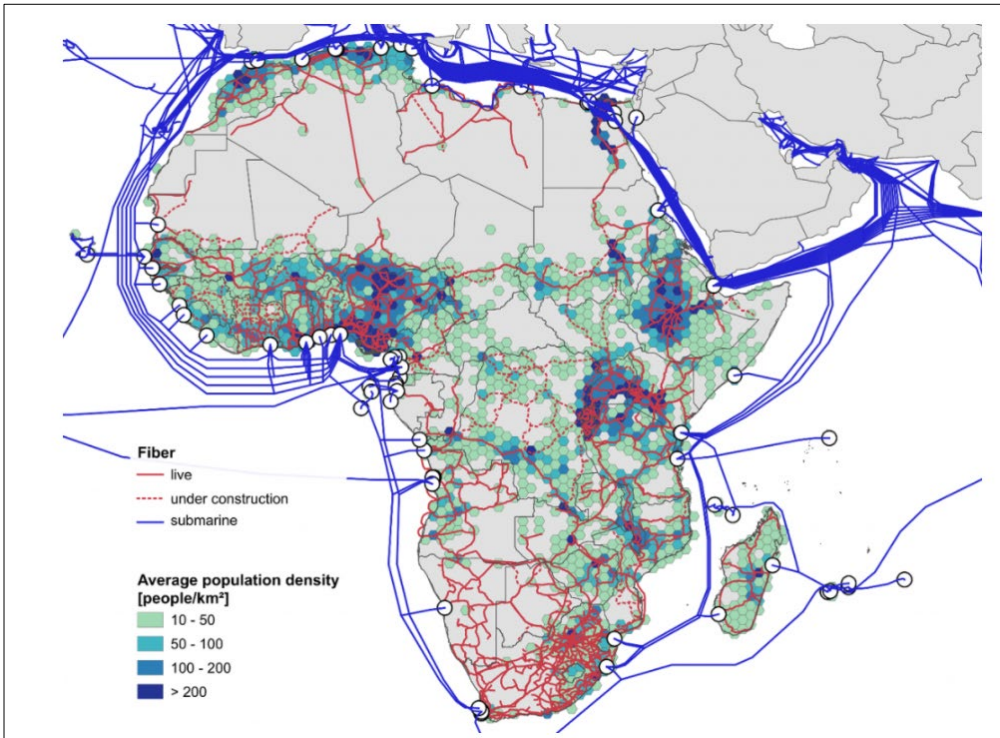
במקביל, מקפידה החברה על ניצול מקסימאלי של הקיבולת הפנויה והימנעות מחוזים ארוכי טווח עם ספקי לוויין וסיבים, זאת באופן המאפשר לחברה ניטור וניהול יעיל של חוזי החברה מול לקוחות ושמירה על מרווחי תשואות איכותיים, במקביל לניהול משא ומתן שוטף עם ספקי החברה, על מחירי הקיבולת וכיו"ב.

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 ארגוניות 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, הינו 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:



מקור: [empowerafrica](http://empowerafrica.com)

6.1.4 השפעת השינויים על שירותי תקשורת נתונים באמצעות לוויין

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, בטכנולוגיית 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 לשימור ואף לירידה בעלות הלוויין ולירידה במחיר ללקוח. ירידת המחיר מביאה לגידול בביקוש לקיבולת במקומות בהם יש צורך בלוויין.

6.1.5 השפעת השינויים על תחום שירותי תקשורת לוויינית נידת

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 בשירות LTAC על גבי רשת אינמרסאט. שירות זה מאפשר לחברה לספק שירות PTT בפריסה גלובאלית וכן, לקדם מכירת מערכות ניידות לתקשורת לוויינית.

6.2. המשך הליך פריסת הכבלים האופטיים ביבשת אפריקה

6.2.1 כללי

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).² 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.

פרויקט סימבה-Africa2

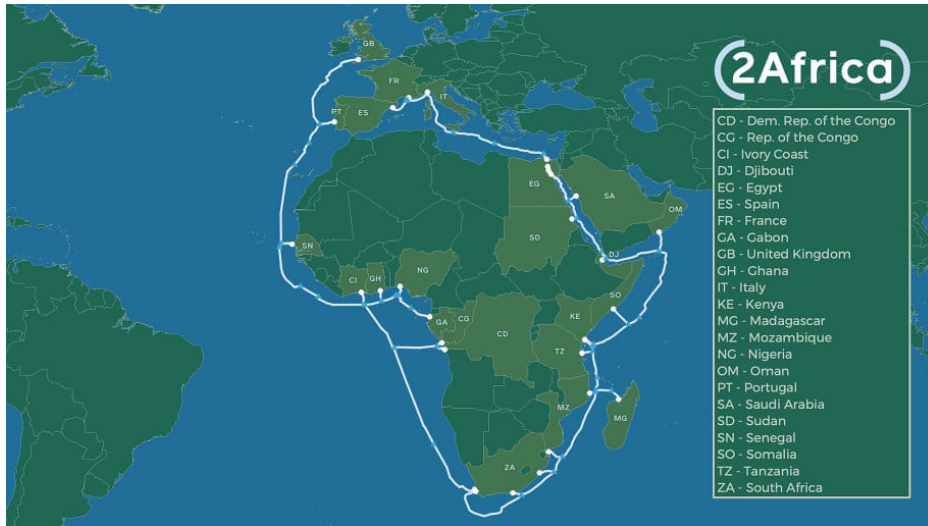
סימבה הוא פרויקט כבלים תת-מימי רב-שלבי בהובלת פייסבוק, אשר שואפת לחבר באופן מקסימאלי את יבשת אפריקה לאינטרנט, להגביר את הנגישות ובמקביל להוזיל את מחירי רוחב הפס באופן משמעותי, דבר אשר צפוי להקל על רישום משתמשים חדשים. פרויקט זה, כמו גם פרויקטים מקבילים לו, לרבות מתוכננים עשוי להשפיע באופן מהותי על היקפי התחרות ועל פעילותם של יתר ספקי השירות באפריקה:

במאי 2020, פייסבוק הודיעה על שותפותה עם מפעילים אפריקאים ועולמיים מובילים לבניית מערכת כבלים תת ימיים - Africa2, ומיתוג מחדש של פרויקט סימבה.³

הפרויקט צפוי להיות פעיל במהלך שנת 2023. בשלב זה המקטע הבי"ל יהיה זמין, כאשר פריסת סיבים יבשתיים עדיין בתהליך.

³ Annual edition of the Africa Telecom Transmission Map published by Hamilton Research for 2020/21. <http://www.africabandwidthmaps.com/?p=6440>.

⁴ <https://www.submarinenetworks.com/en/systems/euro-africa/simba>.



6.2.2 למיטב ידיעת החברה, להלן פירוט בדבר עיקרי יתרונות וחסרונות השירות על גבי לווין אל מול שירות על גבי כבל אופטי:

חסרונות	יתרונות	
<ul style="list-style-type: none"> - 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 לווין למקטע האחרון. - הכבל באפריקה מאופיין בריכוזיות נשלטת רגולציה, אשר בחלק מהמדינות מכתיבות עדיין מחירים גבוהים. 	<ul style="list-style-type: none"> - 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. 	כבל אופטי
<ul style="list-style-type: none"> - מחיר הקיבולת יחסית גבוה בהשוואה לכבל האופטי. - השירות עלול להיות מושפע במידה מסוימת מתנאי מזג האוויר. - שיהוי (latency) גבוה עבור לוייני GEO. 	<ul style="list-style-type: none"> - 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. 	לוויין

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 לווין. 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 השפעת המגמות על פעילות החברה

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" שנרכשה בשלב מאוחר יותר ע"י חברת הלוויין האמריקאית SES, לטובת הרחבת פעילות החברה בתחום אספקת שירותי התקשורת הלוויינית באפריקה. טכנולוגיית ה-O3b שבשימוש מהווה תחליף ראוי לסיב קרקעי ומאופיינת ברמת אמינות גבוהה. טכנולוגיה זאת מבוססת לווייני MEO. הדור הבא של לווייני ה-MEO יושק ע"י SES ברבעון 4 של שנת 2023 וצפוי להביא איתו מספר שיפורים ביחס לדור הנוכחי של לווייני ה-MEO של SES. החברה סבורה כי תוכל לשווק בהצלחה את השירות החדש ברגע שזה יהיה זמין מסחרית. השירות החדש יוכל לשמש כאמצעי להעברת תקשורת נתונים בהיקפים גדולים לרשת האינטרנט, במקומות בהן אין עדיין תקשורת קרקעית מבוססת סיבים אופטיים המחברים את האזור לרשת האינטרנט, והן עבור העברת נתונים מתאי סלולר מרוחקים ל-Packet Core של חברות הסלולר.

במהלך השנים האחרונות הטמיעה החברה את טכנולוגיית 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.

טכנולוגיית 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, ביצעה החברה אינטגרציה של טכנולוגיה שתאפשר לבצע SDWAN, אבטחת מידע, שירותי ענן ותשתיות סלולר ואלחוט באמצעות קופסא ייעודית אחת (NETWORK IN A

BOX). טכנולוגיה זו מאפשרת 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-ווייט, חברה המחזיקה במספר כבלים אופטיים המקיפים את יבשת אפריקה. ההשקעה ב-ווייט הקנתה לחברה כ-5.9% בהון המניות של ווייט.

הצמיחה המואצת בתחום אספקת שירותי תקשורת באמצעות סיבים אופטיים השיאו את השווי של ווייט, אפשרו לחברה לרכוש קיבולות סיבים בהתאם לצורך במחירים מוזלים יחסית מאת ווייט ואפשרו ל-ווייט להעניק לחברה וליתר בעלי המניות זיכויים ודיבידנדים לאורך השנים. בשלהי שנת 2021 מימשה החברה את אחזקותיה ב-ווייט, בהצלחה רבה.

כיום, החברה מבצעת רכישות של שירותים על גבי סיבים אופטיים תת ימיים על פי צורך ייעודי וגב אל גב (back to back) אל מול דרישת לקוח. החברה סבורה שכיום אין עדיפות כלכלית לרכישה של קווי תקשורת תת ימיים בחוזים והתחייבויות ארוכות טווח, וברמה העסקית ישנה עדיפות לחכירה של קווים בשיטת Lease ברמה חודשית או חד שנתי גב אל גב אל מול צבר חוזים חתומים מול לקוחות החברה. החברה בחרה לשנות את שיטת הרכישה של קיבולות אלו בעיקר בשל מגמת הירידה המתמשכת והחדה במחירי השוק לקיבולת סיבים תת ימיים.

6.2.4 השפעת המגמה על התחרותיות בתחום שירותי תקשורת המסופקים באמצעות תשתית לוויין

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 לווייניות חדשות כפי שסוקרו לעיל (כגון לווייני LEO ו-MEO) עשויות להאט, לבלום או לחילופין להוות אלטרנטיבה לשירותי תקשורת מבוססי סיבים, בעיקר באזורים גאוגרפיים מרוחקים או במדינות בעלות שטח גאוגרפי גדול אשר פריסת הסיבים היבשתיים בהן עשויה להיות מורכבת ויקרה, הן לפריסה והן לתחזוקת רשת הסיבים.

6.3 התחרות בתחום שירותי התקשורת

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 ארבעה (4) ספקי סלולר, כאשר החברה מספקת שירותי תקשורת לשני (2) ספקי סלולר מרכזיים (וודאקום ואורנג'). להערכת החברה נתח השוק שלה בקרב חברות הסלולר עומד על כ-6%.

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- 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 לחלק

6.4 השפעות פוליטיות וכלכליות

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 השפעת שינויים רגולטוריים על פעילות החברה

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

פרק שלישי - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

להלן תיאור עסקי החברה לגבי כל אחד מתחומי הפעילות בנפרד, למעט בעניינים הנוגעים לכלל תחומי החברה המתוארים יחד בפרק הרביעי להלן.

חלק א': תחום שירותי תקשורת נתונים

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.

7.3 תחום שירותי תקשורת נתונים

7.4 מידע כללי על תחום שירותי תקשורת נתונים

7.4.1 מבנה תחום תקשורת הנתונים והשינויים החלים בו

שירותי תקשורת נתונים הינו תחום הפעילות העיקרי של הקבוצה, אשר היווה כ- 85% 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.

7.4.2 מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

ראו סעיף 22 לפרק 4 להלן.

7.4.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו, התפתחויות בשוקים של התחום או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

7.4.3.1 תחרות גוברת בתחום שירותי תקשורת נתונים ותמורות במחירי השירותים - ראו סעיף 6.1.3 בפרק 2 לעיל.

7.4.3.2 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.

7.4.3.3 **שינוי בטכנולוגיית לווין** - חברות הלוויין המובילות מפעילות לויינים בטכנולוגיה מתקדמת מזו שהייתה מצויה, דבר שהוביל להורדת מחירי השוק ואפשר מכירה של קיבולת גדולה יותר לצרכן. מגמה זו תמשיך בשנים הקרובות, כך שמחד, נמשיך להיות עדים לשחיקה במחיר ומאידך, נזכה לגידול משמעותי בצריכה.

7.4.4 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות
ראו סעיף 6.1 בפרק 2 לעיל.

7.4.5 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם
ראו סעיף 10 בפרק 4 להלן.

7.4.6 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות
ראו סעיף 16 בפרק 4 להלן.

7.4.7 חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

חסמי כניסה

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

7.4.7.2 **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.

7.4.7.3 **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.

7.4.7.4 **רישיונות**: על מנת לפעול בתחום תקשורת הנתונים באפריקה, הן באמצעות תשתיות לוויינית והן באמצעות תשתיות 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.

7.4.7.5 **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.

חסמי יציאה

למיטב ידיעת החברה לא קיימים חסמי יציאה מהותיים בתחום.

7.4.8 תחליפים לשירותים בתחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למיטב ידיעת החברה, קיימים התחליפים הבאים:

אספקת שירותי תקשורת נתונים באמצעות סיבים: עידן הקורונה הביא עימו האצה משמעותית בפריסת תשתיות סיבים, תשתית זו זולה יותר מתשתית לווין ולכן במקומות בהם יש פריסת סיבים הביקוש ללווין יורד משמעותית.

אספקת שירותי תקשורת נתונים על ידי חברות בפריסת תשתיות סלולר מתקדמות: כניסת שחקנים לשוק תקשורת הנתונים בעלי תשתית חדשנית המתבססת על טכנולוגיית 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 MTN, Orange S.A, Bharti Airtel Limited ו-Vodacom Pty הם מספקים שירותי גישה לרשת האינטרנט באמצעות רשת סלולארית.

אספקת שירותי תקשורת נתונים באמצעות מיקרוגל: מפעילי תקשורת סלולריים מעדיפים להעביר את הקישור, שבין התחנות המרוחקות לבין המרכז, לתשתית חליפית ללווין ובכך לחסוך בעלויות הקישור הלווייניות.

7.4.9 מבנה התחרות בתחום הפעילות והשינויים החלים בו

ראו סעיף 8.7 להלן.

7.5 שירותים ומוצרים

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.

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

7.5.2 **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.

7.5.3 **שירותי ניהול רשת (GTM):** שירות שמבוסס על טכנולוגיה מתקדמת של תשתיות אחודות

המייצרות פלטפורמה חכמה שמספקת ללקוח גמישות וחסכון בניהול משאבי הלוויין והסיבים.

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

7.5.5 **אספקת שירותי תקשורת באמצעות טכנולוגיית לוויין מתקדמת:** "O3b Networks Ltd." הינו פתרון טכנולוגי לווייני בשליטתה של חברת SES. היתרון העיקרי של טכנולוגיה זו הינו שיהוי נמוך בטכנולוגיית לוויין. מדובר בטכנולוגיית לוויינים העובדים בשכבת ה-MEO

7.5.6 **אספקת שירותי תקשורת באמצעות טכנולוגיית לוויין מתקדמת:** שירותי LEO - שירותים אלו הינם של לוויינים בשיהוי נמוך יותר בהשוואה ללווייני ה-MEO שירותים אלו של חברת Oneweb וחברת Starlink עדיין לא בשימוש וצפויים להיכנס לשימוש ברבעון 4 2023

כאמור, פעילות החברה בתחום תקשורת הנתונים ממוקדת באספקת שירותי קישוריות מנוהלים, חיבור ורוחבי פס לצרכי שירותי סלולר ואינטרנט באפריקה, 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 בשוק היעד, הוא יכולתה של החברה לספק אינטגרציה בין תשתיות שונות והיכולת לפתח שירותים מיוחדים ומבדלים אשר מעניקים ללקוח מעטפת מלאה לצרכיהם העסקיים, פתרונות טכנולוגיים ייחודיים, פתרונות מנוהלים וזאת מעבר לאספקת השירות הטכנולוגי. 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 הינם בעלי ידע נרחב ביותר ובעלי יכולות ברמה גבוהה וייחודית. יחד עם מנהלי מכירות שמחזיקים בקשרים עסקיים עם מקבלי החלטות בחברות התקשורת בטריטוריות בהן פועלת החברה, נוצר תמהיל ייחודי בענף ויכולות שמביאות את קהל לקוחות החברה לשיעור רצון גבוה 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 לוויין	מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי כבל אופטי
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	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,

מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי לוויין	מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי כבל אופטי
<p>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.</p> <p>שירות ערך מוסף נוסף רלוונטי, הוא שירות ה- GTM 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).</p>	<p>(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).</p>
<p>מכירה של מקטעי חלל גולמייס (MHz) על לוויינים שונים, קישור בין שני משתמשי קצה לצורך הקמת מערכת תקשורת פרטית בין נקודות מרוחקות.</p>	<p>הקמת רשתות תקשורת וניהול פרויקטים מורכבים מותאמים לצרי הלקוח.</p>
<p>שירותי אבטחת מידע וניהול לקוחות קצה "subscribers" של ספקי הסלולר כחלק משירותי ערך מוסף. אפריקה החלה לאמץ פתרונות אבטחת מידע כחלק משינוי הרגולציה. מעבר לכך שירותים אלו מאפשרים לספקי הסלולר לבדל עצמם מתחרות השוק המקומי ולהגדיל את ה-ARPU.</p>	
<p>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.</p>	
<p>שירותי קישוריות, מידע ושידור על בסיס לוויין לצרכי אינטרנט, סלולר וכיו"ב. שירותי טלפורט לווייני, הקמת רשתות תקשורת לווייניות, ושירותים וירטואליים.</p>	<p>שירותי תשתית (חיבור פיס) וקישור (ISP) סיבית לרשת האינטרנט.</p> <p>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.</p>
<p>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').</p> <p>כמו כן, החברה הקימה מערכת לניהול VSAT שמשלבת ארבעה לוויינים באופן שמכסה את יבשת אפריקה ומקנה יתרון מול המתחרים.</p> <p>שירות חדש שהושק ברשתות פרטיות הינו - SD BRANCH שמבוסס על חיבור לקוחות עם ריבוי סניפים לאתר המרכזי של הלקוח. מוצר זה משפר משמעותית את חוויית הלקוח ומפחית עלויות בצורה משמעותית ללקוח.</p> <p>יתרון מיוחד בשירותי לוויין ללקוחות עם ריבוי סניפים הוא סוגיית הטיפול האוטומטי ברוחבי הפס המשתנים, בעיקר בלקוחות הצורכים רוחב פס לווייני בשירותי VSAT, המערכת החדשה יודעת להתאים את הרוחב פס המוצע בכל רגע נתון ולבסס את החלטותיה בהתאם לכך. פתרון זה מקנה</p>	<p>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').</p> <p>שירות חדש שהושק ברשתות פרטיות הינו - SD BRANCH שמבוסס על חיבור לקוחות עם ריבוי סניפים לאתר המרכזי של הלקוח. מוצר זה משפר משמעותית את חוויית הלקוח ומפחית עלויות בצורה משמעותית ללקוח.</p>

מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי כבל אופטי	מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי לוויין
ללקוח חיסכון ברוחבי פס ועלויות.	
<p>שירותי ניהול רשת (SDWAN): שירות שמבוסס על טכנולוגיה מתקדמת של תשתיות אחודות המייצרות פלטפורמה חכמה שמספקת ללקוח גמישות וחסכון בניהול משאבי לוויין או סיבים.</p> <p>שירות זה משלב גם לוויין וגם סיבים, מערכת ה-GTM עובדת בצורה אוטומטית במונח שנקרא machine learning - המאפשר למידה עצמונית של המערכת בהתמודדות עם תעבורת רשת ללא קשר לתשתית שעל גבה רוכבת התעבורה. יתרה מזאת, הפלטפורמה מייצרת איו-סיסטם אחיד לניהול האפליקציות אשר מהוות 50% בקירוב מכלל תעבורת הרשת.</p>	
שירותי שירותים מנוהלים לספקי לוויין וגופים אשר אין ברצונם ויכולתם להשקיע הון להעמיד תשתית טלפורט, על ידי ניצול נכסי תשתיות החברה.	
שירותים תמיכה, ייעוץ מקצועי ללקוחות, ליווי פרויקטים, שירותי גיבוי, ניהול מערכות וכיו"ב.	

7.6. פילוח הכנסות ורווחיות השירותים

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

7.7. לקוחות תחום תקשורת הנתונים

7.7.1 **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 מטרת רווח וארגונים הומניטריים בינלאומיים הפעילים בעיקר במדינות ביבשת אפריקה אך גם במזרח התיכון). בישראל החברה מוכרת לגופים ביטחוניים ומשרדי ממשלה.

בשנת 2022 היה לחברה לקוח אחד בתחום זה אשר הכנסותיה ממנו עלו על שיעור של 10% מסך הכנסות הקבוצה בתחום זה כאמור:

שיעור מסך הכנסות החברה מתחום זה	הכנסה אלפי דולר	Vodacom (*)
33%	10,974	

(*) 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 מס': 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 הקודם) ועד ליום 31.3.2023. התמורה הכוללת בגין ההסכם, עומדת 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 (אסמכתא מס': 2019-01-089286). ההסכם המרכזי עם הלקוח וודאקום כאמור הוארך ב- 6 חודשים לאחרונה בהיקף כספי כולל של כ- 6 מיליון דולר, ובמקביל מתקיים הליך מכרזי תחרותי להסכם רחב יותר.

7.7.2 **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 (להלן בסעיף זה: "מפעילי תקשורת") וכן, עסקים וארגונים שונים כגון חברות קטנות ובינוניות, חברות תקשורת, מוסדות ללא כוונת רווח, ארגונים פיננסיים ומוסדות לימוד (להלן בסעיף זה: "עסקים קטנים"). להלן פירוט שיעור הכנסות החברה מקבוצת "מפעילי תקשורת" ומקבוצת "עסקים קטנים":

שיעור מסך הכנסות החברה			קבוצת הלקוחות
2020	2021	2022	
76%	69%	52%	מפעילי תקשורת
24%	31%	48%	עסקים קטנים

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

7.7.4 **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 מאלה 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 שנעה בין 99.5%-99.9%.

7.8 שיווק והפצה

ראו סעיף 10 בפרק 4 להלן.

7.9. צבר הזמנות

7.9.1 למועד הדוח, לחברה צבר הזמנות בגין מתן שירותי תקשורת נתונים עבור מגוון לקוחותיה בסך של כ- 23.1 מיליון דולר ארה"ב (בשנת 2021 עמד הצבר על כ- 31.7 מיליון דולר). **הירידה נובעת בעיקר בשל סיום ההסכם של אורנג' בסוף 2021 וסיום ההסכם הצפוי של וודאקום במרץ 2023.**

צבר ההזמנות של החברה בתחום תקשורת נתונים מתפלג כדלקמן:

צבר הזמנות (אלפי דולר)	תקופה
6,593	Q1.2023
5,907	Q2.2023
4,654	Q3.2023
1,277	Q4.2023
2,406	2024
678	2025
1,564	2026-2038

7.9.2 בנוסף, נכון לתאריך הדוח ולתאריך פרסום הדוח לחברה צבר הזמנות מחייבות בגין מכירת ציוד בסך של כ- 865 אלפי דולר ו- 767 אלפי דולר, בהתאמה, אשר טרם הוכרה הכנסה בגינם בדוחות הכספיים. להערכת החברה, ההכרה בהכנסות בגין הצבר כאמור תבוצע במחצית הראשונה של 2023.

7.10. תחרות בתחום שירותי תקשורת נתונים

7.10.1 תנאי התחרות בתחום הפעילות:

מחוץ לישראל, מתחרה החברה בתחום השירותים הניתנים באמצעות תשתית הלוויין, בספקי תקשורת לוויינית בינלאומיים (כגון: Emerging Markets Communications LLC.,Marlink) ומפעילי לוויין כגון: ABS, New Skies Satellite BV, Intelsat Global Sales and Marketing Ltd, 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), שהינם כבלים אופטיים תת ימיים מקבילים ומתחרים עם קונסורציום וויק, 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.

7.10.2 מתחרים משמעותיים:

ראו סעיף 8.7.1 לעיל.

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 וחיסכון 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 בסטנדרטים 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 בשוקי 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. כמו כן, החברה החליטה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט בישראל כספקית אינטרנט (ISP) על בסיס סיבים ותשתיות קרקעיות מתקדמות, בשילוב שירותי ענן מתקדמים.

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 לוויין: החברה מאמינה שביכולתה לספק ערך רב לחברות לוויין. חברות הלוויין, אשר 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 מספר שיתופי פעולה מול חברות לוויין בה השיאה ערך רב לחברות הלוויין ולמעשה אפשרה להן לממש את ההתקשרות אל מול לקוח הקצה. במקרים אלו הרווחיות עבור החברה הייתה גבוהה בשל מומחיותה והיכולת להישען על משאבים אנושיים הקיימים כבר בחברה.

7.10.4 הגורמים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה:

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.

חלק ב': שירותי תקשורת לוויינית ניידת

8. תחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת

8.1. מידע כללי על תחום הפעילות

8.1.1 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 לווייניים, טרמינלים ומודמים לווייניים. 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 (להלן: "אירידיום" ו-"הסכמי הפצה עם אירידיום", בהתאמה) ועם חברת Inmarsat Plc (להלן: "אינמרסט").

במסגרת הסכמי הפצה 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 הפצה 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 הלווייני, 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 מתמקדת 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.

- 8.1.2 מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות
ראו סעיף 22 בפרק 4 להלן.
- 8.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו, התפתחויות בשוקים 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.
- 8.1.4 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.
- 8.1.5 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם
ראו סעיף 10 בפרק 4 להלן.
- 8.1.6 מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם
חסם הכניסה העיקרי לתחום הפעילות הינו 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 התקשורת 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.
- 8.1.7 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 הסלולרית 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 יחד עם 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.

8.1.8 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים

ראו סעיף 9.7 להלן.

8.2 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.

8.3 פילוח הכנסות ורווחיות השירותים

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

8.4 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- 22% מסך ההכנסות מתחום זה.

בשנת 2022 היו לחברה שני לקוחות בתחום זה אשר הכנסותיה מהם עלו על שיעור של 10% מסך הכנסות הקבוצה בתחום זה לפי הפירוט שלהלן:

שיעור מסך הכנסות החברה מתחום זה	הכנסה אלפי דולר	
21%	2,011	לקוח א' (*)
16%	1,494	לקוח ב' (*)

(*) לקוח ישראלי הרוכש פתרונות תקשורת לוויינית ניידת.

8.5 שיווק והפצה

ראו סעיף 11 בפרק 4 להלן.

8.6 צבר הזמנות

צבר הזמנות לציווד תקשורת לוויינית ניידת, למועד הדוח הינו בסך של כ- 446 אלפי דולר (בשנת 2021 –

כ- 425 אלפי דולר), ולמועד פרסום הדוח הינו בסך של כ- 487 אלפי דולר ארה"ב.

8.7. התחרות בתחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת

8.7.1 תנאי התחרות בתחום הפעילות:

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).

8.7.2 על מנת להתמודד עם התחרות פועלת הקבוצה במישורים הבאים:

- 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.

8.7.3 הגורמים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה:

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 לווייניות, הינם גורמים העלולים להקשות על החברה בתחום פעילות זה.

פרק רביעי - מידע הנוגע לפעילות החברה בכללותה

9. גורמי הצלחה קריטיים והשינויים החלים בהם

להערכת החברה, גורמי הצלחה הקריטיים העיקריים בתחומי הפעילות בהן פועלת החברה 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 גורמים מקצועיים חלק מצד לקוחות החברה הקיימים ולקוחות פוטנציאליים.

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

10. 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 מקוריים, קידום אתרי החברה במנועי חיפוש, יצירת מודעות לחברה וקידום הפתרונות של החברה באמצעות קידום ממומן, תוך פילוח וטירגוט מדויק 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.

11. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים מהותיים

11.1 משיבי הלווין

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

11.2. כבלים אופטיים

הקבוצה חוכרת סיבים אופטיים. לפרטים נוספים אודות חכירת המשיבים ראו סעיף 16.2 בפרק זה להלן.

11.3. 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.

12. נכסים לא מוחשיים

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

זיכיונות ושיתופי פעולה – החברה מחזיקה בזיכיונות תקפים מטעם אירידיום. כמו כן, החברה מחזיקה בהסכמי הפצה/זכיונות נוספים רבים כגון Silverpeak, Satcube, Mitel, ועוד.

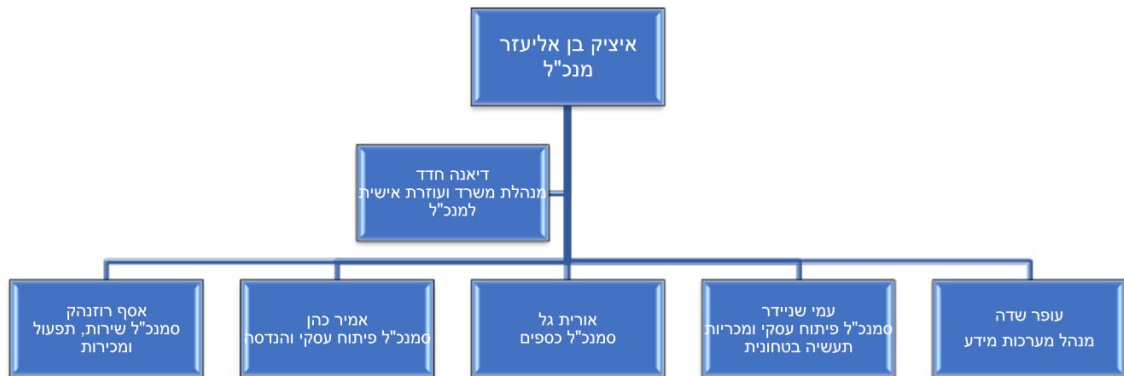
במסגרת השילוב של תשתיות ושירותי ערך מוסף, חתמה החברה על הסכמי שת"פ עם החברות הבאות:
1. SECURITY חברה המתמחה בשירותי סייבר; 2. Quantom - החברה חתמה על הסכם הפצה באפריקה של פתרונות אלחוט; 3. FLEXIWAN - הסכם שותפות בטכנולוגיית SDWAN; 4. CX3 - שת"פ בתחום הטלפונים; 5. VOIPAPP - הסכם הפצה באפריקה של מרכזייה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

12.2. במסגרת מאמצי החברה להעמיד ללקוחותיה את פתרונות הטכנולוגיה המיטביים, החלה החברה בשיתוף פעולה עם חברת חלל-תקשורת בע"מ, לבניית פתרונות ומוצרים על בסיס יכולות קיימות של 2 החברות המבוססות על תשתיות לוויין 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.

13. הון אנושי

נכון ליום 31.12.2022, בקבוצה 88 עובדים הכוללים מהנדסים, טכנאים, אנשי מכירות, תפעול וכספים, מהם 1 מועסק על ידי גילת ניגריה ו- 10 מועסקים על ידי גילת אוגנדה.

להלן תרשים מבנה ארגוני :



להלן התפלגות עובדי הקבוצה לפי המבנה הארגוני בקבוצה :

מספר העובדים		האגף
31.12.2022	31.12.2021	
13	12	הנהלה ומטה
14	14	כספים
6	7	מכירות אפריקה
7	6	מכירות DHL
9	10	הנדסה ופיתוח עסקי
28	19	תפעול ושירות (*)
1	1	גילת ניגריה
10	10	גילת אוגנדה - אגף מכירות, טכני ואדמיניסטרציה
88	79	סה"כ

(*) כולל עובדים במשמרות במשרה חלקית

יצויין שסך הוצאות החברה בגין שכר ירדו – רוב תוספת כ"א מהותה בעובדים במשרה חלקית.

13.1. 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 טכנולוגיים רלוונטיים לתחום עיסוק החברה ומחזיקים בהסמכות מאותם היצרנים.

13.2. תגמול עובדים

ביום 6 במרץ, 2014 החליט דירקטוריון החברה, לאחר שניתן לכך אישור מטעם ועדת התגמול של החברה לאמץ תכנית אופציות לעובדים, נושאי משרה ונותני שירותים של החברה (להלן: "תכנית האופציות 2014").

לפרטים ראו דיווחיה של החברה מימים 1 בינואר, 2015 (מס' אסמכתא: 2015-01-002896) ו- 6 במרץ, 2014 (מס' אסמכתא: 2014-01-007899) וכן, ביאור 15 לדוחות הכספיים.

מתאר אופציות

על-פי סעיף 15ב(1)(א) לחוק ניירות ערך ותקנות ניירות ערך (פרטי מתאר הצעת ניירות ערך לעובדים), התש"ס-2000, להצעת אופציות לעובדים (ביניהם נושאי משרה) של החברה, פרסמה החברה ביום 27.7.2021 מתאר להצעה של עד 3,500,000 אופציות (לא רשומות למסחר) הניתנות למימוש לעד 3,500,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע"נ כל אחת של החברה (בכפוף להתאמות), בהתאם לשווי ההטבה הכספי הגלום באופציות במועד המימוש (Cashless Exercise), על-פי תכנית אופציות משנת 2014 של החברה, המוצעות, ללא תמורה, לעובדים (ביניהם נושאי משרה) של החברה; מתוך כמות האופציות המתוארת לעיל, 2,338,000 אופציות הוקצו בפועל על פי המתאר יחד עם דוח הצעה פרטית ל- 48 עובדים שאינם נושאי משרה בחברה ו- 4 עובדים שהינם נושאי משרה בחברה, כאשר יתרת האופציות תוקצנה לניצעים נוספים אשר יוגדרו על ידי הנהלת החברה מעת לעת, בהתאם למתאר ולהוראות הדין. לפרטים נוספים אודות המתאר ראו דיווח מיידי מיום 27 ביולי 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-123435).

13.3 הסכמי העסקה של עובדים

עובדי החברה מועסקים על פי הסכמי עבודה אישיים, בהתאם לתפקידם. ככלל, הסכמי העסקה 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 מביצועים 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.

13.4 תנאי העסקה של נושאי משרה בחברה

נכון ליום 31 בדצמבר, 2022 כיהנו בחברה חמישה דירקטורים, מנכ"ל וחמישה סמנכ"לים (אשר חלקם מועסקים דרך החברות הבנות) (להלן: "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 2022 ("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 (מס' אסמכתא: 2019-01-044448). ביום 7 באפריל 2021, אושרה מחדש מדיניות התגמול של החברה (לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה

14. גילוי ייעודי בדבר אבטחת מידע וסייבר

ראה להלן.

15. ספקים

15.1. 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.

15.1.1. 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.

15.1.2. ספקי לוויין עיקריים

15.1.2.1. 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 ואו 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.

15.1.2.2. O3B Sales B.V. ("O3B")

בחודש מאי 2016, התקשרה החברה, באמצעות גילת טלקום, עם חברת התקשורת "O3b Networks" (להלן: "O3b") בהסכם מסגרת לאספקת שירותי לוויין (להלן: "הסכם 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.

הגבלת אחריות מצד O3B

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 (מס' אסמכתא: 2016-01-039729) וביאור 10ג' (3) בדוחות הכספיים.

15.1.2.3. תלות בספקי מקטעי לוויין

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.

15.2. ספקי כבל אופטי:

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

15.3. ספקי שירותי תקשורת:

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

15.4. ספקי תחום תקשורת לוויינית ניידת:

16.4.1. תלות בספקים:

בתחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת, לחברה שני ספקים עיקריים – אירידיום ואינמרסט. להערכת הנהלת הקבוצה, אין לחברה תלות בספקים אלו. יחד עם זאת, ביטול הסכם עם מי הספקים עשוי להשפיע באופן מהותי לרעה על היקף המכירות של הקבוצה בתחום שירותי תקשורת לוויינית ניידת בטווח הקצר, בשיעור שאינו ניתן לאומדן, ככל שלא תמצא חלופה.

16.4.2. ספק תקשורת לוויינית ניידת - אירידיום:

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.

16.4.3. ספק תקשורת לוויינית ניידת - אינמרסט:

בחודש אפריל 2018, התקשרה הקבוצה בהסכם הפצה, מכירה ושיווק של שירותי תקשורת לוויינית ניידת של אינמרסט.

תקופת ההתקשרות הינה לשנתיים 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 אינמרסט בהתראה של 30 ימים מראש. ההסכם מהווה חסם כניסה עיקרי לתחום התקשורת הלוויינית הבינלאומית, היות שאינמרסט הינה מהשחקניות המובילות בתחום. במסגרת ההסכם, הקבוצה משווקת ומוכרת שירותי תקשורת לוויינית ברשת אינמרסט.

