



גילת טלקום גלובל בע"מ
דוח תקופתי לשנת 2023

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

חלק א' - תיאור עסקי החברה

תוכן עניינים

עמוד	נושא
6	פעילות החברה והתפתחותה
7	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
7	השפעות ריבית ואינפלציה
7	חלוקת דיבידנדים
9	תחומי פעילות
10	נתונים בדבר תוצאות תחומי הפעילות
11	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה
23	תחום תקשורת ואינטרנט בישראל
34	תחום עסקי גלובלי
50	תחום בטחוני ממשלתי
54	גורמי הצלחה קריטיים ושינויים החלים בהם
54	שיווק, מכירה והפצה
55	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים מהותיים
55	נכסים לא מוחשיים
56	הון אנושי
56	ספקים
62	הון חוזר
62	מימון
63	מיסוי
63	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם
63	מגבלות ופיקוח על פעילות החברה
70	הסכמים מהותיים
70	הליכים משפטיים
70	אחריות תאגידית
72	יעדים ואסטרטגיה עסקית, צפי להתפתחות בשנה הקרובה
74	מידע כספים לגבי איזורים גיאוגרפיים
75	גילוי ייעודי בדבר אבטחת מידע וסייבר
76	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

"איי.פי. פלאנט"	-	איי.פי. פלאנט נטוורקס בע"מ.
"גילת טלקום" או "גילת"	-	גילת טלקום בע"מ, בשמה הקודם גילת סאטקום בע"מ.
"גילת ניגריה"	-	Gilat Satcom Nigeria Limited, חברה המאוגדת בניגריה.
"דולר"	-	דולר ארה"ב. מקום בו מתורגם מטבע ישראלי לדולר, נעשה הדבר לפי שער החליפין היציג של הדולר ביום העסקה, אלא אם כן צוין אחרת באופן מפורש.
"דוח הדירקטוריון"	-	דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד, לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023.
"הדוחות הכספיים"	-	דוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023.
"החברה"	-	גילת טלקום גלובל בע"מ (לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ).
"הקבוצה"	-	החברה והחברות הבנות.
"החברות הבנות"	-	גילת טלקום; ישראל טקשורת בינלאומית בע"מ; איי.פי. פלאנט; גילת ניגריה; Gilat Telecom Uganda Ltd.; Gilat Satcom Ghana Ltd.
"חוק החברות"	-	חוק החברות, התשנ"ט-1999.
"חוק התקשורת"	-	חוק התקשורת (בזק ושידורים), התשמ"ב-1982.
"טלפורט"	-	תחנת תקשורת מרכזית הממוקמת על הקרקע ומורכבת מרכזת, צלחות שידור וקליטה ורכיבי תקשורת נוספים. הטלפורט משמש לקליטה של מידע (אותות) אל תחנת קצה (או תחנת קרקע מרוחקת אחרת) ומתחנת קצה (או תחנת קרקע מרוחקת אחרת) אל הלוויין.
"כבל אופטי"	-	כבל העשוי מסיבים אופטיים (לרוב עשויים זכוכית) המאפשר העברת אור מקצהו האחד לאחר. הכבל האופטי הינו, בין היתר, אמצעי להעברת שירותי תקשורת כגון טלפוניה, אינטרנט, תמונה וקול.
"לוויין תקשורת" או "לוויין"	-	מערכת המוצבת בחלל המשמשת כתחנה להעברת מידע ("אותות") בין שתי נקודות על פי כדור הארץ. לוויין התקשורת משמש כתחנת ממסר, שתפקידו לקלוט מידע אותות המשודרים אליו מנקודה או נקודות בכדור הארץ, לעבד אותם ולשדר אותם בחזרה לנקודה או נקודות אחרות בכדור הארץ. באמצעות לוויין תקשורת, ניתנים שירותי תקשורת מסוגים שונים (לרבות שירותי תקשורת נתונים, קול וחוזי וידיאו).
"מועד הדוח"	-	31.12.2023.
"מועד פרסום הדוח"	-	27.3.2024.
"מקטע לוויין"	-	רוחב סרט והספק שידור המוקצים ממשאבי הלוויין לצורך העברת אותות (Space Segments).
"משיב" או "משיבי"	-	(Transponder) ממסר הממוקם על הלוויין אשר קולט את האותות המגיעים מכדור הארץ ומשדרם בחזרה והמשמש בפועל כנתיב להעברת שירותי

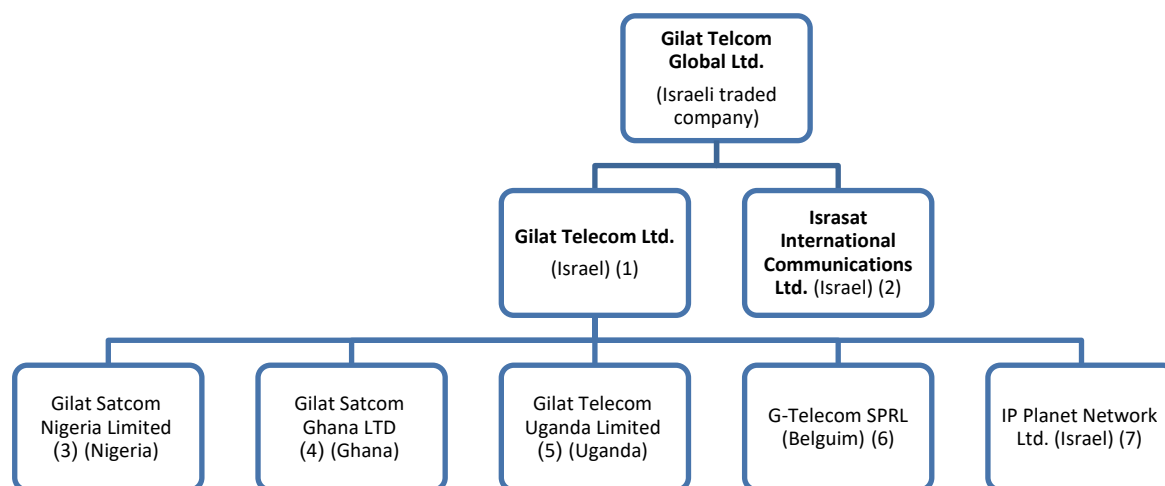
לויין	תקשורת.	
"ספקי לויין" או "ספקי מקטעי לויין"	-	חברות שבבעלותן לויינים ו/או חברות המפעילות לויינים ו/או צדדים שלישיים אשר מספקים מקטעי לויין.
"פקודת הטלגרף"		פקודת הטלגרף האלחוטי [נוסח חדש], התשל"ב-1972.
"שירותי תמסורת"	-	שירותי העברת מידע (אותות) כגון שירותי תקשורת נתונים, קול וחוזי (וידאו) בין 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 האחריות לתמיכה מלאה של שירותי התקשורת וה-IT 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. לויין 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 לוייני). תחנת הקצה משמשת לקליטת והעברת מידע מתחנת קצה אחרת או מתחנות אחרות כגון טלפורט.
"תקופת הדוח"	-	השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023.
"תקשורת לויינית נידת"	-	שירותי תקשורת המועברים באמצעות לויין למסופים (מכשירי קצה) תוך כדי תנועה.
"תשתית (תקשורת) אלחוטית"	-	טכנולוגיה המאפשרת העברת מידע בין שתי נקודות מרוחקות ללא שימוש בקווי תקשורת פסיים (תשתית קרקעית).
"תשתית (תקשורת) לויינית"	-	תשתית שירותי תקשורת מבוססת לויין המורכבת מלויינים, טלפורט ורכיבי תקשורת נוספים.
"תשתית (תקשורת) קרקעית"	-	תשתית שירותי תקשורת הפרוסה על או בתוך הקרקע. תשתית זו כוללת, בין היתר, כבלי תקשורת מנחושת וכבלים אופטיים.
"Hub" או "רכזת"	-	רכיב ברשת מחשבים המחובר בין שני מקטעים או יותר של אותה הרשת. רכזת לויינית 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 לויין או תחנת קצה אחרים. בחלק מהמקרים, הרכזת מחוברת לרשת האינטרנט העולמית ולכן גם אחראית על אספקת שירותי גישה לרשת האינטרנט. לרוב, הרכזת ממוקמת בטלפורט בעל אנטנה גדולה וחיבור אינטרנט מהיר.
"HLS"	-	Home Land Security - פתרונות תקשורת (כגון: מצלמות, ציוד מעקב וכו') עבור שמירה על ביטחון ארגון פרטי או המדינה מפני גורמי סיכון, כגון פעילויות טרור, גניבה, פגיעה ברכוש ופגיעה בבני אדם.
"NGSO"	-	לויינים לא גיאוסטציונריים (NGSO) תופסים מגוון עמדות מסלוליות (לוייני LEO ממוקמים בין 700 ק"מ ל-1,500 ק"מ מכדור הארץ, לוייני MEO נמצאים במרחק של 10,000 ק"מ מכדור הארץ), ואינם שומרים על מיקום נייח, אלא במקום זאת ביחס לפני האדמה.
"IRU"	-	Indefeasible Right of Use - זכות שימוש שאינה ניתנת לביטול. מדובר בהתקשרות חוזית במסגרתה ניתנת ללקוח זכות שימוש בכבל אופטי אשר

אינה ניתנת לביטול.		
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.	-	"וויק"

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 2023, 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 בישראל ובאפריקה, באמצעות תשתיות לוויין, תשתיות סיבים אופטיים ורדיו. לקוחותיה של החברה הינם חברות בישראל וכן חברות בינלאומיות. כמו כן לחברה אלפי לקוחות פרטיים בשירותי האינטרנט בישראל.
- 1.4 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, השיקה את פעילותה לשווקים העסקיים והפרטיים וממשיכה לקדם בקצב מואץ את פעילותה בשוק ה-ISP.
- 1.5 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. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

במהלך השנים 2022 ו-2023 לא בוצעו השקעות בהון למעט כמפורט להלן:

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

2.2. ביום 27 ביוני 2023, דיווחה החברה על הקצאה פרטית של 6,134,442 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.נ כ"א למנכ"ל החברה, מר איציק בן אליעזר, כנגד תשלום תמורה בסך של 30 אגורות למניה וסך כולל של 1,840,333 ש"ח במזומן (לפרטים נוספים ראה דיווח מידי מיום 27 ביוני 2023, מס' אסמכתא: 2023-01-070425).

2.3. ביום 26 ביולי 2023, דיווחה החברה על הנפקת זכויות לכל בעלי המניות של החברה, בהיקף של כ-6% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ובתמורה כוללת של 1,216,921 ש"ח. לפרטים נוספים ראה דיווחים מידיים מיום 5 ביולי 2023 ומיום 26 ביולי 2023 מס' אסמכתאות: 2023-01-063418 ו- 2023-01-070645, בהתאמה).

3. השפעות הריבית והאינפלציה

בשנת 2023, האינפלציה בישראל הסתכמה לשיעור של כ- 3% ואילו כ- 3.1% בארה"ב ובכ- 2.5-3% בגוש האירו באותה התקופה. בניסיון לרסן את האינפלציה ולבלום את הצריכה, הועלתה הריבית בישראל בשנת 2023 לשיעור של 4.75%. לאחר תאריך המאזן, ביום 1 בינואר 2024, החליט בנק ישראל להוריד את שיעור הריבית ל- 4.5%, אשר מאותו מועד נותרה ללא שינוי. לפי תחזית בנק ישראל מחודש ינואר 2024, שיעור האינפלציה בישראל במהלך שנת 2024 צפוי להיות 2.4% ואילו במהלך שנת 2025 הוא צפוי לעמוד על 1.2%. בנוסף, העלו הבנקים המרכזיים באירופה ובארה"ב את שיעור הריבית מספר פעמים בשנת 2023 אף הם, כך שנכון לחודש ינואר 2024, שיעורי הריבית באירופה ובארה"ב הם 4.5% ו- 5.5%, בהתאמה.

יצוין כי העלייה בשיעור באינפלציה 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.

הערכת החברה ביחס להשפעת השינויים בריבית ובאינפלציה על מצבה הכספי, הינה בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכה זו עלולה שלא להתממש, כולה או חלקה או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, בין היתר, כתוצאה מאירועים אשר אינם בשליטת החברה, כגון שינויים בשיעורי הריבית של הבנקים המרכזיים בעולם, המצב המאקרו כלכלי בעולם וכו'.

4. חלוקת דיבידנדים

במהלך השנים 2022 ו- 2023 ובמהלך העשור האחרון ככלל, לא חילקה החברה דיבידנדים. נכון למועד הדוח,

¹ התחזית המקרו כלכלית של חטיבת המחקר של בנק ישראל שפורסמה ביום 1 בינואר 2024.

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 מידי 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 ומידיים), 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. תחומי פעילות

הקבוצה עוסקת בשלושה תחומי פעילות עיקריים והמדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים: (1) מגזר עסקי גלובאלי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 47% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר עסקי גלובאלי"); (2) מגזר בטחוני וממשלתי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 40% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר בטחוני וממשלתי"); (3) מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 13% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "תקשורת ואינטרנט בישראל").

5.1. מגזר עסקי גלובלי

במסגרת מגזר פעילות זה מספקת החברה, בין היתר, שירותי קישור ותשתית (חיבור פסי) לרשת האינטרנט העולמית וכן שירותי הקמה והפעלה של רשתות תקשורת נתונים פנים ארגוניות, לרבות שירות אינטגרציה. 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 הממוקמים בעיקר ביבשת אפריקה. לפרטים נוספים ראו סעיף 9 להלן.

5.2. מגזר בטחוני וממשלתי

במסגרת מגזר פעילות זה, מספקת הקבוצה שירותי תקשורת ניידת ונייחת באמצעות לוויין הכוללת שירותי תקשורת נתונים וטלפוניה לרבות ציוד ושירותים נלווים. אספקת השירותים כוללת ייעוץ ותכנון, אספקת ציוד, ניהול הפרויקט, הקמה, תפעול, שירותי תקשורת נתונים וטלפוניה ושירותים נלווים. לפרטים נוספים ראו סעיף 10 להלן.

5.3. מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל

במסגרת מגזר פעילות זה, מספקת הקבוצה שירותי קישוריות אינטרנט (ISP) ושירותי ענן מתקדמים, בישראל, הן ללקוחות פרטיים והן ללקוחות עסקיים, לרבות שירותי אינטגרציה מורכבים, חיבור רשת וכיו"ב.

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 רישיון 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 שירות גבוהה יותר ללקוחותיה הקיימים.

בתחילה השיקה החברה פעילות בסגמנט מפעילים, בהמשך פנתה למגזר העסקי ובסוף חודש אפריל 2023, השיקה החברה את שירותיה בתחום האינטרנט בישראל למגזר הפרטי. החברה מדגישה כי קו העסקים החדש סינרגטי מאוד לפעילות הקיימת, ועד כה לא נדרשו תשומות משמעותיות נוספות במטה ובתפעול אלא הסטת המיקוד וניצול שונה של תשתיות החברה. החברה הקימה בשנה האחרונה מוקד מכירות ושירות למגזר הפרטי הפועל במשמרות.

במגזר המפעילים, הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ- 42,000 לקוחות פרטיים של חברות תקשורת וכן משרתת כיום כ- 1,000 קווי אינטרנט לקוחות עסקיים (רובם באמצעות שירותי באנדל המשווקים על ידי בזק, החברה הישראלית לתקשורת) וכ- 3,700 לקוחות פרטיים. החברה הקימה תוך זמן קצר תשתיות מתקדמות, חיבור לענן ושירותי ערך מוסף מתקדמים. ההכנסות מן הפעילות בשנת 2023 עמדו על כ- 7,194 אלפי דולר.

לפרטים נוספים ראו סעיף 8 להלן.

6. נתונים בדבר תוצאות תחומי הפעילות

להלן התפלגות הכנסות, עלויות ורווח תפעולי ביחס לכל תחום פעילות של החברה לשנים 2021-2023 (הנתונים באלפי דולר):

מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל		מגזר בטחוני וממשלתי			מגזר עסקי גלובאלי			
2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023	
882	7,194	13,385	14,771	22,213	38,431	27,345	25,746	הכנסות
2%	13%	26%	34%	40%	74%	64%	47%	שיעור מהכנסות החברה במאוחד
1,217	7,315	2,508	2,787	2,531	25,958	19,319	17,416	עלויות קבועות (*)
7	298	7,344	7,794	12,554	3,061	2,531	2,849	עלויות משתנות
1,224	7,613	9,852	10,582	16,349	29,019	21,850	20,265	סה"כ עלויות
(342)	(418)	3,533	4,189	5,865	9,412	5,495	5,481	תוצאות המגזר

(*) העלויות הקבועות כוללות עלויות הסכמים עם ספקי לווין, ספקי שרותי אינטרנט, פחת ושכר. 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 למגזרי הפעילות בשנת הדיווח:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023				
מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל	מגזר בטחוני וממשלתי	מגזר עסקי גלובאלי		
סך-הכל				
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
55,154	7,194	22,213	24,746	הכנסות: סה"כ הכנסות מגזר
10,927	(418)	5,865	5,481	תוצאות המגזר:
				התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:
(3,174)				עלות המכר
(1,154)				הוצאות מכירה ושיווק
(4,663)				הוצאות הנהלה וכלליות
964				הוצאות מימון, נטו
972				רווח לפני מיסים על הכנסה
				מידע נוסף לתוצאות המגזר:
	-	662	3,055	פחת והפחתות

7. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

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

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.

7.1. שינויים טכנולוגיים משמעותיים ושינויים בעולמות הטכנולוגיה הלוויינית

במהלך השנים האחרונות, השווקים בהם פועלת החברה מאופיינים במספר מגמות משולבות. 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.

עולם התקשורת הלוויינית ממשיך לחוות שינויים טכנולוגיים עמוקים, תוך יישום טכנולוגיות לוויין חדשניות, חדירת לוויינים חדשים לשוק להם ביקוש משמעותי במקביל להמשך מגמת ירידת מחירים ותחרות לצד גידול מאסיבי בקצבי הצריכה.

NGSO Orbit - בין היתר, במהלך השנים האחרונות חדרה לשוק טכנולוגיית לווייני Non-Geostationary-Satellite - אשר מעניקים שירותים לווייניים בגובה נמוך ובאיכות/מהירות גבוהים במקרים

מסוימים, המהווים תחליף איכותי 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 אזוריים רבים אשר סבלו במשך שנים מקשיי תקשורת ואי יכולת לעשות שימוש בטכנולוגיות אינטרנט וסלולר בקצבים מהירים ובשעות נמוכה. לווייני ה-MEO מאפשרים תקשורת בשיהוי נמוך באופן משמעותי לעומת השיהוי המתקבל בלווייני ה-GEO המסורתיים. השיהוי עומד על כ-180 מילי שניות לעומת כ-600-700 מילי שניות שמתקבל בעבודה עם לווייני GEO. מדובר בנתון משופר באופן משמעותי שבא לידי ביטוי הלכה למעשה בשימוש יומיומי של משתמשי הקצה גם בשיחות טלפון וגם בשימוש בתקשורת נתונים.

לווייני ה-LEO הינם לוויינים בעלי שיהוי של כ-100 מילי שניות. בדומה ללווייני ה-MEO, גם כאן משתמשי הקצה יחוו חווית משתמש עדיפה באופן משמעותי ביחס לסביבת עבודה של לווייני GEO.

החברה מאמינה שבשנים הקרובות טכנולוגיית ה-LEO תצבור תאוצה בעולם ובאפריקה בפרט ותהווה סגמנט שילך ויתפתח מבחינת נתח שוק.

המפעיל החזק והמוביל סטארלינק מוכר את שירותיו במחירים נמוכים בהרבה מהמקובל בתעשייה ופועל באופן ישיר מול לקוחות הקצה - במובן זה סטארלינק פועלת לשינוי משמעותי בתעשייה ושינוי במודלים העסקיים הקיימים, באופן אשר דורש הן משחקניות הלוויין השונות והן מהחברה, ליישם פתרונות חדשניים ומודלים עסקיים משופרים.

החברה העמיקה את קשריה ויכולותיה בתחום זה ורואה בו מנוע צמיחה עיקרי בשנים הקרובות בכל הקשור לשירותי לוויין בקצבי רוחב פס גבוהים בעיקר באפריקה, וכן סבורה כי קיימות הזדמנויות איכותיות בתחום זה בשנים הקרובות.

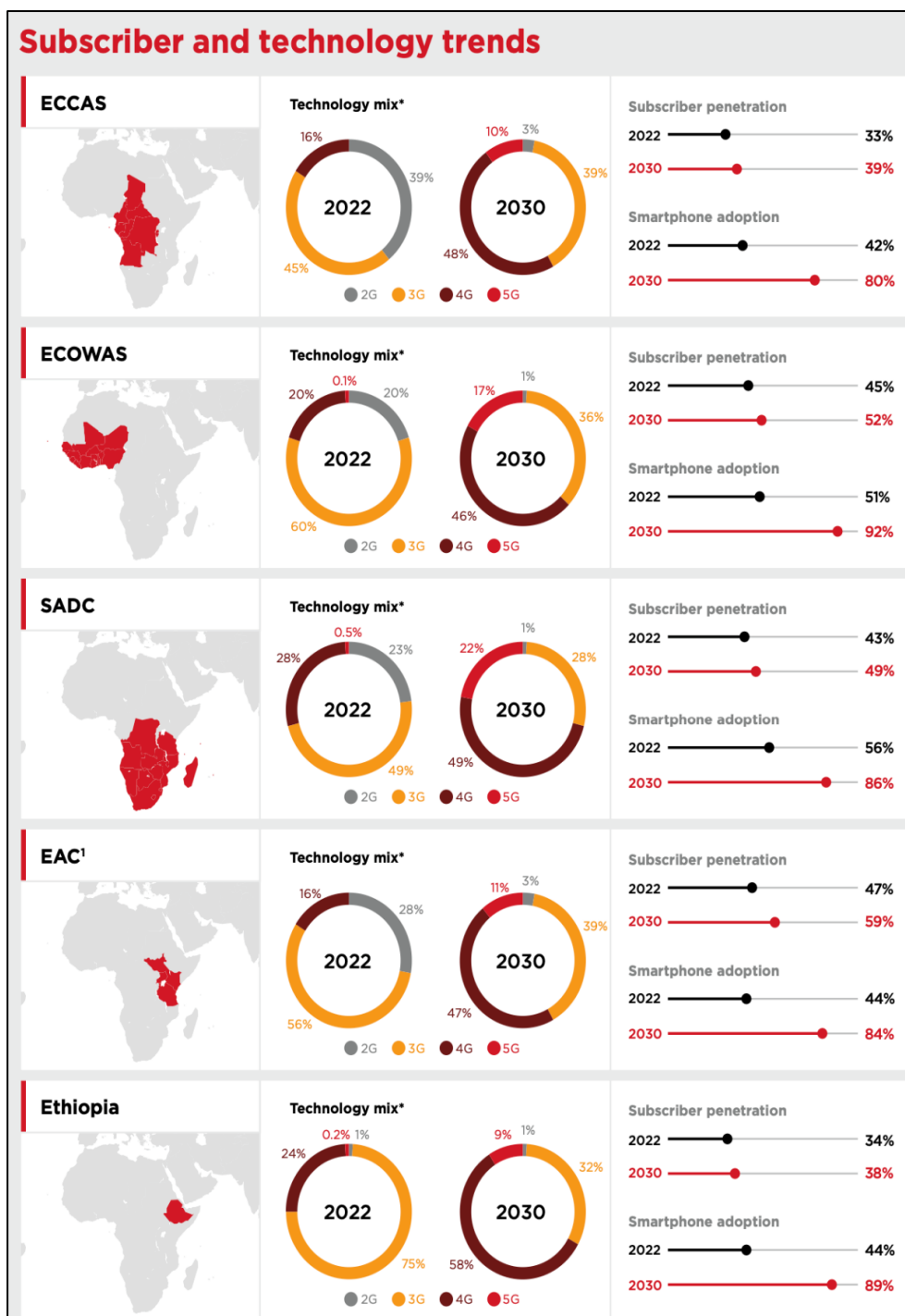
7.2. מגמות בתחום התקשורת באפריקה

כחלק מהמגמה העולמית, השימוש באינטרנט בסלולר ממשיך לצמוח. הגידול באוכלוסייה, בחדירת טלפונים חכמים ופריסת הסלולר מביאים לעלייה בצריכת תכני וידאו, קול, גישה לרשתות חברתיות ועוד, כל זה על גבי תשתית האינטרנט. הצמיחה משנה לשנה בראייה עולמית הינה צמיחה איטית וקבועה, בעוד הצמיחה ביבשת אפריקה מהירה ועוצמתית הרבה יותר. להלן הסיבות המרכזיות לכך:

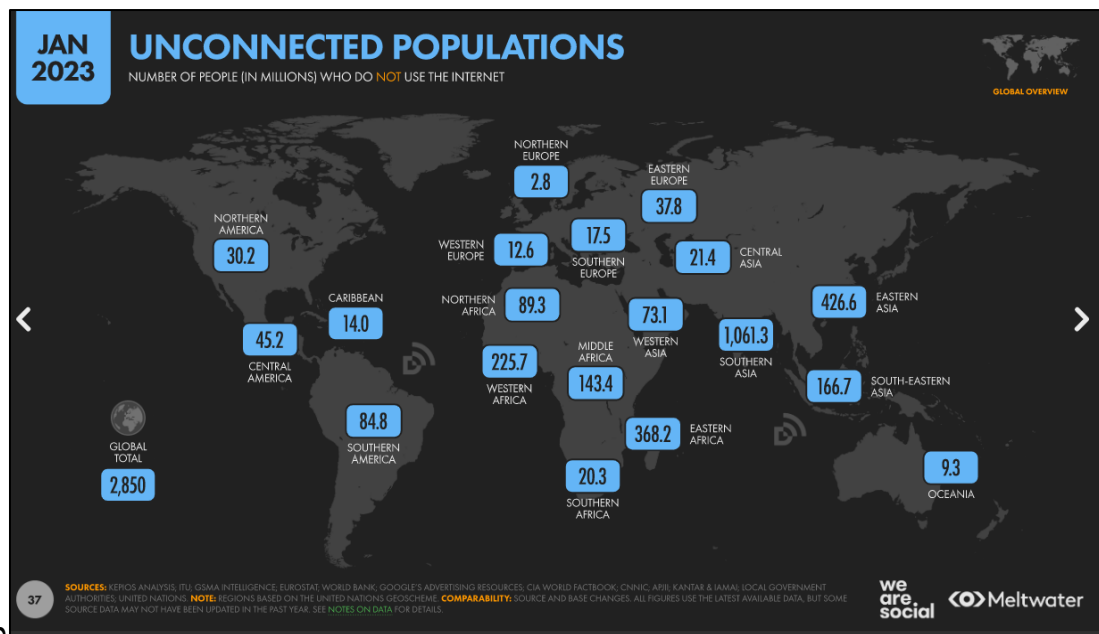
- מכשירי הטלפון החכמים Smartphones שהיו יקרים מאוד בעבר הלא רחוק, ביחס לכוח הקנייה של רבים מתושבי היבשת - מחירים הולך ויורד, מגמה שהחברה מעריכה שתימשך גם בשנים הקרובות.
- זמינות רשתות GSM - קיימת מגמה מתמשכת של מעבר לרשתות סלולר מהירות - רשתות 4G ואף רשתות 5G בערי הבירה ובערים המרכזיות במדינות באפריקה. 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. הפועל היוצא מכך הוא ביקוש ברוחבי פס גבוהים מבעבר.
- 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.

- צמצום רוחבי פס לוויני GEO - כחלק מהסכם בין ממשלת ארה"ב (FCC), חברות לוויין SES ו- Intelsat, הושבתו אלפי גיגה הרץ (GHz) מהלוויינים שלהם לטובת הפעלת שירות 5G במדינה, מה שמחזק את הדרישה לטכנולוגיות לווייניות חדשות.
- הגורם האנושי - התחזקותן של הרשתות החברתיות הגיעה לאזורים רבים ומגוונים באפריקה והלקוחות משקיעים את מיטב כספם על מנת להיות חלק בעולמות הללו, תוך השקעה בשירותי תקשורת מתקדמים.
- להלן נתונים עיקריים נוספים אודות שיעורי הצמיחה העולמיים ובאפריקה בפרט, ביחס למשתמשי הסלולר. ניכר כי כמות הלא מחוברים לאינטרנט ביבשת אפריקה היא גדולה משמעותית ביחס לעולם, בין אם ביחס לכמות האוכלוסייה ו/או ככלל. אך ניכרת מגמת צמצום פערים של השוק האפריקאי ביחס לעולם :

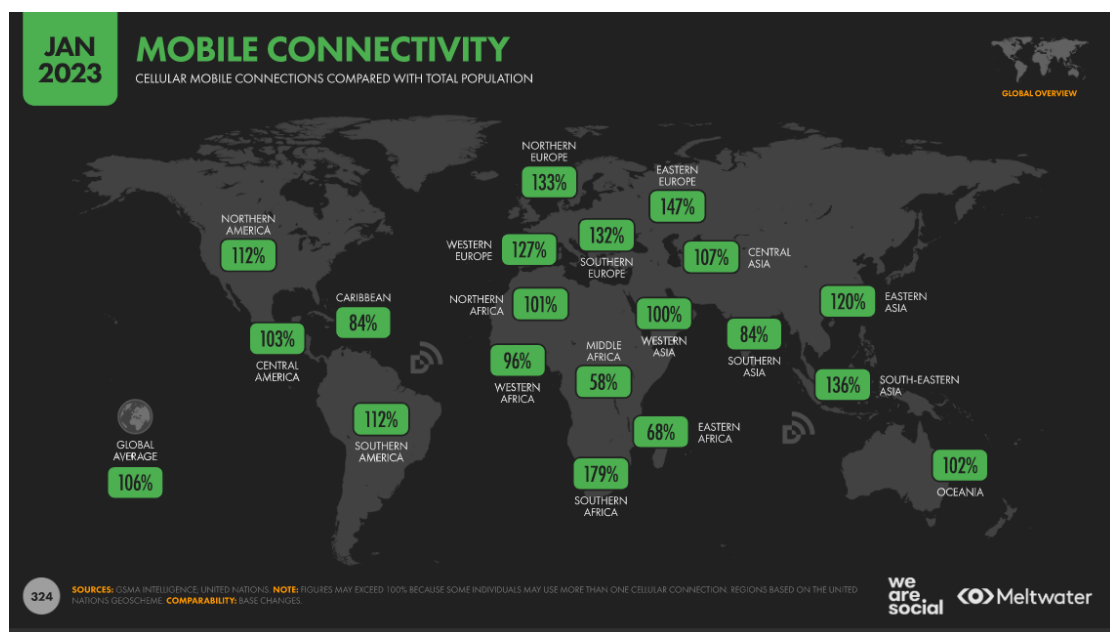


מקור : [GSMA Association](https://www.gsma.com)



מקור:

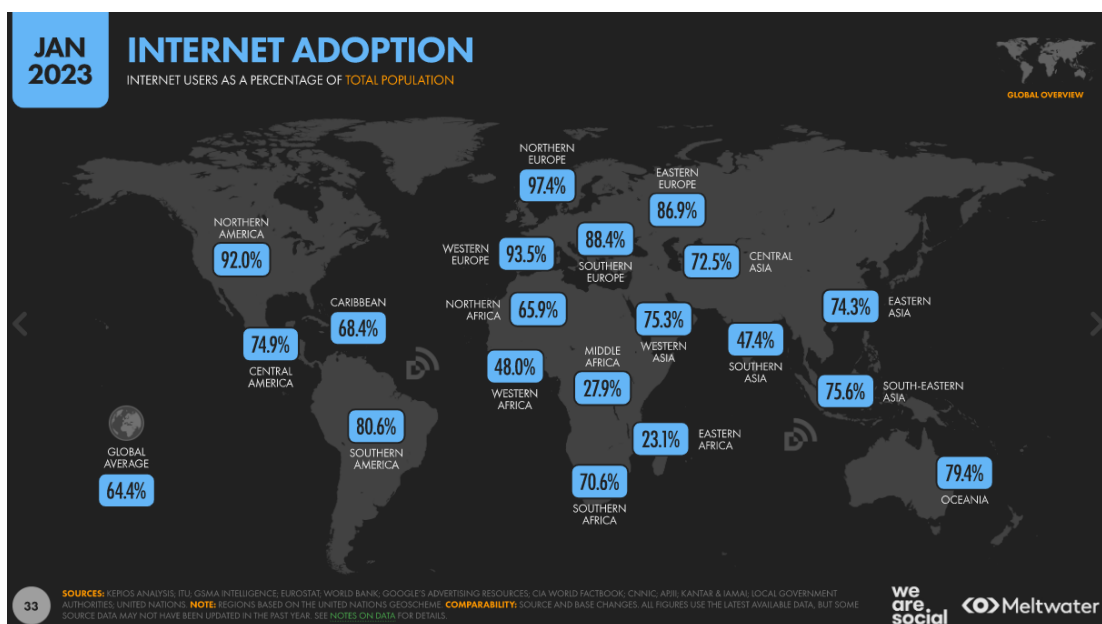
"Hootsuite", Digital 2023



"Hootsuite", Digital 2023 : מקור :