16.5. ספקי מערכות

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 לווייניים, 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.

16. הון חוזר

הסכום שנכלל בדוחות הכספיים (אלפי דולרים)	
22,220	נכסים שוטפים
(22,748)	התחייבויות שוטפות
(528)	עודף ההתחייבויות על הנכסים השוטפים

16.1. לפרטים בדבר הגילוי על ההון החוזר של החברה ליום 31 בדצמבר, 2022 ראו סעיף 5 לדוח הדירקטוריון.

16.2. 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 31.12.2022 ראו ביאור 4 ב' לדוחות הכספיים.

16.3. מדיניות בתחום תקשורת נתונים: 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 סולר או מוסדות אחרים.

16.4. מדניות 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.

16.5. מדניות 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.

17. מימון

פעילות הקבוצה ממומנת בעיקרה מהון עצמי שוטף. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, עומד סך האשראי לזמן קצר, כולל חלויות שוטפות על כ- 2,523 אלפי דולר. לפריטים נוספים אודות תנאי ההלוואות ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים.

בחודש ספטמבר, 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 (להלן 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.

כמו כן, לחברת הבת של החברה, גילת טלקום בע"מ קו אשראי מבנק מזרחי בהיקף של 5 מיליון ש"ח אשר נכון למועד זה היקף ניצולו עומד על כ- 4 מיליון ש"ח (כולל ערבויות).

מידע אודות הלוואות ואשראים מהותיים:

לפריטים בדבר הלוואות ואשראי של החברה ואגרות חוב שהנפיקה החברה והקיימות, ראה באור 10 לדוחות הכספיים המאוחדים לשנת 2022.

אגרות חוב קיימות (סדרה ג')

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

אגרות חוב (סדרה ג') ("אגרות החוב")	
מועד ההנפקה הראשונה	נרשמו למסחר בחודש יוני, 2021 על פי דוח הצעת מדף מיום 22 ביוני, 2021 אשר פורסם מכוח תשקיף מדף מיום 31, הנושא תאריך 5 ביולי 2017.
היקף ע.נ. אגרות חוב במועד ההנפקה (בש"ח)	60,000,000.
היקף ע.נ. אגרות חוב למועד פרסום הדוח (בש"ח)	57,000,000 (מתוכן, כ- 11,000,000 מוחזקות על ידי חברת הבת של החברה).
מועד תחילת פירעון הקרן	1.3.2023.
מספר תשלומים שנתיים לפירעון הקרן	אגרות החוב עומדות לפירעון (קרן), ב- 8 תשלומים כדלקמן : א. שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 5% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2023 ; ב. שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 8% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2024 ; ג. שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 10% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2025 ; ד. תשלום אחד (1) בשיעור של 20% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.3 של שנת 2026 ; ה. תשלום אחד (1) בשיעור של 34% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.9 של שנת 2026.
סכום הריבית שנצברה למועד הדוח	למועד דוח זה, סכום הריבית שנצברה עומד על כ- 895 אלפי ש"ח.
שווי בורסאי למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, השווי הבורסאי של אגרות החוב עומד על 39,900 אלפי ש"ח.
סוג הריבית	ריבית שנתית קבועה בשיעור של 4.5% אשר משולמת פעמיים בשנה.
מועדי תשלום הריבית	בימים 1 במרץ ו-1 בספטמבר של כל אחת מהשנים 2021 - 2026 (כולל).
סוג הצמדה	אגרות החוב אינן צמודות למדד או למטבע כלשהו.
זכות לבצע פדיון מוקדם או המרה כפויה	פדיון מוקדם בעקבות מחיקה מהמסחר בבורסה - אם יוחלט על ידי הבורסה על מחיקה מרישום למסחר של אגרות החוב מפני ששווי אגרות החוב (סדרה ג'), פחת מהסכום הקבוע בהנחיות הבורסה בדבר מחיקה מהמסחר, תבצע החברה פדיון מוקדם של אגרות החוב (סדרה ג') ותפעל כמפורט בסעיף 6 לשטר הנאמנות ובהתאם לכללי הבורסה.
ערבות לתשלום התחייבויות	אין.
דירוג	אין
אמות מידה פיננסיות ותנאים משפטיים נוספים	יחס חוב פיננסי נטו למאזן: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60% במשך שני רבעונים רצופים. נכון למועד זה שיעור היחס עומד על (1.4%).

<p>יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג) לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5 במשך שני רבעונים רצופים. נכון למועד זה שיעור היחס עומד על (0.06).</p> <p>יחס הון עצמי למאזן: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג) לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12% במשך שני רבעונים רצופים. נכון למועד זה שיעור היחס עומד על 22%.</p> <p>מגבלות חלוקה: החברה מתחייבת כי לא תבצע חלוקה אלא בכפוף לתנאי הבאים: החברה אינה בהפרה של אחת או יותר מהתחייבויותיה המהותיות לפי שטר זה ולפי תנאי אגרות החוב; לא מתקיימת עילה לפירעון מיידי ואין חשש לקיומה של עילה כאמור; ההון העצמי של החברה (בניכוי סכום החלוקה) לא יפחת מ- 35 מיליון ש"ח; יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 4.5; 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 המתחייבים ל- "תזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת"; החברה לא תבצע חלוקה של רווחי שיערוך; כל עוד תהיינה אגרות החוב (סדרה ג) במחזור, החברה לא תבצע חלוקה, אלא בכפוף לקיום יתרת נזילות, אשר תאפשר לפחות 18 חודשי שירות חוב, בניכוי סכום החלוקה בפועל. קיימות מגבלות בקשר להרחבת סדרת אגרות חוב במקרה שבו ההנפקה תפגע בדירוג קיים (ככל שיהא) ו/או במקרי הפרה שהוגדרו, הפרות של אמות מידה פיננסיות וכיו"ב.</p> <p>החברה לא תהיה רשאית לבצע הרחבת סדרה במידה ויתקיימו אחד או יותר מהתנאים שלהלן: (1) הרחבת הסדרה תגרום להורדת דירוג הסדרה, לעומת דירוג הסדרה ערב הרחבת הסדרה, ככל ואגרות החוב ידורגו; (2) אם טרם ההרחבה ו/או בעקבות ההרחבה האמורה, קמה איזו מהעילות לפירעון מיידי המפורטות בסעיף 7.1 מבלי להתחשב בתקופת הריפוי; (3) אם החברה אינה עומדת באיזו מאמות המידה הפיננסיות מבלי להתחשב בתקופות המצוינות בסעיפים האמורים; (4) החברה אינה עומדת באיזו מהתחייבויותיה למחזיקי אגרות החוב בהתאם להוראות השטר; (5) קיים חשש שהרחבת הסדרה תפגע בכושר הפירעון של החברה את אגרות החוב; (6) היקף הסדרה לאחר הרחבת הסדרה יעלה על סך של 90 מיליון ש"ח ע.נ..</p> <p>התאמת ריבית: ככל שיחולו אחד או יותר מהאירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף, ובמהלך התקופות המפורטות בסעיף הנ"ל ובהן בלבד, תתווסף לריבית הבסיס או לריבית שתישא קרן אגרות החוב הבלתי מסולקת באותה עת, לפי העניין, ריבית בשיעור שנתי של 0.25% (עשרים וחמש נקודות בסיס) בגין הפרה של כל אחד מהאירועים כאמור אך בשום מקרה לא תעלה תוספת הריבית לפי סעיף זה ביותר מ- 0.75% לשנה.</p> <p>ואלה הם האירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף כאמור - החל ממועד פרסום הדוחות שבו חלה הפרה ביחס לסעיפים הבאים:</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג) לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60%.</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג) לא נפרעו במלואן, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5.</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג) לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12%.</p> <p>עילות לפירעון מיידי: הפרת ההתחייבויות לעיל, מהווה עילה לפירעון מיידי, בכפוף לתקופות ריפוי שהוגדרו.</p>	<p>סעיפי Cross Default המהווים עילה לפירעון מיידי</p>
<p>אם סדרת אגרות חוב של החברה הנסחרת בכל מערכת מסחר שהיא או סדרת אגרות חוב מהותית אחרת של החברה או הלוואה מהותית אחרת של החברה הועמדה לפירעון מיידי, והדרישה לפירעון מיידי כאמור לא הוסרה ו/או החברה לא פרעה את אגרות החוב מהסדרה המהותית האחרת או את הלוואה המהותית האמורה, לפי העניין, תוך 30 יום ממועד שהועמדו לפירעון מיידי. לעניין זה "סדרת אגרות חוב מהותית אחרת" ו- "הלוואה מהותית אחרת" משמעו (1) סדרת אגרות חוב (אחת או יותר) שאינה נסחרת בכל מערכת מסחר שהיא; או (2) הלוואה (אחת או יותר) של החברה ו/או של חברה מאוחדת שיתרת מי מהן או יתרתן המצטברת, לפי העניין במועד ההעמדה לפירעון מיידי, מהווה (במצטבר) 12.5% או יותר מסך ההתחייבויות הפיננסיות של החברה, על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים הסקורים ו/או המבוקרים האחרונים, לפי העניין, שפרסמה החברה סמוך לפני אותו מועד או 20 מיליון ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן הידוע ביום חתימת שטר זה, לפי הנמוך.</p>	
<p>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).</p>	<p>פרטי הנאמן</p>

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

19. 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 מייננת, 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 2021 העלו כי הקרינה נמוכה מהקרינה המקסימאלית המותרת בהתאם לתקנים הסביבתיים והתעסוקתיים בישראל.

בהתאם לחוק הקרינה הבלתי מייננת 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 הסתיים והחברה עובדת מול משרד לאיכות הסביבה על חידושו. החברה מעריכה כי לא תהיה מניעה בחידושו.

20. 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.

20.1. 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 לווייניים 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 ניחות וניידות מול לוויינים.

רישיון זה משמש את החברה במסגרת פעילותה בתחום שירותי תקשורת נתונים. תוקף הרישיון הוא 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. רישיון משרד התקשורת להפעלת ציוד קצה לווייני ברשת אירידיום

רישיון להפעלת ציוד קצה לווייני נייד של רשת אירידיום. תוקף הרישיון הינו עד ליום 31 בדצמבר, 2022. החברה הגישה בקשה לחידושו. משרד התקשורת הודיע כי לאור עניינים פנימיים

של המשרד, רישיונות המשרד לא חודשו באופן רוחבי וכפועל יוצא, החברה רשאית לעשות שימוש ברישיונות 2022, עד להודעה אחרת ממשרד התקשורת.

על פי רישיון זה, החברה רשאית לספק ציוד ללקוחותיה, במדינת ישראל, אשר פועל על רשת אירידיום.

22.1.5. רישיון סחר להקמת תחנות קשר ולהחזקתן

רישיון משרד התקשורת שניתן לחברה לצורך סחר בציוד הנדרש לכלל הפעילות בתחום התקשורת הלוויינית הניידת. תוקפו של רישיון הסחר מחודש מדי שנתיים ותוקפו עד ליום 31.12.24

בהתאם לתנאי הרישיון, על החברה לעמוד בסטנדרטים טכניים 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. רישיון משרד התקשורת למתן גישה ליציאה לאינטרנט

בהתאם לבקשת החברה מחודש אוקטובר, 2020, אישר משרד התקשורת לחברה, לקבלת רישיון למתן שירותי גישה לרשת האינטרנט. רישיון האינטרנט הונפק לטובת גילת, חברת הבת בבעלות מלאה של החברה. בהתאם לתיקון מספר 76 לחוק התקשורת שנכנס לתוקפו ביום 2.10.22, שונו רישיונות מסוג זה להיתרים (להלן: "ההיתר").

על פי תנאי ההיתר, יתאפשר לחברה להציע שירותי גישה לרשת האינטרנט בישראל ולחו"ל על גבי תשתית קווית ו/או באמצעות רשת לוויין באמצעות אתרי החברה בישראל. ההיתר 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 פוטנציאליים, לרבות לקוחות עסקיים, 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). ההיתר למעשה מאפשר לחברה לנצל את יכולותיה הטכנולוגיות הקיימות, על מנת להציע ללקוחות בישראל שירותי תקשורת באיכות גבוהה ובאופן תחרותי.

ההיתר 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.

המידע האמור לעיל באשר ליישום בפועל של הרישיון והשפעתו המסחרית על החברה, אם וככל ותהיה - הינו מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאינן 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. תיקון לרישיון הפעילות של החברה למתן שירות תמסורת לחו"ל באמצעות לויין

בחודש דצמבר 2020, התקבל בידי החברה תיקון לרישיון פעילות החברה למתן שירות תמסורת לחו"ל באמצעות לויין 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 (להלן בסעיף קטן 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 (להלן 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.

3. 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 2 בשינוי הבא: בסעיפים 2(א) ו-2(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 2(א) שיעור החזקה 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 (25%) או יותר מאמצעי שליטה כלשהו בבעל הרישיון.

6. 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 הביטחוני 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 החברה ימנה מבין חבריו דירקטורים בעלי רישיון שהם דירקטורים מסווגים ועדה שתיקרא "ועדה לענייני ביטחון". בוועדה לענייני ביטחון יכהנו לפחות 2 דירקטורים מסווגים.

(ג) תחנות שליטה ובקרה על לווין (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 הביטחוני 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. רישיונות מטעם רשויות תקשורת בחו"ל

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:

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 משפטיים ממושכים 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. החברה אושרה על ידי משרד התקשורת באוגנדה כספק NPSP (בדומה לרישיון שהחברה החזיקה בו עד כה) ובתקופה הקרובה החברה צפויה לקבל תעודה סופית.

גאנה - רישיון החברה לאספקת שירותי אינטרנט כ ISP במדינה פג בחודש ספטמבר 2021. לאחר בחינה בדבר כדאיות חידוש הרישיון, החברה החליטה שלא לחדש את הרישיון במדינה.

ניגריה - רישיון הקבוצה למתן שירותי תקשורת בינלאומית וכן, רישיון למתן שירותי אינטרנט במדינה זו פג. לאחר בחינה בדבר כדאיות חידוש הרישיונות הוחלט שלא לחדש את הרישיונות.

23. הסכמים מהותיים

ראה ביאור סעיף 15 לדוח הדירקטוריון.

24. הליכים משפטיים

24.1. בחודש מאי 2021, החלה החברה בנקיטת הליכים משפטיים כנגד לקוחה - חברת נקסטל, חברת סלולר הממוקמת בקמרון וכנגד חברת האם שלה bestinver, אשר ערבה לחובותיה, לאחר שניסיונות רבים לגבות את החוב בסך של כ-4.8 מיליוני אירו, באמצעים שונים, לרבות הסדר תשלומים שנחתם בין הצדדים, לא צלחו.

החברה נקטה בהליכים משפטיים בבית המשפט בקמרון מול הלקוח, ובהמלצת עורכי דינה הגישה מספר לא מבוטל של צווי עיקול, תפיסה וכיו"ב מול נקסטל ובעלת מניותיה הראשית. לאחר בקשות חוזרות ונשנות לבסוף הוטל עיקול על חשבון בנק של החברה. במקביל החל להתנהל הליך המשפטי אשר עודנו מצוי בשלב מקדמי. במקביל, פועלת החברה במספר חזיתות נוספות, בין היתר על מנת לאתר נכסים ממשיים על שם החברה וזאת על מנת להגיש בקשות מתאימות בעניינם. בשלב זה, לא ניתן להעריך באופן מלא את תוצאות ההליכים השונים.

24.2. בחודש מרץ 2022, התקבל במשרד החברה בקשה למתן צו מניעה על ידי סוכן של החברה המבקש לאסור על החברה לסיים התקשרות עימו בטענה כי הפר את התחייבויותיו על פי ההסכם עם החברה.

החברה עמדה על עמדתה כי הסוכן הפר את התחייבויותיו ומכוח הסכם ההתקשרות התאפשר לה לסיים את ההתקשרות עם הסוכן תוך 14 יום.

בעקבות דיון שהתקיים בבית המשפט הצדדים הגיעו להסכמה דיונית, ביחס למועד סיום התקשרות ועל דחיית הבקשה למתן צו מניעה, תוך שכל צד שומר על טענותיו לרבות טענות כספיות.

במשך תקופה ניהלו הצדדים מו"מ על מנת להגיע לפשרה ביחס לטענות כספיות של הסוכן מכוח הסכם ההתקשרות עימו, אך משניסיונות אלו לא צלחו, בתאריך 04.12.22 הוגשה תביעה על ידי הסוכן לבית המשפט השלום בתל אביב. החברה שוקדת בימים אלו על הגשת כתב הגנה.

פעילות החברה מאופיינת בערכים חברתיים וסביבתיים גבוהים. החברה בוחרת, מידי שנה, ולמעלה משני עשורים, לייצר עשרות מקומות עבודה, לתמוך במערכות חינוך, בריאות ורווחה במדינות קשות יום באמצעות אספקת משאב חיוני ביותר - שירותי תקשורת מתקדמים, תוך קידום ערכי ESG מרכזיים. פעילות החברה משקפת ערכים חברתיים, סביבתיים, אנושיים וסוציאליים בממשקים רבים וברמה הגבוהה ביותר. במקביל, החברה מקפידה לעבוד מול ספקים ערכיים, שותפים ערכיים, לייצר גיוון ערכי, מגדרי ומוסרי. חלק ניכר המבנה הניהולי של החברה מורכב מנשים (למעלה מ- 8 מנהלות ביניים וסמנכ"ליות).

בראי ערכי ה- ESG מדיניות החברה דוגלת בצמצום הפער במדינות מתפתחות, כאשר באמצעות הנגשת החיבור לאינטרנט לאזורים מרוחקים ובמדינות נחשלות, תושבים במדינות אלו יכולים לקבל גישה לשירותים דיגיטליים שונים לשיפור בריאותם ורווחתם. בזכות הנגשת האינטרנט על ידי החברה, מתאפשרים לתושבים באפריקה גם שירותי למידה מרחוק והגישה לרשתות החברתיות. צעדים אלה מצמצמים בפועל את הפער בין אפריקה למערב.

מעבר לכך, החברה מסייעת מזה שנים לכוחות הביטחון בישראל ומהווה גאווה חברתית של ממש תוך שיקוף ערכי ESG גבוהים.

החברה מקדמת מודל ESG מתקדם, בסיוע מומחים חיצוניים, ופרסמה לאחרונה את דוח האחריות התאגידית הראשון שלה.⁴

מודל ה- ESG של החברה מקדם ערכים תאגידיים, עסקיים, סביבתיים, ארגוניים וחברתיים, במקביל ליישום מדיניות ניהול וניטור סיכונים מבוקרת. במקביל, פועלת החברה להרחבה מתמדת של פעילות קשרי המשקיעים שלה, קיום שיחות משקיעים וכיו"ב.

לחברה אין מדיניות תרומות בשלב זה, אולם הינה מקיימת תרומות באמצעות עשייה חברתית והתנדבות נרחבת בקהילה.

חזון החברה הינו להיות מובילה בתחומה במטרה להעניק פתרונות תקשורת בעלי ערך ייחודי ללקוחותיה, המבוססים על מקצועיות, הוגנות, אמינות, חדשנות טכנולוגית, שותפות ומחויבות לצרכים המשתנים של הלקוחות, תוך השגת יעדים של מצוינות תפעולית וארגונית.

במקביל, החברה פועלת מתוך תפיסה ארגונית שמבוססת על ערכי ליבה של שקיפות וממשל תאגידי תקין ומוביל ומיישם קוד אתי מקיף, נהלי התנהלות מול ספקים ועובדים, תוכנית אכיפה מלאה, נהלי ציות, נהלי מניעת הונאות ומעילות וכיו"ב. בנוסף, החברה מקפידה על שמירת זכויות העובדים וערכי המשפחה. אמינות ואמון הדדי כחלק מערכי הליבה של החברה.

החברה מחויבות לנהל את עסקיה בהגינות, ביושרה, באמינות ובאחריות, ולוודא כי פעילותה העסקית, בין היתר מחוץ לישראל, מתבצעת בסטנדרטים המוסריים הגבוהים ביותר ובהתאם לחוקים ולתקנות השונים החלים באזורי הפעילות, ולהימנע מסיכונים אפשריים הקשורים לשחיתות. בהתאם לכך, אימצה החברה נוהל מניעת שוחד ונוהל מניעת שחיתות.

החברה פועלת במסגרת שקיפות מירבית בדוחות הכספיים שלה, דוגלת בקיום שיחות עם משקיעים בתדירות שהינה לכל הפחות רבעונית ולעיתים בתדירות גבוהה מכך, בזמינות ובאופן רציף של בכירים בחברה לשוחח

⁵ קישור לדוח האחריות התאגידית של החברה - <https://satcom-gilat.co.il>

עם משקיעים ומתן מענה לשאלותיהם, ובפרסום באתר החברה ולשוק ההון של מצגות מפורטות אודות תוצאות החברה ופעילותה. ערך השקיפות הינו מרכזי בפעילותה של החברה ואנו מאמינים ששקיפות מחזקת את הקשר מול שוק ההון, בעלי מניות וכלל מחזיקי העניין, ומסייעת בהבנה ומיפוי של נושאים המהותיים להתנהלותה העסקית כמו גם הלא-עסקית לרבות צמצום החשיפה לסיכונים ניהוליים/תפעוליים.



דירקטוריון והנהלת החברה שמו להם למטרה ליצור תרבות ארגונית שקופה, תהליכית, יוזמת וחדשנית שמטרתה להצעיד את החברה קדימה. אנו מחויבים בכל מעגלי ההשפעה לציות ועמידה בחוקים, תקנות ונהלים, שהינם חיוניים להמשך פעילותינו ושגשוגנו. במסגרת זו אימצנו נהלים שמטרתם לסייע לנו לעמוד בסטנדרטים המיטביים המקובלים בתעשייה בה אנו פועלים. אנו פועלים בשקיפות ובהוגנות כלפי כלל מחזיקי העניין שלנו, בין היתר באמצעות שמירה על קשר עם משקיעינו ודיווח גלוי, מפורט ותדיר לשוק ההון. אנו מאמינים ששמירה על קשר הדוק עם שוק ההון, מאפשרת למחזיקי העניין שלנו, לרבות הלקוחות, הספקים והציבור הרחב, ללמוד עלינו ועל פעילותנו השוטפת באופן תדיר, ובכך אנו שומרים ומחזקים את אמינותנו והביטחון בנו.

אנו מחויבים לשמירה על ממשל תאגידי תקין כלפי משקיעינו והציבור הרחב. מחויבות זו הינה אינהרנטית להתנהלות היומיומית של החברה. מעבר לכך, החברה מעודדת את עובדיה ופועלת להסברה על החשיבות בשמירה על משאבי הטבע והסביבה. במסגרת זו החברה מעודדת מחזור תוך יצירת מודעות והנגשת מתקנים למחזור (בקבוקים, סוללות, הימנעות מכלים חד פעמיים) וכיו"ב.

אחת לשנה מציגה ההנהלה את האסטרטגיה העדכנית של החברה בפני הדירקטוריון. במסגרת זו מציג כל סמנכ"ל את המטרות והאתגרים שבתחום פעילותו ומתקיימים דיונים אסטרטגיים מעמיקים, במטרה לגבש עם הדירקטוריון את היעדים האסטרטגיים של החברה. הדירקטורים והמנהלים משתתפים בהדרכות והעשרות בעולמות בהם עוסקת החברה, מידי שנה, לצד הדרכות רגולטוריות שונות. החברה מקפידה לערוך הדרכות תקופתיות אודות תכנית האכיפה לכלל עובדים ונושאי המשרה. התוכנית מגדירה את אופן היישום, הפיקוח והבקרה על קיומם של הוראות וחוקים שונים.

26. יעדים ואסטרטגיה עסקית וצפי להתפתחות בשנה הקרובה

להלן עיקרי יישום אסטרטגיית החברה אשר החלה בשנת 2022:

 <p>דגש חזק על החטיבה הביטחונית/ממשלה אשר זוכה לביקושים משמעותיים במהלך השנים האחרונות</p> 	 <p>הקמת פעילות חדשה: רווחית וצומחת. הקמת חטיבת ISP אשר זוכה להצלחות</p> 	 <p>הקטנת סיכון באפריקה: שומרים על אסטרטגיית רווח ממוקדת מאפריקה, במקביל להתייעלות פיננסית והסטת פעילות לחטיבות רווחיות יותר</p> 
---	--	---

החברה קבעה אסטרטגיה ברורה לעסקי הליבה שלה, אשר תמשיך להיות מיושם כחלק ממגמות ההתפתחות לשנה הקרובה:

1. פיתוח פעילות ה-ISP של החברה כחטיבת הכנסות ורווח צומחת
2. שירותי לוויין נייחים - אסטרטגית רווח: החברה תתמקד בפעילות מכירה שפוטנציאל הרווח שלה גבוה. החברה תפעל בטריטוריות שבהן סיכויי המימוש למכירה גבוהים ומהירים ותפתח שווקים חדשים בזירות רבה. החברה תוותר על פרויקטים בעלי סיכון גבוה - הן של מכר, הן של ביצוע והן של גביה.
3. שירותי לוויין נייחים ו-HLS-D - אסטרטגית צמיחה: החברה תשקיע ביכולות מכר להרחבת פעילותה. תפעל להוספת טריטוריות ותשקיע בפרויקטים מורכבים.

אסטרטגיית החברה מתנקזת לשלוש חטיבות רווח עיקריות:

חטיבת רווח מסחרי ואפריקה - אסטרטגיית רווח מובהקת	צמיחה חזקה בחטיבת הממשלה והביטחון	פעילות ISP חדשה בישראל
<ul style="list-style-type: none"> חטיבה חזקה אשר מניבה לחברה כיום הכנסות בהיקף של כ-28 מיליון דולר. במהלך השנה האחרונה החטיבה עברה שינוי מאסטרטגית הכנסות לאסטרטגיית רווח. עוברים למכירות מרוחקות במוצרי מדף בסיסיים ושימוש בפלטפורמות דיגיטל ליצירת לידים ואיתור לקוחות חדשים. שת"פ ומכירת שירותים מנוהלים. כיום החברה לוקחת את היכולות שלה בעולמות ה-D&HLS ותמנף אותן למכירה של פרויקטים בתחום באפריקה. 	<ul style="list-style-type: none"> השנה האחרונה מאופיינת בצמיחה בחטיבת הממשלה והביטחון, בין היתר לאור האירועים הגלובליים (אוקראינה-רוסיה וכו'). הסכמי אברהם מייצרים שיתופי פעולה איכותיים עם חברות חדשות. עלייה בביקושים מצד הממשלה וגופי הביטחון בישראל. תקציבי מדינה חדשים - חיזוק גופי הביטחון. 	<ul style="list-style-type: none"> החברה הקימה פעילות ISP ממקורותיה העצמיים והפכה לספק אינטרנט סיבים חדש ואטרקטיבי בישראל. הפעילות מספקת כיום אינטרנט אלפני לקוחות פרטיים של חברת תקשורת גדולה. החברה משרתת היום כ-350 לקוחות עסקיים. הקמנו תוך זמן קצר תשתיות מתקדמות, חיבור לענן ושירותי ערך מוסף מתקדמים. החזון - הפיכה לשחקן מוביל בשוק האינטרנט בישראל, תוך הצעת ערך מקיפה בעולמות הענן, סייבר, DATA וכו'.
<p>הכנסות של כ-27.5 מיליון דולר בשנה</p>	<p>קצב הכנסות כ-15 מיליון דולר</p>	<p>צבר בהיקף של כ-8 מיליון ש"ח החל מאפריל 2022 בלבד</p>

26.1. תחום תקשורת נתונים, לרבות צפי לשנה הקרובה:

החברה רואה בלקוחותיה את הנכס האסטרטגי שלה ומתמקדת באספקת שירות איכותי ואמין. על מנת לממש את האסטרטגיה, החברה תתמקד, במדינות ובשירותי עוגן ברמת סיכון נמוכה.

אסטרטגיית המכירות והשיווק של החברה בתחום תקשורת הנתונים תמשיך להיות מוכוונת באופן רציף להצעת סל פתרונות תקשורת מלאים, בהתאם לצרכי הלקוחות הרלוונטיים. החברה פועלת על מנת להציע ללקוחותיה מגוון רחב של פתרונות תקשורת (אינטרנט, סלולר שירותי ענן וכו' וכו'), הן על בסיס טכנולוגיות סיבים והן על בסיס טכנולוגיות לווייניות, 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 וכו' וכו').

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.

יחד עם פתרונות תקשורת הנתונים מציעה החברה ללקוחותיה פתרונות אינטגרטיביים של שירותי ערך מוסף מסוגים שונים כגון פתרונות מרכזיה, פתרונות תקשורת אלחוטית ופתרונות אבטחת מידע. ביכולות החברה לספק ללקוח פתרון מקיף מקצה לקצה שכולל תכנון מקדים של הפתרון, הטמעה, מסירה ללקוח וכן שירות תמיכה מתמשך מרחוק או באתר הלקוח.



26.2. תחום תקשורת לוויינית ניידת לרבות צפי התפתחות לשנה הקרובה :

החברה פועלת להרחבת פעילותה בתחום התקשורת הלוויינית הניידת הן באמצעות הרחבת סל השירותים המוצע על ידה והרחבת שירותי ערך מוסף והן באמצעות פיתוח שוק התקשורת הלוויינית הניידת ביבשות אסיה, אפריקה ומרכז ודרום אמריקה.

השנה האחרונה אופיינה בגידול משמעותי בצריכת ציוד ושירותים על ידי גופי ממשלה, מדינה, ביטחון, משטרה וכיו"ב. הסביבה הגיאוגרפית בישראל ובאירופה, מייצרת ביקושים משמעותיים. לצד שירותי הליבה של שירותי התקשורת הלוויינית, תחומי הפעילות בעולם הממשלתי-בטחוני ממשיכים לצבור תאוצה ולעבור, בעולם התוכן של גילת טלקום, לפתרונות מורכבים מעבר לרובד התקשורת.

גילת מתחברת באופן תדיר לצרכים של ממשלות וגופים ביטחוניים ו/או ציבוריים בעולמות של צבאות, גופי מודיעין, זרועות מגוונות של "בטחון מולדת" (HLS), זרועות גופי החירום ושירותים אזרחיים, ולהציע פתרונות מלאים לפעילותם.

כמו כן, במהלך השנה האחרונה ניכרת דרישה הולכת וגואה לפתרונות תקשורת הכוללים : פתרונות לכלי טייס, מטוסים ומסוקים, כלי שיט, רכבים ואנשים בתנועה. קישוריות להעברת וידאו ונתונים, IOT ובעיקר תקשורת טקטית באמצעות לוויין.

להלן אסטרטגיית החברה בתחום וצפי התפתחותה לשנה הקרובה :

מהלכים עיקריים שבוצעו והובילו לצמיחה :

א. הרחבת הפורטפוליו על ידי חבירה לספקי פתרונות הסינרגטיים לעולם התקשורת במגוון תחומים :

- צבאי / בטחוני.
- ארגוני ביון.
- הגנת מולדת.

• יישומים אזרחיים.

- ב. מעבר ממכירת שירותי וציוד תקשורת למכירת הצעות ערך ופתרונות מלאים.
ג. כניסה למדינות חדשות ושותפים מטריטוריות חדשות.

יובהר, כי המידע בדבר יעדי החברה ותכניתה האסטרטגית הוא בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. ציפיות החברה בנושא זה, מתבססות על היכרות החברה את השווקים בהם היא פועלת, על הערכות החברה באשר להתפתחותה העסקית והמסחרית ועל מגעים בהם מצויה החברה עם גורמים חיצוניים. עם זאת, יתכן וציפיותיה ותחזיותיה של החברה לא תתממשנה, וזאת, בין היתר, בשל תלותן בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת החברה, כגון, שינויים אצל לקוחות, ספקים ומתחרים, השפעתם של גורמי הסיכון המשפיעים על החברה, והשלכות הליך ההפרטה שעברה החברה. גורמים אלו עשויים להביא לשינויים באסטרטגיה של החברה, יעדיה העסקיים ודרכי השגתם.

27. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים

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

הרכב הכנסות מלקוחות חיצוניים			
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
10,806	12,454	14,264	ישראל
25,499	23,013	13,485	הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו
18,259	16,349	15,248	אחר
54,564	51,816	42,997	סה"כ

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.

28. גילוי ייעודי בדבר אבטחת מידע וסייבר

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 מחשב ו/או מערכות תשתיות מחשב אשר עלולה לגרום להתממשות סיכון סייבר.

החברה, כארגון העוסק בתקשורת, מהווה מטרה אטרקטיבית לתוקפים שונים. מערכות המחשב, רשתות התקשורת והמערכות הממוחשבות המשרתות את לקוחות החברה הינן יעד להתקפות סייבר, החדרת נזקות, קודים זדוניים, התקפות דיג Phishing, הנדסה חברתית 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.

שינוי אופי העבודה בשנים האחרונות ובכללו מעבר לתצורת עבודה היברידית (שילוב של עבודה במשרד עם עבודה מהבית) מוביל לעלייה משמעותית בתקיפות סייבר על ארגונים בעולם בדגש על עלייה בניסיונות Phishing והנדסה חברתית. כמו כן תצורת העבודה מרחוק והשינוי בתהליכי העבודה והבקורות 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. החברה ממשיכה לעקוב אחר מגמות, איומים ותקיפות בעולם הסייבר.

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

בשנת 2022 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, מתקדמות, ניטור הרשת 24/7 ע"י מוקד שליטה ובקרה אשר מומחה בתחום אבטחת המידע, וכלה בשיטות לטיפול באירועים והתאוששות מאסון. אין וודאות באשר ליכולתה של החברה למנוע מתקפות סייבר או פגיעות במערכות המידע.

החברה הקימה בשלהי שנת 2022 ועדת היגוי לאבטחת מידע בהשתתפות מנכ"ל החברה, האחראי על אבטחת המידע, (CISO) מנהל מערכות המידע ומשתתפים נוספים עפ"י הצורך. בוועדה זו נקבעים קווים מנחים לשינויים נדרשים בענייני חומרה, תוכנה, נהלי עבודה וכח אדם.

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 הלוויין (בקליטה). לאור כך, שימוש בתדרים אלו עלול להשפיע על שירותי הלוויין C-Band ללקוחות החברה.

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

התחרות בתחום התקשורת הפנים-ארצית הנייחת הולכת וגוברת בשנים האחרונות מצד קבוצות תקשורת וחברות אחרות, בין היתר לאור יישומו של השוק הסיטונאי. מספר גדול של לקוחות מקבלים שירותי אינטרנט סיטונאיים, על ידי מספר חברות בשוק, תוך הרחבת התחרות.

החברה כפופה לפיקוח ולהסדרה מכוח רישיון משרד התקשורת. במקרים מסוימים, כגון אירועי הפרה, שר התקשורת רשאי לבטל, את רישיון החברה, להגבילו או להתלותו לפי העניין, בהתאם לתנאים הקבועים בחוק התקשורת, וכן מוסמך לשנות את תנאי רישיונה של החברה, להתערב בתעריפים קיימים והצעות שיווקיות וליתן לה הוראות. שינויים מהותיים בכללי ההסדרה החלים בתחום התקשורת בכלל ועל החברה בפרט, עשויים לחייב את החברה בביצוע שינויים בתוכניות האסטרטגיות שלה ולפגוע ביכולתה לבצע תכנון ארוך טווח של פעילותה העסקית.

תחום התקשורת מתאפיין בתמורות טכנולוגיות תכופות והתקצרות אורך החיים הכלכלי של טכנולוגיות חדשות. מגמות אלה משמעותן צורך בהשקעת משאבים בשדרוג הטכנולוגיות הקיימות של החברה, הנמכת חסמי הכניסה עבור מתחרים חדשים ו/או התייתרות של מערכות שונות שהקימה החברה.

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.

קיימות 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 עסקיה 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 ניווד 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 מקטעי 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 בזירות 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 הלווייניות 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 יוני 2021 הנפיקה החברה לציבור 60,000,000 ע.ג. אגרות חוב להמרה (סדרה ג') בתמורה ל 57,630 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. נכון למועד הדוח, החוב העיקרי השיקלי של החברה (אג"ח ג') מגודר באמצעות פיקדון שיקלי, ולכן, טרם בוצעו עסקאות הגנה בגינו. יחד עם זאת, ביצעה החברה עסקת פרוורד מוגן בסכום של 2 מיליון ש"ח לחודש עד לסוף ספטמבר 2023.

29.7. פעילות באפריקה

נכון למועד דוח זה, כ-82% מהכנסותיה של הקבוצה מתחום שירותי תקשורת נתונים נובעים מלקוחות שונים הפועלים במדינות אפריקה (בעיקר הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו, אשר ההכנסות ממנה עומדות על כ-40% 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. החברה פועלת על מנת לפתח מנועי צמיחה חדשים, לבצע רכישות איכותיות ולהגדיל את מגוון לקוחותיה ועסקיה, גם מחוץ לאפריקה, כמפורט בפרק זה להלן.

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 באיתנות 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 בשוקי 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, פרויקטי 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. חבוינות 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.

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

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה			תיאור גורם הסיכון
קטנה	בינונית	גדולה	
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
---	--	--	--------------------

המידע בסעיף הוא מידע צופה פני עתיד- כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך- 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.

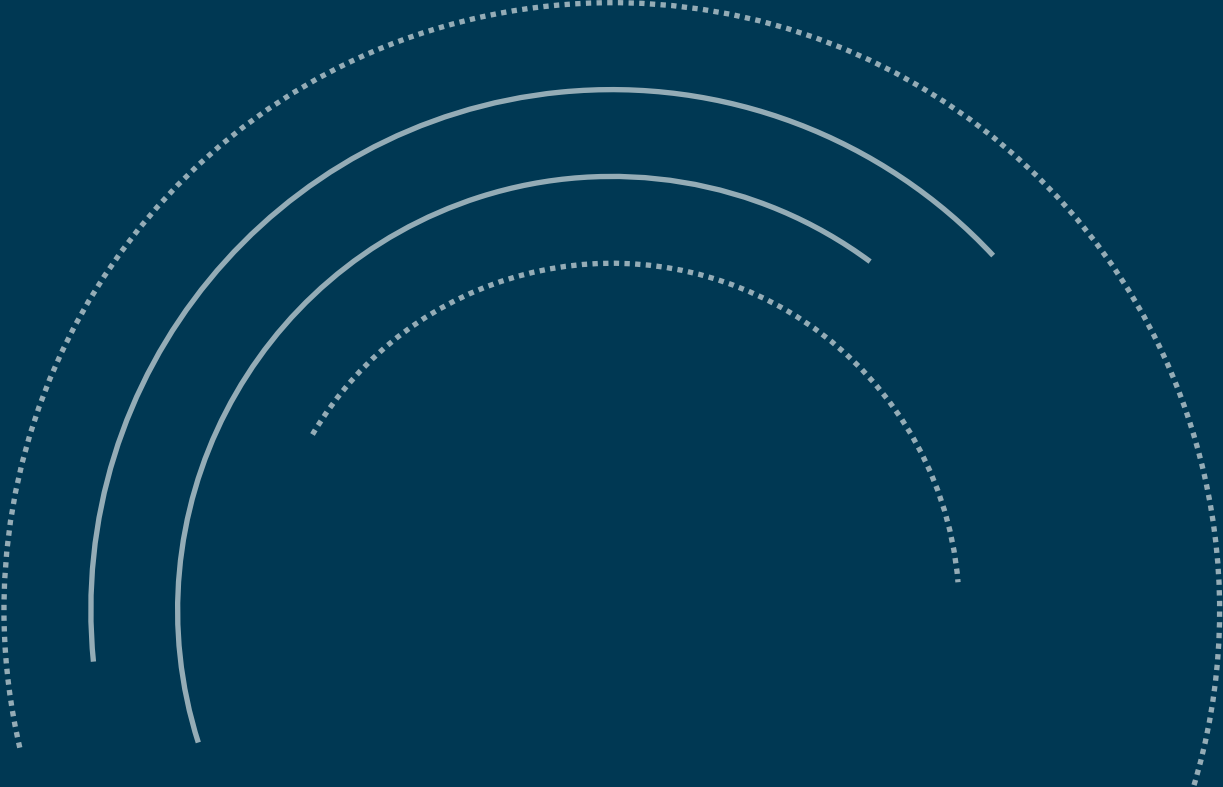
תאריך: 30.3.2023

גילת טלקום גלובל בע"מ

שמות החותמים ותפקידם:

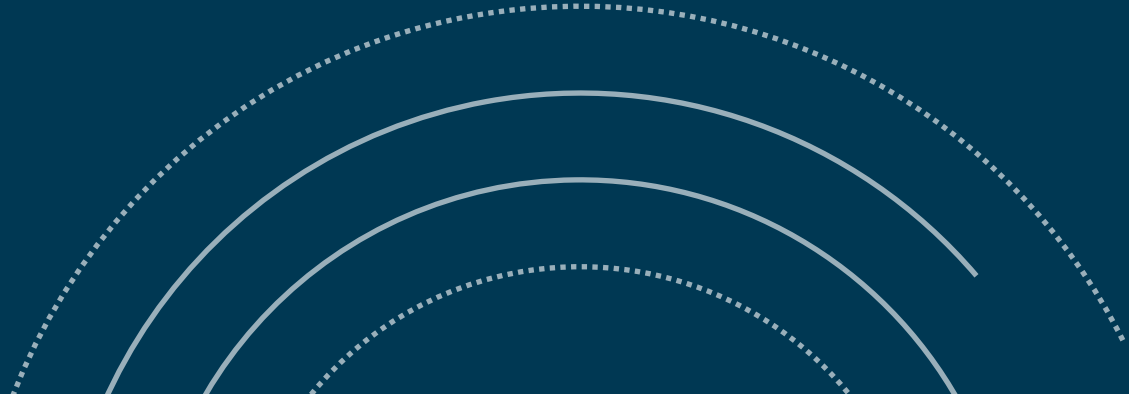
עמי ברלב, יו"ר דירקטוריון

איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה



גילת טלקום גלובל בע"מ

דוח הדירקטוריון לשנת 2022



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

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוח הדירקטוריון לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

הדירקטוריון של גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן: "החברה") מתכבד להגיש בזאת את דוח הדירקטוריון (להלן: "הדוח") של החברה ושל החברות המוחזקות על ידה¹ (להלן ביחד: "הקבוצה") אשר דוחותיהן הכספיים מאוחדים עם דוחותיה של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 (להלן: "הדוח התקופתי" ו-"תקופת הדוח", בהתאמה).

דוח זה נערך בהתחשב בכך שבפני קוראיו מצוי גם פרק תיאור עסקי התאגיד כפי שנכלל בפרק א' בדוח תקופתי זה והדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 (להלן: "הדוחות הכספיים").

יודגש כי התיאור בדוח זה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "חוק ניירות ערך"). מידע צופה פני עתיד הינו מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן או מידע אחר המתייחסים לאירוע או לענין עתידי שהתממשותו אינה ודאית ו/או אינו בשליטת החברה. המידע הצופה פני עתיד הכלול בדוח תקופתי זה מבוסס על מידע או הערכות הקיימים בחברה, נכון למועד פרסום דוח תקופתי זה.

כללי - תיאור תמציתי של עסקי החברה

1.1 תחומי פעילות

הקבוצה עוסקת בשני תחומי פעילות עיקריים והמדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים: (1) שירותי תקשורת נתונים - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 78% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "שירותי תקשורת נתונים"). תחום הפעילות האמור כולל שני שירותי תקשורת - שירותי תקשורת נתונים לוויין אשר הכנסות החברה מהם היוו כ- 67% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח ושירותי 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) שירותי תקשורת לוויינית ניידת - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 22% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "שירותי תקשורת לוויינית ניידת").

בשנת 2022 יצרה החברה תזרים חופשי בסך של כ- 880 אלפי דולר (לעומת תזרים שלילי של כ- 2,103 אלפי דולר ותזרים מינורי של כ- 173 אלפי דולר לשנים 2021 ו- 2020, בהתאמה). השיפור המשמעותי בתזרים החופשי, הוא תוצאה של האסטרטגיה החדשה של החברה לרבות התייעלות ומיקוד בפעילות מרויחה.

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

במהלך חודש מרץ 2022, דיווחה החברה לראשונה על החלטתה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט (ISP) ושירותי ענן מתקדמים, בישראל. החברה מעריכה, ששוק זה, בעל פוטנציאל ובשלב זה מהווה הזדמנות איכותית, וכי לחברה יש נכסים תומכים מתאימים לרבות היתר לאספקת שירותי ISP ממשרד התקשורת. זאת ועוד, הפעילות סינרגטית לפעילות הקיימת של החברה באופן שיחזק גם את הפעילות הקיימת, ויאפשר מתן מגוון רחב יותר של שירותים, יציבות ורמת גבוה יותר ללקוחותיה הקיימים. מישור זה עדיין אינו מהווה "תחום פעילות" או "מגזר עסקי", אם כי החברה זכתה עד כה במספר התקשרויות מהותיות, וממשיכה לקדם בקצב מואץ את פעילותה בשוק ה-ISP עד לכניסתה המלאה לתחום זה. הכנסות החברה בשנת 2022 מהפעילות החדשה היא כ-900,000\$. החברה מדגישה כי קו העסקים החדש סינרגטי מאוד לפעילות הקיימת ועד כה לא נדרשו תשומות משמעותיות נוספות אלא הסטת המיקוד וניצול שונה של תשתיות החברה, לכן, למרות שכניסה לפעילות חדשה היתה יכולה להביא לפגיעה בתוצאות העסקיות, אין זה כך והחברה מציגה צמיחה בתזרים החופשי.

1.2 להלן תמצית הנתונים הכספיים המאוחדים המדווחים באלפי דולר:

2021	רבעון 1	רבעון 2	רבעון 3	רבעון 4	סה"כ 2022	
51,816	10,552	10,439	11,438	10,568	42,997	הכנסות
(*) 39,372	8,073	8,132	8,553	7,744	32,502	עלות ההכנסות
12,444	2,479	2,307	2,885	2,824	10,495	רווח גולמי
24%	23.5%	22%	25%	26.7%	24.4%	שיעור הרווח הגולמי
4,744	1,358	1,145	1,119	1,283	4,905	הוצאות מכירה ושיווק
(*)10,431	2,068	1,718	1,582	1,721	7,089	הוצאות הנהלה וכלליות
(2,731)	(947)	(556)	184	(180)	(1,499)	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
15,500	2,151	2,426	3,056	2,648	10,281	EBITDA (*)
(*) (1,989)	(667)	(510)	(572)	(448)	(2,197)	הוצאות מימון, נטו
(*) (703)	-	(56)	16	(328)	(368)	מיסים על הכנסה
(*) (5,423)	(1,614)	(1,122)	(372)	(956)	(4,064)	רווח (הפסד) לתקופה

(*) התאמה לא מהותית - ראה באור 21 לדוחות הכספיים המאוחדים לשנת 2022.

מדד ה-EBITDA (רווח או הפסד תפעולי לפני מימון ומיסים ובנטרול פחת והפחתות) בנטרול השפעת תקן IFRS16 (סיווג חוזי חכירת לווין כחכירה וכתוצאה מכך רישום של הוצאות פחת בשוטף) הסתכם לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022 לסך של 3,005 אלפי דולר. מדד זה משקף את הרווחיות התזרימית מפעילות החברה והוא משמש את מקבלי החלטות בחברה. להערכת הנהלת החברה מדד זה עשוי לתרום לקוראי הדוחות בנייתו והבנת פעילות החברה.

1.3 תזרים חופשי של החברה:

2020	2021	2022	
18,264	14,028	10,099	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת
944	733	955	בנטרול הוצאות מימון בפעילות השוטפת
(3,440)	(2,081)	(1,465)	בניכוי השקעות ברכוש קבוע ורכוש אחר
(15,595)	(14,783)	(8,710)	בניכוי תשלומי חכירות
173	(2,103)	880	סה"כ תזרים חופשי

1.4 להלן פילוח הכנסות החברה לפי אזורים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
41,248	38,213	27,688	אפריקה
648	173	458	אסיה
1,351	385	191	אירופה
11,317	13,045	14,660	אחרים
54,564	51,816	42,997	סה"כ

1.5 שיעור קיבולת פנויה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022		
שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	
4.4%	963	0.7%	897	1.1%	792	Mhz
0%	1,526	0%	1,441	0%	1,881	Mbps
0%	4,181	0%	1,824	0%	1,495	O3B

גילוי ייעודי בנושא השפעות והשלכות נגיף הקורונה

כללי:

נכון למועד זה לאירועי נגיף הקורונה הגלובליים, לא היו השפעות מהותיות על פעילות החברה. מעת לעת, ובהתאם לקצב התחלואה במדינות בהן החברה פעילה, חלות מגבלות תנועה, התקהלות או טיסות, וזאת בהתאם ובכפוף להוראות הרשויות ו/או ארגוני הבריאות בכל מדינה ומדינה. החברה מקפידה ליישם את ההנחיות הרלוונטיות, אולם תחת המציאות הנוכחית והמגבלות המשתנות, מצליחים עובדי ומנהלי החברה לפעול באופן סדיר ותקין במדינות היעד השונות, תוך טיסות תקינות ליעדי החברה השונים.

בישראל, החברה מוגדרת כמפעל חיוני ולכן המשיכה בפעילותה גם בתקופת המגבלות כאמור לעיל, כאשר במקביל, במהלך השנתיים האחרונות פיתחה החברה יכולות התמודדות איכותיות לעבודה מרחוק, הפעלת עובדים מרחוק, ביצוע פעולות אינטגרציה תחת המגבלות הנוכחיות.

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

1. המצב הכספי

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

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	תקופת הדיווח		הסעיף בדוח	
	31.12.2021	31.12.2022		
הקיטון בהון העצמי לעומת 31 בדצמבר 2021 נובע בעיקר מההפסד לתקופה.	13,785 (*)	9,835	הון עצמי	1.1
להסברים לגבי השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 1.2.1-1.2.4 להלן.	30,766 (*)	22,201	נכסים שוטפים	1.2
להסברים לגבי השינויים העיקריים ראו סעיף 3 להלן.	21,245	10,897	מזומנים ושווי מזומנים	1.2.1
הגידול נובע מהפקדה לפקדונות בנקאיים לתקופה של שנה.	-	3,983	פקדונות זמן קצר בתאגיד בנקאי	1.2.2
הקיטון ביתרת הלקוחות לעומת 31 בדצמבר 2021 נובע בעיקר משיפור עיתוי תשלומים מלקוחות, ירידה בהיקף הפעילות וגביית חובות עבר.	5,809	5,328	לקוחות	1.2.3
הגידול במלאי לעומת 31 בדצמבר 2021 נובע ממלאי שנרכש עבור פעילות ועסקאות עם לקוחות.	333	822	מלאי	1.2.4
הקיטון ברכוש הקבוע נובע בעיקר מהפחתה שוטפת.	4,529	3,292	רכוש קבוע	1.3
הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2021 נובע מהפחתה שוטפת בתקופה.	14,937	9,168	נכסים בגין זכות שימוש	1.4
הקיטון נובע מהפחתה שוטפת.	10,485	9,587	רכוש אחר	1.5
להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 1.6.1-1.6.6 להלן.	26,259 (*)	22,734	התחייבויות שוטפות	1.6
הקיטון בחלויות השוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ב') נובע מפירעון מלא של אגרות חוב (סדרה ב').	1,892	-	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ב')	1.6.1
הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2021 נובע מהתקדמות במרוצת התשלומים, מנגד גידול בגין חכירות חדשות שנוספו במהלך התקופה.	6,814	3,598	חלויות שוטפות בגין חכירה מימונית	1.6.2
הקיטון נובע משינויים בשעי"ח של הדולר.	965	853	אשראי לזמן קצר	1.6.3
הגידול לעומת 31 בדצמבר 2021 נובע בעיקר מעיתוי תשלומים לספקים.	11,588	12,887	ספקים ונותני שירותים	1.6.4
הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2021 הינו בהתאם ללוח הסילוקין של ההלוואה.	427	350	הלוואה בערבות המדינה	1.6.5

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	תקופת הדיווח		הסעיף בדוח	
	31.12.2021	31.12.2022		
הקיטון נובע משינויים בשווי ההוגן של כתבי האופציה.	451	30	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')	1.6.6
להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח פרטני בסעיפים 1.7.1-1.7.4 להלן.	20,945	12,060	התחייבויות לא שוטפות	1.7
הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2021 נובע מהתקדמות במרוצת התשלומים וסיומי חוזים.	3,008	515	התחייבות בגין חכירה מימונית	1.7.1
הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2021 נובע מרכישה עצמית של אג"ח ג' שבוצעה במהלך 2022 וממיון לחלויות שוטפות בהתאם לתנאי האג"ח.	16,386	10,845	אגרות חוב (סדרה ג')	1.7.2
הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2021 הינו בהתאם ללוח הסילוקין של הלוואה.	1,060	635	הלוואה בערבות המדינה	1.7.3
הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2021 נובע מפירעון חוב לספק לוויין בהתאם להסדר פריסת תשלומים שהושג עימו.	435	40	התחייבויות לספקים זמן ארוך	1.7.4

(*) התאמה לא מהותית – ראה באור 21 לדוחות הכספיים המאוחדים לשנת 2022.

2. תוצאות הפעילות העסקית

הסבר הידיקטוריון השינויים בין התקופות	הסעיף בדוח			
	2020	2021	2022	
להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח מפרט בסעיפים 2.1.2-2.1.1 להלן.	54,564	51,816	42,997	2.1 הכנסות
הקיטון בהכנסות משירותי תקשורת נתונים לעומת שנים קודמות נובע בעיקר מסיום חוזה עם לקוח ב-DRC.	47,042	43,848	33,637	2.1.1 הכנסות - משירותי תקשורת נתונים
הגידול בהכנסות משירותי תקשורת לוויינית ניידת לעומת שנת 2021 נובע בעיקר מגידול בהכנסות שירות ומהכנסות חד פעמיות.	7,522	7,968	9,360	2.1.2 הכנסות - תקשורת לוויינית ניידת
הירידה בעלות ההכנסות לעומת שנים קודמות נובעת מירידה בהוצאות הלוויין בעקבות סיום חוזה עם לקוח ב-DRC.	39,423	39,372 (*)	32,502	2.2 עלות ההכנסות
-	15,141	12,398	10,495	2.3 רווח גולמי
ללא שינוי בשיעור הרווח הגולמי לעומת שנת 2021. הקיטון בשיעור הרווח הגולמי לעומת שנת 2020 נובע מזיכוי מהותי שהתקבל מספק לוויין בשנת 2020.	27.7%	24%	24%	2.4 שיעור הרווח הגולמי
הקיטון לעומת שנת 2021 נובע בעיקר מהפרשה לחובות מסופקים שנרשמה בשנת 2021 בגין לקוח בקמרון. ללא שינוי מהותי לעומת שנת 2020.	11,778	15,175 (*)	11,994	2.5 הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות
הקיטון בהכנסות אחרות לעומת שנת 2020 נובע מדיבידנד וריבייט מ-WIOCC שהתקבל בשנת 2020.	286	-	-	2.6 הכנסות (הוצאות) אחרות
ה-EBITDA בשנת 2022 הסתכמה לסך של כ-10,281 אלפי דולר לעומת סך של כ-15,500 אלפי דולר וכ-22,794 אלפי דולר בשנת 2021 ובשנת 2020, בהתאמה. יצוין כי ה-EBITDA לשנת 2021 בנטרול השפעת IFRS16 הסתכמה לסך של כ-3,005 אלפי דולר לעומת סך של כ-2,301 אלפי דולר וכ-9,454 אלפי דולר, בשנת 2021 ובשנת 2020, בהתאמה.	3,649	(2,731) (*)	(1,499)	2.7 רווח (הפסד) מפעולות רגילות
הוצאות המימון כוללות בעיקר הוצאות מימון בגין חכירות מימוניות, שערך התחייבות בגין אופציות, הוצאות ריבית בגין אגרות חוב (סדרה ג') ושינויים הנובעים מהפרשי שער. הגידול לעומת שנת 2021 נובע בעיקר מגיוס אג"ח ג' ביוני 2021. הקיטון לעומת שנת 2020 נובע מפירעון אג"ח ב' ואג"ח ו', מקיטון בהתחייבות בגין חכירות מימוניות ומעליית שעי"ח של הדולר.	(4,253) (*)	(1,989) (*)	(2,197)	2.8 הוצאות מימון, נטו
הקיטון בהוצאות מיסים על הכנסה לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מירידה בניכוי מס במקור מלקוחות.	(1,130) (*)	(703) (*)	(368)	2.9 מיסים על הכנסה
ראו פירוט לעיל.	(1,734) (*)	(5,423) (*)	(4,064)	2.10 הפסד לתקופה

(*) התאמה לא מהותית – ראה באור 21 לדוחות הכספיים המאוחדים לשנת 2022.

3. נזילות ומקורות מימון

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות				הסעיף בדוח	
	2020	2021	2022		
הקיטון בתזרים המזומנים שנבע מפעילות שוטפת נבע בעיקר מתוצאות הפעילות בכל שנה (גידול בהפסד התזרימי השנה).	18,264	14,028	10,099	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת	3.1
השינוי בתזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה לעומת תזרים מזומנים מפעילות השקעה בשנת 2021 נבע בעיקר ממימוש האחזקות במניות WIOCC ומשחרור מזומנים מוגבלים בשימוש. הקיטון בתזרים ששימש לפעילות השקעה בשנת 2022 לעומת שנת 2020 נבע בעיקר מהפקדה לפקדון לזמן קצר, מנגד שחרור מזומנים מוגבלים בשימוש.	(4,776)	9,714	(3,726)	תזרים מזומנים מפעילות (לפעילות) השקעה	3.2
הגידול בתזרים המזומנים ששימש לפעילות מימון בשנת 2022 לעומת שנת 2021 נבע בעיקר מגיוס בעקבות הנפקת אג"ח ג' בשנת 2021. ומרכישה עצמית של אג"ח ג' בשנת 2022. מנגד, ירידה בפירעון התחייבות בגין חכירה מימונית ומפירעון אג"ח ב'. הגידול בתזרים המזומנים ששימש לפעילות מימון בשנת 2022 לעומת שנת 2020 נבע בעיקר מרכישה עצמית של אג"ח ג'.	(12,166)	(7,982)	(14,640)	תזרים מזומנים לפעילות מימון	3.3

3.1 ההון החוזר (גרעון) של החברה לשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר, 2022 ו- 2021 עמד על כ- (543) אלפי ש"ח וכ- 4,507 אלפי ש"ח, בהתאמה.

3.2 היקפו הממוצע של אשראי מספקים בשנת 2022 הינו כ- 12.8 מיליון דולר (בשנת 2021 כ- 15.5 מיליון דולר).

3.3 היקפו הממוצע של אשראי ללקוחות בשנת 2022 הינו כ- 6.5 מיליון דולר (בשנת 2021 כ- 10.5 מיליון דולר).

בשנת 2022, האינפלציה בישראל עלתה בשיעור של כ- 5.3% ואילו בכ- 6.5% בארה"ב ובכ- 9.2% בגוש האירו באותה התקופה. ביום 11 באפריל 2022, העלה בנק ישראל את שיעור הריבית בישראל ל-0.35%. מאז, הודיע בנק ישראל על מספר העלאות נוספות, כאשר האחרונה שבהן הוכרזה בפברואר 2023 וקבעה ששיעור הריבית במשק יעמוד על 4.25%. בנוסף, העלה הבנק המרכזי האירופאי את שיעור הריבית אף הוא לרמה של 3.0%, זאת לאחר שנים רבות של ריבית שלילית. בארה"ב הגיעה הריבית לשיעור של 4.75%. העלייה בשיעור האינפלציה לא משפיעה באופן מהותי, אם בכלל, על החברה. נכון למועד אישור הדוחות, לאירועים האמורים לעיל, לרבות לעליית האינפלציה ושיעורי הריבית בבנקים המרכזיים אין השפעה מהותית על פעילות החברה ונכון למועד זה החברה גם לא צופה השפעה מהותית בעתיד. בנוסף, החברה בוחנת מעת לעת את ההשפעות המאקרו כלכליות על החברה ומבצעת התאמות בפעילותה במידת הצורך.

ההפסד לשנת 2022 הסתכם לסך של 4,073 אלפי דולר. נכון ליום 31.12.2022 לחברה גירעון בהון חוזר בסך של כ-533 אלפי דולר בדוחות המאוחדים והון חוזר חיובי בסך של כ-16,225 אלפי דולר בדוחות הסולו ליום 31 בדצמבר 2022.

נכון למועד פרסום הדוח ומועד הדוח, לחברה תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת בדוחותיה הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022, ותזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת בדוחותיה הכספיים הנפרדים (סולו) ליום 31 בדצמבר, 2022.

ביום 30 במרץ 2023, דן דירקטוריון החברה בתזרים המזומנים החזוי, סקר את מקורות וצרכי המזומנים הקיימים והצפויים, וכן סקר את מקורות המימון והיקפי המימון הפוטנציאליים הזמינים לחברה, הכוללים בין השאר את חוזה החברה, המזומנים שבקופת החברה, צבר הזמנותיה, פעילותה העסקית וכיו"ב, כפי שיפורט בהרחבה להלן.

בהסתמך על בחינת נתונים אלה, דירקטוריון החברה קבע כי אין חשש סביר כי במהלך תקופת תזרים המזומנים החזוי לא תעמוד החברה בהתחייבויותיה הקיימות והצפויות בהגיע מועד קיומן, וכן קבע כי אין לחברה כל בעיית נזילות.

להלן עיקרי דיון הדירקטוריון:

במהלך השנתיים האחרונות, ביצעה החברה מספר מהלכים לטיוב מבנה ההון והחוב שלה, בין היתר, באמצעות מימוש איכותי של אחזקותיה בתאגיד "וויק", באמצעות חתימת עסקאות וכן הנפקות לציבור, כמפורט להלן. מהלכים אלו, ואחרים - הזרימו הון לחברה, הובילו לפירעון של שתי סדרות אג"ח קצרות, הובילו להארכת מח"מ מערך החוב של החברה, אגב שיפור בעלויות המימון, וכן שיפרו את תזרים המזומנים של החברה.

בנוסף, פעלה החברה לשם השקת זרוע פעילות חדשה אשר אינה עולה לכדי מגזר פעילות, אשר צפויה לשמש מנוף להכנסות עתידיות. מהלך זה חיזק משמעותית את מעמדה של החברה בשוק במהלך השנה החולפת. כך, במהלך חודש מרץ 2022, דיווחה החברה לראשונה על החלטתה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט בישראל כספקית אינטרנט (ISP) על בסיס סיבים ותשתיות קרקעיות מתקדמות, בשילוב שירותי ענן מתקדמים. בהמשך להודעה זו, זכתה החברה במספר התקשרויות מהותיות, בהיקפים כספיים משמעותיים, וממשיכה לקדם בקצב מואץ את פעילותה בשוק ה-ISP. להלן תיאור עיקרי ההתקשרויות עד כה:

א. ביום 3 באפריל, 2022 דיווחה החברה על הגעתה להסכמה עם חברת תקשורת (להלן בסעיף 4 זה: "הלקוח"), לפיה תספק החברה ללקוח שירותי איפיון ופיתוח טכנולוגיים של פלטפורמת ISP מלאה מקצה לקצה עבור הלקוח ולקוחותיו, בסך של כ-625,000 דולר ארה"ב.

ב. ביום 13 ביוני, 2022 דיווחה החברה על הסכם לאספקת שירותי ומערך ISP על ידי החברה בהיקף של 5.5 מיליון ש"ח עבור לקוח מסחרי גדול (אותו לקוח, כהגדרתו בפסקה לעיל). כמו כן, הובהר כי כל לקוח נוסף של השירותים מעבר לרף שהוגדר בין הצדדים, יזכה את החברה בתשלום נוסף, כפי שהוגדר בהסכם. בנוסף, ללקוח קיימת אופציה להארכת ההתקשרות בשנה נוספת, כנגד תשלום בסך של 1.75 מיליון ש"ח.

הפעילות מספקת כיום אינטרנט לאלפי לקוחות פרטיים של חברת תקשורת גדולה (כ- 12,300 לקוחות, נכון ליום 13 במרץ, 2023) וכן משרתת כיום כ- 330 לקוחות עסקיים. החברה הקימה תוך זמן קצר תשתיות מתקדמות, חיבור לענן ושירותי ערך מוסף מתקדמים. צבר ההכנסות של הפעילות של החברה במגרש זה עומד כיום על כ- 1.5 מיליון דולר.

כמו כן, לצורך חיזוק מצבה הפיננסי, ממקדת החברה את מאמציה בתחומים הבאים:

- שיפור הרווחיות תוך הגדלה מתונה של ההכנסות, בין היתר באמצעות חיזוק מערך ההתקשרויות של החברה, חיזוק מערך המכירות וההנדסה של החברה, וכניסה לאפיקי מכירה והכנסות חדשים, אגב, בין היתר, השקת מוצרים ושירותים חדשים.
- ניהול משאים ומתנים לחידוש התקשרויות עם לקוחות וחתימה על התקשרויות חדשות.
- משא ומתן שוטף עם ספקים לצורך הוזלת עלויות.
- שיפור בגביית חובות לקוחות תוך שימוש במגוון אמצעי גבייה כולל בין היתר באמצעות גובים חיצוניים.
- חיזוק מבנה ההון של החברה.

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. החברה ייצרה תזרים חופשי בסך של כ- 880 אלפי דולר במהלך שנת 2022 לעומת תזרים חופשי שלילי בסך של כ- (2,103) אלפי דולר.
2. במהלך שנת 2022, חוותה חטיבת ה- Government של החברה עלייה בקצב ההזמנות, וזאת בשים לב לאירועים הגלובליים הרלוונטיים לפעילותה, סך ההכנסות ממחלקה זו ברבעון הרביעי של 2022 עומד על סך של כ- 3,371 מיליון דולר ובמהלך 2022 כולה סך ההכנסות עמד על כ- 14,771 אלפי דולר.
3. לחברה צבר חוזים בהיקף של כ- 21.7 מיליון דולר עד לשנת 2026, וכן הינה מצויה במו"מ לחידוש התקשרויות וחתימה על עסקאות נוספות, אשר צפויות לשפר, ככל שתחתמנה, את צבר החוזים של החברה. לאחרונה נחתם הסכם חדש של החברה עם לקוח מהותי בקונגו (וודאקום), בהיקף כספי כולל של כ- 5.5 מיליון דולר לחצי שנה והחברה מצויה במו"מ ובהליך מכרזי לשם השגת התקשרות רחבת היקף נוספת.
4. בנוסף, בחודש נובמבר 2021, השלימה החברה בהצלחה תהליך מורכב למכירת אחזקותיה בתאגיד וויק (כ- 5.9%), בתמורה לסך של 9.4 מיליון דולר ארה"ב ברוטו. סכום זה, בניכוי הוצאות עסקה, כגון תשלומי יתרת ספקים שוטפים לוויק, תשלומי רשויות (ככל ויידרשו לתשלום), כמקובל, שימש לפירעון מוקדם של אגרות החוב (סדרה ו') ואגרות חוב (סדרה ב') של החברה, בהתאם לתנאי אגרות החוב, באופן אשר הותיר יתרה זניחה לפירעון עתידי בגין אגרות החוב מסדרה ב' (אשר נפרעה בהמשך כולה). עסקה זו, שיפרה משמעותית

את מבנה החוב של החברה, תוך הקטנת רמות המינוף של החברה, קיטון בהוצאות המימון, ומשקפת את יכולות הביצוע העסקיות של החברה, אשר פעלה לאורך השנים להשבחתה של וויקו בהצלחה.

5. בחודש יוני 2021, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה בהיקף של כ- 57,630,000 ש"ח ברוטו (סדרה ג'). הנפקה זו הובילה לטיוב משמעותי של מבנה ההון והחוב של החברה. אגרות החוב תעמודנה לפירעון (קרן), ב- 8 תשלומים כדלקמן: שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 5% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2023; שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 8% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2024; שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 10% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2025; תשלום אחד (1) בשיעור של 20% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.3 של שנת 2026; תשלום אחד (1) בשיעור של 34% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.9 של שנת 2026. בתקופה שהחל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב (סדרה ג') למסחר בבורסה ועד ליום 1.1.2024 כל- 1.15 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ג') ניתן להמרה למנייה רגילה אחת של החברה; ו- (2) בתקופה שהחל מיום 2.1.2024 ועד ליום 22.8.2026 כל 1.35 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ג') ניתן להמרה למנייה רגילה אחת של החברה (כפוף להתאמות המפורטות בשטר).

6. בחודש יוני 2022, ביצעה החברה רכישה עצמית של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') באמצעות חברת הבת, במסגרתה רכשה חברת הבת 19.51% מאגרות החוב של החברה, בסה"כ 11,710,089 ע.ג. בעלות כוללת של כ- 2.9 מיליון דולר.

7. כמו כן, בחודש יולי 2021, הועמדה לטובת החברה מסגרת אשראי מטעם תאגיד בנקאי מוביל, בהיקף של 5 מיליון ש"ח לטובת שירות צרכי ההון החוזר של החברה.

8. בחודש ינואר 2020, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית סך כולל של 11,680,600 מניות רגילות למשקיעים מוסדיים ביחד עם כתבי אופציה למניות. סך התמורה המיידית של החברה מההנפקה הינו כ- 10.5 מיליון ש"ח (כ- 3.5 מיליון דולר). 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 מיליון ש"ח (כ- 2 מיליון דולר).

9. 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 (להלן בסעיף זה: "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.

המידע האמור לעיל באשר לחכנסות הצפויות מן העסקאות המצוינות לעיל הינו מידע הצופה פני עתיד-כהגדרתו בחוק ניירות ערך- התשכ"ח 79: 2- אשר יכול שלא להתממש *כולו או חלקו או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה- גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאינן 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 התקופתי לשנת 3133/

כמו כן יצוינו ההיבטים הבאים ביחס להון החוזר של החברה:

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

(2) בחודש מרץ 2017, התקשרה החברה לראשונה באמצעות גילת טלקום בע"מ (להלן: "גילת טלקום") עם חברת Vodacom, חברת תקשורת הממוקמת ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו, בהסכם לאספקת קיבולת לוויינית ושירותי תקשורת נוספים. במהלך השנים 2018 – 2020 הניבה ההתקשרות כאמור לחברה הכנסות בהיקף של כ- 33.8 מיליון דולר.

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 הינה בסך של כ-27.7 מיליון 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 (מס' אסמכתא: 2019-01-089286).

ביום 30.3.2023 החברה דיווחה על חתימת עסקה בהיקף של כ- 5.5 מיליון דולר ארה"ב, למשך תקופה בת חצי שנה, עם "Vodacom" לאספקת שירותי תקשורת לוויינית, שירותי אינטגרציה ושירותי ערך מוסף. עסקה זו הנה בתוקף מיום 1.4.2023. עסקה זו מהווה צעד משמעותי בראי החברה להמשך קידום עסקיה עם קבוצת "Vodacom", והבעת אמון ביכולות השירות והאינטגרציה של החברה.

במקביל, ובנוסף לאמור לעיל, מצויה החברה במסגרת הליך מכרזי תחרותי לאספקת שירותי תקשורת נוספים ל- "Vodacom" בהתאם לצרכי הלקוח לשנים הקרובות, וזאת חלף הסכם המסגרת עם החברה אשר מסתיים בתום החודש הנוכחי. החברה הגישה את הצעתה במסגרת המכרז.

במקביל, החברה פועלת במספר מישורים לשם שיפור וחיזוק צבר הכנסותיה לשנים הקרובות, וביססה תוכנית אסטרטגית אשר כוללת, בין היתר;

א. חדירה לתחומים חדשים והשקת מוצרים ושירותים, כמפורט לעיל.

ב. אפשרויות לביצוע רכישות סינרגטיות של פעילויות מניבות אשר יתרמו משמעותית לתוצאות החברה.

ג. ניהול מו"מ להתקשרויות חדשות במדינות יעד נוספות, אגב חיזוק מערכי המכירות במדינות נוספות.

ד. תוכנית התייעלות משאבי לוויין, אשר יישומה באופן מוצלח, צפוי לשפר את תוצאות החברה.

מובהר כי אין וודאות מלאה בדבר התממשות המידע האמור לעיל.

למועד אישור הדוחות הכספיים, דירקטוריון החברה והנהלתה סבורים כי לחברה יהיו מקורות מספיקים להמשך פעילותה ולפירעון התחייבויותיה בעתיד הנראה לעין. במקביל לפעילותה הקיימת, פועלת החברה באופן מתמיד לחיזוק מנועי ומקורות הצמיחה שלה, תוך יצירת מיזמים חדשים.

(3) בחודש יוני 2021, 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 (להלן: "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 ניידת. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 9 ביוני, 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-036913). ההתקשרות הינה ל- 24 חודשים כאשר לחשב הכללי עומדת האופציה לחידוש ההתקשרות ב- 24 חודשים נוספים.

(4) בחודש יוני, 2021, גילת טלקום, חברת הבת של החברה, זכתה במכרז "כאן 11" לאספקת שירותי תקשורת והפצת שידורי טלוויזיה ורדיו באמצעות לוויין, בהיקף של כ- 5 מיליון ש"ח למשך תקופה כוללת בת 3 שנים. התקשרות זו מהווה חדירה של החברה לתחומים חדשים ולהערכת החברה מהווה אבן דרך בפיתוח העסקי.

(5) 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 מיליון ש"ח (להלן: "עסקת המסגרת" ו-"היקף המסגרת", בהתאמה). עסקת המסגרת החדשה מהווה שדרוג וחידוש של עסקת מסגרת קודמת בהיקף של כ- 37.5 מיליון ש"ח לארבע שנים, אשר הסתיימה 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. עד כה נוצלו מתוך המסגרת הנוכחית כ- _____. 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 בינואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-007222).