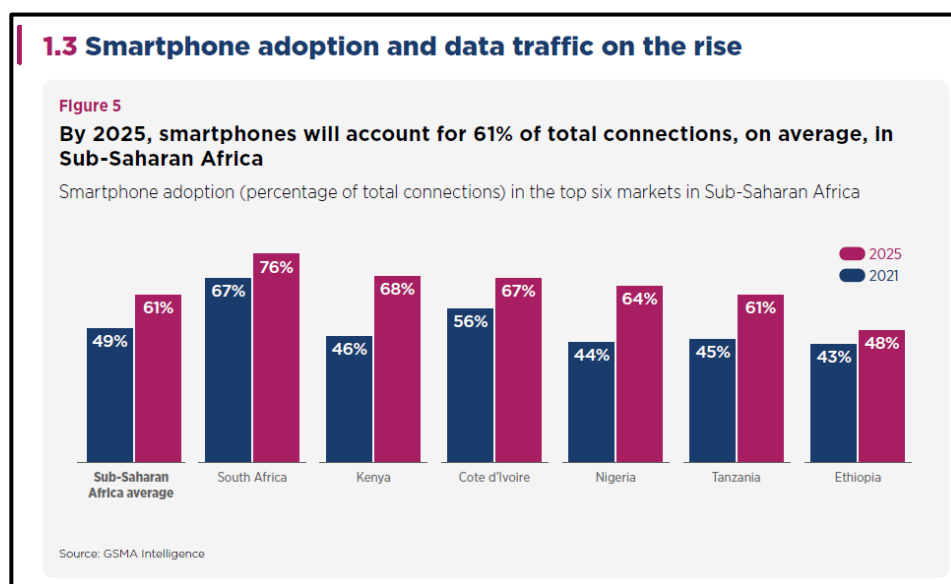
אינטרנט:

כמתואר בתרשים להלן, אימוץ הגישה לאינטרנט ביבשת אפריקה, ובעיקר במרכז היא מהנמוכות ביותר. הסיבה היא לכך כי מדינות אלו הן בחלקן "land lock", כלומר אין להן גישה ישירה לסיב ימי וממנו ל- "אינטרנט העולמי". הזנת האינטרנט במדינות אלו מתבצעת בעיקר באמצעות קישורי רדיו, כמו לוויין ומיקרוגל.



מקור : מחקר "Hootsuite", Digital 2023

כמו כן, פריסת התשתית ממרכז הרשת לעסקים או לבתים מתפתחת מעט מאוד. כך, עיקר החיבוריות לאינטרנט מתבססת בסופו של דבר על מכשיר סלולרי המחובר למפעיל סלולרי המחובר לאינטרנט, בחלק מהמקרים באמצעות לוויין. כך, ביתר שאת משאר העולם, הסמארטפון הופך להיות הכלי המרכזי לשימוש באינטרנט. על פי הנתונים המפורטים להלן הצפי הוא כי עד שנת 2030 הוא יהווה כ- 80% בקירוב מכלל הגישה לאינטרנט.



מקור : GSMA Association

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 MEO, המאפשרות לספק שירותי לוויין עם שיהוי נמוך יותר מהלוויינים המסורתיים בחיבור לשדרת האינטרנט, וכן, בטכנולוגית SDWAN המאפשרת הפקה מוגברת של קיבולת לוויינית מתוך משאבי הלוויין הקיימים של החברה.

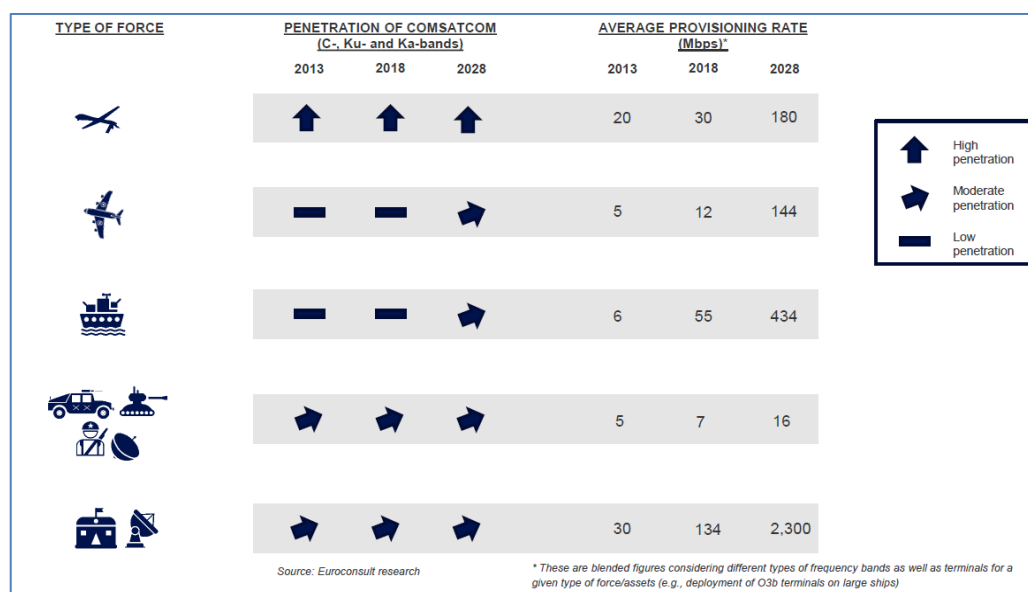
7.3. מגמות במגזר בטחוני וממשלתי

התגברות האתגרים הביטחוניים בעולם בכלל וישראל בפרט, המצב הבטחוני בישראל, הטרור העולמי, הגישה הנוקשה 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.

היקף התקשורת בכלל ותקשורת הנתונים בפרט הנדרשים לגופים מבצעיים הפרושים בשטח או לגופים ניידים (ברובם ממשלתיים) עולה באופן מהותי.

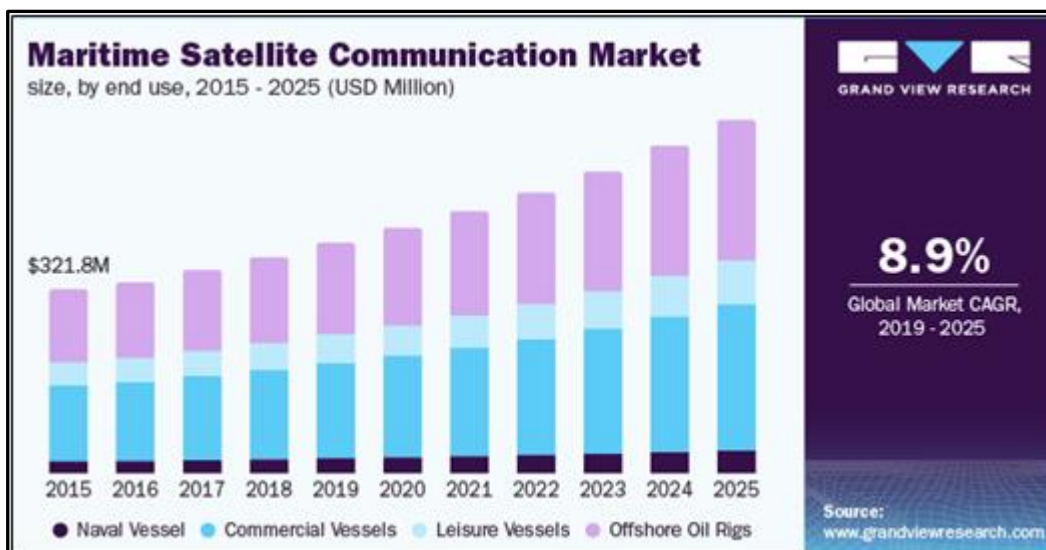
MILITARY SATELLITE COMMUNICATIONS

ASSUMPTIONS – MAJOR TRENDS FOR MILSATCOM – DATA RATES BY FORCE TYPE



מקור : Statista : Euroconsult Research : מקור

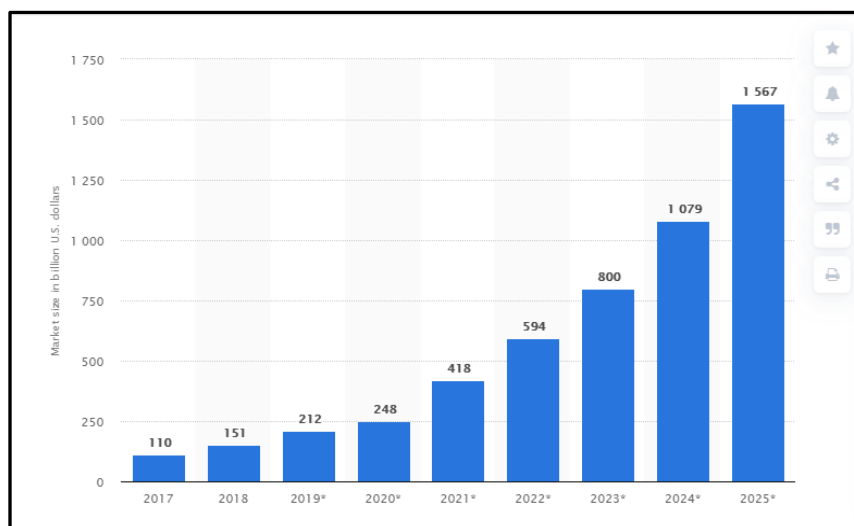
להלן נתוני שוק אודות תקשורת בתנועה :



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

בנוסף לגידול המתואר לעיל, בשנים הקרובות צפוי גידול בצריכת נתונים על ידי מכוניות ומוצרים (Internet of Things). גופים מסחריים וצבאיים דורשים יכולת להעביר נתונים בוודא ובקצב גבוה מבעבר, תוך כדי תנועה, כחלק מהלוחמה בטרור ומעבר לכלים בלתי מאוישים. להלן מספר נתונים הממחישים את הגידול הצפוי בעולמות ה-IOT, תוך גידול בכמות המשתמשים, בכל המגזרים, לרבות בעולמות הצבאיים (תעופה, ימית וכיו"ב):

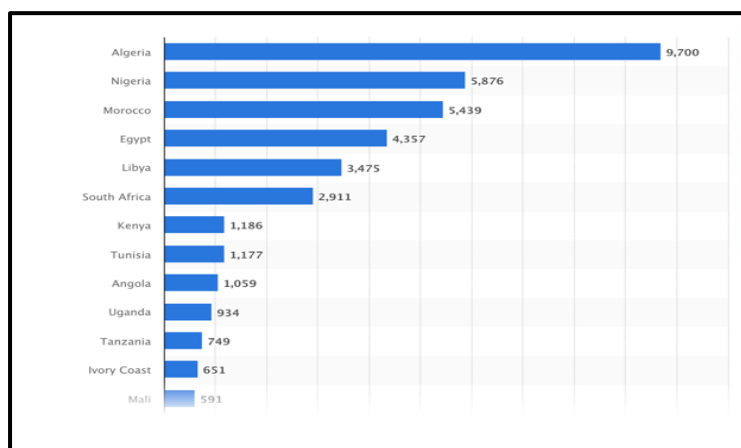
Forecast end-user spending on IoT solutions worldwide from 2017 to 2025
(in billion U.S. dollars)



גם יבשת אפריקה מאופיינת ברגישות מדינית וביטחונית וכיום גופים ממשלתיים וביטחוניים משקיעים מיליארדי דולרים בשנה על מנת לבנות מערכי הגנה פנים וחץ ארציים. חלק מהשקעות אלו מגיעות מעזרת המערב. להלן תרשים המתאר את היקפי ההשקעות בתחום הדיפנס בשנת 2023 במדינות מרכזיות באפריקה, במיליוני דולרים (מקור: [Statista](https://www.statista.com)).

Leading African countries for defense spending budget in 2023

(in million U.S. dollars)



7.4. מגזר אינטרנט ושירותי ענן 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.

מצד שני השוק התאפיין בשנים האחרונות בהתכנסות צד ההיצע. כך, מספר מצומצם של ספקי שירות גדולים נותרו בזירה ונוצרה הזדמנות לספקים חדשים, זריזים וממוקדים.

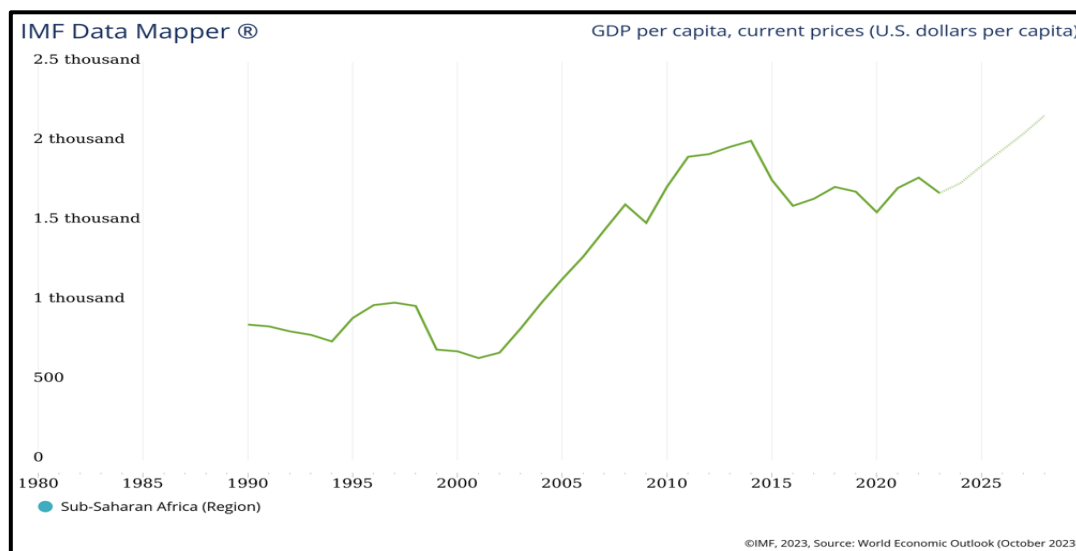
תחום התקשורת בישראל מאופיין בהיותו תחום תחרותי ודינמי, המושפע באופן תדיר משינויים טכנולוגיים, המצריכים היערכות מתאימה והשקעות בתשתיות, על מנת לשמר את המעמד התחרותי של המשתתפים בו ולספק את צרכי הלקוחות המשתנים. החברה מתמודדת עם תחרות מצד טכנולוגיות קיימות או עתידיות, ופעלה בשנתיים האחרונות על מנת להוביל שדרוג נרחב ואיכותי מאוד בתשתיות התקשורת שלה, באופן המאפשר לה לשרת באופן מיטבי כמות נרחבת של לקוחות ואתרים, ללא ביצוע השקעות כספיות ניכרות.

למועד פרסום דוח זה, קבוצות הוט ובזק הן היחידות במדינת ישראל שבבעלותן תשתית נייחת בפריסה ארצית. תשתיות בזק והוט מבוססות על פריסת כבלי נחושת, בהן חלה עליהן חובת פריסה אוניברסלית ובשנים האחרונות גם על תשתית סיבים נרחבת (ביחס לקבוצת הוט, באמצעות השקעה בחברת IBC) שחובת הפריסה האוניברסלית בגינה צומצמה בחקיקה בשנת 2021 - לצד זאת, נקבעו בחקיקה זו, בין היתר, תמריצים לעידוד פריסת תשתית באזורים שבהם לא תתקיים חובת פריסה, על פי מבחני כדאיות כלכלית והוקמה קופת תמרוץ, אשר חייבה מפעילי תקשורת העושים שימוש ברשת סיבים אופטיים בתשלום 0.5% מההכנסות החייבות לקרן התמרוץ. ביום 31 ביולי 2023 פורסם צו של שר התקשורת המפחית את שיעור התשלום לשנת 2023 ל-0.0%.

לפירוט והרחבה ראה סעיף 8 להלן.