(6) בהמשך לדיווח החברה מיום 18 בינואר, 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-007222) בדבר התקשרותה של גילת טלקום, חברת בת בבעלותה המלאה של החברה, עם לקוח ממשלתי ישראלי מוביל, בהסכם מסגרת לאספקת ציוד ושירותי תקשורת לוויינית, דיווחה החברה בחודש אוקטובר, 2021 על קבלת הזמנה מהלקוח לשירותי תקשורת לוויינית אשר תספק גילת, בסך כולל של 6,800,000 ש"ח. השירותים מכוח הזמנה זו יסופקו במשך שנה החל מחודש אוקטובר 2021, בתשלומים חודשיים שווים.

(7) בהמשך לדיווח החברה מיום 29.12.2019 (מס' אסמכתא: 2019-01-114528), בדבר התקשרותה לראשונה בהסכם עם חברת "אינטלויזין" (סיישל) לאספקת שירותי אינטרנט על גבי לוויין ושירותי תקשורת נוספים, בחודש נובמבר, 2021 דיווחה החברה על חתימת הסכם ארוך טווח לחידוש ושדרוג ההתקשרות, למשך תקופה בת 18 חודשים, החל מיום 1.1.2022, בהיקף מצטבר כולל של כ- 3.5 מיליון דולר ארה"ב, אשר

יתפרסו על פני תקופת ההתקשרות החדשה. סכום זה משקף רכש נוסף של שירותים ומוצרים אשר יבוצע על ידי הלקוח מאת החברה במהלך תקופת ההתקשרות.

החברה צפויה לשלם במהלך השנתיים הקרובות למחזיקי אג"ח (סדרה ג') תשלומי ריבית בסך כולל של כ- 1.4 מיליון דולר ותשלומי קרן בסך כולל של כ- 4.4 מיליון דולר (תשלומי הקרן בגין אגרות החוב (סדרה ג') נפרעים החל משנת 2023 בלבד). כמו כן, החברה מעריכה כי ה-EBITDA הצפוי לתקופה זו בתוספת יתרות המזומנים שבקופת החברה, יאפשרו עמידה צפויה ואיתנה בצרכי החברה ומקורות המימון שלה.

האמור לעיל, ובפרט ביחס לנתונים המתייחסים להכנסות עתידיות, 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 תקופתי זה.

חלק ב' - פרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

5. 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.

5.1 תיאור סיכוני השוק אליהם חשופה החברה ומדיניות החברה בניהולם

5.1.1 רגולציה בשוקי התקשורת במדינות היעד של החברה

במדינות בהן יש לחברה חברת בת מקומית, קיים רישיון תקשורת רלוונטי לשירותים אותם 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 בשוקי 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 לשוקי היעד תוך התאמת הסכמי החברה והתקשרויות החברה לרגולציה וצמצום החשיפות על בסיס חוזי.

5.1.2 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.

5.1.3 אי יציבות פוליטית בשוקי היעד וסיכונים פוליטיים

אי יציבות פוליטית בשוקי 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 שהינן מבוצעות, אלו נבנות על בסיס מודל ייצור רווחים תוך טווח קצר.

5.1.4 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 ביבשת 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.

5.1.5 סיכוני מטבע

מרבית הכנסות החברה הינן בדולר וכמו כן גם רכש המשאבים, שהינו ההוצאה המהותית של

החברה. יחד עם זאת, לחברה יש התחייבויות שקליות מהותיות בגין הלוואה בערבות המדינה, אונקול ואג"ח ג' שהונפקו בחודש יוני 2021. בגין התחייבויות אלו קיימת לחברה חשיפה לשינויים בשע"ח של השקל. החברה בוחנת מעת לעת חלופות גידור. נכון למועד הדוח, החוב העיקרי השיקלי של החברה (אג"ח ג') מגודר באמצעות פקדון שיקלי, ולכן, טרם בוצעו עסקאות הגנה בגינו. יחד עם זאת, ביצעה החברה עסקת פרוורד מוגן בסכום של 2 מיליון ש"ח לחודש עד לסוף ספטמבר 2023.

6. נתונים בדבר נכסים והתחייבויות של הקבוצה לפי מטבעות ובסיסי הצמדה ליום 31.12.2022

ערך בספרים ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר)				
סך הכל	פריטים לא כספיים	שקלים חדשים ללא הצמדה	שקלים חדשים בהצמדה למדד	דולר או בהצמדה לו
נכסים				
נכסים שוטפים				
10,897	-	9,746	-	1,151
3,983	-	3,983	-	-
5,328	-	266	-	5,062
716	417	251	-	48
822	822	-	-	-
455	-	-	-	455
נכסים לא שוטפים				
72	-	72	-	-
126	126	-	-	-
154	-	154	-	-
29	-	29	-	-
3,292	3,292	-	-	-
9,168	9,169	-	-	-
9,587	9,587	-	-	-
44,629	23,412	14,501	-	6,716
התחייבויות והון עצמי				
התחייבויות שוטפות				
1,320	-	1,320	-	-
3,598	-	368	-	3,230
350	-	350	-	-
853	-	853	-	-
12,887	-	1,004	-	11,883
2,492	828	1,634	-	30
1,189	-	3	-	1,186
15	-	15	-	-
30	-	30	-	-
התחייבויות לא שוטפות				
40	-	40	-	-
10,845	-	10,845	-	-
635	-	635	-	-
25	-	25	-	-
515	-	222	-	293
9,835	9,835	-	-	-
44,629	10,663	17,343	-	16,623

7. ניתוח רגישות

אגרות החוב (סדרה ג')

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

מבחן רגישות לשינויים בשער הדולר					
רווח (הפסד) מהשינויים		31.12.2022	רווח (הפסד) מהשינויים		המכשיר הרגיש ביחס לשינויים
ירידה של 2%	ירידה של 1%		עליה של 2.5%	עליה של 5%	
248	123	12,165	(297)	(579)	אגרות החוב (סדרה ג')

חלק ג' - היבטי ממשל תאגידי

8. מדיניות החברה בנושא מתן תרומות

נכון למועד דוח תקופתי זה, לחברה אין מדיניות בנושא תרומות, אך הינה מקיימת תרומות באמצעות עשייה חברתית והתנדבות נרחבת בקהילה.

9. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

נכון למועד פרסום הדוח, מכהנים בחברה 4 דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית: יהל יעקב שחר, עמי ברלב, עמית דרורי בריקמן 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, התשנ"ט-1999). 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 מידי שפרסמה החברה ביום 16 בפברואר 2014 (מס' אסמכתא: 2014-01-03977) אשר המידע הכלול בו מובא על דרך ההפניה, דירקטוריון החברה החליט לאמץ את מלוא ההקלות אשר אושרו כאמור לתאגידי קטנים במסגרת התיקון, וזאת החל מהדוח התקופתי לשנת 2014. לפיכך, הצהרת המנהלים להלן הינה בנוסחה המצומצמת.

13. גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי

לפרטים בדבר אומדנים חשבונאיים קריטיים ראו ביאור 4 לדוחות הכספיים המאוחדים.

14. אחריות תאגידית ומדיניות החברה בנושא תרומות

החברה מקדמת מודל ESG מתקדם, בסיוע מומחים חיצוניים, ופרסמה לאחרונה את דוח האחריות התאגידית הראשון שלה.

להלן קישורית לדוח: [/https://satcom-gilat.co.il](https://satcom-gilat.co.il)

מודל ה-ESG של החברה מקדם ערכים תאגידיים, עסקיים, סביבתיים, ארגוניים וחברתיים, במקביל ליישום מדיניות ניהול וניטור סיכונים מבוקרת. במקביל, פועלת החברה להרחבה מתמדת של פעילות קשרי המשקיעים שלה, קיום שיחות משקיעים וכיו"ב.

15. אירועים מהותיים בתקופת הדוח ולאחר תאריך המאזן

14. לפירוט בדבר אירועים אשר התרחשו מיום 1 בינואר 2022 ועד למועד פרסום הדוח לרבעון השלישי לשנת 2022, ראו סעיפים 15, 14 ו-16 בחלק ג' לדוח הדירקטוריון של החברה לרבעונים הראשון, השני והשלישי

(בהתאמה) שך שנת 2022 אשר פורסמו בימים 29 במאי 2022, 25 באוגוסט 2022 ו-29 בנובמבר 2022 (מס' אסמכתאות: 2022-01-053934, 2022-01-087978 ו-2022-01-143548, בהתאמה).

14.2 ביום 29 בנובמבר 2022, פרסמה החברה דיווח מיידי בדבר חתימה על עסקאות חדשות לאספקת שירותים וציוד לוויינים עם לקוח ממשלתי בזימבבואה בהיקף של כ-730 אלפי דולר ארה"ב לאספקת ציוד, חומרה ושירותים לווייניים, וכן התקשרה עם לקוח ממשלתי בישראל לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף של כ-950 אלפי דולר ארה"ב. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 29 בנובמבר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-143554).

בהמשך לדיווח החברה מיום 18.3.2021 (אסמכתא: 2021-01-038745), בדבר תהליכי גביית החוב מול לקוח הפועל כחברה לאספקת שירותי סלולר בקמרון (חברת "נקסטל") (להלן בסעיף זה: "הלקוח"), דיווחה החברה ביום 22 באפריל, 2021 כי נכון למועד הדיווח, לאחר מספר פגישות ודיונים מול הלקוח, הנהלת החברה והלקוח טרם הגיעו להבנות בדבר הסדרת תשלום החוב הפתוח, אשר נכון למועד דוח זה עומד על סך של כ-6 מיליון דולר. החברה נקטה בהליכים משפטיים בבית המשפט בקמרון מול הלקוח, ובהמלצת עורכי דינה הגישה מספר לא מבוטל של צווי עיקול, תפיסה וכיו"ב מול נקסטל ובעלת מניותיה הראשית, כאשר לאחרונה קיבל בית המשפט את בקשת החברה להטלת עיקולים על נכסי נקסטל והחברה פועלת ליישום העיקולים כאמור. במקביל, פועלת החברה במספר חזיתות נוספות, כגון פניות לשגרירות בקמרון, וניהול מו"מ מחוץ לכותלי בית המשפט. בשלב זה, לא ניתן להעריך באופן מלא את תוצאות ההליכים השונים. בימים אלו מתקיימים דיונים רציפים בנושא בבית המשפט בקמרון.

גילוי בקשר עם הערכת שווי מהותית לבחינת ירידת ערך מוניטין

ליום 31 בדצמבר 2022 זיהתה החברה סממנים לירידת ערך, בעיקר בשל סיום חוזה של לקוח מהותי בקונגו בשנה קודמת. החברה פנתה למעריך שווי חיצוני לצורך בחינת ירידת ערך המוניטין. המוניטין מיוחס כולו למגזר תקשורת נתונים. בהתאם לבחינה הנ"ל, נכון ליום 31 בדצמבר 2022 סכום בר ההשבה של מגזר תקשורת נתונים היה גבוה מערך נכסי המגזר בספרים ולפיכך לא חלה ירידה בערך המוניטין.

נושא	תיאור
1	זיהוי נושא ההערכה
2	עיתוי ההערכה
3	שווי נושא ההערכה (נכסי המגזר) בספרי החברה סמוך לפני הערכת השווי
4	שווי נושא ההערכה שנקבע בהערכת השווי
5	פרטים בדבר מעריך השווי
	<p>זיהוי המעריך ואפיוניו</p> <p>ס.ק.א ייעוץ כלכלי בע"מ עוסקת במתן פתרונות כלכליים לעסקים במגוון תחומים אליהם נדרש המגזר העסקי, כגון ליווי פיננסי ועסקי שוטף, ייעוץ עסקי, תמיכה והובלת עסקאות, ביצוע הערכות שווי לצרכים שונים חשבונאיים/מיסויים/אישיים, לרבות הערכות שווי הוגן של מכשירים פיננסיים מורכבים, בדיקות נאותות, תהליכי גיוסי הון, עריכת תוכניות עסקיות וחומר נלווה למשקיעים, חוות דעת מומחה לבית המשפט, בניית מודלים ובדיקות כלכליות ועוד.</p> <p>העבודה בוצעה על ידי צוות בראשות רו"ח זוהר אברהם, רו"ח זוהר אברהם הינו בוגר החוגים כלכלה וחשבונאות מטעם אוניברסיטת חיפה.</p> <p>ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה</p> <p>תלות במזמין ההערכה</p> <p>הסכמי שיפוי עם מעריך השווי</p> <p>מודל הערכת השווי</p>
6	<p>ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות</p> <p>שיעור ההיוון (WACC) 21%</p> <p>שיעור הצמיחה לטווח ארוך 2.5%</p> <p>אחוז ערך הגרט מסך השווי שנקבע בהערכה (Terminal Value) לא רלוונטי</p> <p>סטיית תקן ל.ר.</p> <p>מחירים ששימשו בסיס להשוואה ל.ר.</p> <p>מספר בסיסי השוואה ל.ר.</p>

16.1. פרטי המבקר הפנימי בחברה:

- 16.1.1 שם: רו"ח אילן חייקין.
- 16.1.2 מועד תחילת כהונה: 5.5.2008.
- 16.1.3 המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיף 3(א) לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 (להלן: "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.
- 16.1.4 למיטב ידיעת הנהלת החברה, בהתאם להצהרת המבקר הפנימי, המבקר הפנימי עומד בתנאים הקבועים בסעיף 146 לחוק החברות, התשנ"ט-1999 (להלן: "חוק החברות") ובסעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית.
- 16.1.5 המבקר הפנימי אינו עובד של החברה, אלא מעניק לה שירותי ביקורת פנים חיצוניים והינו שותף במשרד חייקין, כהן, רובין ושות'.
- 16.1.6 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.
- 16.1.7 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.

16.2. דרך המינוי של המבקר הפנימי:

- 16.2.1 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.
- 16.2.2 תמצית הנימוקים לאישור המינוי הינם ניסיונו הרב של המבקר, יכולתו להעמיד צוות ביקורת מיומן והבנתו את החברה והעסק המבוקר.

16.3. זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי:

יו"ר דירקטוריון החברה.

16.4. תוכנית העבודה:

- 16.4.1 תוכנית העבודה של המבקר הפנימי היא תכנית שנתית, המבוססת על הצעת תוכנית עבודה רב שנתית.
- 16.4.2 ועדת הביקורת היא הגורם הבוחן את תוכנית העבודה לביקורת פנים וממליצה לדירקטוריון על אישורה.

16.4.3. 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).

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

16.4.5. 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.

16.4.6. 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 2021, קיימו חברי הדירקטוריון דיון בתוכנית הביקורת לשנת 2022 ואישרו אותה כדיון. כמו כן, במהלך השנה נבחנת תוכנית הביקורת ומעת לעת מבוצעות התאמות בהתאם לשיקול דעתה העצמאי של הוועדה - ממצאי המבקר הפנימי כפי שבאו לידי ביטוי בדוחות קודמים הוגשו ליו"ר הדירקטוריון, ליו"ר ועדת הביקורת למנכ"ל ולסמנכ"לית הכספים בכתב - ועדת הביקורת דנה בממצאי המבקר הפנימי ועל סמך דוחות אלה, גיבשה המלצותיה למנכ"ל החברה.

16.4.7. 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.

16.5. ביקורת של חברות מאוחדות וביקורת בחו"ל:

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.

16.6.

היקף העסקה:

בשנת 2022 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 לבחינת 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.

16.7.

עריכת הביקורת:

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

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

16.8.

גישה למידע:

16.8.1. 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.

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

16.9.

דין וחשבון המבקר הפנימי:

16.9.1. דוחות הביקורת מוגשים בכתב.

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

תאריך דיון	תאריך הגשה	נושא הדוח
27.12.2022	8.12.2022	ביקורת הונאות ומעילות
23.2.2022	2.2.2022	סקר סיכונים

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

16.10.

הערכת דירקטוריון החברה את פעילות מבקר הפנים:

לדעת ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, כמו גם לאור פעילות החברה בשנת 2022, היקף, אופי ורציפות פעילות הביקורת הפנימית ותוכנית העבודה של המבקר הפנימי הינם 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.

16.11. תגמול:

החברה שילמה למבקר הפנימי סכום כולל של כ- 21 אלפי דולר בתוספת מע"מ, עבור הביקורת שביצע בשנת 2022. שכר מבקר הפנים נקבע על פי היקף שעותי, בהתאם לתוכנית הביקורת המאושרת על ידי האורגנים של החברה.

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.

17. רואה חשבון מבקר:

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

17.2. שכר הטרחה של הרואה החשבון המבקר לשנת 2022 אושר על ידי דירקטוריון החברה לאחר קבלת המלצת ועדת הביקורת של החברה, ונקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לבין רואה החשבון המבקר של החברה. לדעת הנהלת החברה שכר הטרחה הינו סביר ומקובל בהתאם לאופי החברה והיקפי הפעילות שלה.

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

רמת הכשירות והמקצועיות:

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 המבקר, 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.

היקף פעילות רואה החשבון בחברה:

שכר טרחת רואה החשבון המבקר נקבע לאחר בחינת צרכי החברה, מידת המורכבות של פעילות החברה והדיווח הכספי שלה והמשימות שעמדו בפניה בשנת 2022, בהתייחס לשנים קודמות ולאחר מו"מ בין הנהלת החברה למשרד רואה החשבון המבקר.

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

גילוי ייעודי למחזיקי אגרות החוב

1. אגרות חוב קיימות (סדרה ג')

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

אגרות חוב (סדרה ג') ("אגרות החוב")	
נרשמו למסחר בחודש יוני, 2021 על פי דוח הצעת מדף מיום 22 ביוני, 2021 אשר פורסם מכוח תשקיף מדף מיום 30 ביוני 2020, הנושא תאריך 1 ביולי 2017.	מועד ההנפקה הראשונה
60,000,000	היקף ע.נ. אגרות חוב במועד ההנפקה (בש"ח)
57,000,000 (מתוכן 11,000,000 מוחזקות על ידי חברת בת של החברה)	היקף ע.נ. אגרות חוב למועד הדוח (בש"ח)
1.3.2023	מועד תחילת פירעון הקרן
אגרות החוב עומדות לפירעון (קרן) ב- 8 תשלומים כדלקמן :	
א. שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 5% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2023 ;	מספר תשלומים שנתיים לפירעון הקרן
ב. שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 8% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2024 ;	
ג. שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 10% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2025 ;	
ד. תשלום אחד (1) בשיעור של 20% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.3 של שנת 2026 ;	
ה. תשלום אחד (1) בשיעור של 34% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.9 של שנת 2026.	
למועד דוח זה, סכום הריבית שנצברה עומד על כ- 895 אלפי ש"ח.	סכום הריבית שנצברה למועד הדוח
למועד פרסום דוח זה, השווי הבורסאי של אגרות החוב עומד על 39,900 אלפי ש"ח.	שווי בורסאי למועד הדוח
ריבית שנתית קבועה בשיעור של 4.5% אשר משולמת פעמיים בשנה.	סוג הריבית
בימים 1 במרץ ו-1 בספטמבר של כל אחת מהשנים 2021 - 2026 (כולל).	מועדי תשלום הריבית
אגרות החוב אינן צמודות למדד או למטבע כלשהו.	סוג הצמדה
פדיון מוקדם בעקבות מחיקה מהמסחר בבורסה - אם יוחלט על ידי הבורסה על מחיקה מרישום למסחר של אגרות החוב מפני ששווי אגרות החוב (סדרה ג'), פחת מהסכום הקבוע בהנחיות הבורסה בדבר מחיקה מהמסחר, תבצע החברה פדיון מוקדם של אגרות החוב (סדרה ג') ותפעל כמפורט בסעיף 6 לשטר הנאמנות ובהתאם לכללי הבורסה.	זכות לבצע פדיון מוקדם או המרה כפויה
אין.	ערבות לתשלום התחייבויות
אין	דירוג
יחס חוב פיננסי נטו למאזן: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60% במשך שני רבעונים רצופים. נכון למועד זה שיעור היחס עומד על (1.4%).	אמות מידה פיננסיות ותנאים משפטיים נוספים

<p>יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5 במשך שני רבעונים רצופים. נכון למועד זה שיעור היחס עומד על (0.06).</p> <p>יחס הון עצמי למאזן: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12% במשך שני רבעונים רצופים. נכון למועד זה שיעור היחס עומד על 22%.</p> <p>מגבלות חלוקה: החברה מתחייבת כי לא תבצע חלוקה אלא בכפוף לתנאים הבאים: החברה אינה בהפרה של אחת או יותר מהתחייבויותיה המהותיות לפי שטר זה ולפי תנאי אגרות החוב; לא מתקיימת עילה לפירעון מיידי ואין חשש לקיומה של עילה כאמור; ההון העצמי של החברה (בניכוי סכום החלוקה) לא יפחת מ- 35 מיליון ש"ח; יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 4.5; 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"; החברה לא תבצע חלוקה של רווחי שיערוך; כל עוד תהיינה אגרות החוב (סדרה ג') במחזור, החברה לא תבצע חלוקה, אלא בכפוף לקיום יתרת נזילות, אשר תאפשר לפחות 18 חודשי שירות חוב, בניכוי סכום החלוקה בפועל. קיימות מגבלות בקשר להרחבת סדרת אגרות חוב במקרה שבו ההנפקה תפגע בדירוג קיים (ככל שיהא) ו/או במקרי הפרה שהוגדרו, הפרות של אמות מידה פיננסיות וכיו"ב.</p> <p>החברה לא תהיה רשאית לבצע הרחבת סדרה במידה ויתקיימו אחד או יותר מהתנאים שלהלן: (1) הרחבת הסדרה תגרום להורדת דירוג הסדרה, לעומת דירוג הסדרה ערב הרחבת הסדרה, ככל ואגרות החוב ידורגו; (2) אם טרם הורחבה ו/או בעקבות ההרחבה האמורה, קמה איזו מהעילות לפירעון מיידי המפורטות בסעיף 7.1 מבלי להתחשב בתקופת הריפוי; (3) אם החברה אינה עומדת באיזו מאמות המידה הפיננסיות מבלי להתחשב בתקופות המצוינות בסעיפים האמורים; (4) החברה אינה עומדת באיזו מהתחייבויותיה למחזיקי אגרות החוב בהתאם להוראות השטר; (5) קיים חשש שהרחבת הסדרה תפגע בכושר הפירעון של החברה את אגרות החוב (6) היקף הסדרה לאחר הרחבת הסדרה יעלה על סך של 90 מיליון ש"ח ע.נ..</p> <p>התאמת ריבית: ככל שיחולו אחד או יותר מהאירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף, ובמהלך התקופות המפורטות בסעיף הנ"ל ובהן בלבד, תתווסף לריבית הבסיס או לריבית שתישא קרן אגרות החוב הבלתי מסולקת באותה עת, לפי העניין, ריבית בשיעור שנתי של 0.25% (עשרים וחמש נקודות בסיס) בגין הפרה של כל אחד מהאירועים כאמור אך בשום מקרה לא תעלה תוספת הריבית לפי סעיף זה ביותר מ- 0.75% לשנה.</p> <p>ואלה הם האירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף כאמור - החל ממועד פרסום הדוחות שבו חלה הפרה ביחס לסעיפים הבאים:</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60%.</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5.</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12%.</p> <p>עילות לפירעון מיידי: הפרת ההתחייבויות לעיל, מהווה עילה לפירעון מיידי, בכפוף לתקופות ריפוי שהוגדרו.</p>	
<p>אם סדרת אגרות חוב של החברה הנסחרת בכל מערכת מסחר שהיא או סדרת אגרות חוב מהותית אחרת של החברה או הלוואה מהותית אחרת של החברה הועמדה לפירעון מיידי, והדרישה לפירעון מיידי כאמור לא הוסרה ו/או החברה לא פרעה את אגרות החוב מהסדרה המהותית האחרת או את הלוואה המהותית האמורה, לפי העניין, תוך 30 יום ממועד שהועמדו לפירעון מיידי. לעניין זה "סדרת אגרות חוב מהותית אחרת" ו- "הלוואה מהותית אחרת" משמעו (1) סדרת אגרות חוב (אחת או יותר) שאינה נסחרת בכל מערכת מסחר שהיא; או (2) הלוואה (אחת או יותר) של החברה ו/או של חברה מאוחדת שיתרת מי מהן או יתרתן המצטברת, לפי העניין במועד ההעמדה לפירעון מיידי, מהווה (במצטבר) 12.5% או יותר מסך ההתחייבויות הפיננסיות של החברה, על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים הסקורים ו/או המבוקרים האחרונים, לפי העניין, שפרסמה החברה סמוך לפני אותו מועד או 20 מיליון ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן הידוע ביום חתימת שטר זה, לפי הנמוך.</p>	<p>סעיפי Cross Default המהווים עילה לפירעון מיידי</p>
<p>רזניק פז נבו נאמניות 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).</p>	<p>פרטי הנאמן</p>

30 במרץ 2023

תאריך

עמי ברלב
יו"ר הדירקטוריון

איציק בן אליעזר
מנכ"ל

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)

דוחות כספיים מאוחדים לשנת 2022

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)

דוחות כספיים לשנת 2022

תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	
2	דוח רואי החשבון המבקרים
	הדוחות הכספיים:
3-4	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
5	דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר
6-8	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
9-10	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
11-65	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של
גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של **גילת טלקום גלובל בע"מ** (לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ, להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021, את הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

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

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

בריטמן אלמגור זר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

תל-אביב, 30 במרץ, 2023

תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב, 6701101, ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד נצרת
מרכז אבן עאמר 9
נצרת, 16100
טלפון: 073-3994455
פקס: 073-3994455
info-nazareth@deloitte.co.il

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד. 583
אילת, 8810402
טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628
info-eilat@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 ירושלים
קרית המדע 3
מנדל הר חוצבים
ירושלים, 914510
ת.ח. 45396
טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173
info-jer@deloitte.co.il

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2021	2022		
אלפי דולר	אלפי דולר		
			נכסים
			נכסים שוטפים
21,245	10,897	א'5	מזומנים ושווי מזומנים
1,930	-	ב'10, ג'10	מזומנים המוגבלים בשימוש
-	3,983		פקדונות זמן קצר בתאגיד בנקאי
5,809	5,328	ב'5	לקוחות
941	716	ג'5	חייבים ויתרות חובה
(*)508	455		נכסי מס שוטפים
333	822		מלאי
<u>(*)30,766</u>	<u>22,201</u>		סה"כ נכסים שוטפים
			נכסים לא שוטפים
75	72	ד'10	מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך
-	126		נכסים אחרים לזמן ארוך
37	29	12	נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
14,937	9,168	11	נכסים בגין זכות שימוש
(*)160	154	א'13	נכסי מיסים נדחים
4,529	3,292	7	רכוש קבוע, נטו
10,485	9,587	א'8	רכוש אחר
<u>(*)30,223</u>	<u>22,428</u>		סה"כ נכסים לא שוטפים
<u>(*)60,989</u>	<u>44,629</u>		סה"כ נכסים

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2021	2022		
אלפי דולר	אלפי דולר		
			התחייבויות והון
			התחייבויות שוטפות
1,892	-	10, א'ה'	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ב')
-	1,320	10, א'ב'	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ג')
6,814	3,598	11	חלויות שוטפות בגין חכירה מימונית
427	350	10, ד'	הלוואה בערבות מדינה זמן קצר
965	853		אשראי לזמן קצר
(*)11,588	12,887	9, א'	ספקים ונותני שירותים
2,986	2,492	9, ב'	זכאים ויתרות זכות
(*) 1,113	1,189		התחייבויות מיסים שוטפים
-	15	10, א'ב22'	התחייבות בגין כתבי אופציות הנהלה
23	-		התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')
451	30	10, א'ב'	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
(*)26,259	22,734		סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות לא שוטפות
3,008	515	11	התחייבות בגין חכירה מימונית
16,386	10,845	10, א'ב'	אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה (סדרה ג')
1,060	635	10, ד'	הלוואה בערבות מדינה
56	25	10, ד'	הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות מדינה
435	40	10, א'	התחייבויות לספקים לזמן ארוך
20,945	12,060		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
(*) 47,204	34,794		סך התחייבויות
		15	הון
14,973	14,973		הון מניות רגילות 1 ש"ח ע.ג.
13,985	13,985		פרמיה על מניות
(383)	(260)		קרנות הון
405	405		תקבולים ע"ח אופציות
(*) (15,195)	(19,268)		יתרת הפסד
(*) 13,785	9,835		סה"כ הון
(*)60,989	44,629		סה"כ התחייבויות והון

(*) התאמה לא מהותית - ראה ביאור 21

30 במרץ, 2023			
אורית גל	איציק בן אליעזר	עמי בר לב	תאריך אישור הדוחות הכספיים
סמנכ"ל כספים	מנכ"ל	יו"ר הדירקטוריון	

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2020	2021	2022		
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר		
54,564	51,816	42,997	'א16	הכנסות
39,423	(*)39,372	32,502	'ב16	עלות ההכנסות
15,141	(*)12,444	10,495		רווח גולמי
5,257	4,744	4,905	'ג16	הוצאות מכירה ושיווק
6,521	(*)10,431	7,089	'ד16	הוצאות הנהלה וכלליות
11,778	(*)15,175	11,994		סה"כ הוצאות
3,363	(2,731)	(1,499)		רווח (הפסד) מפעולות רגילות לפני הכנסות אחרות
286	-	-		הכנסות אחרות
3,649	(*)2,731	(1,499)		רווח (הפסד) מפעולות רגילות
(*)4,274	(*)4,195	(2,766)	'ה16	הוצאות מימון
21	2,206	569	'ה16	הכנסות מימון
(*)4,253	(*)1,989	(2,197)		הוצאות מימון, נטו
(604)	(4,720)	(3,696)		הפסד לפני מיסים על ההכנסה
(*)1,130	(*)703	(368)	'ג13	מיסים על ההכנסה
(*)1,734	(*)5,423	(4,064)		הפסד לשנה
				רווח (הפסד) כולל אחר:
				סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:
(4)	22	(9)		מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
(179)	-	-		רווח (הפסד) ממימוש נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר, נטו ממס
-	1,980	-		מימוש השקעה בנכס פיננסי מוחזק למכירה, נטו
(183)	2,002	(9)		סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה
(*)1,917	(*)3,421	(4,073)		סה"כ הפסד כולל לשנה
				הפסד למניה רגילה אחת (בדולר) בת 1 ש"ח ע.ג. המימוש לבעלי המניות של החברה:
(*)0.033	(*)0.093	(0.070)	15	הפסד למניה בסיסי
(*)0.033	(*)0.093	(0.070)	15	הפסד למניה מדולל
				הממוצע המשוקלל של הון המניות ששימש בחישוב הרווח למניה:
52,428	58,438	58,438		בסיסי
52,428	58,438	58,438		מדולל

(*) התאמה לא מהותית – ראה ביאור 21

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	קרן הון בגין שיווי הוגן של השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הוגן כולל אחר	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות אלפי דולר	קרן הון עם זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הון מהפרשי תרגום בגין פעילויות חוץ	רכיב הוני של מכשיר פיננסי מורכב	יתרת הפסד	סה"כ
14,973	13,985	405	-	607	216	(1,263)	25	32	(15,195) (*)	(*)13,785
-	-	-	-	-	-	-	-	-	(4,064)	(4,064)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	(9)	(9)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	(4,073)	(4,073)
-	-	-	-	-	123	-	-	-	-	123
14,973	13,985	405	-	607	339	(1,263)	25	32	(19,268)	9,835

יתרה ליום 1 בינואר 2022

הפסד לשנה
מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת

סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה

תשלום מבוסס מניות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

(*) התאמה לא מהותית - ראה ביאור 21

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021

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										
14,973	13,940	405	6,548	607	198	(1,263)	25	32	(18,322)	17,143 (*)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	(5,423)	(5,423) (*)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	22	22
-	-	-	(8,528)	-	-	-	-	-	8,528	-
-	-	-	1,980	-	-	-	-	-	-	1,980
-	-	-	(6,548)	-	-	-	-	-	3,127 (*)	(3,421) (*)
-	45	-	-	-	(45)	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	63	-	-	-	-	63
-	45	-	-	-	18	-	-	-	-	63
14,973	13,985	405	-	607	216	(1,263)	25	32	(15,195)	13,785 (*)

יתרה ליום 1 בינואר 2021

הפסד לשנה
מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
מיון קרן הון לעודפים בשל מימוש השקעה בנכס פיננסי מוחזק למכירה
מימוש השקעה בנכס פיננסי מוחזק למכירה, נטו

סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה

פקיעת אופציות
תשלום מבוסס מניות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

(*) התאמה לא מהותית - ראה ביאור 21

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
דוחות מאוחדים על השינויים בהון
(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	קרן הון בגין שיווי 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 אלפי דולר	קרן הון עם זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הון מהפרשי תרגום בגין פעילויות חוץ	רכיב הוני של מכשיר פיננסי מורכב	יתרת הפסד	סה"כ	
9,534	14,566	405	6,727	607	265	(1,263)	25	32	(16,584)	(*)14,314	יתרה ליום 1 בינואר 2020
-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,734)	(*) (1,734)	הפסד לשנה
-	-	-	-	-	-	-	-	-	(4)	(4)	מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
-	-	-	(179)	-	-	-	-	-	-	(179)	הפסד בגין השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר, נטו ממס
-	-	-	(179)	-	-	-	-	-	(1,738)	(*) (1,917)	סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה
3,384	(604)	-	-	-	-	-	-	-	-	2,780	הנפקת מניות
2,055	(58)	-	-	-	-	-	-	-	-	1,997	הנפקת מניות פרטית
-	36	-	-	(36)	-	-	-	-	-	-	פקיעת אופציות
-	-	-	-	(31)	-	-	-	-	-	(31)	תשלום מבוסס מניות
5,439	(626)	-	-	(67)	-	-	-	-	-	4,746	
14,973	13,940	405	6,548	607	198	(1,263)	25	32	(18,322)	(*)17,143	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

(*) התאמה לא מהותית – ראה ביאור 21

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
(*) (1,734)	(*) (5,423)	(4,064)
18,681	18,340	11,781
-	33	(112)
-	-	44
-	-	(1)
90	85	(132)
(*) 1,130	(*) 703	368
(8)	8	(83)
2,044	1,426	588
952	2,491	(626)
274	(439)	(13)
51	(150)	(23)
-	(1,610)	(401)
(133)	-	-
(153)	-	-
(67)	63	123
(109)	(605)	2,081
(*)21,018	(*)14,922	9,530
(2,236)	4,620	438
24	5	-
290	(392)	266
(*) (969)	(*) (5,505)	998
(*) 655	(*) 275	(487)
(33)	193	(489)
(*) (2,269)	(*) (804)	726
18,749	14,118	10,256
(485)	(90)	(157)
18,264	14,028	10,099

תזרימי מזומנים - פעילות שוטפת

הפסד לשנה
פחת והפחתות
שיערוך הלוואה זמן קצר
שיערוך פקדונות זמן קצר
גידול בהתחייבות בשל עובדים
הוצאות (הכנסות) מימון הלוואה בערבות המדינה
הוצאות מסים שהוכרו ברווח לשנה
שיערוך התחייבות בגין מסים
הוצאות מימון בגין התחייבויות לזמן ארוך
הוצאות מימון ושערוך אגרות חוב
שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')
שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
הכנסות אחרות מזיכוי רוחבי שהתקבל מהחזקה בנכס פיננסי בשווי הוגן
דרך רווח כולל אחר
הכנסות אחרות מדיבידנד שהתקבל מהחזקה בנכס פיננסי בשווי הוגן
דרך רווח כולל אחר
תשלומים מבוססי מניות
הפסד (רווח) מהפרשי שער

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

קיטון (גידול) בלקוחות ונכסי לקוחות לזמן ארוך
קיטון בהוצאות מראש לזמן ארוך
קיטון (גידול) בחייבים ויתרות חובה
גידול (קיטון) בספקים ובהתחייבויות לספקים לזמן ארוך
גידול (קיטון) בזכאים ויתרות זכות והתחייבויות מיסים שוטפים
קיטון (גידול) במלאי

מזומנים מפעילות שוטפת

תשלומי מיסים, נטו

מזומנים נטו מפעילות שוטפת

(*) התאמה לא מהותית - ראה ביאור 21

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
164	2,357	1,764
(1,500)	-	-
-	-	(4,026)
-	9,438	-
(3,050)	(1,810)	(1,402)
(390)	(271)	(62)
(4,776)	9,714	(3,726)
-	15,317	-
-	2,061	-
-	-	(2,939)
4,979	-	-
-	-	28
(13,621)	(13,387)	(7,986)
(1,974)	(1,396)	(724)
(736)	(918)	(827)
(1,840)	(8,842)	(1,791)
(448)	(1,642)	-
1,474	-	-
-	(106)	(401)
-	931	-
(12,166)	(7,982)	(14,640)
1,322	15,760	(8,267)
3,449	4,880	21,245
109	605	(2,081)
4,880	21,245	10,897
(898)	(1,075)	(910)

תזרימי מזומנים - פעילות השקעה

השקעה במזומנים המוגבלים בשימוש
רכישת פעילות
הפקדה לפקדון לזמן קצר
מימוש השקעה בנכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר
רכישת רכוש קבוע
רכישת רכוש אחר

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) השקעה

תזרימי מזומנים - פעילות מימון

הנפקת אגרות חוב סדרה ג'
הנפקת כתבי אופציה סדרה ג'
רכישה עצמית של אג"ח להמרה
הנפקת מניות
הנפקת כתבי אופציה בלתי סחירים
פירעון קרן בגין חכירה מימונית
הוצאות מימון בגין חכירות מימוניות
ריבית ששולמה בגין אגרות חוב
קרן ששולמה בגין אג"ח (סדרה ב')
קרן ששולמה בגין אג"ח להמרה (סדרה ו')
קבלת הלוואה בערבות המדינה
פרעון הלוואה בערבות המדינה
קבלת הלוואה לזמן קצר

מזומנים נטו לפעילות מימון

גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקות במטבע חוץ

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

תזרים המזומנים לפעילות מימון כולל:

תשלומי ריבית

ראה בנוסף ביאור 17 בדבר עסקאות שאינן במזומן.

הביאורים לדוחות הכספיים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי

א. גילת טלקום גלובל בע"מ (לשעבר 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 ובנוסף גם ביבשת אירופה, צפון אמריקה ואסיה.

במהלך חודש מרץ 2022 דיווחה החברה על החלטתה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט בישראל כספקית אינטרנט (ISP) על בסיס סיבים ותשתיות קרקעיות מתקדמות, בשילוב שירותי ענן מתקדמים. לחברה תשתיות תקשורת ונכסים המאפשרים לה לתת שירותים הן במתכונת סיטונאית והן במתכונת קמעונית ובכוננת החברה לפעול בשתי החזיתות. החברה מצויה בשלבים מתקדמים של השקת הפעילות וביצעה התקשרויות ראשונות בתחום.

ב. מצב עסקי החברה:

ההפסד לשנת 2022 הסתכם לסך של 4,064 אלפי דולר. לחברה הון חוזר שלילי ליום 31 בדצמבר 2022 בסך של כ- 533 אלפי דולר.

במהלך השנתיים האחרונות, ביצעה החברה מספר מהלכים לטיוב מבנה ההון והחוב שלה, בין היתר, באמצעות מימוש איכותי של אחזקותיה בתאגיד "וויוק", באמצעות חתימת עסקאות וכן הנפקות לציבור, כמפורט להלן, אשר בין היתר, הזרימו הון לחברה, הובילו לפירעון של שתי סדרות אג"ח קצרות, הובילו להארכת מח"מ מערך החוב של החברה, אגב שיפור בעלויות המימון, וכן באמצעות קידום עסקת Wiocc, כמפורט להלן. בנוסף, פעלה החברה לשם השקת זרוע פעילות חדשה, אשר צפויה לשמש מנוף להכנסות עתידיות.

כמו כן, לצורך חיזוק מצבה הפיננסי, ממקדת החברה את מאמציה בתחומים הבאים:

(1) שיפור הרווחיות תוך הגדלה מתונה של ההכנסות, בין היתר באמצעות חיזוק מערך ההתקשרויות של החברה, חיזוק מערך המכירות וההנדסה של החברה, וכניסה לאפיקי מכירה והכנסות חדשים, אגב, בין היתר, השקת מוצרים ושירותים חדשים.

במהלך חודש מרץ 2022, דיווחה החברה לראשונה על החלטתה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט בישראל כספקית אינטרנט (ISP) על בסיס סיבים ותשתיות קרקעיות מתקדמות, בשילוב שירותי ענן מתקדמים. בהמשך להודעה זו, זכתה החברה במספר התקשרויות מהותיות, בהיקפים כספיים משמעותיים, וממשיכה לקדם בקצב מואץ את פעילותה בשוק ה-ISP.

(2) ניהול משאים ומתנים לחידוש התקשרויות עם לקוחות וחתימה על התקשרויות חדשות.

(3) משא ומתן שוטף עם ספקים לצורך הוזלת עלויות.

(4) שיפור בגביית חובות לקוחות תוך שימוש במגוון אמצעי גבייה כולל בין היתר באמצעות גובים חיצוניים.

(5) חיזוק מבנה ההון של החברה.

לחברה צבר חוזים בהיקף של כ- 21.7 מיליון דולר עד לשנת 2026, וכן הנה מצויה במו"מ לחידוש התקשרויות וחתימה על עסקאות נוספות, אשר צפויות לשפר את צבר החוזים של החברה.

בחודש יוני 2022, ביצעה החברה רכישה עצמית של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') באמצעות חברת הבת, במסגרתה רכשה חברת הבת 19.51% מאגרות החוב של החברה, בסה"כ 11,710,089 ע.נ בעלות כוללת של כ- 2,887 אלפי דולר.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כ ל ל י (המשך)

ב. מצב עסקי החברה (המשך):

בנוסף, בחודש נובמבר 2021, השלימה החברה בהצלחה תהליך מורכב למכירת אחזקותיה בתאגיד WIOCC (כ- 5.9%), בתמורה לסך של 9.4 מיליון דולר ארה"ב ברוטו. סכום זה, בניכוי הוצאות עסקה, כגון תשלומי יתרת ספקים שוטפים ל WIOCC, תשלומי רשויות (ככל ויידרשו לתשלום), כמקובל, שימש לפירעון מוקדם של אגרות החוב (סדרה ו') ואגרות חוב (סדרה ב') של החברה, בהתאם לתנאי אגרות החוב, באופן אשר הותיר יתרה זניחה לפירעון עתידי בגין אגרות החוב מסדרה ב'. עסקה זו, שיפרה משמעותית את מבנה החוב של החברה, תוך הקטנת רמות המינוף של החברה, קיטון בהוצאות המימון, ומשקפת את יכולות הביצוע העסקיות של החברה, אשר פעלה לאורך השנים להשבחתה של WIOCC בהצלחה.

בחודש יוני 2021, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 22 ביוני 2021, 60,000,000 ע.ג. אגרות חוב להמרה (סדרה ג'), רשומות על שם 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת (להלן - "אגרות החוב (סדרה ג')"), במסגרת הצעה אחידה, בדרך של מכרז על מחיר היחידה, בעד 60,000 יחידות כשכל יחידה כוללת 1,000 אגרות חוב. סך התמורה בגין ההנפקה הסתכמה לכ- 57,630 אלפי ש"ח (כ- 17,694 אלפי דולר) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ- 1,166 אלפי ש"ח (כ- 358 אלפי דולר).

בנוסף, במהלך חודש אוגוסט 2021 קיבלה החברה מסגרת אשראי בסך של 5 מיליון ש"ח מאת תאגיד בנקאי גדול, לצרכי חיזוק הפעילות העסקית של החברה.

לחברה קיימת נגישות מוכחת לשוק ההון, וכן תשקיף פתוח אשר מאפשר לה בהיתכנות סבירה ובעת הצורך לבצע גיוסים מבוקרים לצרכי פיתוח וצמיחה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

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, מבטלות 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 ערך 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, מוקצת יתרת ההפסד מירידת ערך, אם נותרה, לנכסים אחרים של היחידה מניבת המזומנים, באופן יחסי לערכם בספרים. הפסד מירידת ערך של מוניטין אינו מבטל בתקופות עוקבות.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

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").

(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 החליפין 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:

מדד בישראל			שער החליפין (דולר ל-1 ש"ח)	תאריך הדוחות הכספיים:
מדד ידוע נקודות	מדד בגין נקודות			
129.112	129.472		0.284	ליום 31 בדצמבר 2022
122.638	122.998		0.321	ליום 31 בדצמבר 2021
%	%		%	שיעור השינוי:
5.27	5.26		(11.52)	לשנה שהסתיימה:
2.346	2.73		(3.376)	ביום 31 בדצמבר 2022
0.31	0.60		8.61	ביום 31 בדצמבר 2021
				ביום 31 בדצמבר 2020

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ו. מזומנים ושווי מזומנים:

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים הניתנים למימוש מיידי, פיקדונות בבנקים למשיכה מיידי 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 שוויין ההוגן. עלויות עסקה בגין נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נקפות כהוצאה מיידי 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 לסיווג בעלות מופחתת או בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר לשווי הוגן דרך רווח והפסד כאשר ייעוד כזה מבטל או מפחית משמעותית אי עקביות בהכרה או במדידה, שהייתה נוצרת אלמלא ייעוד זה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

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 בייעודו 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 מזהים, המנוהלים יחד ואשר לגביהם קיימת ראייה לדפוס פעילות עדכני להפקת רווחים בטווח הקצר; או
- (ג) הנכס הוא נגזר (פרט לנגזר שהוא חוזה ערבות פיננסית או מכשיר מגדר מיועד ואפקטיבי).

נכון ליום 31 בדצמבר 2020, לקבוצה השקעה במניות אשר יועדו על ידה במועד ההכרה לראשונה בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר השווי של ההשקעה 2020 הינו 9,487 אלפי דולר. בחודש נובמבר 2021 החברה מכרה את השקעתה. 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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

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 ראייה 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 חודשי הינם החלק מהפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר אשר מייצג את הפסדי האשראי החזויים הנובעים מאירועי כשל במכשיר פיננסי שהם אפשריים בתוך 12 חודשי 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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ז. מכשירים פיננסיים: (המשך)

(1) נכסים פיננסיים: (המשך)

(ה) ירידת ערך נכסים פיננסיים: (המשך)

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 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 הפיננסיים 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 הוגן.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

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 צמודים 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 הרווח מוצג במסגרת הון. השווי ההוגן של הרכיב ההתחייבותי נקבע בהתבסס על שיעור הריבית המקובלת בשוק למכשירים פיננסיים בעלי מאפיינים דומים, אשר אינם כוללים אופציית המרה.

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 (ב) וביאור 10 (ה).

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ז. מכשירים פיננסיים: (המשך)

(2) התחייבויות פיננסיות ומכשירים הוניים שהונפקו על-ידי הקבוצה: (המשך)

(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 הנפקה 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, מבטלת או פוקעת. ההפרש בין הערך בספרים של ההתחייבות הפיננסית שסולקה בין התמורה ששולמה מוכר ברווח או הפסד.

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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

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 לשימוש המיועד תוך הבאה בחשבון של ערך שייר צפוי בתום החיים השימושיים.

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

<u>שיעורי פחת</u>	<u>אורך חיים שימושיים</u>	
בעיקר 14%	בעיקר 7 שנים	ציוד תקשורת לוויינים
בעיקר 33%	בעיקר 3 שנים	מחשבים, ציוד היקפי וציוד אלקטרוני
בעיקר 6%	בעיקר 15 שנים	ריהוט וציוד משרדי

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 הוצאה 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.

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-השבה של נכס בודד, אומדת החברה את הסכום בר-השבה 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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. ירידת ערך נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, פרט למוניטין: (המשך)

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

כאשר סכום בר-ההשבה של נכס (או של יחידה מניבה-מזומנים) נאמד כנמוך מערכו 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 חירותיה התפעוליות לא מהוות חוזה מכביד.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י.ד. חכירות:

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 לווין 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 החוכר 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 שימושו על ידה. סבירות המימוש של אופציות הארכה נבחנה בהתחשב, בין היתר, בתשלומי החכירה בתקופות הארכה ביחס למחירי השוק, שיפורים משמעותיים במושכר שבוצעו על ידי הקבוצה אשר צפוי שתהיה להם הטבה כלכלית משמעותית לקבוצה בתקופת הארכה, עלויות המתייחסות לסיום החכירה (ניהול משא ומתן, פינוי הנכס הקיים ואיתור נכס חלופי במקומו), חשיבות הנכס לפעילויות הקבוצה, מיקום הנכס החוכר והזמינות של חלופות מתאימות.

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 שיר;
- מחיר המימוש של אופציית רכישה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש אופציה זו.
- תשלומי קנסות לביטול החכירה, אם תקופת החכירה משקפת מימוש אופציה לבטל את החכירה על ידי החוכר.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יד. חכירות: (המשך)

הקבוצה כחוכר: (המשך)

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד "התחייבויות בגין חכירה מימונית" בדוח על המצב הכספי. התחייבות החכירה 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 ורכיבים כלשהם שאינם חכירה הקשורים אליו כרכיב חכירה יחיד. הקבוצה לא השתמשה בהקלה מעשית זו.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טו. 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 תאריך הדוח על המצב הכספי.

(3) מיסים נדחים:

חברות הקבוצה יוצרות מיסים נדחים בגין הפרשים זמניים בין ערכם לצרכי 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 הפרשים הזמניים בין ערכם לצרכי מס של נכסים והתחייבויות לבין ערכם בדוחות הכספיים. נכסי מיסים נדחים מוכרים בגין כל הפרשים הזמניים הניתנים לניכוי עד לסכום שצפוי שתהיה הכנסה חייבת שכנגדה ניתן יהיה לנצל את הפרש 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 הפרשים הזמניים נשואים מסים נדחים אלו הינם בשליטת הקבוצה ואינם צפויים להתפרך בעתיד הנראה לעין.

נכסי והתחייבויות מסים נדחים מוצגים בקיזוז כאשר לישות קיימת זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקיזוז נכסי מסים שוטפים כנגד התחייבויות מסים שוטפים, וכאשר הם מתייחסים למסים על ההכנסה המוטלים על ידי אותה רשות מס, ובכוונת הקבוצה לסלק את נכסי והתחייבויות המסים השוטפים על בסיס נטו.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

טז. 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) נקפות לרווח או הפסד במועד הספקת שירותי העבודה, בגינם מחויבת החברה לביצוע ההפקדה.

הוצאות בגין תכנית להטבה מוגדרת (Defined Benefit Plan) נקפות 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 תקופת פדיון הזהות בקירוב למועדי הסילוק החזויים של התכנית.

רווחים והפסדים אקטואריים נקפים 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 נקפות 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.

יז. תשלום מבוסס מניות:

תשלומים מבוססי מניות לעובדים ולאחרים המספקים שירותים דומים, המסולקים במכשירים הוניים של החברה נמדדים בשוויים ההוגן במועד ההענקה. החברה מודדת במועד ההענקה את השווי ההוגן של המכשירים הוניים המוענקים על ידי שימוש במודל הבינומי. כאשר המכשירים הוניים המוענקים אינם מבשילים עד אשר אותם עובדים משלימים תקופת שירות מוגדרת, החברה מכירה בהסדרי התשלום מבוססי המניות בדוחות הכספיים על פני תקופת ההבשלה כנגד גידול בהון, תחת סעיף "קרן הון בגין תשלום מבוסס מניות".

לפרטים נוספים בדבר אופציות שהוענקו, ראה ביאור 15.

יח. 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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יח. הכרה בהכנסה: (המשך)

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:

- 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 המקיימת 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.

יט. 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 הפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות, ואת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הקיימות במחזור, בגין ההשפעות של כל המניות הפוטנציאליות המדללות.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

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 3 IFRS "צירופי עסקים" (בדבר הפנייה למסגרת המושגית)**

במסגרת התיקון, עודכנה ההפניה למסגרת המושגית 2018 חלף המסגרת המושגית 1989. בנוסף, התיקון דורש מהרוכש ליישם את הוראות IAS 37 על מנת לקבוע האם במועד הרכישה קיימת מחויבות בהווה הנובעת מאירועי עבר, וכן, בהתייחס להיטלים שבתחולת IFRIC 21, ליישם את הוראות IFRIC 21 על מנת לקבוע האם האירוע המחייב תשלום היטל התרחש עד למועד הרכישה. כמו כן, נוספה הצהרה מפורשת לפיה הרוכש אינו מכיר בנכסים תלויים שנרכשו בצירוף עסקים.

• **תיקון 16 IFRS (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 ויתור על תשלומי 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.

• **תיקון 37 IAS "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 מיושם לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2022 או לאחריו. התיקון מיושם לחוזים עם לקוחות לגביהם החברה טרם קיימה את כל מחויבויותיה בתחילת תקופת הדיווח השנתית שבה התיקון מיושם לראשונה. מידע השוואתי לא הוצג מחדש. במקום זאת, החברה הכירה בהשפעה המצטברת של היישום לראשונה של התיקון כתיאום ליתרת הפתיחה של העודפים במועד היישום לראשונה.

• **תיקון 16 IAS "רכוש קבוע" (בדבר תקבולים לפני השימוש המיועד)**

התיקון אוסר לנכות מעלות פריט רכוש קבוע את התמורה נטו ממכירת פריטים כלשהם שיוצרו לצורך הבאת הפריט למיקום ולמצב הדרושים לכך שהוא יוכל לפעול באופן שהתכוונה ההנהלה (כמו דגימות המיוצרות בעת בדיקת תקינות פעולת הנכס). התמורה ממכירת פריטים אלה ועלות הפקתם תוכר ברווח או הפסד.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים, פרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים(המשך):

א. תקנים חדשים, פרשנויות חדשות ותיקונים המשפיעים על התקופה הנוכחית ו/או על תקופות דיווח קודמות(המשך):

עלות פריטים אלה תימדד בהתאם להוראות IAS 2 "מלאי". יינתן גילוי בביאורים לסכומי התקבולים והעלות שנכללו ברווח או הפסד בגין פריטים אלה, ובאילו סעיפים נכללו.

התיקון מבהיר כי "בדיקת תקינות פעולת הנכס" משמעה בחינה אם הביצועים הטכניים והפיזיים של הנכס הם כאלה שהנכס יכול לשמש בייצור או בהספקת סחורות או שירותים, להשכרה לאחרים או לצרכים מנהליים.

התיקון מיושם למפרע, לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2022 או לאחריו, אולם רק לפריטי רכוש קבוע שהובאו למיקום ולמצב הדרושים לכך שהם יוכלו לפעול באופן שהתכוונה ההנהלה בתחילת תקופת הדיווח השנתית המוקדמת ביותר שמוצגת בדוחות הכספיים שבהם הישות מיישמת לראשונה את התיקון.

• תיקוני IAS 1 "הצגת דוחות כספיים" (בדבר סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות)

בשנת 2020 פורסם תיקון ל- IAS 1 בדבר סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות (להלן: תיקון 2020). התיקון הבהיר כי סיווג ההתחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות מבוסס על הזכויות שקיימות לתום תקופת הדיווח ואינו מושפע מהצפי של הישות למימוש זכות זו.

התיקון הסיר את ההתייחסות לקיומה של זכות בלתי מותנית והבהיר כי אם הזכות לדחיית הסילוק מותנית בעמידה באמות מידה פיננסיות, הזכות קיימת אם הישות עומדת באמות המידה שנקבעו לתום תקופת הדיווח, גם אם בחינת העמידה באמות המידה נעשית על ידי המלווה למועד מאוחר יותר.

כמו כן, במסגרת התיקון נוספה הגדרה למונח "סילוק" על מנת להבהיר כי סילוק יכול להיות העברת מזומן, סחורות ושירותים או מכשירים הוניים של הישות עצמה לצד שכנגד. בהקשר זה, הובהר כי אם לפי תנאי ההתחייבות, לצד שכנגד יש אופציה לדרוש סילוק במכשירים הוניים של הישות, תנאי זה אינו משפיע על סיווג ההתחייבות כשוטפת או כלא שוטפת אם האופציה מסווגת כרכיב הוני נפרד בהתאם ל- IAS 32 "מכשירים פיננסיים: הצגה".

התיקון משפיע רק על סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות בדוח על המצב הכספי ולא על הסכום או על עיתוי ההכרה באותן התחייבויות או בהכנסות ובהוצאות הקשורות להן.

באוקטובר 2022 פורסם תיקון נוסף בדבר סיווג התחייבויות עם אמות מידה פיננסיות (להלן: תיקון 2022) אשר הבהיר כי רק אמות מידה פיננסיות אשר הישות נדרשת לעמוד בהן בסוף תקופת הדיווח או לפנייה, משפיעות על זכותה של הישות לדחות סילוק התחייבות למשך לפחות 12 חודש לאחר תקופת הדיווח, גם אם העמידה בהן נבחנת בפועל לאחר תקופת הדיווח.

תיקון 2022 קובע כי אם זכותה של הישות לדחות את סילוק ההתחייבות כפופה לכך שהישות תעמוד באמות מידה פיננסיות בתוך 12 חודש לאחר תקופת הדיווח, הישות נדרשת לתת גילוי אשר יאפשר למשתמשי הדוחות הכספיים להבין את הסיכון הגלום בכך.

• תיקון IAS 1 "הצגת דוחות כספיים" (בדבר גילוי לגבי מדיניות חשבונאית)

התיקון מחליף את המונח "מדיניות חשבונאית משמעותית" ב"מידע מהותי לגבי מדיניות חשבונאית". מידע לגבי מדיניות חשבונאית הוא מהותי אם, כאשר הוא נחשב יחד עם מידע אחר הכלול בדוחות הכספיים של ישות, ניתן לצפות כי ישפיע באופן סביר על החלטות שהמשתמשים העיקריים בדוחות כספיים למטרות כלליות מקבלים על בסיס אותם דוחות כספיים.

בנוסף, התיקון מבהיר שמידע לגבי מדיניות חשבונאית המתייחס לעסקאות, אירועים או תנאים אחרים שאינם מהותיים, אינו מהותי ואין צורך לתת לגביו גילוי. מידע לגבי מדיניות חשבונאית עשוי להיות מהותי בגלל אופי העסקאות, האירועים או התנאים האחרים הקשורים אליו, גם אם הסכומים אינם מהותיים. עם זאת, לא כל מידע לגבי המדיניות החשבונאית הנוגע לעסקאות מהותיות, אירועים או תנאים אחרים הוא כשלעצמו מהותי.

התיקון ייושם באופן של מכאן ולהבא לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

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 נמצא 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 הטבות 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 ההיוון 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 בגין 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.

לפרטים נוספים ראה ביאור 8.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 4 - שיקולי דעת ביישום מדיניות חשבונאית וגורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן

ג. גורמי מפתח לחוסר וודאות באומדן (המשך):

(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 היוון אחת לשנה, בהתבסס על שיעור התשואה של אגרות חוב קונצרניות באיכות גבוהה או שיעור היוון של אגרות חוב ממשלתיות.

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.

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים

א. מזומנים ושווי מזומנים:

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	
20,329	9,746	מטבע ישראלי
651	788	דולר
265	363	אחר
<u>21,245</u>	<u>10,897</u>	

ב. לקוחות:

ימי הלקוחות בגין מכירת סחורות ושירותים בשנת 2022 היא כ- 45 ימים (בשנת 2021 כ- 41 ימים).

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	
788	523	(1) ההרכב
10,126	11,352	הכנסות לקבל
10,914	11,875	חשבונות פתוחים
(5,105)	(6,548)	הפרשה להפסדי אשראי
<u>5,809</u>	<u>5,327</u>	

(2) גיל חובות הלקוחות שחרגו מימי האשראי שנקבע להם ולא נכללה בגינם הפרשה ספציפית להפסדי אשראי:

1,278	586	30-90 ימים
384	282	90-120 ימים
688	476	מעל 120 ימים
<u>2,350</u>	<u>1,344</u>	

לעניין מדיניות מתן אשראי ללקוחות ראה ביאור 19.ב.(2).

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים (המשך)

ב. לקוחות: (המשך)

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	
3,335	4,641	(3) תנועה בהפרשה הספציפית להפסדי אשראי:
	1,154	יתרה לתחילת השנה
(262)	(21)	מיון הפרשה לחומ"ס מלקוחות ז"א
1,568	328	חובות אבודים
4,641	6,102	הפסד מירידת ערך לקוחות (**)
		יתרה לסוף השנה
180	464	(4) תנועה בהפרשה הכללית להפסדי אשראי:
284	(18)	יתרה לתחילת השנה
464	446	תנועה השנה
		יתרה לסוף השנה
(1,578)	-	(5) הכנסות שהוכרו בגין תקופות עבר (שלא הוכרו בתקופת הדיווח):
		הכרה (אי הכרה) בהכנסות ממכירות עבר (*)

(*) 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.

(**) במהלך שנת 2021 עדכנה החברה את ההפרשה בגין חוב פתוח של לקוח בקמרון לסך של כ- 4,345 אלפי דולר (סך של כ- 1,625 אלפי דולר באמצעות אי הכרה בהכנסות לתקופה ועוד סך של כ- 2,720 אלפי דולר באמצעות הפרשה לחובות מסופקים), כך שליום 31 בדצמבר 2021 אין בגין לקוח זה חוב פתוח בספרי החברה.

החברה נקטה בהליכים משפטיים בבית המשפט בקמרון מול הלקוח, ובהמלצת עורכי דינה הגישה מספר לא מבוטל של צווי עיקול, תפיסה וכיו"ב מול נקסטל ובעלת מניותיה הראשית, כאשר לאחרונה קיבל בית המשפט את בקשת החברה להטלת עיקולים על נכסי נקסטל והחברה פועלת ליישום העיקולים כאמור. במקביל, פועלת החברה במספר חזיתות נוספות, כגון פניות לשגרירות בקמרון, וניהול מו"מ מחוץ לכותלי בית המשפט. בשלב זה, לא ניתן להעריך באופן מלא את תוצאות ההליכים השונים. בימים אלו מתקיימים דיונים רציפים בנושא בבית המשפט בקמרון.

ג. חייבים ויתרות חובה:

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	
763	417	הוצאות מראש
5	-	עלויות להשגת חוזים עם לקוחות (1)
173	299	אחרים
941	716	

(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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים (המשך)

ג. חייבים ויתרות חובה (המשך):

(1) עלויות להשגת חוזים עם לקוחות:

(ב) סכומי הפחת שהוכרו כהוצאה בגין נכס עלויות להשגת חוזה בשנים 2022 ו- 2021 הינם 5 אלפי דולר ו- 24 אלפי דולר, בהתאמה.

(2) לפרטים נוספים - ראה ביאור 19.

ביאור 6 - השקעה בחברות מאוחדות ואחרות

א. פרטים על חברות מוחזקות:

שיעור ההחזקה בזכויות בהון		שם החברה המחזיקה	מקום התאגדות	שם החברה המוחזקת
2021	2022			
ליום 31 בדצמבר				
%	%			

מוחזקות במישרין:

100%	100%		ישראל	ישראל טקשורת בינלאומית בע"מ (1)
100%	100%		ישראל	גילת טלקום בע"מ
100%	100%		קפריסין	TNL Teleserve Network LTD (1)

שאינן מוחזקות במישרין:

100%	100%	גילת טלקום בע"מ	ישראל	אי.פי.פלאנט נטוורק בע"מ
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	ניגריה	Gilat Satcom Nigeria Ltd
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	גאנה	Gilat Satcom Ghana Ltd
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	אוגנדה	Gilat Telecom Uganda Ltd
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	בלגיה	Gilat Telecom Belgium Ltd
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	זמביה	Gilat Telecom Zambia Limited (1)

(1) חברה לא פעילה.

ב. נכס פיננסי מוחזק למכירה:

ביום 24 לנובמבר, 2021 הושלמו בהצלחה מלוא התנאים למכירת אחזקותיה של החברה בתאגיד WIOCC בתמורה לסך של 9,438,357 דולר ארה"ב, ברוטו. תמורת העסקה שימשה, בהתאם לתנאי העסקה שהושג ובהתאם לתנאי אגרות החוב של החברה לביצוע: א. פירעון מוקדם של סדרות אגרות החוב ו' ו-ב' של החברה, בהתאם לתנאי אגרות החוב, באופן אשר הותיר יתרה לא מהותית לפירעון עתידי בגין אגרות החוב מסדרה ב'; ב. סגירת יתרות הספקים הפתוחות מול WIOCC באופן אשר יקטין את התחייבויות.

ליום 31 בדצמבר 2020 מדדה החברה את השווי ההוגן של נכס המוחזק למכירה אשר נאמד בסך של כ- 9.5 מיליון דולר. השווי ההוגן נאמד על פי מודל היוון תזרימי המזומנים הבלתי ממונפים בניכוי חוב פיננסי נטו ונכסים עודפים.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 6 - השקעה בחברות מאוחדות ואחרות (המשך):

ב. נכס פיננסי מוחזק למכירה (המשך):

נכסים והתחייבויות הנמדדים בדוח על המצב הכספי בשווי הוגן על פי רמה 3:

השקעה במניות ומכשירי הון אחרים ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר
9,487	-
(49)	-
(9,438)	-
-	-
(49)	-
11	-
(38)	-

יתרה לתחילת השנה הפסדים המיוחסים לנכסים שטרם מומשו והוכרו ברווח כולל אחר מכירת נכס יתרה לסוף השנה

הפסדים המיוחסים לנכסים שטרם מומשו והוכרו ברווח כולל אחר הוצאות מיסים נדחים נכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר סה"כ הפסדים המיוחסים לנכסים שטרם מומשו והוכרו ברווח כולל אחר

ביאור 7 - רכוש קבוע

ההרכב ותנועה:

סך הכל	שיפורים במושכר	ריהוט וציוד משרדי	ציוד תקשורת לוויינים, מחשבים ועלויות מיגרציה	עלות:
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
47,272	1,170	592	45,510	ליום 1 בינואר 2021
1,808	-	4	1,804	תוספות
-	-	-	-	גריעות
49,080	1,170	596	47,314	ליום 31 בדצמבר 2021
1,404	-	11	1,393	תוספות
3	-	3	-	גריעות
50,481	1,170	604	48,707	ליום 31 בדצמבר 2022
41,198	820	335	40,043	פחת שנצבר:
3,353	129	28	3,196	ליום 1 בינואר 2021
-	-	-	-	תוספות
44,551	949	363	43,239	גריעות
2,640	125	28	2,487	ליום 31 בדצמבר 2021
2	-	2	-	תוספות
47,189	1,074	389	45,726	גריעות
3,292	96	215	2,981	ליום 31 בדצמבר 2022
4,529	221	233	4,075	עלות מופחתת:
				ליום 31 בדצמבר 2022
				ליום 31 בדצמבר 2021

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 8 - רכוש אחר

א. הרכב ותנועה:

סך הכל אלפי דולר	רישיונות תקשורת ואחרים	צבר חוזים אלפי דולר	קשרי לקוחות	מוניטין אלפי דולר	
	אלפי דולר		אלפי דולר		
22,529	3,007	5,698	8,086	5,738	עלות:
271	271	-	-	-	ליום 1 בינואר 2021
22,800	3,278	5,698	8,086	5,738	תוספות השנה
62	62	-	-	-	ליום 31 בדצמבר 2021
22,862	3,340	5,698	8,086	5,738	תוספות השנה
					ליום 31 בדצמבר 2022
11,365	2,335	5,698	2,022	1,310	הפחתה שנצברה:
950	141	-	809	-	ליום 1 בינואר 2021
12,315	2,476	5,698	2,831	1,310	תוספות השנה
960	151	-	809	-	ליום 31 בדצמבר 2021
13,275	2,627	5,698	3,640	1,310	תוספות השנה
					ליום 31 בדצמבר 2022
9,587	713	-	4,446	4,428	עלות מופחתת:
					ליום 31 בדצמבר 2022
10,485	802	-	5,255	4,428	ליום 31 בדצמבר 2021

ב. פילוח הפחתת נכסים בלתי מוחשיים בדוח רווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
92	113	122	עלות המכירות
1,774	837	838	הוצאות מכירה ושיווק והנהלה וכלליות
1,866	950	960	

ג. בחינת ירידת ערך שנתית של מוניטין:

המוניטין מיוחס כולו למגזר תקשורת נתונים.

בתום שנת הכספים אמדה החברה את הסכום בר ההשבה של מגזר תקשורת נתונים וקבעה כי לא חלה ירידה בערכו.

סכום בר ההשבה נקבע באמצעות חישוב שווי שימוש אשר נאמד על פי מודל היוון תזרימי מזומנים (DCF) לשבע שנים המבוסס על תחזיות תזרימי מזומנים כפי שנכללו בתקציב הקבוצה לשנת 2023 אשר אושר על-ידי דירקטוריון הקבוצה תוך שימוש בשיעור ניכיון לפני מס של 21%. תזרימי מזומנים לשנים 2023-2029 חושבו בהתאם להערכות הקבוצה לגבי ההכנסות והעלויות החזויות על בסיס הסכמים קיימים והערכות לעתיד. תזרימי המזומנים מעבר לשנת 2029 חושבו תוך שימוש בשיעור צמיחה שנתי קבוע ומשוער של 2.5% לכל שנה.

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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 8 - רכוש אחר (המשך)

ג. בחינת ירידת ערך שנתית של מוניטין: (המשך)

בעת הכנת תחזית תזרימי המזומנים ביצעה החברה ניתוח רגישות הבוחן את הצורך בירידת ערך של המוניטין בהנחת שיעור נכיון לפני מס של 22% ובשיעור צמיחה של 1.5% בתזרים. מהבדיקה עלה כי גם בהנחות אלו קיים פער חיובי 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. יתרת הסעיף כולל יתרות ספקים פתוחות וכן הוצאות לשלם והתחייבות לתשלומי עודפות כמתואר בביאור 21.

(*) התאמה לא מהותית - ראה ביאור 21.

ב. זכאים ויתרות זכות:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר
1,013	1,321
64	108
335	205
1,562	828
12	30
<u>2,986</u>	<u>2,492</u>

הטבות לעובדים לזמן קצר
 הפרשות
 הוצאות לשלם
 מקדמות מלקוחות (*)
 מוסדות

(*) 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:

התחייבויות לא שוטפות		התחייבויות שוטפות		מטבע	שיעור ריבית שנתית ליום 31 בדצמבר 2022	
ליום 31 בדצמבר 2021	ליום 31 בדצמבר 2022	ליום 31 בדצמבר 2021	ליום 31 בדצמבר 2022			
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר			
435	40	357	-	דולר	ליבור+(3.75%)	התחייבויות לספקים לזמן ארוך
16,386	10,845	-	1,320		4.5%	אגרות חוב (סדרה ג')
-	-	1,892	-	ש"ח	5.5%	אגרות חוב (סדרה ב')
1,116	660	427	350	ש"ח	פריים +1.5%	הלוואה בערבות המדינה
-	-	965	853	ש"ח	6.7%	אשראי לזמן קצר
-	-	451	30	ש"ח		התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
-	-	-	15	ש"ח		התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
-	-	23	-	ש"ח		התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')
<u>17,937</u>	<u>11,545</u>	<u>4,115</u>	<u>2,568</u>			

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ב. אגרות חוב וכתבי אופציה - סדרה ג':

בחודש יוני 2021, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 22 ביוני 2021, 60,000,000 ע.ג. אגרות חוב להמרה (סדרה ג'), רשומות על שם 1 ש"ח ע.ג. כל אחת (להלן - "אגרות החוב (סדרה ג')"), במסגרת הצעה אחידה, בדרך של מכרז על מחיר היחידה, בעד 60,000 יחידות כשכל יחידה כוללת 1,000 אגרות חוב. הרכב כל יחידה במכרז כלל 1,000 אגרות חוב במחיר מינימאלי של 0.9605 ש"ח לאגרת חוב ובסך הכול 960.5 ש"ח ליחידה. הצעת היחידות לא הובטחה בחיתום. סך התמורה בגין ההנפקה הסתכמה לכ- 57,630 אלפי ש"ח (כ- 17,694 אלפי דולר) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ- 1,166 אלפי ש"ח (כ- 358 אלפי דולר).

בכל יום מסחר, החל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב (סדרה ג') למסחר בבורסה ועד ליום 22 באוגוסט 2026 ולמעט ביום הקובע לאירוע חברה (כהגדרת מונח זה בשטר), תהא יתרת הקרן הבלתי מסולקת של אגרות החוב ניתנת להמרה למניות רגילות רשומות על שם בנות 1 ש"ח ע.ג. כל אחת של החברה, באופן המפורט להלן: (1) בתקופה שהחל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב (סדרה ג') למסחר בבורסה ועד ליום 1.1.2024 כל- 1.15 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ג') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה; ו- (2) בתקופה שהחל מיום 2.1.2024 ועד ליום 22.8.2026 כל 1.35 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ג') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה (כפוף להתאמות המפורטות בשטר).

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

- (1) שני תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 5% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2023.
- (2) שני תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 8% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2024.
- (3) שני תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 10% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2025.
- (4) תשלום אחד בשיעור של 20% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.3 של שנת 2026.
- (5) תשלום אחד בשיעור של 34% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.9 של שנת 2026.

אגרות החוב (סדרה ג') נושאות ריבית שנתית בשיעור של 4.5% אשר תשולם פעמיים בשנה בימים 1 במרץ ו- 1 בספטמבר של כל אחת מהשנים 2021 - 2026 (כולל). תמורת ההנפקה מיועדת למימוש תכנית העבודה והצמיחה 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 התחייבותי לבין מרכיב ההמרה, כאשר הרכיב התחייבותי נקבע כערך שייר לאחר הפחתת שווי רכיב ההמרה בסך של כ- 6,712 אלפי ש"ח (כ- 2,061 אלפי דולר). שווי ההוגן של רכיב ההמרה נקבע באמצעות המודל הבינומי.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	83.8 אג'
סטיית תקן	35.86%
תקופה	עד 1/9/2026
שיעור תשואה פנימי	8.67%
ריבית חסרת סיכון	0.38%
שע"ח דולר-ש"ח	3.257

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ב. אגרות חוב וכתבי אופציה - סדרה ג' (המשך)

נכון ל 31 בדצמבר, 2022 בוצעה הערכת שווי עדכנית לרכיב ההמרה. שווי רכיב ההמרה הינו בסך של כ- 131 אלפי ש"ח (כ- 37 אלפי דולר).