7.5. מגמות מאקרו עיקריות ביחס לאפריקה

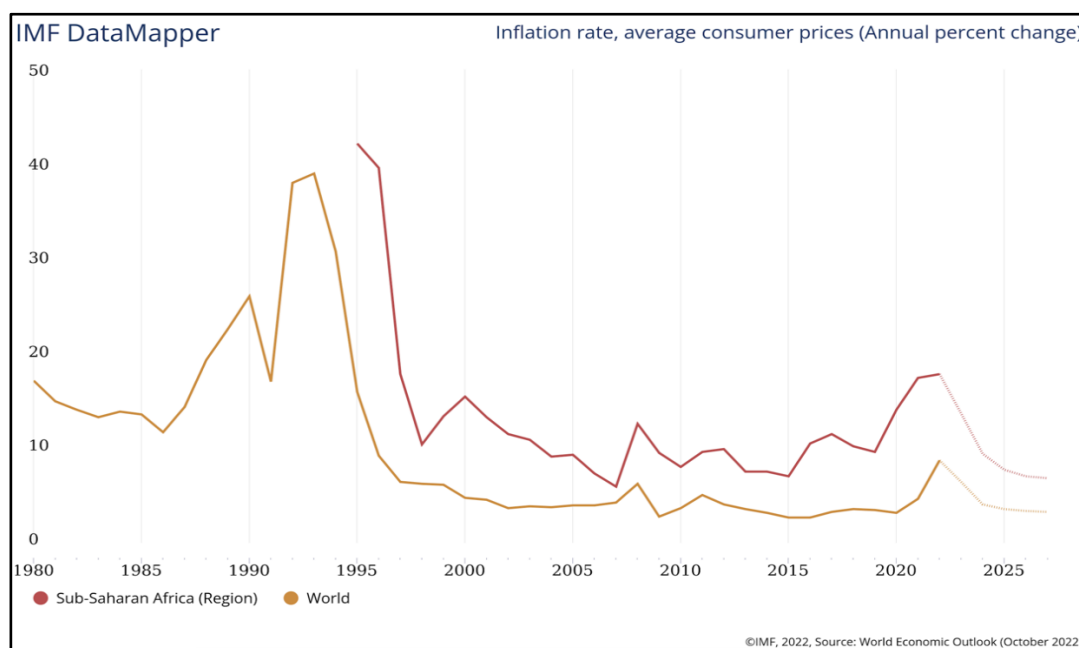
בשנת 2023 התוצר המקומי הגולמי באפריקה שמדרום לסהרה (Sub-Saharan Africa) מוערך בכ-1,680 מיליארדי דולרים (על פי נתוני ה-UN) כאשר התוצר לנפש מוערך בכ-4,800 דולר. בשנים 2015 - 2022 שיעור צמיחת התוצר הממוצע באפריקה היה כ-2.51% בשנה, כאשר בשנת 2023 עמד על 3.8%. בשנים הקרובות צפוי התמ"ג לצמוח בקצב של כ-4% לשנה (על פי נתוני ה-UN):





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

כלכלת אפריקה מאופיינת בשיעורי אינפלציה גבוהים באופן יחסי למדינות העולם. בין השנים 2015-2023 נע שיעור האינפלציה השנתי בטווח שבין 7.1% - 17.7%. שיעור האינפלציה בשנת 2023 עמד על 19.7%, כאשר הצפי הוא ירידה מתמשכת עד 2028 לשיעור של כ- 8%. כמו כן, אוכלוסיית אפריקה צמחה במהירות בעשורים האחרונים, כאשר צפי האוכלוסייה בשנת 2025 עומד על כ-1.5 מיליארד בני אדם (מקור: World Economic Outlook, IMF). להלן תרשים המתאר את שיעורי האינפלציה במדינות עיקריות באפריקה :



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

האמור בסעיף זה, בין היתר, לעניין מגמות התפתחות השווקים 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 להלן.

אופן השפעת המגמות לעיל על כלל פעילות החברה:

ההשפעות שתוארו לעיל, מגלמות אופק שלילי ליכולת החברה לצמוח משמעותית בשוק האפריקאי, זאת במקביל להמשך קיומן של הזדמנויות איכותיות בתחום. לכן, פעילות המגזר העסקי הגלובלי שהייתה מרכזית מאוד בחברה מאז הקמתה ופעילה בעיקר באפריקה, משנה את פניה ואת משקלה בכלל פעילות החברה. החברה שינתה את האסטרטגיה שלה באפריקה מאסטרטגיית צמיחה לאסטרטגיית רווח. קרי, החברה פועלת באופן ממוקד מאוד באפריקה ומתמקדת בטכנולוגיות ובעסקאות בהן יש לה יתרון יחסי, תוך ניהול צוות רזה, זיהוי הזדמנויות עסקיות וחתימה על חוזים בעלי אפקט רווחיות בטוח. אסטרטגיית מיקוד זו הוכיחה את עצמה היטב בשנת 2023, תוך חתימה על מספר עסקאות איכותיות מאוד. כמו כן, החליטה החברה החל משנת 2022 וביתר עצימות בשנת 2023 על חדירה לטריטוריות חדשות והשקת פעילויות חדשות - בתחום קישוריות האינטרנט בישראל כספקית אינטרנט (ISP) על בסיס סיבים ותשתיות קרקעיות מתקדמות, בשילוב שירותי ענן מתקדמים.

במהלך השנים 2022-2023 הובילה החברה מהלך נרחב לשדרוג תשתיות, המאפשר לה לנהל מערך שירותי אינטרנט מתקדמים, חבילות ענן ושירותים טכנולוגיים נלווים נוספים. בשלב הראשון התמקדה החברה במגזר העסקי בשילוב עבודה עם משווקים מורשים וחברות תקשורת, ובשנת 2023 חדרה לראשונה לשוק הפרטי. כיום החברה מנהלת מערך עסקי ופרטי נרחב, תוך שירות לקוחות עסקיים מהגדולים בישראל, ואלפי לקוחות פרטיים. בכוונת החברה להשיק מוצרים נוספים, כדוגמת תשתיות תקשורת מאובטחות, שירותי נתב מתקדמים, פתרונות אלחוט ייחודיים ושירותי קישורי לעננים הציבוריים הבינלאומיים. במקביל, חיזקה החברה את התמקדותה בשירותי המגזר הממשלתי בטחוני ובוחנת החברה את חיזוק נוכחותה בסגמנט זה, ביבשות נוספות, כגון דרום אמריקה, המזרח הרחוק וכיו"ב.

במקביל, בעולמות המגזר העסקי הגלובלי, מחזקת החברה את יכולותיה וסל שירותיה בעולמות לווייני ה-LEO וה-MEO, באופן אשר יאפשר לה להעניק שירותים מתקדמים ותחרותיים תוך הצעת ערך ייחודית ללקוחותיה. לשם כך, פועלת החברה לשם חיזוק יכולותיה מול חברות הלוויין המתקדמות הפעילות בתחום, והגיעה למספר הישגים בתחום.

7.6 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.

7.7 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 תקשורת ואינטרנט בישראל

8. תחום תקשורת ואינטרנט בישראל

8.1. מידע כללי על תחום הפעילות

8.1.1. מידע כללי על שירותי האינטרנט 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 הקוחות 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.

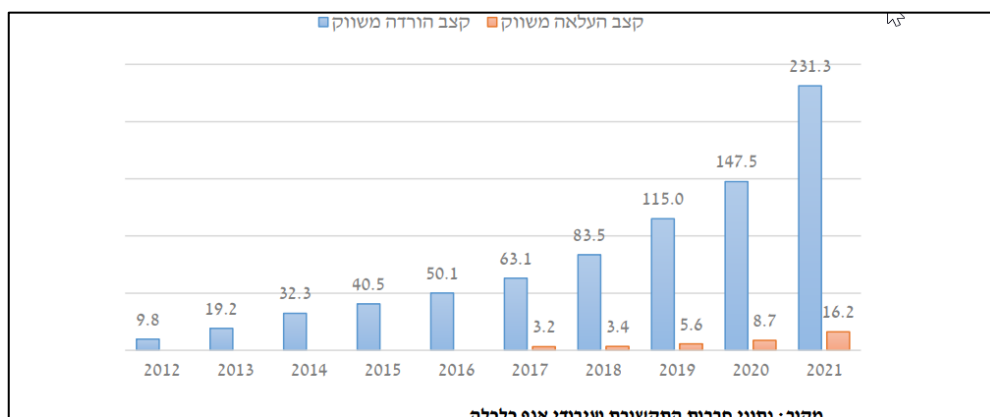
מבחינת רמת המחירים ניתן לומר שבאופן כללי, יש ירידה במחיר לנפח תעבורה נתון, אשר נובעת מהתפתחות הטכנולוגיה המאפשרת הגדלת רוחב הפס בעלויות נמוכות מבעבר. עם זאת, בטח שבמגזר הפרטי, וגם בשל עוצמתה של בזק, גם במגזר העסקי, בסופו של דבר, רמת המחירים נקבעת בעיקר על ידי הרגולטור בשוק הסיטונאי.

משרד התקשורת מפרסם מידי שנה דוח המפרט את הכנסות השוק לפי סגמנטים. הדוח האחרון התפרסם בשנת 2022 וסיכם עד שנת 2021.

לוח 1: הכנסות שוק התקשורת בשנים 2018-2021 על-פי מגזרי פעילות
 באלפי ש"ח (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 נייחת	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%

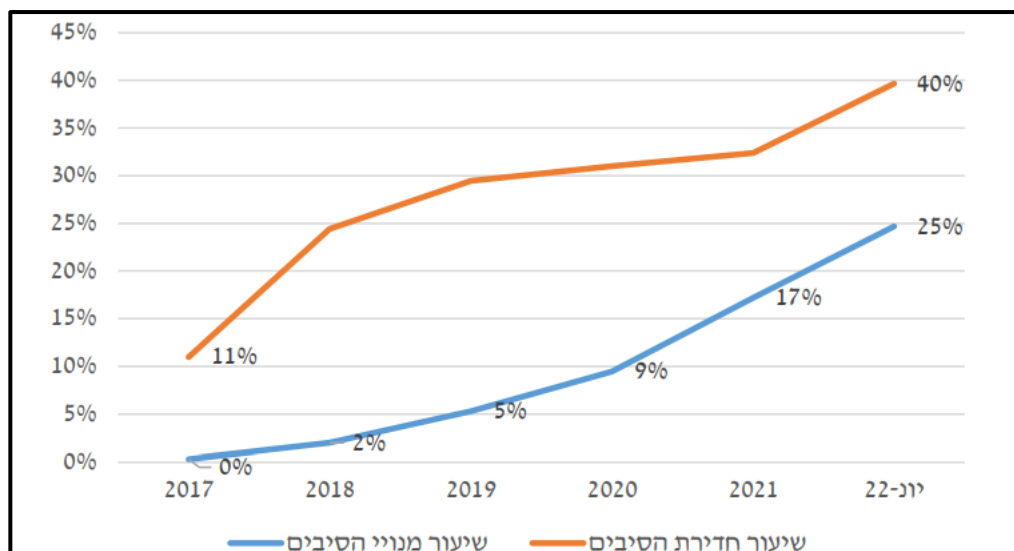
בעוד שבמגזר העסקי, שירותים מבוססי סיב קיימים כבר למעלה מ-20 שנה, פריסת הסיבים למגזר הפרטי החלה רק בשנים האחרונות. תחילה היו אלה דווקא מתחרות חדשות - פרטנר, סלקום ו-IBC. שנת 2021 היא השנה שבה החלו שחקניות התשתית הוותיקות לפעול בעולמות הסיבים, כל אחת בדרכה. בעקבות תיקון חוק התקשורת בסוף שנת 2020, חברת בזק לקחה על עצמה חובת פרישה בכ-82% ממשקי הבית בישראל. בתחילת שנת 2021, השיקה בזק 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. כמובן, שירות מבוסס סיבים מאפשר הגדלת נפחי הגלישה שצורכים בתי האב בישראל.



בנוסף, בשנת 2021 החלה ההיערכות למכרז התמרץ הראשון - איזורים בהם בזק החליטה שלא לפרוש ובהם קבע משרד התקשורת, כי נדרשת סובסידיה על מנת לעודד בהם פרישה. 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 על כ-90% ובסוף שנת 2024 צפויה לעמוד על כ-95%-100%.

להלן תרשים המציג את קצב הגידול במנויים לתשתיות סיבים ואת הגידול בנגישות לתשתיות סיבים². החברה מעריכה כי נכון לסוף 2023 נפרשו כ 2.2 מיליון בתי אב בסיבים (עם תשתית אחת או יותר) וכ 1.3 מיליון בתי אב כבר מחוברים לשירותי אינטרנט מבוססי סיב. על פי נתוני משרד התקשורת ההערכה היא כי שיעור הנגישות של בתי האב בישראל, לשירותי סיבים בסוף שנת 2024 צפויה לעמוד על כ- 90%:



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

השוק הסיטונאי בתחום שירותי תשתית האינטרנט וכן בתחום השימוש בתשתיות פיזיות מסוימות, הושק בישראל בשנת 2015 וזאת בהמשך למסמך מדיניות שפרסם משרד התקשורת בעניין בשנת 2012. בעקבות רפורמת השוק הסיטונאי מטיל חוק התקשורת חובות סיטונאיות מסוימות על בעלי תשתית ניחת בפריסה ארצית, מכוחן עליהם לספק גישה לתשתיות הפסיביות שלהם (למעט התשתית הפסיבית של IBC על גבי תשתית חברת החשמל), לספקי גישה לאינטרנט שאינם בעלי תשתית אינטרנט או ספקי גישה לאינטרנט להם תשתית אינטרנט שאינה בפריסה ארצית.

התעריפים המקסימליים עבור שירותי התקשורת הניחת הסיטונאיים הניתנים על ידי בזק על גבי תשתית הנחושת שלה ועל גבי רשת הסיבים ועל ידי הוט קבועים בתקנות התקשורת והם משתנים מעת לעת. עדכון התעריפים, ביחס לתשתית הנחושת מתבסס על נוסחה הלוקחת בחשבון את כמות המנויים והתעבורה ברשת בזק בשנה הקודמת והנחות בנוגע לשנה הקרובה. כתוצאה מהגידול בביקוש לתעבורת אינטרנט, בעיקר לאור משבר הקורונה, הופחתו התעריפים הסיטונאיים ברשת בזק לשנת 2021 באופן משמעותי ואולם בהתאם לנוסחה זו, בחודש ינואר 2022 עודכנו התעריפים לשנת 2022 והועלו ביחס לתעריפי שנת 2021 בחודש דצמבר 2022 פרסם משרד התקשורת את המדדים המשמשים לקביעת תעריפי השוק הסיטונאי בתשתית הנחושת. מדדים אלה הובילו לעלייה בתעריפי השוק הסיטונאי בתשתית הנחושת לשנת 2023.

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

בנוסף פרסם משרד התקשורת עדכון בדבר תעריפי השוק הסיטונאי בתשתית סיבים ברשת בזק שעלו ביחס לשנת 2022 שהופחתו וולונטרית על ידי בזק בינואר 2023.

בחודש דצמבר 2023 פרסם משרד התקשורת החלטה על פיה, לא יעודכנו התעריפים לשנת 2024 על פי הנוסחה הקיימת בתקנות, אלא על פי הצמדה למדד בלבד. משרד התקשורת הסביר, כי בכוונתו לפרסם שימוע אשר במסגרתו יפורסם תחשיב חדש שעל פיו יחושבו התעריפים החדשים ונכון למועד דוח זה טרם פורסם השימוע לאחר פרסום ההחלטה כאמור, הודיעה בזק כי לא תעלה כלל את התעריפים בשנת 2024 גם לא באמצעות הצמדה למדד.

בהתאם לשימוע שפורסם בחודש דצמבר 2023 כאמור לעיל, בעניין תיקון תקנות השימוש (החלפת מנגנון עדכון מחירי BSA על רשת הנחשבת) נאמר כי משרד התקשורת מצוי בתהליך עדכון כלל התעריפים הסיטונאיים ברשת הנייחת. כפועל יוצא מהזמן הרב שעבר מאז בניית מודל פרונטיר ומהשינויים המשמעותיים שחלו בשוק, ובהם כניסה של שחקנים נוספים לשוק תשתיות התקשורת ופרישה רחבת היקף של תשתית סיבים אופטיים עד בית הלקוח, החליט המשרד כי נדרש עדכון לאופן שבו נקבעים התשלומים המרביים בשוק הסיטונאי. פרסום מודל לשימוע לקראת תיקון התקנות התעכב מסיבות שונות, והוא צפוי להתפרסם לשימוע להערכת החברה בסוף הרבעון הראשון של שנת 2024 או ברבעון השני של שנת 2024.

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

ענף התקשורת בעולם ובמשק הישראלי מתאפיין בקצב התפתחות מהיר ובשינויים תכופים, הן מבחינה טכנולוגית, הן מבחינת המבנה העסקי של הענף והן מבחינת הרגולציה החלה עליו.