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	27 אג'
סטיית תקן	42.7%
תקופה	עד 1/9/2026
שיעור תשואה פנימי	15.8%
ריבית חסרת סיכון	3.65%
שע"ח דולר-ש"ח	3.53

בחודש יוני 2022, ביצעה החברה רכישה עצמית של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') באמצעות חברת הבת, במסגרתה רכשה חברת הבת 19.51% מאגרות החוב של החברה, בסה"כ 11,710,089 ע.ג בעלות כוללת של כ- 2,887 אלפי דולר.

ג. הלואות און קול:

במהלך חודש אוגוסט 2021 קיבלה החברה מסגרת אשראי בסך של 5 מיליון ש"ח, לצרכי חיזוק הפעילות העסקית של החברה.

ב- 27 לדצמבר 2021 נלקחה הלואות און קול (On call) בסך 3 מיליון ש"ח בריבית של 3.2%.

ד. הלואה בערבות המדינה:

בחודש ספטמבר 2020 חתמה החברה על הסכם עם תאגיד בנקאי לקבלת הלואה 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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ה. אגרות חוב וכתבי אופציה - סדרה ב':

בחודש פברואר 2018, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 31 בינואר 2018, 44,800,000 ע.ג. אגרות חוב (סדרה ב'), רשומות על שם 1 ש"ח ע.ג. 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 מרכז ציבורי על מחיר היחידה, כשהרכב כל יחידה הינו 1,400 ש"ח ע.ג. 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 רישום למסחר בבורסה ועד ליום 31 בינואר 2022.

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

- (1) תשלומים בשיעור של 5% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולמו ביום 1 במרץ ו- 1 בספטמבר 2019.
 - (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%.

ביום 22 בדצמבר, 2021 בהמשך להודעת החברה בדבר מכירת אחזקותיה בתאגיד WIOCC ובהתאם לתנאי אגרות החוב של החברה, ביצעה החברה פידיון מוקדם חלקי. במועד הפדיון, החברה החליטה לבצע פדיון מוקדם חלקי של קרן אגרות החוב בסך של 19,149,689 ש"ח ע.ג., תשלום ריבית נצברת על יתרת הקרן הנפדית כאמור בפדיון המוקדם החלקי 326 אלפי ש"ח (כ- 103 אלפי דולר) ותוספת תשלום בגין עמלה עבור הפדיון מוקדם החלקי בסך 272 אלפי ש"ח (כ- 86.2 אלפי דולר) כך שתשלם החברה במועד הפדיון המוקדם החלקי כמפורט להלן סכום כולל של 19,747,687 ש"ח (כ- 6,261 אלפי דולר).

לאחר הפדיון המוקדם החלקי, יתרת אגרות החוב (סדרה ב') תעמודנה לפירעון ב- 2 תשלומים כדלקמן:

- (1) תשלום אחד בשיעור של 35.7% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולם ביום 1 במרץ, 2022 (כ- 4.73% מקרן אגרות החוב המקורית).
- (2) תשלום שני בשיעור של 64.3% מקרן אגרות החוב (סדרה ב') אשר ישולם ביום 1 בספטמבר, 2022 (כ- 8.52% מקרן אגרות החוב המקורית).

נכון למועד הדוח אגרות החוב (סדרה ב') נפרעו באופן מלא.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ו. 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.

ביום 22 בדצמבר, 2021 בהמשך להודעת החברה בדבר מכירת אחזקותיה בתאגיד WIOCC ובהתאם לתנאי אגרות החוב של החברה, ביצעה החברה פידיון מוקדם מלא. נכון למועד זה, יתרת אגרות החוב הינה 4,671,339 ערך נקוב. בהתאם לתנאי השטר, החברה בחנה את החלופות השונות לחישוב סכום הפידיון המוקדם.

החברה ביצעה פדיון מוקדם של אגרות החוב בסך של 4,060,812 ש"ח (כ- 1,287 אלפי דולר) בגין קרן וריבית. שיעור הריבית ששולמה במועד הפידיון המוקדם המלא הכוללת את שיעור הריבית הנצברת וכן עמלת הפידיון המוקדם, תהיה בסך של 312,428 ש"ח (כ- 99 אלפי דולר) המהווה שיעור ריבית של 8.34% מהיתרה הבלתי מסולקת של יתרת החוב.

ז. שעבודים:

הלואות 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 הליווין 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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - חכירות (המשך)

ב. נכסי זכות שימוש:

סה"כ	שכירות משרדים	כלי רכב	סיבים אופטיים	משיבי לוויין	עלות:
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
52,469	898	530	9,747	41,294	ליום 1 בינואר 2021
3,593	-	67	-	3,526	תוספות
620	-	147	-	473	גריעות
55,442	898	450	9,747	44,347	ליום 31 בדצמבר 2021
2,412	-	296	-	2,116	תוספות
-	-	-	-	-	גריעות
57,854	898	746	9,747	46,463	ליום 31 בדצמבר 2022
26,881	354	307	3,938	22,282	פחת נצבר:
14,034	266	129	464	13,175	ליום 1 בינואר 2021
410	-	115	-	295	תוספות
40,505	620	321	4,402	35,162	ליום 31 בדצמבר 2021
8,181	275	166	464	7,276	תוספות
-	-	-	-	-	גריעות
48,686	895	487	4,866	42,438	ליום 31 בדצמבר 2022
9,168	3	259	4,881	4,025	עלות מופחתת:
14,937	278	129	5,345	9,185	ליום 31 בדצמבר 2022
					ליום 31 בדצמבר 2021

ג. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ובדוח על תזרימי המזומנים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
14,117	13,661	8,181
1,974	1,394	724
7,819	7,896	7,059

הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
הוצאות המתייחסות לחכירות לטווח קצר

ליום 31 בדצמבר 2022 סכום המחויבות בגין חכירות לטווח קצר של הקבוצה הינו 3,625 אלפי דולר. סך תזרימי המזומנים השלייליים בגין חכירות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 הינו 8,224 אלפי דולר. (2021 - 14,783 אלפי דולר, 2020 - 15,595 אלפי דולר).

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - חכירות (המשך)

ד. מידע נוסף:

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 קיבלה זיכוי 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. בחודש פברואר 2022 החברה פרעה את החוב באופן מלא.

ביאור 12 - הטבות לעובדים

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר
37	29

הטבות לאחר סיום העסקה במסגרת תכניות להטבה מוגדרת:
נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו

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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 12 - הטבות לעובדים (המשך)

ב. הטבות לאחר סיום העסקה: (המשך)

(1) תכניות להטבה מוגדרת (המשך):

(ב) סכומים שהוכרו בדוח רווח או הפסד בגין תכניות הטבה מוגדרת:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
10	10	10	עלות ריבית
(10)	(10)	(10)	תשואה המחושבת על פי שיעור ההיוון של המחויבות
<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	

(ג) התנועה בערך הנוכחי של המחויבות בגין תכנית הטבה מוגדרת:

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	
477	492	יתרת פתיחה
10	10	עלות ריבית
(29)	-	סה"כ פיצויים ששולמו
34	(83)	הפסדים (רווחים) בגין מדידות מחדש
<u>492</u>	<u>419</u>	יתרת סגירה

(ד) התנועה בשווי ההוגן של נכסי תכנית שהוכרו כנכס:

ליום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	
492	530	יתרת פתיחה
10	10	תשואה המחושבת על פי שיעור ההיוון של המחויבות
57	(92)	רווחים בגין מדידות מחדש
(29)	-	פיצויים ששולמו מן הנכסים
<u>530</u>	<u>448</u>	יתרת סגירה

(2) תכניות להפקדה מוגדרת:

לחברה ולחברות מאוחדות אישור ממשרד העבודה והרווחה בהתאם לסעיף 14 לחוק, על פיו הפקדונית השוטפת בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פטורות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. 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 2022 הינו סך של כ- 400 אלפי דולר (שנת 2021 - 392 אלפי דולר ושנת 2020 - 355 אלפי דולר).

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 13 - מיסים על ההכנסה

א. הרכב מיסים נדחים:

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022	הוכר ברווח כולל אחר	הוכר ברווח והפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
154	-	(6)	160(*)
154	-	(6)	160(*)

נכס מס בגין הפסדים עסקיים לצרכי מס שלא נוצלו

יתרה ליום 31 בדצמבר 2021	הוכר ברווח כולל אחר	הוכר ברווח והפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2021
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
-	-	10	(10)
-	2,028	-	(2,028)
-	2,028	10	(2,038)
-	-	(358)	358
-	2,028	(348)	(1,680)
160(*)	-	89(*)	71(*)

הפרשים זמניים:

אגרות חוב להמרה

נכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר

הפסדי הון לצרכי מס שלא נוצלו

נכס מס בגין הפסדים עסקיים לצרכי מס שלא נוצלו

(*) התאמה לא מהותית – ראה ביאור 21

ב. סכומים שלא הוכרו בגינם נכסי מיסים נדחים:

יתרה ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר
25,261	28,361
2,249	2,065
27,510	30,426

הפסדים לצרכי מס

הוצאות מימון אשר הונו לצרכי המס

מועדי פקיעה:

בהתאם לחוקי המס הקיימים לא קיים מועד פקיעה לניצול הפסדים לצרכי מס ולניצול הפרשים הזמניים הניתנים לניכוי.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 13 - מיסים על ההכנסה (המשך)

ג. הוצאות מיסים על הכנסה שהוכרו בדוח רווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
904 (*)	606 (*)	352
337 (*)	(180)	16
1,241 (*)	426 (*)	368
(111) (*)	277 (*)	-
1,130 (*)	703 (*)	368

מיסים שוטפים:

הוצאות מיסים שוטפות
מיסים בגין שנים קודמות
סה"כ מיסים שוטפים

מיסים נדחים:

הוצאות (הכנסות) מיסים נדחים בגין יצירתם והיפוכם של
הפרשים זמניים

סה"כ הוצאות מיסים

ד. התאמת הוצאות מיסים לרווח:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
(604)	(4,720)	(3,696)
23%	23%	23%
(139)	(1,086)	(850)
-	-	115
(4)	-	-
186 (*)	1,138 (*)	958
150 (*)	(102) (*)	15
(4)	(9)	31
941 (*)	762 (*)	99
1,130 (*)	703 (*)	368

הפסד לפני מיסים על ההכנסה
שיעור מס סטטוטורי
הוצאות מיסים לפי שיעור מס סטטוטורי

תוספת (חיסכון) במס בגין:

הוצאות שאינן מותרות בניכוי
הפרשים זמניים שלא הוכרו בגינם מיסים נדחים
הפסדים והטבות לצרכי מס שלא הוכרו בגינם נכסי מיסים נדחים
מיסים בגין שנים קודמות
שינויים בשיעורי המס
אחר, נטו - בעיקר בגין הפרשים בבסיס הדולרי לחישוב מסים
לצורך הספרים לבין בסיס השיקלי לחישוב מסים לצרכי המס

(*) התאמה לא מהותית – ראה ביאור 21

ה. מידע נוסף:

לחברה ולחברות המאוחדות שלה שומות מס סופיות, או שנחשבות ככאלה עד וכולל שנת המס 2017.

ביאור 14 - התחייבויות תלויות

א. לקבוצה כתבי התחייבות בגין שיפוי דירקטורים ונושאי משרה בחברה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - התחייבויות תלויות (המשך):

ב. ביום 5 בדצמבר 2022 הוגש כתב תביעה לבית משפט השלום בתל אביב כנגד החברה ע"י איב שמעוני ו Data - Ltd Consulting Square. (להלן: "איב" ו- "דאטה" בהתאמה, וביחד: "התובעים"). התובעים טענו כי החברות סיכלו, הפרו ומנעו מהם לקבל את התמורה הכספית המגיעה להם בסך של 552,105 ש"ח בגין שירותי ייעוץ ומכירות הכוללים מספר רכיבים: עמלות חודשיות אשר דאטה זכאית להם עד למועד הגשת התביעה, תשלומי ריטיינר שאמורים היו להיות משולמים לדאטה מדי חודש בחודשו עד למועד הגשת תביעה זו, בגין תשלומים להם היתה זכאית דאטה במאי 2022 וכן עתרו לחייב את החברות לשלם תשלומי ריטיינר עד חודש מרץ 2023 ועד בכלל.

ביום 28 בפברואר 2023 הגישה החברה כתב הגנה. בהתאם להחלטת בית המשפט מיום 14 במרץ 2023 המועד להגשת כתב תשובה ע"י התובעים הוארך עד ליום 28 במרץ 2023, התובעים הגישו כתב תשובה עד למועד זה. בשים לב לשלב המוקדם של ההליך ומשטרם הוגש כתב תשובה בתיק ע"י התובעים, לא ניתן להעריך בשלב זה את סיכויי התביעה.

ביאור 15 - הון

א. ההרכב של הון המניות בנות 1 ש"ח ערך נקוב:

מספר מניות	
ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
<u>150,000,000</u>	<u>150,000,000</u>
<u>58,438,636</u>	<u>58,438,636</u>

כמות מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב:
הון רשום

הון מונפק ונפרע

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 שזכו כמשולמים על ערך 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.ג. של 1 ש"ח כ"א, במחיר של 90 אגורות למניה, אשר תהווה, 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 תהווה 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.ג. של 1 ש"ח כ"א, במחיר של 100.5 אגורות למניה, אשר תהווה, 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).

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - הון (המשך)

ו. תשלום מבוסס מניות לעובדים:

(1) הקצאת כתבי אופציה:

(א) בחודש נובמבר 2022 ועל פי החלטת הדירקטוריון, החברה הקצתה למספר עובדים בחברה 430,000 כתבי אופציה בלתי סחירות הניתנות למימוש ל- 430,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת. 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 0.3517 ש"ח למניה, המשקף 30 ימי המסחר הקודמים למועד ההענקה בתוספת פרמיה של 2%, זהה לכל המנות.

כתבי האופציות יבשילו ב- 4 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.
25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש 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- 37 אלפי ש"ח (כ- 11 אלפי דולר) סכום זה ייזקק לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

0.3 ש"ח	מחיר המניה
0.3517 ש"ח	מחיר מימוש
33%	תגודתיות צפויה
7 שנים	אורך חיי כתבי האופציה
4%	שיעור הריבית חסרת סיכון

(ב) בחודש אוגוסט 2022, ועל פי החלטת דירקטוריון החברה הקצתה החברה לנושאי המשרה של החברה 5,000,000 כתבי אופציות של החברה אשר אינם רשומים למסחר, הניתנים למימוש לעד 5,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת ("חבילת אופציות ראשונה"); וכן (ב) 1,000,000 כתבי אופציות של החברה אשר אינם רשומים למסחר הניתנים למימוש לעד 1,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת ("חבילת אופציה שנייה") (חבילת האופציות הראשונה וחבילת האופציות השנייה יקראו יחדיו "האופציות"), בהתאם לחלוקה להלן - (א) מר איציק בין אליעזר 3,000,000 אופציות; (ב) מר איתן מסיקה 600,000 אופציות; (ג) מר אמיר כהן 600,000 אופציות; (ד) אסף רוזנהק 600,000 אופציות; (ה) אורית גל 600,000 אופציות; (ו) עמי שניידר 600,000 אופציות. כאמור לעיל, המנכ"ל קיבל 50% מכל חבילת אופציות והסמנכ"לים קיבלו 50% נוספים מכל חבילת אופציות (בחלוקה שווה ביניהם, כמפורט לעיל).

מחיר המימוש של כל כתב אופציה מחבילת האופציות הראשונה הינו 100 אגורות. מחיר המימוש של כל כתב אופציה מחבילת המימוש השנייה הינו 70 אגורות. כל כתב אופציה שהוקצה לניצע ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת. האופציות של הניצעים תהיינה כפופות לתקופת מימוש כמפורט להלן: חבילת האופציות הראשונה ניתנת למימוש ממועד ההקצאה ובמשך תקופה של שלושים ושישה (36) חודשים ממועד ההקצאה כנגד תשלום מחיר המימוש האמור לעיל, ואילו חבילת האופציות השנייה ניתנת למימוש ממועד ההקצאה ובמשך

תקופה של עשרים וארבעה (24) חודשים ממועד ההקצאה כנגד תשלום מחיר המימוש האמור לעיל. ההקצאה תבוצע כנגד תשלום במזומן בגובה השווי הוגן של האופציות.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - הון (המשך)

ו. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

(ג) בחודש פברואר 2022 הוענקו 900,000 אופציות למנכ"ל 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 0.676 ש"ח למניה, המשקף 30 ימי המסחר הקודמים למועד ההענקה בתוספת פרמיה של 2%, זהה לכל המנות.

כתבי האופציות יבשילו ב- 4 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

- 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 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.
- 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- 173 אלפי ש"ח (כ- 54 אלפי דולר) סכום זה ייקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	0.56 ש"ח
מחיר מימוש	0.676 ש"ח
תנודתיות צפויה	37%
אורך חיי כתבי האופציה	7 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	1.41%

(ד) בחודש אוקטובר 2021 דיווחה החברה, בהמשך לאישור דירקטוריון החברה וועדת התגמול של החברה, על הקצאה של 2,338,000 אופציות לנושאי משרה ועובדים בחברה. 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 0.826 ש"ח למניה, כפוף להתאמות.

כתבי האופציות יבשילו ב- 4 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

- 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 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.
- 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- 696 אלפי ש"ח (כ- 242 אלפי דולר) סכום זה ייקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - הון (המשך)

ו. תשלום מבוסס מניות: (המשך)

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

(ד) המשך

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

0.809 ש"ח	מחיר המניה
0.826 ש"ח	מחיר מימוש
36.46%	תגודתיות צפויה
7 שנים	אורך חיי כתבי האופציה
5.5%	שיעור חילוטם לאחר הבשלה
1.05%	שיעור הריבית חסרת סיכון

(2) פרטים נוספים באשר לתוכנית לאופציות למניות:

ממוצע משוקלל של מחיר המימוש דולר	מספר האופציות	
	1,790,000	קיימות במחזור ליום 1 בינואר 2021
	(440,000)	חולטו במהלך 2021
	-	מומשו במהלך 2021
	2,338,000	הוקצו במהלך 2021
	3,688,000	קיימות במחזור ליום 31 בדצמבר 2021
	(745,000)	חולטו במהלך 2022
	-	מומשו במהלך 2022
	1,330,000	הוקצו במהלך 2022
	4,273,000	קיימות במחזור ליום 31 בדצמבר 2022
0.32	1,324,500	ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר 2022
0.41	534,000	ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר 2021

האופציות מהוות מכשיר שיכול פוטנציאלית לדלל בעתיד את הרווח הבסיסי למניה.

(1) ההוצאות (הכנסות) הנובעות מעסקאות תשלום מבוסס מניות בשנים 2020, 2021 ו- 2022 הסתכמו לכ- 123, 63 ו- (31) אלפי דולר בהתאמה.

(2) 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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - הון (המשך)

ו. תשלום מבוסס מניות: (המשך)

(2) פרטים נוספים באשר לתוכנית לאופציות למניות: (המשך)

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- 162 אלפי דולר. סכום זה ייזקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

1.298 ש"ח	מחיר המניה
1.282 ש"ח	מחיר מימוש
36.62%	תנודתיות צפויה
7 שנים	אורך חיי כתבי האופיה
1.47%	שיעור הריבית חסרת סיכון

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - פרטים נוספים על הכנסות והוצאות

א. הכנסות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
37,458	36,459	27,096
6,014	4,280	4,659
3,569	3,109	1,882
<u>47,042</u>	<u>43,848</u>	<u>33,637</u>
6,100	6,498	7,620
1,423	1,470	1,740
<u>7,522</u>	<u>7,968</u>	<u>9,360</u>
<u>54,564</u>	<u>51,816</u>	<u>42,997</u>
49,572	47,237	39,375
4,992	4,579	3,622
<u>54,564</u>	<u>51,816</u>	<u>42,997</u>

תקשורת נתונים:

שירותי לוויין
 שירותי סיבים
 ציוד תקשורת נתונים

תקשורת לוויינית ניידת:

שרותי תקשורת לוויינית ניידת
 ציוד תקשורת לוויינית ניידת

הכנסות שהוכרו על פני תקופת זמן
הכנסות שהוכרו בנקודת זמן

ב. עלות ההכנסות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
5,251	(*)7,340	7,195
4,061	3,343	2,641
2,307	2,377	1,891
16,360	16,807	10,215
4,468	4,548	5,189
5,207	(*) 3,794	4,144
1,650	(*) 1,088	1,063
119	75	164
<u>39,423</u>	<u>(*)39,372</u>	<u>32,502</u>

שירותי לוויין
 עלות ציוד שנמכר
 שכר עבודה והוצאות נלוות
 פחת והפחתות
 שרותי תקשורת לוויינית ניידת וטלפוניה
 שרותי תקשורת אחרים
 תחזוקה וקבלני משנה
 אחרות

ג. הוצאות מכירה ושיווק:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
1,652	1,854	2,030
1	138	109
1,538	1,554	1,694
1,871	936	942
96	242	122
99	20	8
<u>5,257</u>	<u>4,744</u>	<u>4,905</u>

שכר עבודה והוצאות נלוות
 פרסום
 עמלות
 פחת והפחתות
 נסיעות
 אחרות

(*) התאמה לא מהותית – ראה באור 21

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - פרטים נוספים על הכנסות והוצאות (המשך)

ד. הוצאות הנהלה וכלליות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
2,669	3,001	3,500
857	(*) 2,037	1,047
450	594	622
13	79	109
1,040	930	885
122	137	163
221	105	150
199	229	224
847	3,191	310
103	128	79
<u>6,521</u>	<u>(*)10,431</u>	<u>7,089</u>

שכר עבודה והוצאות נלוות
 שירותים מקצועיים
 פחת והפחתות
 הוצאות אחזקת רכבים
 שכירות ואחזקת משרד
 ביטוחים
 גיוס, רווחה והדרכות
 שכר דירקטורים
 חובות מסופקים ואבודים
 אחרות

ה. הוצאות מימון, נטו:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
197	188	165
-	10	41
-	32	31
1,974	1,395	724
895	1,719	1,321
500	172	202
(*) 708	(*) 679	282
<u>(*) 4,274</u>	<u>(*) 4,195</u>	<u>2,766</u>
21	6	122
-	2,200	447
<u>21</u>	<u>2,206</u>	<u>569</u>
<u>(*) (4,253)</u>	<u>(*) (1,989)</u>	<u>(2,197)</u>

הוצאות:
 עמלות והוצאות בנקאיות
 הוצאות מימון בגין הלוואות זמן קצר
 הוצאות מימון בגין הלוואה בערבות מדינה
 הוצאות מימון בגין התחייבות חכירה מימונית
 הוצאות ריבית אג"ח
 הוצאות מימון אחרות
 הפרשי שער

הכנסות:
 הכנסות מימון אחרות
 הפרשי שער

הוצאות מימון, נטו

(*) התאמה לא מהותית – ראה באור 21

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 17 - עסקאות שאינן במזומן

א. ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
13,197	3,383	1,055	שינוי בנכס זכות שימוש/שינוי בהתחייבות בגין חכירות חכירות
(132)	-	-	זיכוי רוחבי שהתקבל מהחזקה בנכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר
(153)	-	-	הכנסות מדיבידנד שהתקבל מהחזקה בנכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר

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 31 בדצמבר 2022	שינויים אחרים	חכירות מימוניות חדשות	תזרימי מזומנים מפעילויות מימון	יתרה ליום 1 בינואר 2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
-	(101)	-	(1,791)	1,892	אגרות חוב (סדרה ב')
12,165	(1,302)	-	(2,919)	16,386	אגרות חוב (סדרה ג')
853	(112)	-	-	965	אשראי לזמן קצר
960	(87)	-	(401)	1,448	הלוואה בערבות המדינה
15	(13)	-	28	-	התחייבות בגין כתבי אופציה בלתי סחירים
30	(401)	-	(20)	451	התחייבות בגין כתבי אופציה ג
205	707	-	(827)	325	ריבית לשלם בגין אג"ח
4,113	589	2,412	(8,710)	9,822	התחייבויות בגין הסדרי חכירה מימונית
18,341	(719)	2,412	(14,640)	31,289	

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 17 - עסקאות שאינן במזומן

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 31 בדצמבר 2021	שינויים אחרים	חכירות מימוניות חדשות	תזרימי מזומנים מפעילויות מימון	יתרה ליום 1 בינואר 2021	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
-	16	-	(1,642)	1,628	אגרות חוב להמרה (סדרה ו')
1,892	382	-	(8,842)	10,352	אגרות חוב (סדרה ב')
16,386	1,069	-	15,317	-	אגרות חוב (סדרה ג')
965	34	-	931	-	אשראי לזמן קצר
1,448	127	-	(106)	1,427	הלוואה בערבות המדינה
-	(439)	-	-	439	התחייבות בגין כתבי אופציה ב'
451	(1,610)	-	2,061	-	התחייבות בגין כתבי אופציה ג
324	998	-	(918)	244	ריבית לשלם בגין אג"ח
9,822	1,427	3,383	(14,783)	19,795	התחייבויות בגין הסדרי חכירה מימונית
<u>31,289</u>	<u>2,004</u>	<u>3,383</u>	<u>(7,982)</u>	<u>33,885</u>	

ביאור 18 - צדדים קשורים

א. תגמול אנשי מפתח ניהוליים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
523	316	497
6	83	24
24	18	20
<u>553</u>	<u>417</u>	<u>541</u>

הטבות לזמן קצר
תשלום מבוסס מניות
תכנית להפקדה מוגדרת

ב. הטבות שנתנו לבעלי עניין:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
529	399	522
2	1	1
184	229	224
<u>6</u>	<u>6</u>	<u>5</u>

שכר ונלוות לבעלי עניין המועסקים בחברה
מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה
גמול דירקטורים אשר אינם מועסקים בחברה
מספר האנשים אליהם מתייחסת ההטבה

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 19 - 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 פיננסיים:

(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).

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 19 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. מידע בדבר סיכונים הקשורים למכשירים הפיננסיים:

(3) 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 2021

סה"כ אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע %	מעל 4 שנים	3-4 שנים	2-3 שנים אלפי דולר	1-2 שנים	עד שנה	
10,791		-	-	-	-	10,791	נכסים פיננסיים:
-		-	-	-	-	-	נכסים שאינם נושאי ריבית
-		-	-	-	-	-	נכסים פיננסיים מוחזק למכירה
-		-	-	-	-	-	נכסים נושאי ריבית קבועה (1)
18,761	0.05-1.1%	-	-	-	-	18,761	נכסים נושאי ריבית משתנה
<u>29,553</u>		<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>29,553</u>	
							התחייבויות פיננסיות:
13,012		-	-	-	-	13,012	התחייבויות שאינן נושאות ריבית
2,406	פריים+1.5%	-	253	365	396	1,392	התחייבות נושאת ריבית משתנה
-		-	-	-	-	-	התחייבויות נושאות ריבית קבועה
10,548	2.6-9.17%	-	-	383	2,747	7,418	התחייבות בגין חכירה מימונית
1,961	5.5%	-	-	-	-	1,961	התחייבות בגין אגרות חוב
22,448	4.5%	10,644	4,400	3,789	2,747	868	התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה (2)
<u>50,374</u>		<u>10,644</u>	<u>4,653</u>	<u>4,537</u>	<u>5,890</u>	<u>24,651</u>	

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 19 - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. מידע בדבר סיכונים הקשורים למכשירים הפיננסיים: (המשך)

(3) סיכון נזילות: (המשך)

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 מהווים של הנכסים/ההתחייבויות הפיננסיים, כולל תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן:

ליום 31 בדצמבר 2022

סה"כ אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע %	מעל				עד שנה	
		4 שנים	3-4 שנים	2-3 שנים	1-2 שנים		
אלפי דולר	%			אלפי דולר			
8,279		-	-	-	-	8,279	נכסים פיננסיים:
-		-	-	-	-	-	נכסים שאינם נושאי ריבית
-		-	-	-	-	-	נכסים פיננסיים מוחזק למכירה
-		-	-	-	-	-	נכסים נושאי ריבית קבועה (1)
12,077	0.05-4%	-	-	-	-	12,077	נכסים נושאי ריבית משתנה
20,356		-	-	-	-	20,356	
14,552		-	--	-	-	14,552	התחייבויות פיננסיות:
-		-	-	-	-	-	התחייבויות שאינן נושאות ריבית
1,749	פריים+1.5%	-	-	224	322	1,203	התחייבות נושאת ריבית משתנה
-		-	-	-	-	-	התחייבויות נושאות ריבית קבועה
4,330	2.6-9.17%	-	-	16	527	3,787	התחייבות בגין חכירה מימונית
16,068	4.5%	-	7,977	3,297	2,840	1,954	התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה (*)
36,699		-	7,977	3,537	3,689	21,496	

(*) אג"ח סדרה ג' אשר הונפק ביוני 2021, ראה ביאור 10 ב'.

ג. שווי הוגן:

הקבוצה סבורה כי שווים ההוגן של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים המוצגים בעלות מופחתת בדוחות הכספיים, זהה בקירוב לערכם בספרים.

ביאור 20 - דיווח מגזרי

א. כללי:

מגזרים תפעוליים מזוהים על בסיס הדיווחים הפנימיים אודות מרכיבי הקבוצה, אשר נסקרים באופן סדיר על-ידי מקבל החלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים.

מערכת הדיווחים המועברת למקבל החלטות התפעולי הראשי של הקבוצה, לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים מתבססת על קווי מוצר ושירות. והינה: שירותי תקשורת נתונים ושירותי תקשורת לוויינית ניידת.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - דיווח מגזרי (המשך)

א. כללי: (המשך)

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 הזיהים הרבים לשירותים המסופקים על גבי שתי הטכנולוגיות והן לאור הניהול העסקי האחד 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, מכיון שמנכ"ל החברה סוקר גם תוצאות תפעוליות של שירותי הלוויין ושירותי הסיבים ומכיון 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.

ידגש כי הן שירותי סיבים והן שירותי לוויין מנהלים 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 שירותי 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 שירותי תקשורת תחליפיים על גבי טכנולוגיות שונות.
- 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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - דיווח מגזרי (המשך)

ב. שיקולי הדעת שיישמה ההנהלה בעת קיבוץ מגזרי פעילות: (המשך)

- 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 התקשורת 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.

החל מיום 1 בינואר 2023 חל שינוי בבסיס הדיווחים הפנימיים אודות מרכיבי הקבוצה, אשר נסקרים באופן סדיר על-ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים, ובהתאם לכך חל שינוי במגזרי הפעילות של החברה.

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 ומו.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

סך-הכל	שרותי תקשורת לוויינית ניידת	תקשורת נתונים	
		סיבים	לוויין
		אלפי דולר	אלפי דולר
42,997	9,360	4,659	28,978
-	-	-	-
<u>42,997</u>	<u>9,360</u>	<u>4,659</u>	<u>28,978</u>
12,539	2,922	1,064	8,553
(2,044)			
(4,905)			
(7,089)			
(2,197)			
<u>(3,696)</u>			
	-	463	7,276

הכנסות:
הכנסות מלקוחות חיצוניים
הכנסות בין מגזריות
סה"כ הכנסות מגזר

תוצאות המגזר:

התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:
עלות המכר
הוצאות מכירה ושיווק
הוצאות הנהלה וכלליות
הוצאות מימון, נטו
הפסד לפני מיסים על ההכנסה

מידע נוסף לתוצאות המגזר:
פחת והפחתות

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - דיווח מגזרי (המשך)

ג. ניתוח הכנסות ותוצאות לפי מגזרי פעילות: (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021

סך-הכל	שרותי תקשורת לוויינית ניידת	תקשורת נתונים	
		סיבים	לוויין
		אלפי דולר	אלפי דולר
51,816	7,968	4,280	39,568
-	-	-	-
<u>51,816</u>	<u>7,968</u>	<u>4,280</u>	<u>39,568</u>
14,850	2,382	831	11,637
(2,406)*			
(4,744)			
(10,431)*			
(1,989)*			
<u>(4,720)*</u>			
	-	464	13,175

הכנסות:
הכנסות מלקוחות חיצוניים
הכנסות בין מגזריות
סה"כ הכנסות מגזר

תוצאות המגזר:

התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:
עלות המכר
הוצאות מכירה ושיווק
הוצאות הנהלה וכלליות
הוצאות מימון, נטו
הפסד לפני מיסים על ההכנסה

מידע נוסף לתוצאות המגזר:
פחת והפחתות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

סך-הכל	שרותי תקשורת לוויינית ניידת	תקשורת נתונים	
		סיבים	לוויין
		אלפי דולר	אלפי דולר
54,564	7,522	6,014	41,028
-	-	-	-
<u>54,564</u>	<u>7,522</u>	<u>6,014</u>	<u>41,028</u>
17,567	1,998	1,104	14,465
(2,426)			
(5,257)			
(6,521)			
286			
(4,253)*			
<u>(604)*</u>			
	-	464	13,679

הכנסות:
הכנסות מלקוחות חיצוניים
הכנסות בין מגזריות
סה"כ הכנסות מגזר

תוצאות המגזר:

התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:
עלות המכר
הוצאות מכירה ושיווק
הוצאות הנהלה וכלליות
הכנסות אחרות
הוצאות מימון, נטו
הפסד לפני מיסים על ההכנסה

מידע נוסף לתוצאות המגזר:
פחת והפחתות

(*) התאמה לא מהותית – ראה באור 21

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - 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	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
10,806	12,453	14,265
25,499	23,013	13,485
18,259	16,350	15,247
<u>54,564</u>	<u>51,816</u>	<u>42,997</u>

ישראל
הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו
אחר

ה. מידע נוסף על הכנסות לפי קבוצות לקוחות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
42,000	36,582	24,916
10,870	13,385	14,772
1,694	1,849	3,309
<u>54,564</u>	<u>51,816</u>	<u>42,997</u>

הכנסות מלקוחות בתחום העסקי (Corporate)
הכנסות מלקוחות בתחום הבטחוני (DHLS)
הכנסות מלקוחות אינטרנט וענן (Internet and Cloud)

ה. לקוחות עיקריים:

בשנת 2022 היו לחברה לקוח אחד מהותי אשר הכנסותיו הסתכמו לסך של כ- 11 מיליון דולר (בשנת 2021 – 10.8 מיליון דולר).

ההכנסות מלקוחות אלו מוצגות תחת מגזר תקשורת נתונים.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 21 - התאמה לא מהותית של מספרי השוואה

א. בחודש יולי 2022 קיבלה החברה פניה מרשות המס באוגנדה על פיה, במסגרת ביקורת שוטפת שנערכה בגין השנים 2016-2020 היתה, לטענת הרשות, לגילת אוגנדה (חברת בת בבעלות מלאה של גילת טלקום בע"מ, אשר אף היא בבעלות מלאה של החברה), חשיפת מס פוטנציאלית, בגין היבטי מיסוי בינלאומי, בגובה של כ- 2.5 מיליון דולר ארה"ב (להלן - "הפניה").

החברה בליווי יועציה ניהלה דיון מקצועי מול רשויות המס באוגנדה, תוך העברת הסתייגויות בכתב וחלופת תכתובות ותחשיבים וכן קיום דיונים בין הצדדים. בעקבות הדיונים שהתנהלו חבות המס הופחתה באופן משמעותי לסך של כ- 740 אלפי דולר בתוספת ריבית והצמדה בסך של כ- 500 אלפי דולר.

לעמדת יועצי המס ולפי אינדיקציה שהתקבלה מנציגי רשות המס באוגנדה, קיים סיכוי גבוה לביטול מלא של מרכיב הריבית וההצמדה בכפוף לתשלום מלא של סכום הקרן. בתחילת שנת 2023 שילמה החברה באופן מלא את הקרן בגין חבות המס ובסיוע יועציה המשפטיים הגישה בקשה לזיכור מלא של חיוב הריבית וההצמדה. נכון למועד הדוח, טרם התקבלה החלטה על ידי רשות המס, יחד עם זאת, לפי אינדיקציה שהתקבלה מנציגי רשות המיסים באוגנדה, קיימת סבירות גבוהה להיענות של רשות המס לבקשת החברה.

החברה הכירה בסכום הקרן כהפרשת מס בדוחות הכספיים, בדרך של התאמה לא מהותית של ההון העצמי ליום 1 בינואר 2021 ויום 1 בינואר 2020. כמו כן, החברה הכירה בהפרשה בסך של כ- 138 אלפי דולר בגין שנת 2021 בדרך של התאמה לא מהותית.

מנגד, החברה הכירה בספרי גילת אוגנדה בנכס מס נדחה על הפסדים מועברים לשנים 2020 ו- 2021, שהיו ידועים באותו מועד, בסך כולל של כ- 159 אלפי דולר דולר, בדרך של התאמה לא מהותית.

כמו כן, החברה רשמה הוצאות מיסים בגין תשלומי עודפות עבור שנים קודמות וביטלה נכס עודפות בגין שנים קודמות. מנגד, ביטלה החברה הפרשות להוצאות לשלם שנרשמו ביתר בגין שנים קודמות.