נוכח הגיוון בתחומי פעילות התקשורת של החברה, התפתחויות רגולטוריות ואחרות עשויות לעיתים להשפיע באופן שונה, ואף בכיוונים הפוכים, הן על תחומי פעילות שונים בקבוצה והן על גורמי הסיכון בה כלומר שינויים בהסדרה הרגולטורית ובגורמים נוספים המשפיעים לרעה על תחום אחד עשויים להשפיע לטובה על תחום אחר.

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

בשוק האינטרנט נרשמה עלייה משמעותית ברוחבי הפס וקצבי הגלישה, בעיקר עם פריסת תשתית סיבים ואימוץ שירותים מתקדמים ויישומי ערך מוסף. כמו כן, בשנים האחרונות נמשכת המגמה של צמיחה במונחי מספר הלקוחות. תחומי התמסורת ותקשורת הנתונים ללקוחות עסקיים וספקי תקשורת מתאפיינים מחד בגידול מהיר בצורכי רוחב הפס של הלקוחות ומאידך בירידה במחיר לנפח תעבורה נתון, אשר נובעת הן מהתפתחות הטכנולוגיה, המאפשרת הגדלת רוחב הפס בעלויות נמוכות מבעבר, והן מהגברת התחרות בתחום כמו כן, ניכר מעבר לשימוש בתשתיות עצמיות של ספקיות התקשורת.

בתחום שירותי האינטרנט, מתאפיין השוק במעבר לקוחות משירותי השוק הקמעונאי בו הלקוח רוכש את שירות הגישה ושירות התשתית מספקים שונים - לחבילות אחדות בהן שירות הגישה ושירות התשתית נרכשות מספק אחד. יחד עם זאת, לקוחות רבים עדיין מוטי מחיר ויעדיפו להתקשר עם ספק אינטרנט המציע מחירים אטרקטיביים ללקוח. כמו כן, מיצובה של מדינת ישראל כצומת תקשורת וטכנולוגיה גורם לביקוש מצד חברות גלובאליות לשירותי תקשורת נתונים לישראל. בעקבות כינון יחסים דיפלומטיים עם מדינות נוספות במזרח התיכון, צפוי גידול בביקוש לשירותי תקשורת בין המזרח התיכון לבין אירופה, שבחלקם יעברו דרך ישראל.

תחום פתרונות האינטגרציה מושפע מהמצב הכלכלי בארץ ובעולם, כמו גם משינויים טכנולוגיים. בשוק ניכרת מגמה של מעבר מרכישה של ציוד למוצרי תוכנה ושירותים מבוססי ענן, וכן הסתמכות על משאבי ענן ציבורי, ואולם צפוי כי לקוחות יאמצו מודל המשלב בין רכש ציוד לבין שירותי ענן.

בשוק התקשורת התבססה מגמת מעבר לטכנולוגיות מבוססות פרוטוקול IP, אשר מקדם את תופעת "הלכידות הטכנולוגי" בין מערכות התקשורת השונות. כמו כן, עלתה חדירתם של מכשירי קצה משולבים המאפשרים צריכת פתרונות תקשורת שונים באותו מכשיר (דוגמת שירותי סולאר ו-Wi-Fi).

שני אלה, יחד עם העלייה בזמינותן של טכנולוגיות מבוססות פרוטוקול IP ועם המגמה הנמשכת של הגדלת רוחבי פס, מאפשרים ללקוח, לרבות הלקוח העסקי, מגוון רחב של יישומים ושירותים על תשתיות מבוססות IP כגון שירותי טלפוניה, לרבות שירותי מרכזיה פרטית, שירותי העברת וידאו, טלוויזיה, רשתות פרטיות, שירותי רשת עם אפליקציות ארגוניות על תשתית האינטרנט וכיו"ב, שירותי ענן ושירותים בענן. התפתחויות אלה מובילות לגידול בביקוש לרוחב פס על ידי לקוחות תשתית האינטרנט ותקשורת נתונים של החברה. התפתחויות טכנולוגיות וירידת מחירי הציוד עשויות לאפשר למפעילים אחרים לספק שירותים דומים לשירותים שמספקת החברה אף בעלויות נמוכות יותר.

8.1.4. גורמי ההצלחה הקריטיים - בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

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.

8.1.5. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

במגזר העיסוקי כניסה של ספקי שירותי ענן גלובליים גדולים לשוק הישראלי כגון: GOOGLE, MICROSOFT, AWS, מייצרת תחרות רחבה ואפשרויות רבות בתחומי התקשורת והאינטגרציה. כמו כן, התפתחות טכנולוגיית ה- SDWAN והשימוש הגובר בה במגזר העיסוקי הכולל שילוב הטכנולוגיה ברשתות התקשורת של החברה מהווה הזדמנות להעשרת השירותים העסקיים המוצעים על ידי החברה והגדלת הכנסותיה.

8.1.6. חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

באופן מסורתי, חסם הכניסה העיקרי לתחום אספקת שירותי האינטרנט נבע מהצורך בהשקעות כבדות בתשתית טכנולוגית (לרבות מרחב כתובות IP) ובמערכות עוטפות (מערכות מידע לניהול הלקוח והתשתית) עד להשגת יתרונות לגודל, ומעלויות גבוהות הכרוכות בהקמת מערכי שיווק, מכירה, גבייה, תמיכה 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 וציוד, 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.

להערכת החברה, לאור האפשרות לפעול כספק ללא תשתית, חסמי הכניסה העיקריים לתחום הפעילות הינם נמוכים וכוללים צורך ברישום כבעל היתר כללי. עם זאת, על מנת לפעול כספק בעל תשתית בתחום הפעילות, נדרשים רישיון וכן השקעות הוניות גבוהות בתשתיות עצמן - הקמה, תחזוקה, תפעול שוטף ושדרוג מעת לעת. יצוין כי בחודש אוקטובר 2020 במסגרת פעילות משרד התקשורת להפחתת חסמי כניסה לתחומי התקשורת השונים, החליט משרד התקשורת להסיר חסמים לקבלת רישיון לביצוע פריסה ואספקת שירותי תשתית פס רחב באמצעות רישיון מיוחד למתן שירותי תשתית פס רחב באמצעות סיבים אופטיים או בתצורה אלחוטית של עורקי מיקרוגל/גלים מילימטריים, וזאת על מנת לעודד פריסת תשתיות אלה. במסגרת זו, הופחתו דרישות הסף לקבלת רישיון ונקבעו מגבלות ביחס להיקף השירותים שיסופקו מכוח הרישיון (מגבלה על כמות המנויים) ומשך הזמן שבו בעל הרישיון יוכל לעשות שימוש ברישיון. בחודש פברואר 2022 החליט משרד התקשורת לאפשר למפעיל כאמור שהינו בעל רישיון מיוחד לשירותי פס רחב, לרכוש שירותי שימוש בתשתיות פסיביות ממפעילים פנים ארציים בהתאם לתנאי תיק השירות של משרד התקשורת בעניין זה וזאת באזורים בהם החליטה בזק של לא לפרוש את רשת ה- FTTH שלה. חלק מבעלי הרישיונות האמורים עברו לפעול מכוחם של היתרים כלליים עם כניסתן לתוקף של תקנות היתר כללי.

8.1.7. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

תחום התקשורת הפנים ארצית הניחת 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.

נכון להיום ארבעת המפעילים הגדולים: בזק, סלקום, פרטנר והוט מחזיקים בכ-80%-90 משוק האינטרנט המבוסס סיבים במגזר הפרטי, ובזק מחזיקה לבדה למעלה מ-80% מנתח השוק במגזר העסקי.

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 המרביים 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. בשנת 2023 דווח על הסכם כזה בין פרטנר לבזק, לפיו תרכוש הראשונה (IRU) 120,000 קוויים מבזק, תמורת כ-570 מיליון ש"ח וכ-4% תחזוקה בשנה - המחיר מייצג כ-4,750 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.

להערכת החברה, משרד התקשורת אמור לעדכן משמעותית את המחירים הסיטונאיים באופן שישקף את ההסכם בין פרטנר לבזק כאמור לעיל.

קבוצות הוט ובזק הן היחידות במדינת ישראל שבבעלותן תשתית נייחת בפריסה ארצית או קרוב לכך. קבוצות אלו הינן ספקיות תשתית האינטרנט העיקריות לסקטור הפרטי בישראל והן מספקות גם שירותי תשתית אינטרנט למפעילים שאין ברשותם תשתית במסגרת השוק הסיטונאי. נכון ליום 30 בספטמבר, 2023 בזק מעניקה שירותי תשתית אינטרנט על גבי נחושת וסיבים לכ-1.5 מיליון משקי בית, מתוכם כ-1,029 אלף קמעונאיים, והיתר במסגרת השוק הסיטונאי, וכן פרסה החל משנת 2021 תשתית סיבים לכ-2 מיליון משקי בית. כמות מנויי הסיבים של בזק עומדת על כ-550 אלף מנויים, מתוכם כ-350 אלפי קמעונאיים והיתר סיטונאיים. להערכת החברה, הוט מעניקה שירותי תשתית אינטרנט לכ-761 אלפי משקי בית. רישיונה של IBC מאפשר מתן שירותי תשתית אינטרנט על גבי סיבים אופטיים לספקי שירותי גישה.

בחודש פברואר 2021 אושר הסכם בין סלקום ותש"י, להשקעה עם הוט בחברת IBC במסגרתו הוט הפכה לשותפה שווה ב-IBC ומחזיקה בעקיפין בכ-23% מהון המניות של IBC.

כחלק מתנאי האישור של שר התקשורת IBC התחייבה להגיע לפריסה של 1.7 מיליוני משקי בית עד לחודש פברואר 2026. כמו כן IBC העמידה "הצעת מדף" לכל מפעיל המעוניין לרכוש את שירותיה הכוללת את השירותים והתנאים המפורטים בהסכמי IRU של IBC עם סלקום והוט וכפופה להתחייבות מינימלית לגבי מספר הקווים לרכישה, וכן הצעת תעריף מופחת בהתאם לאישור האמור של שר התקשורת. נכון ליום 30 בספטמבר IBC פרסה תשתית סיבים לכ- 1.4 מיליוני משקי בית.

כמו כן, להערכת החברה, פרטנר מספקת שירותי תשתית אינטרנט לכ- 439 אלפי לקוחות מתוכם מנויי הסיבים האופטיים הסתכם בכ- 369 אלפי לקוחות.

להערכת החברה, יכולתה להתמודד בהצלחה עם התחרות בשוק התקשורת תלויה, בחלקה, בהקפדה וחתירה מתמדת לאספקת שירות איכותי ללקוחות במחיר תחרותי, מיקוד בעולם העסקי וכן ביכולתה לצפות ולהגיב למגמות ואירועים המשפיעים על השוק, לרבות הצגת שירותים וטכנולוגיות חדשות, שינויים בהעדפות הצרכנים, מגמות דמוגרפיות, תנאים כלכליים, אסטרטגיות תמחור של מתחרים ושינויים בסביבה המשפטית והרגולטורית.

החברה שואפת להמשיך ולצמוח בשירות הסיבים ולשפר את איכות שירותי התקשורת ללקוחות עסקיים ופרטיים. כמו כן, שואפת החברה לצמיחה מהירה בעולמות העסקיים. על מנת להתמודד עם התחרות המוגברת בשוק התקשורת, פועלת החברה, בין היתר על ידי: 1. הצעת חבילות שירותים המחזקות את נאמנות הלקוח ומרחיבות את סל השירותים שהוא רוכש מהחברה; 2. השקעה ברשתות החברה; 3. הגברת פעילות השירות בערוצים הדיגיטליים והגברת מערך השיווק;

להערכת החברה, בין הגורמים המשפיעים או העלולים להשפיע לרעה על מעמדה התחרותי, ניתן למנות: החלת רגולציה מכבידה; אי הפחתה של מחירי השוק הסיטונאי; הקלות נוספות בחובת ההפרדה המבנית לבזק ו/או להוט; מקורות מימון, תקלות טכניות מערכתיות ו/או מתקפות סייבר שיפגעו באספקת שירותי התקשורת על ידי החברה וכיו"ב.

8.2. מוצרים ושירותים

החברה מציעה שירותים נייחים הכוללים שירותי אינטרנט, שירותי אינטגרציה וענן, אינטרנט לעסקים, קישור IP למרכזיות ותשתית סיבים אופטיים בפס רחב במהירות גבוהה (במתווה השוק הסיטונאי).

כספקית שירותי אינטרנט המספקת גישה לרשת האינטרנט העולמית, החברה מציעה ללקוחותיה, לבד מגישה ושירותי ISP גם שירותי נלווים נוספים, כגון שירותי ערך מוסף, שירותי סינון תכנים, סייבר, שירותי כתובת IP קבועה, צפויה להשיק חבילות גיימינג, שירותי ענן מתקדמים וכיו"ב.

כמו כן, החברה מציעה ללקוחותיה העסקיים שירותי ערך מוסף בהתאמה אישית, המשלבים מערך של פתרונות לרבות תשתיות רשת ונתונים בפריסה ארצית, שירותי אירוח וקישוריות אינטרנט, פתרונות אבטחת מידע מתקדמים, פתרונות אינטגרציה, שירותים ייעודיים ללקוחות בעלי מספר סניפים ורשתות

מסחריות, אחסון מידע עסקי במרכז נתונים ושירותי ענן מתקדמים ומאובטחים. שירותי ISP ושירותי האינטרנט כוללים השכרה של ציוד נלווה לרבות מודמים ונתבים.

מכירות ציוד ומכשירים בתחום התקשורת הנייחת כוללות מכירה והשכרה של מודמים, נתבים, שרתים וציוד חומרה. החברה מציעה מגוון רחב של תכניות וחבילות בקשר עם השירותים שמטרתן לענות על הצרכים של השווקים השונים.

כמו כן, החברה מספקת שירותי קישור מתקדמים לעסקים, לרבות קישוריות בין צמתי התקשורת העסקיים והפרטיים, ובתמסורות לחו"ל לצרכי קישוריות אינטרנטית. הקיבולת הנייחת כוללת גם קיבולת שהחברה שוכרת מספקי שירותי תקשורת נייחים אחרים, כמו גם תשתית סיבים אופטיים פנימיים וקישורי רדיו בגלי מיקרו נלווים, בעיקר ללקוחות עסקיים.

8.3. לקוחות מהותיים בתחום הפעילות

שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה אלפי דולר	לקוח א' (יס) (*)
12%	6,364	

(*) חברת תקשורת מובילה בישראל.

תיאור עיקרי הסכמים עם לקוחות:

א. ביום 3 באפריל 2022, דיווחה החברה על הגעתה להסכמה עם חברת תקשורת (להלן: בסעיף זה: "הלקוח") (המתואר בטבלה לעיל), לפיה תספק החברה ללקוח שירותי אפיון 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 א' לעיל). כמו כן, הובהר כי כל לקוח נוסף של השירותים מעבר לרף שהוגדר בין הצדדים, יזכה את החברה בתשלום נוסף, כפי שהוגדר בהסכם. ביום 10 בספטמבר 2023, דיווחה החברה על הארכת ההתקשרות לשנה וחצי נוספות עם הלקוח, וזאת עד ליום 31 בדצמבר 2025 בהיקף כספי תלוי לקוחות, אשר להערכת החברה לא יפחת מההיקף של ההתקשרות הנוכחית. בנוסף, ללקוח קיימת אופציה להארכת ההתקשרות בשנה וחצי נוספות, בתנאים זהים.

8.4. שיווק והפצה

החברה פועלת בשלושה סגמנטים:

- (1) מגזר המפעילים - מפעילי תקשורת אשר לא מעוניינים להקים תשתית עצמאית.
- (2) מגזר עסקי - במגזר העסקי החברה פועלת בעיקר כמוצר משלים עם תשתית בזק, בשיווק של בזק.
- (3) מגזר פרטי - במגזר הפרטי החברה משווקת ומוכרת באמצעות פרסום ומוקדי השירות והמכירה שלה.

8.5. צבר הזמנות

8.5.1. למועד הדוח, לחברה צבר הזמנות בגין מתן שירותי תקשורת עבור מגוון לקוחותיה בסך של כ- 1.9 מיליון דולר ארה"ב (בשנת 2022 עמד הצבר על כ- 1.5 מיליון דולר).