ליום 31 בדצמבר 2022, התאימה הקבוצה את מספרי השוואה בהתאם לאמור לעיל. מאחר ומדובר בשנים קודמות והשפעת החשיפה אינה מהותית בהתייחס להונה העצמי של החברה, החברה ביצעה התאמה לא מהותית של מספרי השוואה כך שהתחייבות המיסים תזקף ליתרת פתיחה של העודפים. החברה בחנה את ההשפעות ונגיעה למסקנה כי התיקון אינו מהותי ביחס להון או לרווח בשנים הרלוונטיות.

ב. השפעת ההתאמה הלא מהותית על סעיפי הדוח על המצב הכספי:

ליום 31 בדצמבר			
2021			
השפעת ההתאמה הלא מהותית	כפי שדווח בעבר	כמדווח בדוחות כספיים אלה	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
			<u>נכסים שוטפים</u>
(125)	633	508	נכסי מס שוטפים
			<u>נכסים לא שוטפים</u>
160	-	160	נכסי מיסים נדחים
			<u>התחייבות שוטפות</u>
(214)	11,802	11,588	ספקים ונתני שירותים
(903)	210	1,113	התחייבות מיסים שוטפים
			<u>הון עצמי</u>
(654)	(14,541)	(15,195)	יתרת ההפסד

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 21 - התאמה לא מהותית של מספרי השוואה (המשך)

ג. השפעת ההתאמה הלא מהותית על סעיפי ההון:

ליום 1 בינואר			ליום 31 בדצמבר		
2020			2020		
השפעת ההתאמה הלא מהותית	כפי שדווח בעבר	כמדווח בדוחות כספיים אלה	השפעת ההתאמה הלא מהותית	כפי שדווח בעבר	כמדווח בדוחות כספיים אלה
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
(587)	(15,997)	(16,584)	(668)	(17,654)	(18,322)

הון עצמי
 יתרת הפסד

ד. השפעת ההתאמה הלא מהותית על סעיפי רווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה			לשנה שהסתיימה		
ביום 31 בדצמבר 2020			ביום 31 בדצמבר 2021		
השפעת ההתאמה הלא מהותית	כפי שדווח בעבר	כמדווח בדוחות כספיים אלה	השפעת ההתאמה הלא מהותית	כפי שדווח בעבר	כמדווח בדוחות כספיים אלה
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
-	(39,423)	(39,423)	46	(39,418)	(39,372)
-	(6,521)	(6,521)	61	(10,492)	(10,431)
(19)	(4,255)	(4,274)	(22)	(4,173)	(4,195)
(62)	(1,068)	(1,130)	(71)	(632)	(703)
(81)	(1,653)	(1,734)	14	(5,437)	(5,423)
(81)	(1,836)	(1,917)	14	(3,435)	(3,421)
(0.001)	(0.032)	(0.033)	-	(0.093)	(0.093)
(0.001)	(0.032)	(0.033)	-	(0.093)	(0.093)

עלות המכר
 הוצאות הנהלה וכלליות
 הוצאות מימון
 מסים על הכנסה
 הפסד לשנה
 סה"כ הפסד כולל לתקופה
 הפסד למניה רגילה אחת (בדולר) בת 1 ש"ח ע.ב.
 המיוחס לבעלי מניות של החברה:
 הפסד למניה בסיסי
 הפסד למניה מדולל

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 22 - אירועים בתקופת הדוח

א. בתחילת חודש ינואר 2022 הוגשה על ידי קבוצת סקייז'ן תביעה כנגד החברה ועובד (ביחד ולחוד) על סך של 1 מיליון דולר.

בחדש מאי, הוחלט על מחיקת התביעה וכן חיוב התובעים בהוצאות בסך של 7,500 ש"ח.

ב. בחודש אוגוסט 2022, ועל פי החלטת דירקטוריון החברה הקצתה החברה לנושאי המשרה של החברה 5,000,000 כתבי אופציות של החברה אשר אינם רשומים למסחר, הניתנים למימוש לעד 5,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת ("חבילת אופציות ראשונה"); וכן (ב) 1,000,000 כתבי אופציות של החברה אשר אינם רשומים למסחר הניתנים למימוש לעד 1,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת ("חבילת אופציה שנייה") (חבילת האופציות הראשונה וחבילת האופציות השנייה יקראו יחדיו "האופציות"), בהתאם לחלוקה להלן - (א) מר איציק בין אליעזר 3,000,000 אופציות; (ב) מר איתן מסיקה 600,000 אופציות; (ג) מר אמיר כהן 600,000 אופציות; (ד) אסף רוזנהק 600,000 אופציות; (ה) אורית גל 600,000 אופציות; (ו) עמי שניידר 600,000 אופציות. כאמור לעיל, המנכ"ל קיבל 50% מכל חבילת אופציות והסמנכ"לים קיבלו 50% נוספים מכל חבילת אופציות (בחלוקה שווה ביניהם, כמפורט לעיל).

מחיר המימוש של כל כתב אופציה מחבילת האופציות הראשונה הינו 100 אגורות. מחיר המימוש של כל כתב אופציה מחבילת המימוש השנייה הינו 70 אגורות. כל כתב אופציה שהוקצה לניצע ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת. האופציות של הניצעים תהיינה כפופות לתקופת מימוש כמפורט להלן: חבילת האופציות הראשונה ניתנת למימוש ממועד ההקצאה ובמשך תקופה של שלושים ושישה (36) חודשים ממועד ההקצאה כנגד תשלום מחיר המימוש האמור לעיל, ואילו חבילת האופציות השנייה ניתנת למימוש ממועד ההקצאה ובמשך תקופה של עשרים וארבעה (24) חודשים ממועד ההקצאה כנגד תשלום מחיר המימוש האמור לעיל. ההקצאה תבוצע כנגד תשלום במזומן בגובה השווי הוגן של האופציות.

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההוגן במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 90.5 אלפי ש"ח (כ- 28 אלפי דולר) ומסווגות כהתחייבות בדוחות הכספיים, ההתחייבות נמדדת בשווי הוגן דרך רווח והפסד בהתאם לרמת מדידה 3, סך ההפסדים שהוכרו במהלך השנה הינם כ- 12 אלפי דולר.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל במועד ההנקה עבור חבילת האופציות הראשונה הינם כלהלן:

0.32 ש"ח	מחיר המניה
1 ש"ח	מחיר מימוש
43%	תנודתיות צפויה
3 שנים	אורך חיי כתבי האופציה
2.3%	שיעור הריבית חסרת סיכון

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל במועד ההנקה עבור חבילת האופציות השנייה הינם כלהלן:

0.32 ש"ח	מחיר המניה
0.7 ש"ח	מחיר מימוש
49%	תנודתיות צפויה
2 שנים	אורך חיי כתבי האופציה
2%	שיעור הריבית חסרת סיכון

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 22 - אירועים בתקופת הדוח (המשך)

ג. בחודש יולי 2022 קיבלה החברה פניה מרשות המס באוגנדה על פיה, במסגרת ביקורת שוטפת שנערכה בגין השנים 2016-2020 עשויה להתקיים, לטענת הרשות, לגילת אוגנדה (חברת בת בבעלות מלאה של גילת טלקום בע"מ, אשר אף היא בבעלות מלאה של החברה), חשיפת מס פוטנציאלית, בגין היבטי מיסוי בינלאומי, בגובה של כ- 2.5 מיליון דולר ארה"ב (להלן - "הפניה").

החברה בליווי יועציה ניהלה דיון מקצועי מול רשויות המס באוגנדה, תוך העברת הסתייגויות בכתב וחלופת תכתובות ותחשיבים וכן קיום דיונים בין הצדדים. בעקבות הדיונים שהתנהלו חבות המס הופחתה באופן משמעותי לסך של כ- 740 אלפי דולר בתוספת ריבית והצמדה בסך של כ- 500 אלפי דולר. לעמדת יועצי המס ולפי אינדיקציה שהתקבלה מנציגי רשות המס באוגנדה, קיים סיכוי גבוה לביטול מלא של מרכיב הריבית וההצמדה בכפוף לתשלום מלא של סכום הקרן. בתחילת שנת 2023 שילמה החברה באופן מלא את הקרן בגין חבות המס ובסיוע יועציה המשפטיים הגישה בקשה לויתור מלא של חיוב הריבית וההצמדה. נכון למועד הדוח, טרם התקבלה החלטה על ידי רשות המס, יחד עם זאת, לפי אינדיקציה שהתקבלה מנציגי רשות המיסים באוגנדה קיימת סבירות גבוהה להיענות של רשות המס לבקשת החברה. החברה הכירה בסכום הקרן כהפרשת מס בדוחות הכספיים, בדרך של התאמה לא מהותית של ההון העצמי ליום 1 בינואר 2021 וליום 1 בינואר 2020. כמו כן, החברה הכירה בהפרשה בסך של כ- 138 אלפי דולר בגין שנת 2021 בדרך של התאמה לא מהותית. לפרטים נוספים ראה באור 21 לעיל.

ד. גילוי ייעודי בנושא השפעות והשלכות נגיף הקורונה:

בהמשך לדיווח החברה במסגרת הדוח השנתי לשנת 2021 בדבר השלכות אירועי מגפת 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. עוד יודגש כי מבצעי החיסונים ברחבי העולם הקלו משמעותית על השלכות האירועים. יחד עם זאת, החברה ממשיכה ותמשיך לעקוב באופן שוטף אחר ההתפתחויות בעולם ובישראל בקשר עם נגיף הקורונה ולבחון את ההשלכות על פעילותה מעת לעת.

לפירוט והרחבה בנושא, לרבות ביחס לאסטרטגיית ההתמודדות של החברה עם אירועי נגיף הקורונה, ראה החלק הראשון לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח התקופתי של החברה לשנת 2022, כפי שפורסם בדוח השנתי ביום 30 במרץ 2023.

ביאור 24 - אישור הדוחות

הדוחות הכספיים אושרו על-ידי הדירקטוריון ואושרו לפרסום ביום 30 במרץ 2023.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)

מידע כספי נפרד ליום 31 בדצמבר 2022

ערוך בהתאם להוראות תקנה 9'ג' לתקנות ניירות ערך
(דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)

מידע כספי נפרד ליום 31 בדצמבר 2022

תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	
2	דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר
	מידע כספי נפרד:
3-4	נתונים על המצב הכספי
5	נתונים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר
6	נתונים על תזרימי המזומנים
7-12	נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

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 ומיידיים), התש"ל-1970 של גילת טלקום גלובל בע"מ (לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ, להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022. 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, 30 במרץ, 2023

תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב, 6701101, ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד נצרת
מרכז אבן עאמר 9
נצרת, 16100
טלפון: 073-3994455
פקס: 073-3994455
info-nazareth@deloitte.co.il

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד. 583
אילת, 8810402
טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628
info-eilat@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 ירושלים
קרית המדע 3
מנדל הר חוצבים
ירושלים, 914510
ת.ח. 45396
טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173
info-jer@deloitte.co.il

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
נתונים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף
2021	2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	
19,297	8,293	ג'
1,436	-	
-	3,983	
9	12	
4,680	6,159	
<u>25,422</u>	<u>18,447</u>	
10,935	12,812	ו'
15	15	
<u>10,950</u>	<u>12,827</u>	
<u>36,372</u>	<u>31,274</u>	

נכסים

נכסים שוטפים

מזומנים ושווי מזומנים
מזומנים המוגבלים בשימוש
פקדונות זמן קצר בתאגיד בנקאי
חייבים ויתרות חובה
צדדים קשורים

סה"כ נכסים שוטפים

נכסים לא שוטפים

הלוואה לצד קשור
נכסים בגין הטבות לעובדים

סה"כ נכסים לא שוטפים

סה"כ נכסים

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
נתונים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף	
2021	2022		
אלפי דולר	אלפי דולר		
			התחייבויות והון
			התחייבויות שוטפות
1,892	-		חלויות שוטפות בגין אג"ח (סדרה ב')
-	1,640		חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ג')
161	165		ספקים ונותני שירותים
23	-		התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')
451	37		התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
-	15		התחייבות בגין כתבי אופציה הנהלה
390	365		זכאים ויתרות זכות
<u>2,917</u>	<u>2,222</u>		סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות לא שוטפות
16,386	13,475		אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה (סדרה ג')
(*)2,146	4,736	ו'	גרעון בגין השקעות בחברות מוחזקות
1,138	1,006	ו'	שטר הון לחברה מוחזקת
<u>(*)19,670</u>	<u>19,217</u>		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
<u>(*)22,587</u>	<u>21,439</u>		סך התחייבויות
			הון
14,973	14,973		הון מניות רגילות 1 ש"ח ע.נ.
13,985	13,985		פרמיה
(383)	(260)		קרנות הון
405	405		תקבולים ע"ח אופציות
(*) (15,195)	(19,268)		יתרת הפסד
<u>(*)13,785</u>	<u>9,835</u>		סה"כ הון
<u>(*)36,372</u>	<u>31,274</u>		סה"כ התחייבויות והון

(*) התאמה לא מהותית - ראה ביאור 21 בדוחות המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022.

30 במרץ, 2023			
אורית גל סמנכ"ל כספים	איציק בן אליעזר מנכ"ל	עמי בר לב יו"ר הדירקטוריון	תאריך אישור המידע הכספי הנפרד

הנתונים המוצגים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
נתונים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
1,687	1,785	1,684	הכנסות
1,163	795	866	הוצאות הנהלה וכלליות
524	990	818	רווח מפעולות רגילות
(1,220)	(1,719)	(3,148)	הוצאות מימון
1,492	3,598	1,296	הכנסות מימון
272	1,879	(1,852)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
796	2,869	(1,034)	רווח (הפסד) לאחר הוצאות מימון, נטו
(*) (2,530)	(*) (8,292)	(3,030)	חלק החברה בהפסדי חברות מוחזקות, נטו ממס
(*) (1,734)	(*) (5,423)	(4,064)	הפסד לשנה לפני מסים על ההכנסה
-	-	-	מסים על ההכנסה
(*) (1,734)	(*) (5,423)	(4,064)	הפסד לשנה
			רווח (הפסד) כולל אחר:
			סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:
(4)	22	(9)	חלק החברה במדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת של חברות מוחזקות
(4)	22	(9)	מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
(179)	1,980	-	סכומים אשר יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:
(179)	1,980	-	חלק ברווח (הפסד) הכולל האחר של חברות מוחזקות, נטו ממס
(183)	2,002	(9)	סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה
(*) (1,917)	(*) (3,421)	(4,073)	סה"כ הפסד כולל לשנה

(*) התאמה לא מהותית - ראה ביאור 21 בדוחות המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022.

הנתונים המוצגים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
נתונים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
(1,734)*	(5,423)*	(4,064)
2,530*	8,292*	3,030
-	(3)	-
(1,544)	(1,243)	808
-	-	(326)
(550)	(275)	127
(128)	(707)	1,973
952	2,490	(595)
274	(439)	(13)
-	-	44
51	(150)	(23)
-	(1,610)	(414)
76	35	(132)
(77)	6	-
(150)	973	415
(5)	(2)	(3)
(1,139)	281	(1,479)
22	-	4
741	(119)	25
(381)	160	(1,453)
(531)	1,133	(1,038)
-	6,864	(2,686)
-	-	(4,026)
561	2,476	1,309
561	9,340	(5,403)
4,979	-	-
-	15,317	-
-	2,061	-
-	-	28
(1,840)	(8,842)	(1,791)
(448)	(1,642)	-
(736)	(918)	(827)
1,955	5,976	(2,590)
1,985	16,449	(9,031)
28	2,141	19,297
128	707	(1,973)
2,141	19,297	8,293
(736)	(918)	(827)

תזרימי מזומנים - פעילות שוטפת

הפסד לשנה
חלק החברה בהפסדי חברות מוחזקות, נטו ממס
שינוי בנכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
הוצאות (הכנסות) מימון בגין הלוואה לצד קשור
התאמת שיערוך רווחים מחברות מוחזקות
הכנסות (הוצאות) מימון בגין מזומן מוגבל בשימוש לזמן ארוך
הפסד (רווח) מהפרשי תרגום
הוצאות (הכנסות) מימון בגין אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה
שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
שערוך פיקדונות זמן קצר
שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')
שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
שערוך שטר הון לחברה מוחזקת
תשלומים מבוססי מניות

שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:

גידול בחייבים ויתרות חובה
(גידול) קיטון ביתרת חובה של צד קשור
גידול בספקים
גידול (קיטון) בזכאים ויתרות זכות

מזומנים נטו מפעילות שוטפת

תזרימי מזומנים - פעילות השקעה

פירעון הלוואה שניתנה לצד קשור
הפקדה לפיקדון לזמן קצר
מזומן מוגבל בשימוש לזמן ארוך

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) השקעה

תזרימי מזומנים - פעילות מימון

הנפקת מניות
הנפקת אגרות חוב סדרה ג'
הנפקת כתבי אופציה סדרה ג'
הנפקת כתבי אופציה בלתי סחירים
קרן ששולמה בגין אג"ח (סדרה ב')
קרן ששולמה בגין אג"ח להמרה (סדרה ו')
ריבית ששולמה בגין אגרות חוב

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) מימון

גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקות במטבע חוץ

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

תזרים המזומנים לפעילות מימון כולל:

תשלומי ריבית

(*) התאמה לא מהותית - ראה ביאור 21 בדוחות המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

א. כללי:

- (1) המידע הכספי הנפרד של החברה ערוך בהתאם להוראות תקנה 9' והתוספת העשירית לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים) 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:

ההפסד לשנת 2022 הסתכם לסך של 4,064 אלפי דולר. יחד עם זאת, לחברה (להלן – "החברה") הון חוזר חיובי ליום 31 בדצמבר 2022.

במהלך השנתיים האחרונות, ביצעה החברה מספר מהלכים לטיוב מבנה ההון והחוב שלה, בין היתר, באמצעות מימוש איכותי של אחזקותיה בתאגיד "וויוק", באמצעות חתימת עסקאות וכן הנפקות לציבור, כמפורט להלן, אשר בין היתר, הזרימו הון לחברה, הובילו לפירעון של שתי סדרות אג"ח קצרות, הובילו להארכת מח"מ מערך החוב של החברה, אגב שיפור בעלויות המימון, וכן באמצעות קידום עסקת Wiocc, כמפורט להלן.

בנוסף, פעלה החברה לשם השקת זרוע פעילות חדשה, אשר צפויה לשמש מנוף להכנסות עתידיות. כמו כן, לצורך חיזוק מצבה הפיננסי, ממקדת החברה את מאמציה בתחומים הבאים:

(1) שיפור הרווחיות תוך הגדלה מתונה של ההכנסות, בין היתר באמצעות חיזוק מערך ההתקשרויות של החברה, חיזוק מערך המכירות וההנדסה של החברה, וכניסה לאפיקי מכירה והכנסות חדשים, אגב, בין היתר, השקת מוצרים ושירותים חדשים.

במהלך חודש מרץ 2022, דיווחה החברה לראשונה על החלטתה להיכנס לתחום קישוריות האינטרנט בישראל כספקית אינטרנט (ISP) על בסיס סיבים ותשתיות קרקעיות מתקדמות, בשילוב שירותי ענן מתקדמים. בהמשך להודעה זו, זכתה החברה במספר התקשרויות מהותיות, בהיקפים כספיים משמעותיים, וממשיכה לקדם בקצב מואץ את פעילותה בשוק ה-ISP

(2) ניהול משאים ומתנים לחידוש התקשרויות עם לקוחות וחתימה על התקשרויות חדשות.

(3) משא ומתן שוטף עם ספקים לצורך הוזלת עלויות.

(4) שיפור בגביית חובות תוך שימוש במגוון אמצעי גבייה כולל בין היתר באמצעות גובים חיצוניים.

(5) חיזוק מבנה ההון של החברה.

לחברה צבר חוזים בהיקף של כ- 21.7 מיליון דולר עד לשנת 2026, וכן הנה מצויה במו"מ לחידוש התקשרויות וחתימה על עסקאות נוספות, אשר צפויות לשפר את צבר החוזים של החברה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

ב. מצב עסקי החברה: (המשך)

בחודש יוני 2022, ביצעה החברה רכישה עצמית של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') באמצעות חברת הבת, במסגרתה רכשה חברת הבת 19.51% מאגרות החוב של החברה, בסה"כ 11,710,089 ע.נ בעלות כוללת של כ- 2,887 אלפי דולר.

בנוסף, בחודש נובמבר 2021, השלימה החברה בהצלחה תהליך מורכב למכירת אחזקותיה בתאגיד וויק (כ- 5.9%), בתמורה לסך של 9.4 מיליון דולר ארה"ב ברוטו. סכום זה, בניכוי הוצאות עסקה, כגון תשלומי יתרת ספקים שוטפים ל-WIOCC, תשלומי רשויות (ככל ויידרשו לתשלום), כמקובל, שימש לפירעון מוקדם של אגרות החוב (סדרה ו') ואגרות חוב (סדרה ב') של החברה, בהתאם לתנאי אגרות החוב, באופן אשר הותיר יתרה זניחה לפירעון עתידי בגין אגרות החוב מסדרה ב'. עסקה זו, שיפרה משמעותית את מבנה החוב של החברה, תוך הקטנת רמות המינוף של החברה, קיטון בהוצאות המימון, ומשקפת את יכולות הביצוע העסקיות של החברה, אשר פעלה לאורך השנים להשבחתה של WIOCC בהצלחה.

בחודש יוני 2021, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 22 ביוני 2021, 60,000,000 ע.נ אגרות חוב להמרה (סדרה ג'), רשומות על שם 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת (להלן - "אגרות החוב (סדרה ג')"), במסגרת הצעה אחידה, בדרך של מכרז על מחיר היחידה, בעד 60,000 יחידות כשכל יחידה כוללת 1,000 אגרות חוב. סך התמורה בגין ההנפקה הסתכמה לכ- 57,630 אלפי ש"ח (כ- 17,694 אלפי דולר) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ- 1,166 אלפי ש"ח (כ- 358 אלפי דולר).

בנוסף, במהלך חודש אוגוסט 2021 קיבלה החברה מסגרת אשראי בסך של 5 מיליון ש"ח מאת תאגיד בנקאי גדול, לצרכי חיזוק הפעילות העסקית של החברה.

כמו כן, במהלך שנת 2020 ביצעה החברה גיוסי הון (אקוויטי) בהיקף של כ- 17 מיליון ש"ח אשר חיזקו את הון החברה.

לחברה קיימת נגישות מוכחת לשוק ההון, וכן תשקיף פתוח אשר מאפשר לה בהיתכנות סבירה ובעת הצורך לבצע גיוסים מבוקרים לצרכי פיתוח וצמיחה.

לפרטים בדבר פיזור גרעין השליטה ראה ביאור ז (1).

ג. מזומנים ושווי מזומנים:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר
19,297	8,293
-	-
<u>19,297</u>	<u>8,293</u>

מטבע ישראלי
דולר

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

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:

סה"כ אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע %	מעל שנה אלפי דולר	עד שנה אלפי דולר	
ליום 31 בדצמבר 2022:				
נכסים פיננסיים:				
1,385		-	1,385	שאינם נושאים ריבית
13,415	4.31 – 6	12,812	603	נכסים נושאי ריבית קבועה
17,051	0.05 – 4.31	5,056	11,995	נכסים נושאי ריבית משתנה
<u>31,851</u>		<u>17,868</u>	<u>13,982</u>	
התחייבויות פיננסיות:				
1,829		-	1,829	התחייבויות שאינן נושאות ריבית
19,960	4.5	17,533	2,427	התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה
<u>21,789</u>		<u>17,533</u>	<u>4,256</u>	
ליום 31 בדצמבר 2021:				
נכסים פיננסיים:				
4,267		-	4,267	שאינם נושאים ריבית
12,125	4.31 – 6	11,530	595	נכסים נושאי ריבית קבועה
21,732	0.05 – 4.31	3,461	18,271	נכסים נושאי ריבית משתנה
<u>38,124</u>		<u>14,991</u>	<u>23,133</u>	
התחייבויות פיננסיות:				
1,688		-	1,688	התחייבויות שאינן נושאות ריבית
1,961	5.5	-	1,961	התחייבות בגין אגרות חוב
22,448	4.5	21,580	868	התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה
<u>26,097</u>		<u>21,580</u>	<u>4,517</u>	

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

ה. מסים על הכנסה:

(1) סכומים שלא הוכרו בגינם נכסי מס נדחה:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר
5,821	9,558
2,249	2,065
8,070	11,623

הפסדים לצרכי מס
הוצאות מימון אשר הונו לצרכי המס

(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	
2021	2022
אלפי דולר	אלפי דולר
-	-
(*)2,146	4,736

השקעות בחברות מוחזקות

גרעון בגין השקעות בחברות מוחזקות

החברה לא הכירה בהתחייבויות מסים נדחים בגין חברות מוחזקות מאחר ובכוונת החברה להחזיק בהשקעות ולפתחן, וכן דיבידנדים מחברות מוחזקות אינם חייבים במס.

(*) התאמה לא מהותית - ראה ביאור 21 בדוחות המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022.

(4) מידע נוסף:

לחברה שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2017.

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- 1,006 אלפי דולר נכון לתאריך הדוח). שטר ההון אינו צמוד, אינו נושא ריבית ולא יועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2024.

(2) הלואות:

(א) ביום 31 ביולי 2014 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלואה בסך של כ-5,400 אלפי ש"ח. ההלואה נושאת ריבית בשיעור 4.31%. בחודש נובמבר 2021 פרעה החברה המוחזקת 5,387 ש"ח (כ- 1,732 אלפי דולר) מכספי מכירת ההחזקה בחברה מוחזקת.

(ב) ביום 1 באוגוסט 2016 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלואה בסך של כ-4,500 אלפי דולר. ההלואה נושאת ריבית בשיעור 6%. בחודש נובמבר 2021 פרעה החברה המוחזקת את ההלואה במלואה מכספי מכירת ההחזקה בחברה מוחזקת.

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

1. התקשרויות ועסקאות מהותיות עם חברות מוחזקות:

(2) הלוואות (המשך):

(ג) במהלך שנת 2018 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואות בסכומים מצטברים של כ- 27 מיליוני ש"ח (כ-9,594 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 2024.

2. אירועים בתקופת הדיווח:

(1) בתחילת חודש ינואר 2022 הוגשה על ידי קבוצת סקייז'ן תביעה כנגד החברה ועובד (ביחד ולחוד) על סך של 1 מיליון דולר.

בחודש מאי, הוחלט על מחיקת התביעה וכן חיוב התובעים בהוצאות בסך של 7,500 ש"ח.

(2) בחודש אוגוסט 2022, ועל פי החלטת דירקטוריון החברה הקצתה החברה לנושאי המשרה של החברה 5,000,000 כתבי אופציות של החברה אשר אינם רשומים למסחר, הניתנים למימוש לעד 5,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת ("חבילת אופציות ראשונה"); וכן (ב) 1,000,000 כתבי אופציות של החברה אשר אינם רשומים למסחר הניתנים למימוש לעד 1,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת ("חבילת אופציות שנייה") (חבילת האופציות הראשונה וחבילת האופציות השנייה יקראו יחדיו "האופציות"), בהתאם לחלוקה להלן - (א) מר איציק בין אליעזר 3,000,000 אופציות; (ב) מר איתן מסיקה 600,000 אופציות; (ג) מר אמיר כהן 600,000 אופציות; (ד) אסף רוזנהק 600,000 אופציות; (ה) אורית גל 600,000 אופציות; (ו) עמי שניידר 600,000 אופציות. כאמור לעיל, המנכ"ל קיבל 50% מכל חבילת אופציות והסמנכ"לים קיבלו 50% נוספים מכל חבילת אופציות (בחלוקה שווה ביניהם, כמפורט לעיל).

מחיר המימוש של כל כתב אופציה מחבילת האופציות הראשונה הינו 100 אגורות. מחיר המימוש של כל כתב אופציה מחבילת המימוש השנייה הינו 70 אגורות. כל כתב אופציה שהוקצה לניצע ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת. האופציות של הניצעים תהיינה כפופות לתקופת מימוש כמפורט להלן: חבילת האופציות הראשונה ניתנת למימוש ממועד ההקצאה ובמשך תקופה של שלושים ושישה (36) חודשים ממועד ההקצאה כנגד תשלום מחיר המימוש האמור לעיל, ואילו חבילת האופציות השנייה ניתנת למימוש ממועד ההקצאה ובמשך תקופה של עשרים וארבעה (24) חודשים ממועד ההקצאה כנגד תשלום מחיר המימוש האמור לעיל. ההקצאה תבוצע כנגד תשלום במזומן בגובה השווי הוגן של האופציות.

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההוגן במועד הענקתם נאמדה בסך של כ-90.5 אלפי ש"ח (כ- 28 אלפי דולר) ומסווגות כהתחייבות בדוחות הכספיים, ההתחייבות נמדדת בשווי הוגן דרך רווח והפסד בהתאם לרמת מדידה 3, סך ההפסדים שהוכרו במהלך השנה הינם כ- 12 אלפי דולר.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל במועד ההנקה עבור חבילת האופציות הראשונה הינם כלהלן:

0.32 ש"ח	מחיר המניה
1 ש"ח	מחיר מימוש
43%	תנודתיות צפויה
3 שנים	אורך חיי כתבי האופציה
2.3%	שיעור הריבית חסרת סיכון

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל במועד ההנקה עבור חבילת האופציות השנייה הינם כלהלן:

0.32 ש"ח	מחיר המניה
0.7 ש"ח	מחיר מימוש
49%	תנודתיות צפויה
2 שנים	אורך חיי כתבי האופציה
2%	שיעור הריבית חסרת סיכון

גילת טלקום גלובל בע"מ
(לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ)
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

ז. אירועים בתקופת הדיווח (המשך):

(3) בחודש יולי 2022 קיבלה החברה פניה מרשות המס באוגנדה על פיה, במסגרת ביקורת שוטפת שנערכה בגין השנים 2016-2020 עשויה להתקיים, לטענת הרשות, לגילת אוגנדה (חברת בת בבעלות מלאה של גילת טלקום בע"מ, אשר אף היא בבעלות מלאה של החברה), חשיפת מס פוטנציאלית, בגין היבטי מיסוי בינלאומי, בגובה של כ- 2.5 מיליון דולר ארה"ב (להלן - "הפניה").

החברה בליווי יועציה ניהלה דיון מקצועי מול רשויות המס באוגנדה, תוך העברת הסתייגויות בכתב וחלופת תכתובות ותחשיבים וכן קיום דיונים בין הצדדים. בעקבות הדיונים שהתנהלו חבות המס הופחתה באופן משמעותי לסך של כ- 740 אלפי דולר בתוספת ריבית והצמדה בסך של כ- 500 אלפי דולר.

לעמדת יועצי המס ולפי אינדיקציה שהתקבלה מנציגי רשות המס באוגנדה, קיים סיכוי גבוה לביטול מלא של מרכיב הריבית וההצמדה בכפוף לתשלום מלא של סכום הקרן. בתחילת שנת 2023 שילמה החברה באופן מלא את הקרן בגין חבות המס ובסיוע יועציה המשפטיים הגישה בקשה לזיכוי מלא של חיוב הריבית וההצמדה. נכון למועד הדוח, טרם התקבלה החלטה על ידי רשות המס, יחד עם זאת, לפי אינדיקציה שהתקבלה מנציגי רשות המיסים באוגנדה קיימת סבירות גבוהה להיענות של רשות המס לבקשת החברה.

החברה הכירה בסכום הקרן כהפרשת מס בדוחות הכספיים, בדרך של התאמה לא מהותית של ההון העצמי ליום 1 בינואר 2021 וליום 1 בינואר 2020. כמו כן, החברה הכירה בהפרשה בסך של כ- 138 אלפי דולר בגין שנת 2021 בדרך של התאמה לא מהותית.

(4) גילוי ייעודי בנושא השפעות והשלכות נגיף הקורונה:

בהמשך לדיווח החברה במסגרת הדוח השנתי לשנת 2021 בדבר השלכות אירועי מגפת 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. עוד יודגש כי מבצעי החיסונים ברחבי העולם הקלו משמעותית על השלכות האירועים. יחד עם זאת, החברה ממשיכה ותמשיך לעקוב באופן שוטף אחר ההתפתחויות בעולם ובישראל בקשר עם נגיף הקורונה ולבחון את השלכות על פעילותה מעת לעת.

לפירוט והרחבה בנושא, לרבות ביחס לאסטרטגיית ההתמודדות של החברה עם אירועי נגיף הקורונה, ראה החלק הראשון לדוח הדירקטוריון המצורף לדוח התקופתי של החברה לשנת 2022, כפי שפורסם בדוח השנתי ביום 30 במרץ 2023.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוח פרטים נוספים על התאגיד
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2022

שם החברה - גילת טלקום גלובל בע"מ

מספר חברה ברשם - 520041674

כתובת - יגיע כפיים 21, ק3, קרית אריה

כתובת דואר אלקטרוני - amib@gilat.net

טלפון - 050-2029021

פקסימיליה - 03-9255156

תאריך המאזן - 31 בדצמבר, 2022

תאריך אישור הדוח - 30 במרץ, 2023

1. שימוש בתמורות הנפקה

הנפקות שבוצעו בשנת 2021

בחודש יוני 2021, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה בהיקף של כ- 57,630,000 ש"ח ברוטו (סדרה ג'). הנפקה זו הובילה לטיוב משמעותי של מבנה ההון והחוב של החברה. אגרות החוב תעמודנה לפירעון (קרן), ב- 8 תשלומים כדלקמן: שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 5% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2023; שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 8% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2024; שני (2) תשלומים אשר כל אחד מהם יהא בשיעור של 10% מקרן אגרות החוב אשר ישולמו בתאריכים 1.3 ו- 1.9 של שנת 2025; תשלום אחד (1) בשיעור של 20% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.3 של שנת 2026; תשלום אחד (1) בשיעור של 34% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.9 של שנת 2026. בתקופה שהחל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב (סדרה ג') למסחר בבורסה ועד ליום 1.1.2024 כל- 1.15 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ג') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה; ו- (2) בתקופה שהחל מיום 2.1.2024 ועד ליום 22.8.2026 כל 1.35 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ג') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה (כפוף להתאמות המפורטות בשטר).

הנפקת אגרות החוב, בשילוב מקורות מימון נוספים, מיועדת לקידום פעילות הפיתוח העסקי של החברה, פיתוח פעילות ה- ISP של החברה וקידום אסטרטגיית החדירה לשוק של החברה בתחום, המשך קידום פיתוח הטכנולוגיות והמוצרים החדשים כחלק ממערך מנועי הצמיחה ופיתוח ההכנסות של החברה לשנים הקרובות, לרבות חיזוק מקורות ההון החוזר של החברה - זאת לצד בחינת רכישות

חברות ו/או פעילויות סינרגטיות ומניבות, בעלות צבר הכנסות יציב וכיו"ב. יובהר כי אין וודאות בדבר תוצאות הבחינה ו/או הבשלת תהליכי הבחינה כאמור לכדי עסקה.

כמפורט בדיווחיה הקודמים של החברה- האמור לעיל מהווה הערכה בלבד *יובגר *מידע צופה פני עתיד# כהגדרתו בחוק ניירות ערך- התשכ"ח: 79: 2 אשר כפוף לשינויים בשים לב למשתני הפרויקטים כאמור- התפתחויות רגולטוריות- משתנים עסקיים וכיו"ב, האמור לעיל מבוסס על תכנית העבודה הקיימת של החברה והערכות הנהלת החברה- וכפוף לשינויים בהתאם למשתנים עסקיים- רגולטוריים ותכנוניים- לרבות החלטות עסקיות אשר תתקבלנה כדן ומעת לעת על פי החלטת דירקטוריון החברה- וכפוף לגורמי הסיכון ומשתנים רגולטוריים החלים בגין פעילותה של החברה

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.

מהלכים הוניים נוספים אשר בוצעו במהלך שנת 2022

בחודש יוני 2022, ביצעה החברה רכישה עצמית של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') באמצעות חברת הבת, במסגרתה רכשה חברת הבת 19.51% מאגרות החוב של החברה, בסה"כ 11,710,089 ע.ג. בעלות כוללת של כ- 2,887 אלפי דולר. מהלך זה טיב משמעותית את מבנה החוב של החברה והקטין את רמות המינוף שלה, תוך שיפור תזרימי.

בחודש אוגוסט 2022, ועל פי החלטת דירקטוריון החברה הקצתה החברה לנושאי המשרה של החברה 5,000,000 כתבי אופציות של החברה אשר אינם רשומים למסחר, הניתנים למימוש לעד 5,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת ("חבילת אופציות ראשונה"); וכן (ב) 1,000,000 כתבי אופציות של החברה אשר אינם רשומים למסחר הניתנים למימוש לעד 1,000,000 מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת ("חבילת אופציה שנייה") (חבילת האופציות הראשונה וחבילת האופציות השנייה יקראו יחדיו "האופציות"), בהתאם לחלוקה להלן - (א) מר איציק בין אליעזר 3,000,000 אופציות; (ב) מר איתן מסיקה 600,000 אופציות; (ג) מר אמיר כהן 600,000 אופציות; (ד) אסף רוזנהק 600,000 אופציות; (ה) אורית גל 600,000 אופציות; (ו) עמי שניידר 600,000 אופציות. כאמור לעיל, המנכ"ל קיבל 50% מכל חבילת אופציות והסמנכ"לים קיבלו 50% נוספים מכל חבילת אופציות (בחלוקה שווה ביניהם, כמפורט לעיל).