8.5.2. צבר ההזמנות של החברה בתחום מתפלג כדלקמן :

תקופה	צבר הזמנות (אלפי דולר)
Q1.2024	460
Q2.2024	435
Q3.2024	219
Q4.2024	165
2025	490
2026	163

8.5.3. בנוסף, נכון לתאריך הדוח ולתאריך פרסום הדוח לחברה צבר הזמנות מחייבות בגין מכירת ציוד בסך של כאלפיים דולר וכ- 1.5 אלפי דולר, בהתאמה, אשר טרם הוכרה הכנסה בגינם בדוחות הכספיים לשנת 2023. להערכת החברה, ההכרה בהכנסות בגין הצבר כאמור תבוצע במחצית הראשונה של 2024.

8.6. תחרות

התחרות בתחום התקשורת הפנים-ארצית הנייחת, גוברת בשנים האחרונות בעיקר בתשתיות ומצד קבוצות התקשורת הגדולות, בין היתר לאור יישומו של השוק הסיטונאי הפאסיבי. לראשונה מהקמת המדינה יש שלוש 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, ועל אף הכתוב לעיל, המחירים הקמעונאיים בשוק האינטרנט דומים בין המתחרים, וגבוהים יחסית ומייצרים רווחים גבוהים למפעילים הגדולים.

חלקה של החברה בשוק כרגע הנו זניח.

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. להערכת החברה לאחר כ- 5 שנים שהמשרד עודד השקעות, יעבור המשקל לעידוד תחרות קמעונאית.

הגורמים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה ומתחרים עיקריים:

- היכולת לשמור על מבנה עלויות התשומות נמוך ומכך לשמור על מחיר קמעונאי אטרקטיבי.
- רמת השירות ואיכות הרשת.

8.7. עונתיות

החברה מצויה בתחילת דרכה בתחום ובשלב זה לא חשופה למגמות עונתיות משמעותיות.

חלק ב': תחום פעילות עסקי גלובלי

9. מידע כללי אודות תחום פעילות עסקי גלובלי

9.1. תשתיות תחום הפעילות

תחום פעילות זה פועל על בסיס שתי תשתיות עיקריות - לוויינית וקרקעית.

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.

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.

9.2. מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו

ככלל, לצורך אספקת שירותי תקשורת בתחום הפעילות, 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.

להלן מגמות עיקריות בתחום:

9.2.1. תחרות גוברת בתחום העסקי הגלובלי ותמורות במחירי השירותים

ענף התקשורת, בו פועלת הקבוצה, מאופיין בתחרות 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.

בקונגו קיימים ארבעה (4) ספקי סלולר, כאשר החברה מספקת שירותי תקשורת לאחד משני ספקי הסלולר המרכזיים, וודאקום, אשר להערכת החברה נתח השוק שלה בקרב חברות הסלולר עומד על כ- 35%.

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 בסעיף גורמי הסיכון להלן.

9.2.2. 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.

9.2.3. שינויים משמעותיים בעולמות הטכנולוגיה הלוויינית ומגמות תחרותיות

חברות הלוויין המובילות מפעילות לוויינים 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.

להלן מספר דוגמאות:

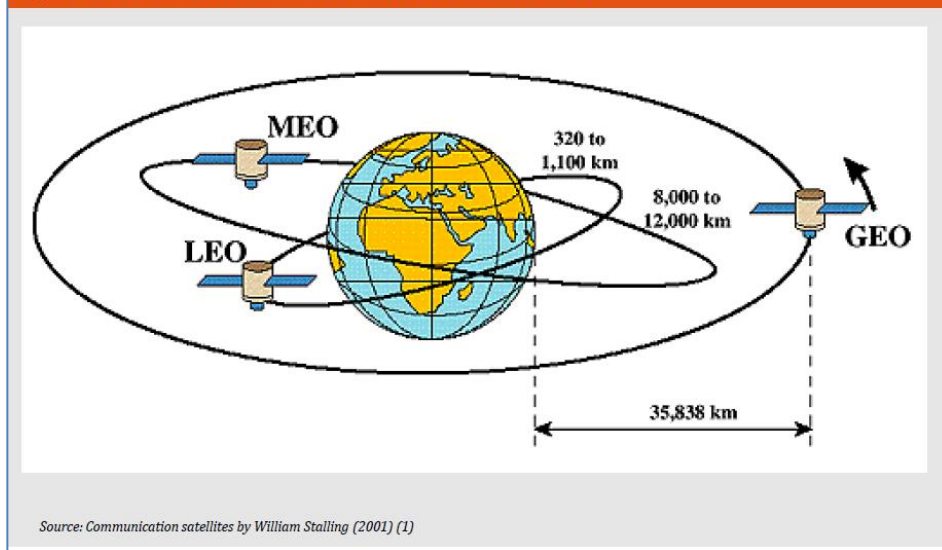
לווייני NGSO

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

להלן תרשים המדגים את מסלולי וגובה הלוויינים השונים:

Figure 1: Presentation of LEO, MEO and GEO orbits



לווייני MEO

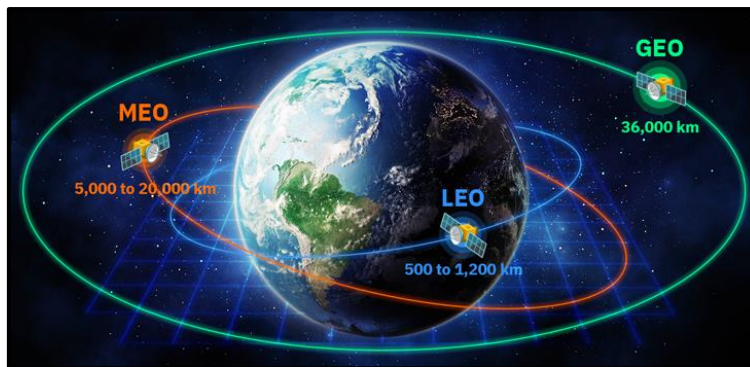
חברת SES שהינה חברה הלוויין הגדולה ביותר בעולם במושגי גודל צי לוויינים (מעל ל-50 לווייני GEO פעילים ו-11 לווייני MEO) היא חלוצת לווייני ה-MEO, וכיום החברה היחידה בעולם שפועלת בטכנולוגיה זאת. החברה הרחיבה את פעילותה בתחום ה-MEO ושיגרה לווייני Gen 2-mPOWER אשר יהיו מבצעים ברבעון הראשון של 2024. אלו יתנו מענה רחב וגלובאלי לשינויי דרישות השוק.

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

לווייני LEO

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

ישנם שתי חברות שמובילות את שוק לווייני ה-LEO המיועד לשימושים אזרחיים. 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

החברה מאמינה שבשנים הקרובות טכנולוגיית ה-LEO תצבור תאוצה בעולם ובאפריקה בפרט ותהווה סגמנט שילך ויתפתח מבחינת נתח שוק.

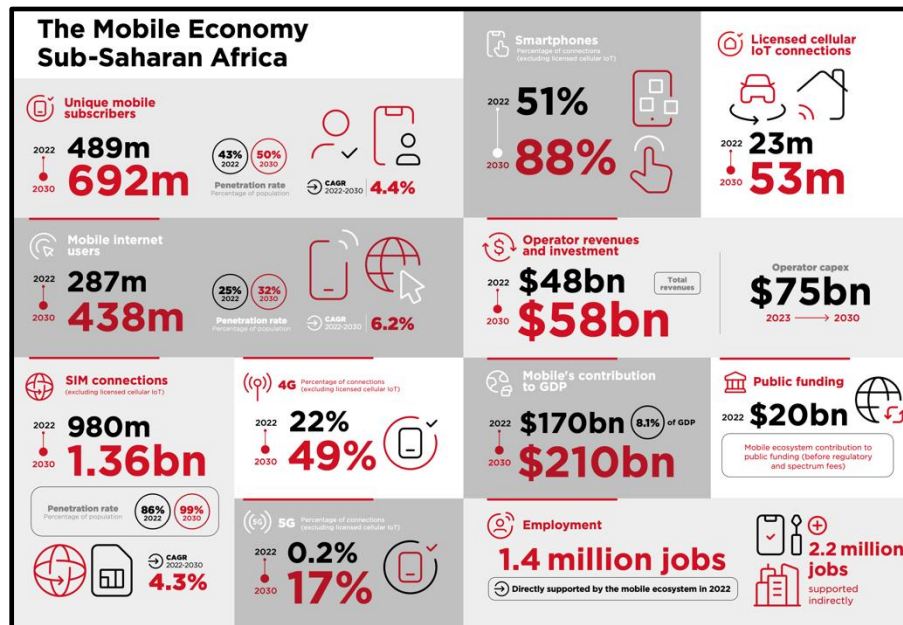
המפעיל החזק והמוביל סטארלינק מוכר את שירותיו במחירים נמוכים בהרבה מהמקובל בתעשייה ופועל באופן ישיר מול לקוחות הקצה - במובן זה סטארלינק משנה את התעשייה באופן קיצוני ומאיימת על המודלים העסקיים הישנים.

לעומת זאת, SES ולווייני ה-MEO שלה פועלים במתכונת עסקית המתאימה לאינטגרטורים ולמגזר העסקי, החברה העמיקה את קשריה ויכולותיה בתחום זה ורואה בו פוטנציאל עסקי בעל הזדמנויות בשנים הקרובות בכל הקשור לשירותי לוויין בקצבי רוחב פס גבוהים, בעיקר באפריקה. כך למשל, הדור הבא של לווייני ה-MEO הושק ע"י SES ברבעון הרביעי של שנת 2023 והחברה כבר החלה בשיווק במספר עסקאות בהובלתה, באופן אשר העניק לה יתרונות תחרותיים על פני מתחרותיה. השירות החדש משמש 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.

השינויים הטכנולוגיים, יחד עם הביקוש הגובר מצד משתמשי הקצה מייצרים גידול טבעי בשוק

הסלולר והאינטרנט, לצד גידול בהשקעה מצד ספקיות התקשורת ובגידול בהכנסות שלהן :



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

הדבר מעודד את מפעילי הסלולר לחפש פתרונות זולים יותר מלוויין לחיבור לאינטרנט ואנו חווים וצופים צמיחה בפריסת תשתיות תקשורת קרקעית המבוססת כבל אופטי, גם בין מדינות שכנות תוך חיבור למדינות הגובלות באוקיינוס ומשם לכבלים התת ימיים העולמיים.

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 (לדוגמה MEO) ופועלת על מנת לאמץ טכנולוגיות אשר להערכת החברה עשויות 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.

9.3. מגמות תחרותיות בתחום הפעילות ומודל הפעילות של החברה בתחום

במהלך השנים האחרונות השווקים בהם פועלת החברה מאופיינים במספר מגמות משולבות. 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, כמפורט בהרחבה לעיל. 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 שבהמשך, שיפורים טכנולוגיים מאפשרים הרחבה של סלי השירותים המסופקים על ידי החברה ומתחרותיה, ומהווים הצעה ללקוחות של פתרונות חכמים לעסקים, מערכות ניהול מידע, ניהול קיבולת וכיו"ב.

עם זאת, קיימים אתגרים משמעותיים. 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 רוחב הסרט באופן המוזיל עלויות הן לספק והן ללקוח.

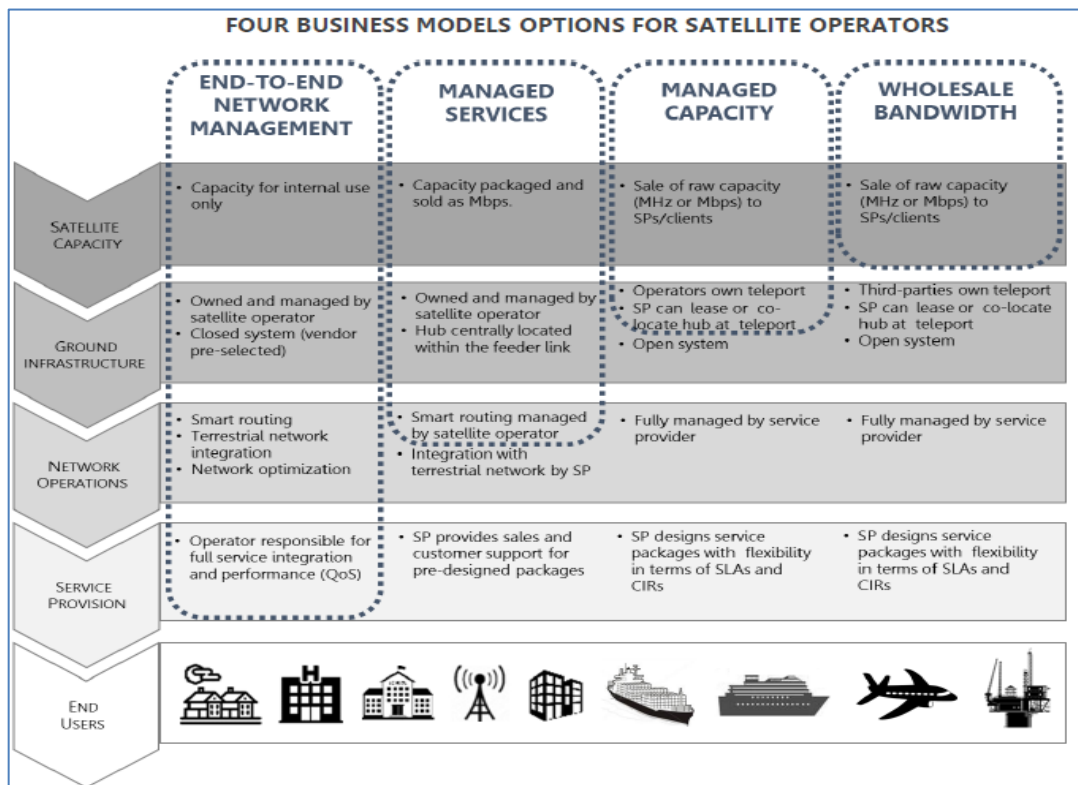
מגמות אלה משקפות אתגרים משמעותיים לפעילות החברה, אשר נדרשת להתמודד עם ירידת מחירים לצד טכנולוגיות רבות המתחרות זו לצד זו. לשם כך, פועלת החברה באופן אינטנסיבי להרחבת הצעת הערך שלה ללקוחות, ביצוע מאמצי מכירה, ניסיונות להרחבת סלי מוצריה/שירותיה, פיתוח מוצרים וכיו"ב, וזאת על מנת להתמודד עם התחרות העזה.

ככלל, וכמגמה כללית, 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.

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 לחלופין 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.

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, כאשר לאחרונה חברות אלו מנסות לחבור לחברות תוכן כחלק משירותי ערך מוסף שהן מבקשות להעניק ללקוחות וכיו"ב:



החברה פועלת באפריקה בקצה העליון של המודל - "ספק שירות". השינויים העמוקים בתעשייה מייצרים אתגרים מורכבים למודל זה בעיקר לספקי שירות קטנים, כדוגמת החברה. לכן, ביצעה החברה במהלך השנתיים האחרונות התכנסות להצעות ערך ממוקדות, שת"פ עם מפעילי לוויין שאינם פועלים באופן ישיר מול לקוחות, בטריטוריות ממוקדות ותוך הפחתה משמעותית בתשומות. בין היתר מקפידה החברה על ניצול מקסימאלי של הקיבולת הפנויה והימנעות מחוזים ארוכי טווח עם ספקי לוויין וסיבים, זאת באופן המאפשר לחברה ניטור וניהול יעיל של חוזה החברה מול לקוחות ושמירה על מרווחי תשואות איכותיים, במקביל לניהול משא ומתן שוטף עם ספקי החברה, על מחירי הקיבולת וכיו"ב. גם בתקופת הדוח, המשיך הליך פריסת תשתית הכבלים האופטיים, בעיקר בתוך היבשת עצמה, מעבר למדינות החוף ובתוך המדינות מעבר לערים המרכזיות. ביוני 2022 היקף פריסת הסיבים האופטיים ביבשת אפריקה עמד על 1.184 מיליון ק"מ (גידול של כ- 44% בחמש שנים).³

פרויקט סימבה-Africa2

במאי 2020, פייסבוק הודיעה על שותפותה עם מפעילים אפריקאים ועולמיים מובילים לבניית מערכת כבלים תת ימיים - Africa2, ומיתוג מחדש של פרויקט סימבה⁴ הפרויקט צפוי להיות פעיל במהלך שנת 2024.