מחיר המימוש של כל כתב אופציה מחבילת האופציות הראשונה הינו 100 אגורות. מחיר המימוש של כל כתב אופציה מחבילת המימוש השנייה הינו 70 אגורות. כל כתב אופציה שהוקצה לניצע ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת. האופציות של הניצעים תהיינה כפופות לתקופת מימוש כמפורט להלן: חבילת האופציות הראשונה ניתנת למימוש ממועד ההקצאה ובמשך תקופה של שלושים ושישה (36) חודשים ממועד ההקצאה כנגד תשלום מחיר המימוש האמור לעיל, ואילו חבילת האופציות השנייה ניתנת למימוש ממועד ההקצאה ובמשך תקופה של עשרים וארבעה (24) חודשים ממועד ההקצאה כנגד תשלום מחיר המימוש האמור לעיל. ההקצאה תבוצע כנגד תשלום במזומן בגובה השווי הוגן של האופציות.

מימוש האופציות, ככל ויבוצע, צפוי לחזק משמעותית את מבנה ההון של החברה.

2. **תקנה 10א - תמצית דוחות רווח והפסד מאוחדים של התאגיד לכל אחד מהרבעונים בשנת 2022 (באלפי דולר):**

רבעון 4	רבעון 3	רבעון 2	רבעון 1	
10,568	11,438	10,439	10,552	הכנסות
7,744	8,553	8,132	8,073	עלות ההכנסות
2,824	2,885	2,307	2,479	רווח גולמי
26.7%	25.2%	22.1%	23.5%	שיעור הרווח הגולמי
1,283	1,119	1,145	1,358	הוצאות מכירה ושיווק
1,721	1,582	1,718	2,068	הוצאות הנהלה וכלליות
(180)	184	(556)	(947)	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
2,648	3,056	2,426	2,151	EBITDA
(448)	(572)	(510)	(667)	הוצאות מימון, נטו
(328)	16	(56)	-	מיסים על הכנסה
(956)	(372)	(1,122)	(1,614)	רווח (הפסד) לתקופה

3. **תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בת וחברות כלולות**

להלן פרטים בדבר השקעות בחברות הבת של החברה, נכון ליום 31 בדצמבר 2022:

שם החברה	כמות מניות	שווי נקוב	ערך השקעה (עודף התחייבות על 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.	(4,737)	100%	(1,540)
איי.פי. פלנט נטוורק בע"מ	3,800,000	3,800,000 מ"ר בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	3,442	100%	(1,384)
ישראלסט תקשורת בע"מ	750,500	3,300 בנות 1 ש"ח ע.נ.	1,006	100%	(132)
Gilat Satcom Nigeria Limited	5,000,000	5,000,000 מ"ר בנות 1 נירה ע.נ.	(3,167)	100%	(60)
Gilat Telecom Uganda Limited	1,000,000	2,500 מניות בנות 10,000 שילינג ע.נ.	(866)	100%	393
Gilat Satcom Ghana Limited	2,500	100,000 בנות 2,120,000 גאנה שילינג ע.נ.	(248)	100%	(147)
Gilat Telecom Belgium Ltd	1,000	1,000 מניות בנות 18,500 יורו ע.נ.	257	100%	(153)

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 2022 (באלפי דולר) וכן לאחר מועד הדוח:

שם החברה	רווח (הפסד) לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022		ריבית	דמי ניהול	דיבידנד
	לפני מס	לאחר מס			
גילת טלקום בע"מ	(1,470)	(1,540)	683	1,684	-

-	-	(30)	(1,384)	(1,369)	איי.פי. פלנט נטוורק בע"מ (*)
-	-	-	(60)	(40)	Gilat Satcom Nigeria Limited
-	-	-	393	541	Gilat Telecom Uganda Limited
-	-	-	(147)	(96)	Gilat Satcom Ghana Limited
-	-	-	(153)	(88)	Gilat Telecom Belgium Ltd
-	-	-	(132)	(132)	ישראלסט תקשורת בע"מ

(*) נכלל בתוצאות של גילת טלקום בע"מ.

5. **תקנה 20 - ניירות ערך שנרשמו למסחר**

במהלך שנת 2022 לא נרשמו למסחר ניירות ערך חדשים.

בתקופת הדוח לא בוצעו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה למעט הפסקות המסחר הקצובות בגין פרסום דוחות כספיים.

6. **תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה**

להלן התגמולים שניתנו בגין שנת 2022 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 7 באפריל 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-059328) (להלן: "מדיניות התגמול").

סה"כ	תגמול אחר	תגמולים בעבור שירותים (אלפי דולר)						פרטי מקבל התגמולים					
		רכב	דמי ניהול/יעוץ	תשלום מבוסס מניות	עמלות	מענק	שכר (1)	שיעור החזקה בהון (בדילול מלא)	שיעור החזקה בהון	תאריך תחילת הכהונה	היקף משרה	תפקיד	שם
478	-	39	-	24	-	86	329	3.24%	0.02%	19.12.2021	מלאה	מנכ"ל החברה	איציק בן אליעזר (א)
328	-	3	-	22	-	41	262	1.13%	0.08%	1.4.2020	מלאה	סמנכ"ל חטיבת לווין מסחרי ו-COO של החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	אסף רוזנהק (ב)
313	-	18	-	3	50	21	221	0.66%	-	22.3.2012	מלאה	סמנכ"ל חטיבת ממשלה ובטחון של החברה ושל גילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	עמי שניידר (ג)
265	-	18	-	5	-	37	205	0.66%	-	5.2.2017	מלאה	סמנכ"ל חטיבת שירותי תקשורת ישראל ו-CTO של החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	אמיר כהן (ד)
288	-	23	-	4	-	40	221	0.66%	-	23.12.2014	מלאה	סמנכ"לית כספים החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	אורית גל (ה)

(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) איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה ("איציק")

איציק מונה כמנכ"ל החברה ביום 19.12.2021, וביום 31.1.2022 אישרה האסיפה הכללית את תנאי כהונתו כדלקמן:

שכרו החודשי של איציק עומד על סך של 70,000 ש"ח ברוטו; ב. בגין שנת 2022 איציק היה זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 6 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 70%), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה. שיעור העמידה המשוקלל של איציק ביעדי התגמול כאמור עמד על 101%; 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. איציק 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, איציק יהיה זכאי להחזר הוצאות דלק/דלקון, כמקובל; ה. איציק זכאי ל- 22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); ה. במסגרת ההסכם התחייב איציק לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, איציק יהיה זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה.

כמו כן, אישרה אסיפת בעלי מניות החברה הקצאה פרטית לאיציק, ללא תמורה, של 900,000 אופציות בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל- 900,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש שנקבע בגין ההקצאה כאמור הינו כנגד מחיר מימוש של 0.676 ש"ח למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין איציק 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 בארבע מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.

בגין שנת 2023 נקבעו לאיציק יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 6 משכורות, בכפוף לעמידה ביעדים שהוגדרו - יעדי חברה ויעדים אישיים המזכים בתגמול יחסי על פי רכיבים ומדרגים שהוגדרו. על אף האמור, על פי החלטת אורגני החברה הועמד התגמול על 4 משכורות.

(ב) אסף רוזנהק, סמנכ"ל חטיבת לווין מסחרי ו- COO של החברה ("אסף"):

להלן עיקרי תנאי העסקתו של אסף נכון לשנת 2022: א. שכרו החודשי של אסף עומד על סך של 50,000 ש"ח ברוטו; ב. בגין שנת 2022 אסף היה זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 4 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 70%), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה. שיעור העמידה המשוקלל של אסף ביעדי התגמול כאמור עמד על 101%; ג. ההסכם הינו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביאו לידי סיום באמצעות הודעה מוקדמת של 90 ימים מראש. המנכ"ל מועסק במשרה מלאה; ד. אסף זכאי להחזר הוצאות רכב בגובה של 4,500 ש"ח בתוספת דלקן; 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.

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, 126,000 אופציות הבשילו במלואן. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise). עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

ביום 19 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 (מס' אסמכתא: 2020-01-101575) מחיר המימוש שנקבע בגין ההקצאה כאמור הינו 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. מתוך האופציות כאמור 443,000 מובשלות. עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

בגין שנת 2023 נקבעו לאסף יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 4 משכורות (בגין רכיבי עמלות ויעדי מחלקה), בכפוף לעמידה ביעדים שהוגדרו - יעדי חברה ויעדים אישיים המזכים בתגמול יחסי על פי רכיבים ומדרגים שהוגדרו). על אף האמור, על פי החלטת אורגני החברה הועמד התגמול על 2.7 משכורות.

(ג) עמי שניידר, סמנכ"ל חטיבת ממשלה וביטחון ("עמיי"):

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 50,000 ש"ח (ברוטו). עמי זכאי לעמלות בגין מכירות לפי תוכנית עמלות כפי שתקבע ותתעדכן על ידי החברה מעת לעת ובהתאם לשיקול דעתה.

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/דלקון, 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 תשלום לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע השינוי השליטה.

בגין שנת 2022 עמי היה זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 2 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 70%), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה וכן לתגמול נוסף בגובה של עד 4 משכורות בגין יעדי רווחיות ישירה ממכירת ציוד ושירות בתחום הפעילות; יעדי הכנסות פיבר ו-FSS, וכן יעדים המתייחסים לשיעור הגבייה מהבילינג. שיעור העמידה המשוקלל של עמי ביעדי התגמול הכוללים כאמור עמד על 90%; כמו כן, עמי זכאי לאחוז שנקבע כעמלה בגין עסקאות ציוד שהובאו על ידו באופן ישיר. בגין האמור, לא זכאי עמי לעמלה נוספת.

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 128,000 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 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.

ביום 7 באוקטובר 2021, הקצתה החברה לעמי שניידר, 72,000 כתבי אופציות נוספים, לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל-72,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 82.6 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). נכון למועד זה, טרם הבשילו אופציות מתוך המנה כאמור. כתבי האופציות יבשילו בארבע מנות על פני תקופה של 4 שנים כאשר, 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 12 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. מתוך האופציות כאמור 18,000 מובשלות. עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

בגין שנת 2023 נקבעו לעמי יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 6 משכורות (בגין רכיבי עמלות ויעדי מחלקה), בכפוף לעמידה ביעדים שהוגדרו - יעדי חברה ויעדים אישיים המזכים בתגמול יחסי על פי רכיבים ומדרגים שהוגדרו. על אף האמור, על פי החלטת אורגני החברה הועמד התגמול על 4.6 משכורות.

(ד) אמיר כהן, סמנכ"ל חטיבת שירותי תקשורת ישראל ו-CTO ("אמיר"):

שכרו החודשי של אמיר עומד על סך של 45,500 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.

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/דלקון, כמקובל; כמו כן, אמיר זכאי ל-22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאים סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); אמיר 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 תשלום לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

בגין שנת 2022 אמיר היה זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 4 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 50%), יעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 20%) ויעד מכירות והכנסות מפעילות ISP ישראל (במשקל של 30%), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה. שיעור העמידה המשוקלל של אמיר ביעדי התגמול כאמור עמד על 100%. על אף האמור, על פי החלטת אורגני החברה הועמד התגמול על 2.7 משכורות.

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, 72,000 מובשלות במלואן. עד כה לא בוצע מימוש מכוח תוכנית זו.

ביום 8 בנובמבר, 2020 (לאחר אישור ועדת התגמול) החליט דירקטוריון החברה על אישור הקצאה פרטית לאמיר, 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. מתוך האופציות כאמור, 64,000 מובשלות במלואן. עד כה לא בוצע מימוש מכוח תוכנית זו.

כתבי האופציות יבשילו בשלוש מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 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.

בגין שנת 2023 נקבעו לאמיר יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 4 משכורות, בכפוף לעמידה ביעדים שהוגדרו - יעדי חברה ויעדים אישיים המזכים בתגמול יחסי על פי רכיבים ומדרגים שהוגדרו).

(ה) אורית גל, סמנכ"לית הכספים ("אורית"):

אורית החלה לכהן בחברה ביום 1.6.2011 כחשבת החברה וביום 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 48,000 ש"ח ברוטו; ב. אורית זכאית לתגמול שנתי בגובה של עד 4 משכורות, בהתאם ליעדי תגמול אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול אשר הוגדרו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה; ג. ההסכם הינו 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/דלקון, כמקובל; ה. אורית זכאית ל- 22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאים 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 תפוטרו במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

בגין שנת 2023 נקבעו לאורית יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 4 משכורות, בכפוף לעמידה ביעדים שהוגדרו - יעדי חברה ויעדים אישיים המזכים בתגמול יחסי על פי רכיבים ומדרגים שהוגדרו.

בגין שנת 2022 אורית הייתה זכאית לתגמול שנתי בגובה של עד 4 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 20%), יעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 50%) ויעדי תזרים מפעילות שוטפת (במשקל של 30%), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה. שיעור העמידה המשוקלל של אורית ביעדי התגמול כאמור עמד על 102%; שיעור העמידה המשוקלל של אורית ביעדי התגמול כאמור עמד על 103%. על אף האמור, על פי החלטת אורגני החברה הועמד התגמול על 2.8 משכורות.

ביום 6 במרץ 2018, הקצתה החברה לאורית, 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 128,000 אופציות מתוך המנה כאמור.

כתבי האופציות יבשילו בשלוש מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 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.

ביום 7 באוקטובר 2021, הקצתה החברה לאורית, 72,000 כתבי אופציות נוספים, לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 72,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 82.6 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). מתוך האופציות כאמור 18,000 מובשלות. עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

כתבי האופציות יבשילו בארבע מנות על פני תקופה של 4 שנים כאשר, 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 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.

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 השינוי השליטה.

בעלי עניין נוספים אשר מקבלים תגמולים מן החברה:

במהלך תקופת הדוח, החברה שילמה גמול לדירקטורים המכהנים בה. הדירקטורים החיצוניים בחברה - מר אמיר תמרי וגב' עמית בריקמן, הדירקטורית הבלתי תלויה - מירית אסף, יו"ר הדירקטוריון - מר עמי ברלב והדירקטור הבלתי תלוי - מר יהל שחר, קיבלו תגמול בהתאם ל- "סכום המירבי", 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 2022 הינו כ- 224 אלפי דולר.

יצוין כי דירקטוריון החברה אישר אמות מידה בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני (הוראת שעה), התשפ"ב-2022 (להלן: "הוראת השעה") לסיווג ישיבה (דירקטוריון ו/או ועדותיו) שנערכה באמצעי תקשורת, כאמור בסעיף 101 לחוק החברות, התשנ"ט-1999, במהלך תקופת ההגבלות כהגדרתן בהוראת השעה, כשיבה רגילה (פרונטלית) (למעט ישיבות בעניינים טכניים שהוגדרו). יצוין כי החל מיום 2 ביוני 2022, הוראת השעה בעניין תשלום גמול מלא לדירקטורים בגין ישיבות שהתקיימו באמצעי תקשורת איננה בתוקף עוד.

לפרטים בדבר ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה והסדרי הפטור והשיפוי בחברה ראו תקנה 22 להלן.

7. תקנה 21א – השליטה בחברה

החל מיום 17 בפברואר, 2021, החברה הינה חברת ללא גרעין שליטה.

ביום 17.2.2021 הודיעה בעלת השליטה בחברה לשעבר, 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. תקנה 22 – עסקאות עם בעל שליטה

כאמור לעיל, החברה הנה חברה ללא גרעין שליטה.

8.1 נוהל עסקאות זניחות:

למען הזהירות קבעה החברה, 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

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%).

במהלך שנת הדיווח החברה לא התקשרה בעסקאות חריגות או עסקאות שאינן חריגות עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש עניין בהן.

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 10.1.2023 (מס' אסמכתא : 2023-01-004678).

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

לפרטים בדבר מרשם ניירות ערך מעודכן של החברה ראו דיווח מידי מיום 23 בנובמבר 2022 (מס' אסמכתא : 2022-01-112371) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

12. תקנה 25 א' - מען רשום

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. תקנה 26 - חברי דירקטוריון החברה

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, 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	כן	אין	6.10.2019	LLB אוניברסיטת בר אילן	<p>2019 - כיום: יו"ר דירקטוריון פעיל, קבוצת גילת טלקום גלובל בע"מ (והחברות הבנות שלה).</p> <p>יולי 2021 - כיום: יו"ר דירקטוריון אקסיליון תחבורה חכמה בע"מ (ציבורית).</p> <p>נובמבר 2021 - עד אוקטובר 2022 - יו"ר דירקטוריון קאנומד תעשיות קנאביס רפואי (ציבורית). כיום מכהן בחברה זו כדירקטור (שינתה את שמה לגפן התחדשות בע"מ).</p> <p>2019 - 2020: בי קומיוניקיישנס בע"מ, מנכ"ל ודירקטור - חברה ציבורית הנסחרת בבורסה בתל-אביב ובנאסד"ק.</p> <p>2018 - 2019: לשעבר - אינטרנט גולד קווי זהב, יו"ר פעיל; בי קומיוניקיישנס בע"מ, יו"ר פעיל - חברות ציבוריות הנסחרות בבורסה בתל-אביב ובנאסד"ק.</p> <p>החל משנת 2017 ועד 2019: דירקטור בחברות בתחום התקשורת: פלאפון תקשורת בע"מ, בזק בינלאומי בע"מ, בזק אונליין בע"מ, די.בי.אס. שירותי לווין (1998) בע"מ. דירקטור בחברת "בזק" (ציבורית, תל-אביב), לרבות חברות מקבוצת "בזק".</p> <p>2014 - 2018: סמנכ"ל במטה קבוצת יורוקום תקשורת ויועמ"ש הקבוצה (תפקיד היועמ"ש החל בשנת 2008).</p> <p>2018 - כיום: ניהול פרקטיקה עצמאית בתחום עריכת הדין עם התמחות בשוק ההון, חברות ציבוריות וליווי הנפקות מורכבות; תהליכי M&A וכיו"ב.</p>	לא

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, חברה או של בעל עניין בה	תאריך תחילת הכהונה	השכלה	ניסיון עסקי ב-5 שנים אחרונות וחברות בדירקטוריון	בן משפחה של בעל אחר בתאגיד
											כיום: דירקטור - ישראייר תעופה ותיירות בע"מ; דירקטור בחברת וסטו בע"מ (התנדבותי); מודיעין אנרגיה בע"מ; גפן מגורים והתחדשות; IDBG בע"מ.	
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.	לשעבר יו"ר דירקטוריון קסטרו (כיום דירקטור) יו"ר אקספו יו"ר סודיו 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; סקיליין. עמ"י קופת גמל	לא
עמית בריקמן	183 040265	8.8.80	היסעור 9, רמת השרון	ישראלית	ועדת ביקורת; ועדה לבחינת דוחות כספיים וועדת התגמול.	כן	כן	אין	29.11.2015	תואר ראשון במשפטים (LLB) ובמשל, המרכז הבינתחומי הרצליה.	עורכת דין עצמאית: החל משנת 2012 ועד היום; יועצת משפטית בחברת פרסום בריקמן בע"מ: החל משנת 2008 ועד היום. דירקטורית חיצונית בחברות ציבוריות (דורסל אחזקות בע"מ ורותם שני יזמות והשקעות בע"מ).	לא
יהל יעקב שחר	057484826	15.3.62	רוטשילד 9, קרית אונו	ישראלית	ועדת ביקורת, ועדה לבחינת דוחות כספיים.	בלתי תלוי	כן	אין	2.10.2018	תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת תל אביב. תואר שני במשפטים, אוניברסיטת ג'ורג'טאון, ושינגטון הבירה.	סינרגי כבלים בע"מ: יו"ר דירקטוריון 2015-2017; סטארהום בי: יו"ר דירקטוריון 2017-2015; אימקו תעשיות: יו"ר דירקטוריון 2016-2015; יוזר טרנד (תפוז) בע"מ: יו"ר דירקטוריון 2010-2014; סקילקס קורפוריישן בע"מ: 2014-2015; פרטנר תקשורת בע"מ: 2009-2014.	לא
מירית אסף	035674910	30.11.78	רח' נוף הרים 134, צור יגאל.	ישראלית	ועדת תגמול, ועדת ביקורת	בלתי תלוי	לא	דירקטורית בלתי תלוי	6.10.2019	תואר ראשון ותואר שני במשפטים - המכללה למנהל ראשון לציון.	כיום - סמנכ"לית בריבוע כחול נדל"ן. 2016-2019 - ריאליטי ניהול ארנה - מנכ"ל מטעם קרן Reality Investment Fund במתחם ארנה הרצליה. 2012-2016 - מנכ"ל מרכז הירידים והקונגרסים	לא.

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, חברה או של בעל עניין בה	תאריך תחילת הכהונה	השכלה	ניסיון עסקי ב-5 שנים אחרונות וחברות בדירקטוריון	בן משפחה של בעל אחר בתאגיד
											בישראל בע"מ. 2016 - היום - חברה בחבר הנאמנים של בית החולים מעייני הישועה. בשנים 2020-2021 - מנכ"ל יקום פיתוח בע"מ.	

14. תקנה 26 א' - נושאי משרה בכירה

נושא המשרה	ת.ז.	ת.לידה	תאריך תחילת כהונה	התפקיד שהוא ממלא בתאגיד, בחברה בת, חברה או בבעל עניין	בעל עניין בתאגיד, בן משפחה של נושא משרה או בעל עניין בתאגיד	השכלתו	ניסיון עסקי ב-5 שנים אחרונות וחברות בדירקטוריון
איציק בן אליעזר	028059202	25.9.1970	19.12.2021	מנכ"ל	לא	תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים – האוניברסיטה העברית. תואר שני במנהל עסקים - האוניברסיטה העברית.	סמנכ"ל טכנולוגיות ורשת - בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ. מנכ"ל - בזק אונליין בע"מ.
אסף רוזנהק	35887629	01.11.1978	24.1.2018	סמנכ"ל חטיבת לווין מסחרי ו-COO של החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	לא	השכלה תיכונית.	AVP Sales Africa : 2018-2013 ; מנהל אסטרטגיה ופיתוח עסקי : 2017-2018.
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.	סמנכ"לית כספים של החברה.
אילן חייקין	52724432	21.11.1954	5.5.2008	מבקר פנים	לא	תואר ראשון בחשבונאות וככלכלה, 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 חטיבת ממשלה וביטחון	לא	תואר ראשון כללי ותואר ראשון ב"היסטוריה של אפריקה", אוניברסיטת תל	מנהל מחלקת תקשורת לוונית ניידת בגילת טלקום בע"מ.

	אביב.						
מנהל תחום תפעול ושירות בבזק בינלאומי.	BA בקרימינולוגיה, אוניברסיטת בר אילן.	לא	מנכ"ל חטיבת שירותי תקשורת ישראל ו- CTO	5.2.2017	28.12.1973	25626391	אמיר כהן

15. **תקנה 26ב - מורשי חתימה**
בקבוצה אין מורשי חתימה עצמאיים.
16. **תקנה 27 - רואי החשבון של החברה**
בריטמן אלמגור זהר ושות', מרכז עזריאלי 1, תל-אביב.
17. **תקנה 28 - שינוי בתקנון החברה**
במהלך תקופת הדוח לא חלו שינויים בתקנון החברה ובמסמכי ההתאגדות שלה.
18. **תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטוריון; החלטות אסיפה כללית מיוחדת**
תקנה 29(ג) החלטות אסיפה כללית מיוחדת
(א) ביום 31 בינואר 2022, אישרה האסיפה הכללית של החברה את תנאי כהונתו והעסקתו של מנכ"ל החברה, מר איציק בן אליעזר. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי בדבר תוצאות האסיפה הכללית מיום 31 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-012144).
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 מאת לעת על ידי האסיפה הכללית של החברה.
- 19.1.2 **התקשרות בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה**
בחודש ינואר 2023, ועדת התגמול של החברה אישרה, בהתאם לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), התש"ס-2000, את חידושה של פוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה ודירקטורים בחברה ("פוליסת הביטוח") עד ליום 24 בינואר 2024 (כולל) (להלן: "ההתקשרות"). חידוש התקשרות החברה בפוליסת הביטוח הינו בהתאם למדיניות התגמול של החברה, כתוארה לעיל. 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 דווח מיידי מיום 17 בינואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-008406).

גילת טלקום גלובל בע"מ

תאריך: 30.3.2023

שמות החותמים ותפקידם:
עמי ברלב, יו"ר דירקטוריון
איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה

שאלון ממשל תאגידי

עצמאות הדירקטוריון		
לא נכון	נכון	
	√	<p>1. בכל שנת הדיווח כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר.</p> <p>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 החיצוניים השונים):</p> <p>דירקטור א': אמיר תמרי.</p> <p>דירקטור ב': עמית בריקמן.</p> <p>מספר הדירקטורים החיצוניים המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 2. כמו כן, מר יהל שחר וגב' מירית אסף מכהנים כדירקטורים בלתי תלויים בחברה ויו"ר דירקטוריון החברה, עמי ברלב עומד בתנאי הכשירות הקבועים לדירקטור בלתי תלוי, למעט עצם היותו יו"ר הדירקטוריון.</p>

_____	√	<p>2. שיעור¹ הדירקטורים הבלתי תלויים² המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 4 מתוך 5. 80% בלתי תלויים.</p> <p>שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים שנקבע בתקנון³ התאגיד⁴: _____.</p> <p>X לא רלוונטי (לא נקבעה הוראה בתקנון).</p>	
	√	<p>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).</p>	
	√	<p>4. כל הדירקטורים אשר כיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, אינם כפופים⁵ למנהל הכללי, במישרין או בעקיפין (למעט דירקטור שהוא נציג עובדים, אם קיימת בתאגיד נציגות לעובדים).</p> <p>אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, הדירקטור כפוף למנהל הכללי כאמור) - יצוין שיעור הדירקטורים שלא עמדו במגבלה האמורה: _____.</p>	
	√	<p>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):</p> <p>אם תשובתכם הינה "לא נכון" -</p> <p>האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו בהתאם להוראות סעיף 278(א) סיפה:</p> <p><input type="checkbox"/> כן <input type="checkbox"/> לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה).</p>	

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 (לדוגמה 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 בנושא משרה (למעט דירקטור) ו/או עובד בתאגיד המוחזק שבשליטת התאגיד ייחשב כ"כפיפות" לעניין שאלה זו.

		יצוין שיעור הישיבות בהם דירקטורים כאמור נכחו בדיון ו/או השתתפו בהצבעה למעט בנסיבות כאמור לעיל: _____.		
	√	<p>בעל השליטה (לרבות קרובו ו/או מי מטעמו), שאינו דירקטור או נושא משרה בכירה אחר בתאגיד, לא נכח בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח.</p> <p>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:</p> <p>פירוט הזיקה לבעל השליטה: _____</p> <p>האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים: <input type="checkbox"/> כן <input type="checkbox"/> לא</p> <p>שיעור נוכחותו בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח: _____.</p> <p><input type="checkbox"/> לא רלוונטי.</p>	6.	

כשירות וכישורי הדירקטורים				
לא נכון	נכון			
	√	<p>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.</p> <p>אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, קיימת מגבלה כאמור) יצוין –</p>	7.	

⁶ חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

		פרק הזמן שנקבע בתקנון לכהונת דירקטור : _____ .	א.		
		הרוב הדרוש שנקבע בתקנון לסיום כהונתם של הדירקטורים : _____ .	ב.		
		מנין חוקי שנקבע בתקנון באסיפה הכללית לשם סיום כהונתם של הדירקטורים : _____ .	ג.		
		הרוב הדרוש לשינוי הוראות אלו בתקנון : _____ .	ד.		
	✓	<p>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.</p> <p>אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין האם התוכנית הופעלה בשנת הדיווח: x כן לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה)</p>			8.
	✓	<p>בתאגיד נקבע מספר מזערי נדרש של דירקטורים בדירקטוריון שעליהם להיות בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית. אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין המספר המזערי שנקבע : 1.</p>	א.		9.
		<p>מספר הדירקטורים שביהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח - בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית⁷ : 4.</p> <p>בעלי כשירות מקצועית⁸ : 5.</p>	ב.		

⁷ לאחר הערכת הדירקטוריון, בהתאם להוראות תקנות החברות (תנאים ומבחנים לדירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ולדירקטור בעל כשירות מקצועית), התשס"ו – 2005.
⁸ ר"י הייש 9.

		במקרה שהיו שינויים במספר הדירקטורים כאמור בשנת הדיווח, ייתן הנתון של המספר הנמוך ביותר (למעט בתקופת זמן של 60 ימים מקרות השינוי) של דירקטורים מכל סוג שביהנו בשנת הדיווח.			
	√	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: _____.	א.		10.
_____	_____	מספר הדירקטורים מכל מין המכהנים בדירקטוריון התאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: גברים: 3, נשים: 2.	ב.		

ישיבות הדירקטוריון (וכינוס אסיפה כללית)					
לא נכון	נכון				
_____	_____	מספר ישיבות הדירקטוריון שהתקיימו במהלך כל רבעון בשנת הדיווח: רבעון ראשון (שנת 2022): 7. רבעון שני: 6. רבעון שלישי: 8. רבעון רביעי: 7.	א.		11.

שם הדירקטור	שיעור השתתפותו בשיבות הדירקטוריון	שיעור השתתפותו בשיבות ועדת ביקורת ¹⁰	שיעור השתתפותו בשיבות הועדה לבחינת הדוחות כספיים ¹¹	שיעור השתתפותו בשיבות ועדת תגמול ¹²	שיעור השתתפותו בשיבות ועדות הוא חבר (תוך ציון שם הועדה)	ב.		
						ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.
עמי ברלב	100%	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.			
אמיר תמרי	100%	100%	100%	100%	ל.ר.			
עמית בריקמן	100%	100%	100%	100%	ל.ר.			
יהל שחר	90%	100%	100%	ל.ר.	ל.ר.			

⁹ ר"י הייש 2.

¹⁰ לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

¹¹ לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

¹² לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

			100%	ל.ר.	100%	100%	מירית אסף			
	√	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.								12.

הפרדה בין תפקידי המנהל הכללי ויושב ראש הדירקטוריון											
לא נכון	נכון										
	√	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: _____.									13.
	√	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: _____.									14.
	X	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 .									15.

¹³ בחברת איגרות חוב - אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

		X לא רלוונטי (ככל שלא מתקיים בתאגיד כפל כהונה כאמור).		
	✓	המנכ"ל <u>אינו</u> קרוב של יו"ר הדירקטוריון. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, המנכ"ל הנו קרוב של יו"ר הדירקטוריון) –		16.
_____	_____	א. תצוין הקרבה המשפחתית בין הצדדים: _____.		
_____	_____	ב. הכהונה אושרה בהתאם לסעיף 121(ג) לחוק החברות ¹⁴ : <input type="checkbox"/> כן <input type="checkbox"/> לא <i>(יש לסמן x במשבצת המתאימה)</i>		
	✓	בעל שליטה או קרובו <u>אינו</u> מכהן כמנכ"ל או כנושא משרה בכירה בתאגיד, למעט כדירקטור. <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).		17.

¹⁴ בחברת איגרות חוב - אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

ועדת הביקורת			
לא נכון	נכון		
—	—	בוועדת הביקורת לא כיהן בשנת הדיווח -	18.
	✓	א. בעל השליטה או קרובו. <input type="checkbox"/> 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. <input type="checkbox"/> 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 הועדה, 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 ואו לבקשת הועדה (לגבי היועץ המשפטי ומזכיר התאגיד שאינו בעל שליטה או קרובו).	

	✓	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.	23.
	✓	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.	24.

תפקידי הועדה לבחינת הדוחות הכספיים (להלן - הועדה) בעבודתה המקדימה לאישור הדוחות הכספיים			
לא נכון	נכון		
—	—	יצוין פרק הזמן (בימים) אותו קבע הדירקטוריון כזמן סביר להעברת המלצות הועדה לקראת הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים : 2 ימי עסקים .	א. 25.
—	—	מספר הימים שחלפו בפועל בין מועד העברת ההמלצות לדירקטוריון למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים : דוח רבעון ראשון (שנת 2022) : 3 ימים. דוח רבעון שני : 3 ימים. דוח רבעון שלישי : 3 ימים. דוח שנתי : 4.	ב.
		מספר הימים שחלפו בין מועד העברת טיוטת הדוחות הכספיים לדירקטורים למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים : דוח רבעון ראשון (שנת 2022) : 3 ימים.	ג.

		דוח רבעון שני : 3 ימים. דוח רבעון שלישי : 3 ימים. דוח שנתי : 4.		
	√	רואה החשבון המבקר של התאגיד השתתף בכל ישיבות הוועדה והדירקטוריון, בה נדונו הדוחות הכספיים של התאגיד המתייחסים לתקופות הנכללות בשנת הדיווח. אם תשובתכם הינה "לא נכון", יצוין שיעור השתתפותו : _____	26.	
_____	_____	בוועדה התקיימו בכל שנת הדיווח ועד לפרסום הדוח השנתי, כל התנאים המפורטים להלן :	27.	
	√	מספר חבריה לא פחת משלושה (במועד הדיון בוועדה ואישור הדוחות כאמור).	א.	
	√	התקיימו בה כל התנאים הקבועים בסעיף 115(ב) ו-(ג) לחוק החברות (לעניין כהונת חברי ועדת ביקורת).	ב.	
	√	יו"ר הוועדה הוא דירקטור חיצוני.	ג.	
	√	כל חבריה דירקטורים ורוב חבריה דירקטורים בלתי תלויים.	ד.	
	√	לכל חבריה היכולת לקרוא ולהבין דוחות כספיים ולפחות אחד מהדירקטורים הבלתי תלויים הוא בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית.	ה.	
	√	חברי הוועדה נתנו הצהרה עובר למינוים.	ו.	
	√	המניין החוקי לדיון ולקבלת החלטות בוועדה היה רוב חבריה ובלבד שרוב הנוכחים היו דירקטורים בלתי תלויים ובהם דירקטור חיצוני אחד לפחות.	ז.	
_____	_____	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				
לא נכון	נכון			
	√	הועדה מנתה, בשנת הדיווח, לפחות שלושה חברים והדירקטורים החיצוניים היוו בה רוב (במועד הדיון בוועדה). <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (לא התקיים דיון).		28.
	√	תנאי כהונתם והעסקתם של כל חברי ועדת הגמול בשנת הדיווח הינם בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000.		29.
—	—	בוועדת התגמול לא כיהן בשנת הדיווח -		
	√	בעל השליטה או קרובו. <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	א.	30.
	√	יו"ר הדירקטוריון.	ב.	
	√	דירקטור המועסק על ידי התאגיד או על ידי בעל השליטה בתאגיד או בידי תאגיד בשליטתו.	ג.	
	√	דירקטור הנותן לתאגיד או לבעל השליטה בתאגיד או תאגיד בשליטתו שירותים דרך קבע.	ד.	
	√			

	✓	דירקטור שעיקר פרנסתו על בעל השליטה. <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	ה.		
	✓	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.			31.
	✓	ועדת התגמול והדירקטוריון לא עשו שימוש בסמכותם לפי סעיפים 267א(ג), 272(ג)(3) ו-272(ג)(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: _____			32.

מבקר פנים					
לא נכון	נכון				
	✓	יו"ר הדירקטוריון או מנכ"ל התאגיד הוא הממונה הארגוני על המבקר הפנימי בתאגיד.			33.
	✓	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.			34.

_____	_____	היקף העסקת המבקר הפנימי בתאגיד בשנת הדיווח: (300 שעות).	.35
	✓	בשנת הדיווח התקיים דיון (בוועדת הביקורת או בדירקטוריון) בממצאי המבקר הפנימי.	
	✓	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.	.36

עסקאות עם בעלי עניין			
לא נכון	נכון		
	✓	<p>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 -</p> <p>- מספר הקרובים (לרבות בעל השליטה) המועסקים על-ידי התאגיד (לרבות חברות שבשליטתם ו/או באמצעות חברות ניהול): _____.</p> <p>- האם הסכמי העסקה ו/או שירותי הניהול כאמור אושרו בידי האורגים הקבועים בדיון:</p> <p style="text-align: right;"><input type="checkbox"/> כן</p> <p style="text-align: right;"><input type="checkbox"/> לא</p> <p>(יש לסמן x במשבצת המתאימה); <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה). _____.</p>	.37

	√	<p>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:</p> <p style="text-align: right;"><input type="checkbox"/> כן X לא</p> <p style="text-align: right;">(יש לסמן x במשבצת המתאימה)</p> <p style="text-align: right;"><input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).</p>	.38
--	---	--	-----

יו"ר הועדה לבחינת הדוחות הכספיים: אמיר תמרי

יו"ר ועדת הביקורת: אמיר תמרי

יו"ר הדירקטוריון: עמי ברלב

תאריך: 30.3.2023

;