³ מקור:

[faidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.africanwirelesscomms.com/Media/Default/archive/AWCY/2022/AWCY22-CH7.pdf](https://www.africanwirelesscomms.com/Media/Default/archive/AWCY/2022/AWCY22-CH7.pdf)

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



RFS
2024

Cable Length
45,000 km

Owners

Bayobab, China Mobile, Meta, Orange, Saudi Telecom, Telecom Egypt, Vodafone, WIOCC

<https://www.submarinenetworks.com/en/systems/asia-europe-africa/2afri>

למיטב ידיעת החברה, להלן פירוט בדבר עיקרי יתרונות וחסרונות השירות על גבי לוויין אל מול שירות על גבי כבל

אופטי:

חסרונות	יתרונות	
- העדר אפשרות לקשר בין שתי נקודות ללא רצף תשתית או מתקנים ביניהן. - תלות בתשתית קרקעית, בין היתר, עקב זמן פריסה ארוך ותלות בתוואי הקרקע. המשמעות הינה מספר רב של נקודות כשל לאורך הסיב עד לבית הלקוח. - חשיפה לפגיעה פיזית. - שימוש בכבל הוא מנקודה לנקודה. על מנת לשרת קבוצה גדולה של משתמשי קצה, יש להעמיד פתרון מרובה תשתית קרקעית או להיעזר בטכנולוגיות אלחוטיות או לוויין למקטע האחרון. - הכבל באפריקה מאופיין בריכוזיות נשלטת רגולציה, אשר בחלק מהמדינות מכתיבות עדיין מחירים גבוהים.	- 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
- מחיר הקיבולת יחסית גבוה בהשוואה לכבל האופטי. - השירות עלול להיות מושפע במידה מסוימת מתנאי מזג האוויר. - שיהוי (latency) גבוה עבור לווייני GEO.	- 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.	לוויין

	- כיסוי רחב המאפשר הסטת משאבים מאזור לאזור בהתאם לביקוש בשוק.	
--	---	--

9.4 חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

9.4.1 חסמי כניסה

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

9.4.1.2 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'.

9.4.1.3 ידע זה דורש כח אדם בעל מומחיות וניסיון ייחודיים.

9.4.1.4 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.

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

9.4.1.6 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.

9.4.2 חסמי יציאה

למיטב ידיעת החברה לא קיימים חסמי יציאה מהותיים בתחום.

9.5 תחליפים לשירותים בתחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למיטב ידיעת החברה, קיימים התחליפים הבאים :

אספקת שירותי תקשורת נתונים באמצעות סיבים : תקופת הקורונה הביאה עימה האצה משמעותית בפריסת תשתיות סיבים, תשתית זו זולה יותר מתשתית לוויין, ולכן במקומות בהם יש פריסת סיבים הביקוש ללוויין 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 Bharti Airtel Limited, Orange S.A ו-Vodacom Pty המספקים 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 ללוויין ובכך לחסוך בעלויות הקישור הלווייניות.

9.6. מוצרים ושירותים

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.

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

9.6.2. **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.

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

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

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

אספקת שירותי תקשורת באמצעות טכנולוגיית לוויין מתקדמת:

שירותי LEO - שירותים אלו הינם לוויינים בשיהוי נמוך יותר בהשוואה ללווייני ה-MEO שירותים אלו של חברת Oneweb וחברת Starlink. שירותי חברת Starlink נמצאים כבר בשימוש, ושירותי חברת Oneweb צפויים להיכנס לשימוש בקרוב. 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 בשוקי 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, כאשר יחד עם מנהלי מכירות שמחזיקים בקשרים עסקיים עם מקבלי ההחלטות בחברות התקשורת בטריטוריות בהן פועלת החברה, נוצר תמהיל ייחודי בענף ויכולות שמביאות את קהל לקוחות החברה לשביעות רצון גבוהה ובכך החברה מצליחה לשמר בסיס לקוחות איתן שמלווה אותה לאורך שנים רבות.

להלן עיקרי השירותים המסופקים באמצעות התשתיות השונות:

מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי לוויין	מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי כבל אופטי
אספקת שירותי תקשורת באמצעות טכנולוגיית לוויין מתקדמת: "O3b Networks Ltd." וה-mPOWER שהם Gen 2 של הלוויינים, 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: שיהיו נמוך בטכנולוגיית לוויין, רוחבי פס גמישים מאוד (בין 30 מגה ל- 10 ג'יגה) אשר עונים על הצורך של חברות הסלולר ושאר הסקטורים ככל שהם משנים טכנולוגיות של סלולר - לדוגמה מעבר מטכנולוגיית 3G לטכנולוגיית 4G(LTE). שירות זה מייצר תחרות משמעותית לתשתיות הסיבים. 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 ולנצל באופן מקסימאלי (ניצול הקיבולת), תוך ניתוב בין סוגי התשתיות בהתאם לצרכי הלקוח (כגון לוויין וסיבים).	שירותי ערך מוסף ושירותים נלווים, כגון שירותי ענן, שרתים וירטואליים, שירותי אספקת תשתית סיבים, אבטחת מידע וכיו"ב. שירות ה-SDWAN MAX המשמש לצרכי ניצול תשתיות הסיבים לרמה מקסימלית תוך אספקת רמת שירות איכותית, חסכון בהוצאות חומרה (נתבים, מתגים, FIREWALLS), חסכון ברוחבי פס, חסכון בהוצאות IT והוצאות על תשתיות משמעותיות. יתרון משמעותי נוסף של שירות זה, הנו היכולת לשלב בין סוגי תשתיות ולנצל באופן מקסימאלי (ניצול הקיבולת), תוך ניתוב בין סוגי התשתיות בהתאם לצרכי הלקוח (כגון לוויין וסיבים).
מכירה של מקטעי חלל גולמיים (MHz) על לוויינים שונים, קישור בין שני משתמשי קצה לצורך הקמת מערכת תקשורת פרטית בין נקודות מרוחקות.	הקמת רשתות תקשורת וניהול פרויקטים מורכבים מותאמים לצרכי הלקוח.
החברה מתמחה בפרוייקטי "Turn Key", בין היתר, עבור תשתיות ושירותים נלווים המוטמעים ומנוהלים בשוטף על ידי החברה בלבד. באמצעות שירות ה-SDWAN MAX החברה מנהלת ללקוח	

מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי כבל אופטי	מוצרים ושירותים שהחברה מספקת על גבי לוויין
את תשתיות התקשורת באופן ייחודי ומבדל, ובכך מאפשרת חיסכון בולט בהוצאות ללקוח של ניהול רוחבי פס והוצאות IT.	שירותי תשתית (חיבור פיס) וקישור (ISP) סיבית לרשת האינטרנט.
החברה בנתה בשנים האחרונות קשרים עסקיים מול ספקי התוכן המובילים בעולם (גוגל, FACEBOOK, LYNX) לטובת שיפור רמת השירות ללקוחות התשתית של החברה, כאשר שירות זה מאפשר להם לקבל שירות של תוכן בצורה מהירה, וישירה מול ספקי התוכן.	שירותי קישוריות, מידע ושידור על בסיס לוויין לצרכי אינטרנט, סלולר וכיו"ב. שירותי טלפורט לווייני, הקמת רשתות תקשורת לווייניות ושירותים וירטואליים.
שירותי הקמה והפעלה של רשתות תקשורת פרטיות פנים ארגונית על בסיס מקטעי לוויין עבור ארגונים בעלי מספר סניפים מרוחקים (כגון, חברות סלולר, בתי עסק, ארגונים פיננסיים וכד'). כמו כן, החברה הקימה מערכת לניהול VSAT שמשלבת ארבעה לוויינים באופן שמכסה את יבשת אפריקה ומקנה יתרון מול המתחרים. שירות פעיל ברשתות פרטיות הינו - SD BRANCH שמבוסס על חיבור לקוחות עם ריבוי סניפים לאתר המרכזי של הלקוח. מוצר זה משפר משמעותית את חווית הלקוח ומפחית עלויות ומפחית עלויות בצורה משמעותית ללקוח.	שירותי הקמה והפעלה של רשתות תקשורת פרטיות פנים ארגונית על בסיס תשתית סיבים, לרבות רשתות MPLS עבור ארגונים בעלי מספר סניפים מרוחקים (כגון, חברות סלולר, בתי עסק, ארגונים פיננסיים וכד'). שירות חדש שהושק ברשתות פרטיות הינו - SD BRANCH שמבוסס על חיבור לקוחות עם ריבוי סניפים לאתר המרכזי של הלקוח. מוצר זה משפר משמעותית את חווית הלקוח ומפחית עלויות ומפחית עלויות בצורה משמעותית ללקוח.
שירותי תשתית (חיבור פיס) וקישור (ISP) סיבית לרשת האינטרנט.	שירותי קישוריות, מידע ושידור על בסיס לוויין לצרכי אינטרנט, סלולר וכיו"ב. שירותי טלפורט לווייני, הקמת רשתות תקשורת לווייניות ושירותים וירטואליים.
שירותי ניהול רשת (SDWAN): שירות שמבוסס על טכנולוגיה מתקדמת של תשתיות אחודות המייצרות פלטפורמה חכמה שמספקת ללקוח גמישות וחיסכון בניהול משאבי לוויין או סיבים. 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 מהווה כ- 50% מכלל תעבורת הרשת.	שירותי תשתית (חיבור פיס) וקישור (ISP) סיבית לרשת האינטרנט.

לפרטים בדבר ההכנסות שנבעו לחברה מתחום הפעילות ראו סעיף 7 בפרק 2 לעיל.

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

שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה אלפי דולר	
20%	11.028	(*) Vodacom

(*) לקוח זה הינו חברת תקשורת הממוקמת ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו. בהמשך ההכנסות מלקוח זה בשנים 2020-2023 כולל עמדו על סך ממוצע של כ- 1 מיליון דולר לחודש.

עסקת וודאקום חודשה לשנה נוספת בין מרץ 2023 ועד למרץ 2024 לאספקת שירותי תקשורת לוויינית, שירותי אינטגרציה ושירותי ערך מוסף - בהיקף של כ-1 מיליון דולר בחודש, והצדדים מקיימים מו"מ על המשך ההתקשרות. בשלב זה ההתקשרות נמשכת על בסיס חודשי.

9.8.2. **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
2021	2022	2023	
69%	52%	72%	מפעילי תקשורת
31%	48%	28%	עסקים קטנים

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

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

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

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

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

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

9.9. שיווק והפצה

ראו סעיף 13 בפרק 4 להלן.

9.10. צבר הזמנות

9.10.1. למועד הדוח, לחברה צבר הזמנות במגזר שוק עסקי גלובלי עבור מגוון לקוחותיה בסך של כ- 11.1 מיליון דולר ארה"ב (בשנת 2022 עמד הצבר על כ- 18.5 מיליון דולר).

9.10.2. צבר ההזמנות של החברה בתחום מתפלג כדלקמן:

צבר הזמנות (אלפי דולר)	תקופה
4,156	Q1.2024
1,272	Q2.2024
980	Q3.2024
683	Q4.2024
1,739	2025
1,159	2026
1,102	2038-2027

9.10.3. בנוסף, נכון לתאריך הדוח ולתאריך פרסום הדוח לחברה צבר הזמנות מחייבות בתחום זה בגין מכירת ציוד בסך של כ- 108 אלפי דולר ו- 274 אלפי דולר, בהתאמה, אשר טרם הוכרה הכנסה בגינם בדוחות הכספיים. להערכת החברה, ההכרה בהכנסות בגין הצבר כאמור תבוצע במחצית הראשונה של 2024.

9.11. תחרות

9.11.1. תנאי התחרות בתחום הפעילות:

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

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.

9.11.2. על מנת להתמודד עם התחרות פועלת הקבוצה במישורים הבאים:

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. 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.

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.

9.11.3 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.

פעילות החברה במגזר זה אינה חשופה לעונתיות.

חלק ג': תחום בטחוני ממשלתי

10. תחום בטחוני ממשלתי

10.1. מידע כללי על תחום הפעילות

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 11.7 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 הקרקעיות 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 7 בפרק 2 לעיל.

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

ראו סעיף 22 בפרק 4 להלן.

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

לשינויים בהיקף הפעילות בתחום כתוצאה ממגמת צמיחה בשוק התקשורת, והשפעתם על פעילות החברה בתחום ראו סעיף 8.1 בפרק 2 לעיל.

10.1.3. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

למגמת הצמיחה בשוק התקשורת כתוצאה מהתפתחות הטכנולוגיה והשפעתה על פעילות החברה בתחום ראו סעיף 8.1 בפרק 2 לעיל.

10.1.4. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

ראו סעיף 12 בפרק 4 להלן.

10.1.5. 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 נידת הינו קבלת זיכיון הפצה מספקיות של שירותי התקשורת הלוויינית הניידת, שכן, למיטב ידיעת החברה קיימות בעולם, נכון למועד זה, שתי ספקיות שירותי תקשורת לוויינית נידת עיקריות. לפרטים אודות התקשורות החברה כאמור, ראו סעיף 17.4 בפרק 4 להלן.

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

10.1.6. תחליפים לשירותי תקשורת לוויינית נידת 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 סלולריים. 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 נידת, 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 (לדוגמה: רשתות צבאיות). טכנולוגיות אלו מוגבלות טווח ותלויות בקיומה של תשתית קרקעית.

היתרון העיקרי של שירותי תקשורת לוויינית נידת 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 (סלולרית או קרקעית) באזור או כאשר תשתית זו אינה מתאימה לצורכי הלקוח.

10.1.7. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים

ראו סעיף 11.7 להלן.

10.2. מוצרים ושירותים

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 11.1.1 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.

10.3. פילוח הכנסות ורווחיות השירותים

לפרטים בדבר ההכנסות שנבעו לחברה מתחום הפעילות ראו סעיף 7 בפרק 2 לעיל.

10.4. לקוחות

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- 99% מסך ההכנסות מתחום זה.

בשנת 2023 לא היו לחברה לקוחות מהותיים בתחום זה (לקוח אשר סך הכנסותיו עולה על 10% מסך הכנסות החברה).

10.5. שיווק והפצה

ראו סעיף 13 בפרק 4 להלן.

10.6. צבר הזמנות

10.6.1. למועד הדוח, לחברה צבר הזמנות בתחום הבטחוני ממשלתי עבור מגוון לקוחותיה בסך של כ- 17.5 מיליון דולר ארה"ב (בשנת 2022 עמד הצבר על כ- 3.1 מיליון דולר).

10.6.2. צבר ההזמנות של החברה בתחום מתפלג כדלקמן:

צבר הזמנות (אלפי דולר)	תקופה
3,709	Q1.2024
3,077	Q2.2024
2,591	Q3.2024
1,667	Q4.2024
2,307	2025
2,305	2026
1,879	2027-2038

10.6.3. בנוסף, נכון לתאריך הדוח ולתאריך פרסום הדוח לחברה צבר הזמנות מחייבות בגין מכירת ציוד

בתחום זה בסך של כ- 856 אלפי דולר ו- 1,451 אלפי דולר, בהתאמה, אשר טרם הוכרה הכנסה בגינם בדוחות הכספיים. להערכת החברה, ההכרה בהכנסות בגין הצבר כאמור תבוצע במחצית הראשונה של 2024.

10.7. תחרות

10.7.1. 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).

10.7.2. 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.

10.7.3. 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

11. גורמי הצלחה קריטיים והשינויים החלים בהם

להערכת החברה, גורמי הצלחה הקריטיים העיקריים בתחומי הפעילות בהן פועלת החברה הינם: רמת שירות גבוהה ללקוח המעניקה חוויית 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 לצרכי 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 דיגיטל 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 ייקחו חלק גורמים מקצועיים 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.

12. שיווק, מכירה והפצה

פעילות שיווק - פעילות השיווק של החברה נעשית תוך התמקדות בלקוחות ובשוקים 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.

שיווק בעולמות האינטרנט בישראל –

החברה מיישמת גישה רב-ערוצית על מנת לכוון לפלחי שוק שונים ולתאם את אסטרטגיית המכירות והשירותים הן עבור לקוחות עסקיים והן עבור לקוחות פרטיים. החברה מעניקה שירות ללקוחותיה במספר ערוצים: מוקדים טלפוניים, שירות באמצעות Whatsapp שירות עצמי באמצעות אתר האינטרנט, כמו גם באמצעות

נגישות דרך רשתות חברתיות. כל ערוצי השירות של החברה מנוטרים ומנותחים באופן שוטף על מנת להבטיח את איכות השירותים ולאתר תחומים הדורשים שיפור.

לקוחות החברה יכולים לפעול במתכונת "שירות עצמי", במגוון ערוצים. השירותים הניתנים בערוצים אלו כוללים מידע כללי וספציפי, לרבות, מידע על תכניות התעריפים בחברה ויתרת חשבון וחובים. כמו כן, טכנאי החברה מספקים ללקוחות החברה שירותי התקנה ותיקון. צוות המכירות עובר הכשרה שוטפת כדי לשפר את כישוריהם במכירת פתרונות מתקדמים והענקת שירות יעיל, מדויק ואדיב. כמו כן, לחברה משווקים ספציפיים המכוונים לפלחי אוכלוסייה מוגדרים. שיווק אסטרטגיית השיווק של החברה מדגישה מתן ערך ללקוח בין היתר, במתן שירות זמין, הוגן, איכותי ואמין, ויכולת לספק פתרון רחב לכלל צרכי התקשורת של לקוחות שונים באופן הממקסם את הפוטנציאל העסקי עבורה. פעילויות השיווק של החברה מבוססות על פרמטרים העולים אגב הניסיון שצוברת החברה בפעילויותיה. החברה רואה בשירות מיטבי ומתן ערך ללקוחות, בין היתר על ידי יצירת חבילות שירותים ומוצרים התואמים את צרכי הלקוחות, כערוץ מרכזי ליצירת מערכת יחסים ארוכת טווח עם הלקוחות ויצירת נאמנות המבוססת על שירות איכותי ומותאם. החברה פועלת כל העת לשדרג ולחזק את הקשר עם לקוחותיה, בין היתר על ידי הרחבת מערך השירותים הדיגיטליים המוצעים ללקוח ומאפשרים לו לתקשר עם החברה בנוחות וביעילות.

13. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים מהותיים

13.1. משיבי לוויין

הקבוצה חוכרת משיבי לוויין. לפרטים נוספים אודות חכירת המשיבים ראו סעיף 17.1 בפרק זה להלן.

13.2. כבלים אופטיים

הקבוצה חוכרת סיבים אופטיים. לפרטים נוספים אודות חכירת המשיבים ראו סעיף 17.2 בפרק זה להלן.

13.3. 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.

14. נכסים לא מוחשיים

14.1. 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/זיכיונות נוספים רבים כגון Mitel, Satcube, Silverpeak, ועוד.

במסגרת השילוב של תשתיות ושירותי ערך מוסף, חתמה החברה על הסכמי שת"פ עם החברות הבאות: 1. SECUNITY חברה המתמחה בשירותי סייבר; 2. Qantom - 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.

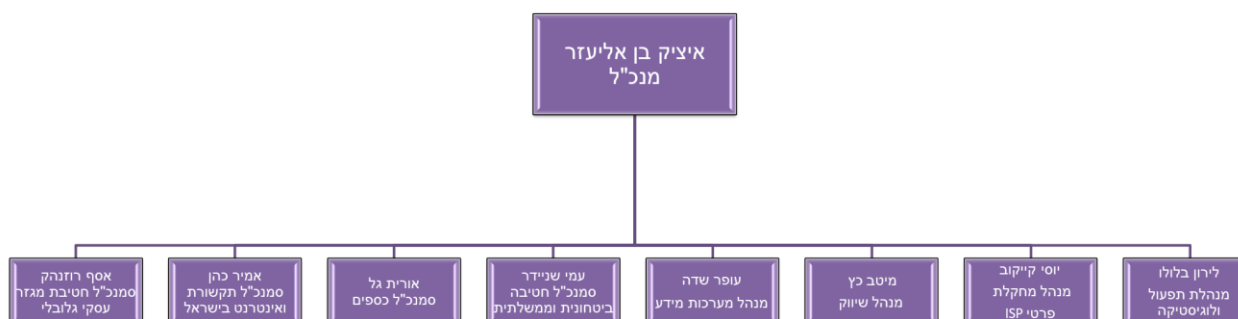
14.2. במסגרת מאמצי החברה להעמיד ללקוחותיה את פתרונות הטכנולוגיה המיטביים, החלה החברה בשיתוף פעולה עם חברת חלל-תקשורת בע"מ (להלן: "חברת חלל"), לבניית פתרונות ומוצרים על בסיס יכולות

קיימות של 2 החברות המבוססות על תשתיות לוויין וקיבולת של חברת חלל ומערך שירותים מנוהלים ע"י החברה. 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.

15. הון אנושי

נכון ליום 31.12.2023, בקבוצה 100 עובדים הכוללים מהנדסים, טכנאים, אנשי מכירות, תפעול וכספים, מהם 1 מועסק על ידי גילת ניגריה ו- 9 מועסקים על ידי גילת אוגנדה.

להלן תרשים מבנה ארגוני:



להלן התפלגות עובדי הקבוצה לפי המבנה הארגוני בקבוצה:

מספר העובדים		האגף
31.12.2022	31.12.2023	
11	10	הנהלה ומטה
14	14	כספים
10	9	מכירות שוק עסקי גלובלי
8	7	מכירות ביטחונית וממשלתית
10	12	מכירות תקשורת ואינטרנט בישראל
15	27	תמיכה טכנית, שירות לקוחות ומכירה ISP (*)
4	6	תפעול ולוגיסטיקה
5	5	מערכות מידע
1	1	גילת ניגריה
10	9	גילת אוגנדה- אגף מכירות, טכני ואדמיניסטרציה
88	100	סה"כ

(*) כולל עובדים במשמרות במשרה חלקית.

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

15.1. 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.

15.2. 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.

ליום פרסום הדוח הקצתה החברה 3,908,000 כתבי אופציה לא סחירים בהתאם לתוכנית האופציות של החברה.

15.3. 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-מעסיק הכלול במאזנים מבטא את יתרת ההתחייבות האקטוארית לפיצויי פרישה, שאינה מכוסה על ידי פוליסות ביטוח וקופה מרכזית כאמור לעיל, בהתאם להסכמי העבודה הקיימים.

15.4. תנאי העסקה של נושאי משרה בחברה

נכון ליום 31 בדצמבר 2023, 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 2023 ("פרטים נוספים").

ביום 13 במרץ 2024, אושרה מחדש מדיניות התגמול של החברה ע"י האסיפה הכללית. לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה מיום 5 בפברואר 2024 ודוח זימון אסיפה משלים מיום 6 במרץ 2024 (מס' אסמכתאות: 2024-01-010786 ו-2024-01-019624, בהתאמה).

16. ספקים

16.1. ספקי מקטעי לוויין

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

16.1.1. תנאי התקשרות כלליים

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

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

16.1.2. ספקי לוויין עיקריים

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

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

אינטלסאט רשאית להביא את ההזמנות תחת הסכם המסגרת לידי סיום 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 לחדלות פירעון. על פי תנאי הסכם זה, אף אחד מן הצדדים לא יהיה אחראי לנזקים עקיפים, למעט במקרים של מוות ונזקי גוף כתוצאה מרשלנות.

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

16.1.2.2. 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 לחלופין 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 ג' (3) בדוחות הכספיים.

16.1.2.3. 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.

16.2. 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.

16.3. 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.

16.4. ספקי התחום:

16.4.1. תלות בספקים:

בתחום בטחוני ממשלתי, 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 בטחוני ממשלתי 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 מידי על ידי מי מהצדדים במקרה של חדלות פירעון 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 מידי על ידי מי מהצדדים במקרה של חדלות פירעון 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 17 זה לעיל, ביחס לספקי מקטעי הלוויין, ספק הסיב האופטי ו-17.4.2 לעיל ביחס לספקי שירותי תקשורת לוויינית ניידת). להערכת הנהלת החברה, לחברה אין תלות במי

17. הון חוזר

הסכום שנכלל בדוחות הכספיים (אלפי דולרים)	
25,149	נכסים שוטפים
(25,506)	התחייבויות שוטפות
(357)	עודף ההתחייבויות על הנכסים השוטפים

17.1. לפרטים בדבר הגילוי על ההון החוזר של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 ראו סעיף 5 לדוח הדירקטוריון.

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

מדיניות האשראי, ובהתאם גם ניהול ההון החוזר, משתנה בהתאם למגזרי הפעילות העסקית כמפורט להלן. בתקופת הדוח הוארכו תנאי התשלום של לקוחות החברה, ומנגד הוארכו גם תנאי התשלום לספקים. לפרטים בדבר הרכב יתרת הלקוחות ליום 31 בדצמבר 2023 ראו ביאור 4 ב' לדוחות הכספיים.

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

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

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

18. מימון

פעילות הקבוצה ממומנת בעיקרה מהון עצמי שוטף. נכון ליום 31 בדצמבר 2023, עומד סך האשראי לזמן קצר, כולל חלויות שוטפות על כ- 388 אלפי דולר. לפרטים 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 10 מיליון ש"ח אשר

נכון למועד זה היקף ניצולו עומד על כ- 2.9 מיליון ש"ח (כולל ערבויות).

מידע אודות הלוואות ואשראים מהותיים:

לפרטים בדבר הלוואות ואשראי של החברה ואגרות חוב שהנפיקה החברה והקיימות, ראה באור 10 לדוחות הכספיים המאוחדים לשנת 2023. ביחס לאגרות החוב של החברה (סדרה ג'), ראה בדוח הדירקטוריון.

19. מיסוי

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

20. 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 ללויין:

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 במהלך שנת 2023 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 אשר תוקפו הסתיים. בחודש מרץ 2024, הגישה בקשה לצורך קבלת היתר חדש כאמור. החברה מעריכה כי לא תהיה מניעה לקבלת ההיתר החדש.

המידע האמור לעיל בדבר הערכות החברה כי לא תהיה מניעה לקבלת היתר חדש להקמת ולהפעלת מוקדי שידור מסוג משדר לווייני מדגם BUC - 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, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה, לרבות משתני שוק, שינויים רגולטורים וכיו"ב.

21. מגבלות ופיקוח על פעילות החברה

תחום עסקי גלובלי 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.

21.1. 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 למתן שירותי בזק באמצעות לוויין

כחלק מההתייעלות משרד התקשורת ברישיונות הלוויין, אוחדו שלושת הרישיונות של החברה תחת רישיון אחד, כאשר תוקפו הוארך עד ליום 31.12.2026. בהתאם לרישיון שהוענק לחברה באפשרות החברה ליתן את השירותים הבאים:

העברת מסרים וללימוד מרחוק באמצעות VSAT

רישיון 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 בטחוני ממשלתי וכן, בתחום עסקי גלובלי.

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.

תמסורת חוץ (וידאו) ושמע ואותות משולבים (תמונה וקול)

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

רישיון זה משמש את החברה במסגרת פעילותה בתחום עסקי גלובלי.

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.

תמסורת חוץ לארץ

רישיון 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 עסקי גלובלי ושירותי טלפוניה בינלאומית.

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 משרד התקשורת להפעלת ציוד קצה לווייני ברשת אירידיום

רישיון להפעלת ציוד קצה לווייני נייד של רשת אירידיום. תוקף הרישיון הינו עד ליום 31 במרץ, 2024. החברה הגישה בקשה לחידושו ולא צפוי קושי בחידוש.

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

בנוסף לאמור, לחברה רישיון להפעלת ציוד קצה לווייני נייד של רשת אירידיום בשטחי יהודה ושומרון, שתוקפו הוארך עד ליום 31 בדצמבר 2024.

22.1.3. 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 בדצמבר 2024.

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.

22.1.4. 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 טלקום. בהתאם לתיקון מספר 76 לחוק התקשורת שנכנס לתוקפו ביום 2 באוקטובר 2022, שונו רישיונות מסוג זה להיתרים (להלן: "ההיתר"). את ההיתר יש לחדש מדי שנתיים, כאשר למועד הדוח, ההיתר חודש עד ליום 31 במרץ 2026.

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, שירותי 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.

בנוסף, על פי ההיתר שניתן לחברה ובכפוף לתנאים בהוראת המנהל, לחברה היתר לאספקת שירותי גישה לאינטרנט מצידוד קצה הממוקם בישראל לרשת הלווינים של חברת סטארלינק ישראל.

המידע האמור לעיל באשר ליישום בפועל של ההיתר 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.

22.1.5. תיקון לרישיון הפעילות של החברה למתן שירותים באמצעות לוויין

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

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

להלן עיקרי התנאים אשר קבועים ברישיון:

1. **ישראליות**

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

2. העברת אמצעי שליטה

- (א) לא תועבר לאדם, בעצמו או יחד עם קרובו או עם אחר הפועלים עמו דרך קבע (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 ההחזקה בבעל הרישיון נמוך מהשיעורים האמורים.
- לעניין זה, "חברה ללא בעל שליטה" - חברה אשר אף אחד ממחזיקי אמצעי השליטה בה, במישרין או בעקיפין, אינו שולט בה.

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

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

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

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

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

5. השפעה ניכרת

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

(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.

22.1.6. 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.

22.1.7. הוראות רגולטוריות נוספות:

חקיקה צרכנית - פעילות החברה כפופה לחקיקה המסדירה את מערכת היחסים ואת אופן ההתקשרות בינה ובין מנויה. בכלל זה, כפופה פעילות החברה בישראל, ברבדים מסוימים, להוראות חוק הגנת הצרכן והתקנות מכוחו. שינויים בחקיקה צרכנית משפיעים על פעילותה של החברה באופן שוטף. בשנים האחרונות אושרו תיקונים שונים לחוק הגנת הצרכן ותקנותיו, בין היתר בעניין ביטול עסקאות גם לאחר שהוחל במתן השירות; התנתקות משירותים מתמשכים; אופן יידוע בנוגע לתעריף שנקבע לתקופה קצובה; הוראות לעניין חוזר חיובים שנגבו ממנוי שלא בהתאם להסכם התקשרות בתוספת דמי טיפול קבועים על פי החוק; מגבלות על הליכי גביית חובות; זמן המתנה מקסימלי למענה אנושי; הרחבת תחולת האסדרה בנוגע למועדי ביקור טכנאי למקרים נוספים והקמת מאגר ארצי שבו ירשמו מספרי טלפון של צרכנים המעוניינים להגביל פניה שיווקית אליהם מאת עוסקים או מי מטעמם.

כמו כן, על שולחנה של הכנסת מונחות מעת לעת הצעות חוק לתיקונים נוספים בחוק הגנת

הצרכן, שעשויה להיות להן השפעה, בין היתר, על תנאי ההתקשרות וההתנהלות של החברה מול מנוייה, בישראל.

דיני הגנת הפרטיות - פעילות החברה ברבדים מסוימים בישראל, מושפעת מהוראות חוק הגנת הפרטיות תקנותיו לעניין ניהול והחזקה של מאגרי מידע ואבטחת המידע הכלול בהם, וכן מהנחיות הרשות להגנת הפרטיות. בחודש מאי 2018 נכנסו לתוקפן תקנות הגנת הפרטיות (אבטחת מידע), המטילות חובות שונות על בעל מאגר מידע, לרבות חובות קביעת נהלים וביצוע הערכות סיכון ביחס לאבטחת מידע, וכן שימוש באמצעי אבטחה מתקדמים להגנת המידע. בחודש מאי 2023 נכנסו לתוקפן תקנות הגנת הפרטיות (הוראות לעניין מידע שהועבר לישראל מהאזור הכלכלי האירופי) הנוגעות לתאימות הדין הישראלי ל- GDPR האירופי. התקנות מטילות חובות שונות לגבי מידע אישי שהתקבל ממדינות באזור הכלכלי האירופי, מתן אפשרות לנשוא המידע לבקשת מחיקת מידע מעין זה וכו'. על פי התקנות, בינואר 2025 יחולו חובות אלה על כל המידע במאגר בו קיים מידע אישי כזה, גם אם התקבל ונשמר במאגר בתחומי ישראל. החברה מבצעת בחינות והיערכות בנושא, ככל והדבר יהיה רלוונטי לפעילותה.

הוראות בתחום דיני העבודה - על החברה חלים דיני העבודה בישראל בקשר עם תנאי העסקתם של עובדיה, לרבות חוק שכר מינימום, חוק פיצויי פיטורים, חוק חופשה שנתית, חוק שעות עבודה ומנוחה, חוק להגברת האכיפה של דיני העבודה, וצווי הרחבה שונים בקשר עם הזכויות הסוציאליות וההפקדות הפנסיוניות להם זכאים עובדי החברה.

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. לבסוף, לאחר בקשות חוזרות ונשנות הוטל עיקול על חשבון בנק של החברה בהיקף לא מהותי. במקביל החל להתנהל הליך המשפטי אשר עודנו מצוי בשלב מקדמי יחסית, והחברה פועלת 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.

25. אחריות תאגידית, ESG

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

מהמבנה 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 את דוח האחריות התאגידית הראשון שלה לפני כשנתיים⁵.

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 מחויבת 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 מרבית בדוחות הכספיים שלה, דוגלת בקיום שיחות עם משקיעים בתדירות שהינה לכל הפחות רבעונית ולעיתים בתדירות גבוהה מכך, בזמינות ובאופן רציף של בכירים בחברה לשוחח 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 להתנהלות 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.

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

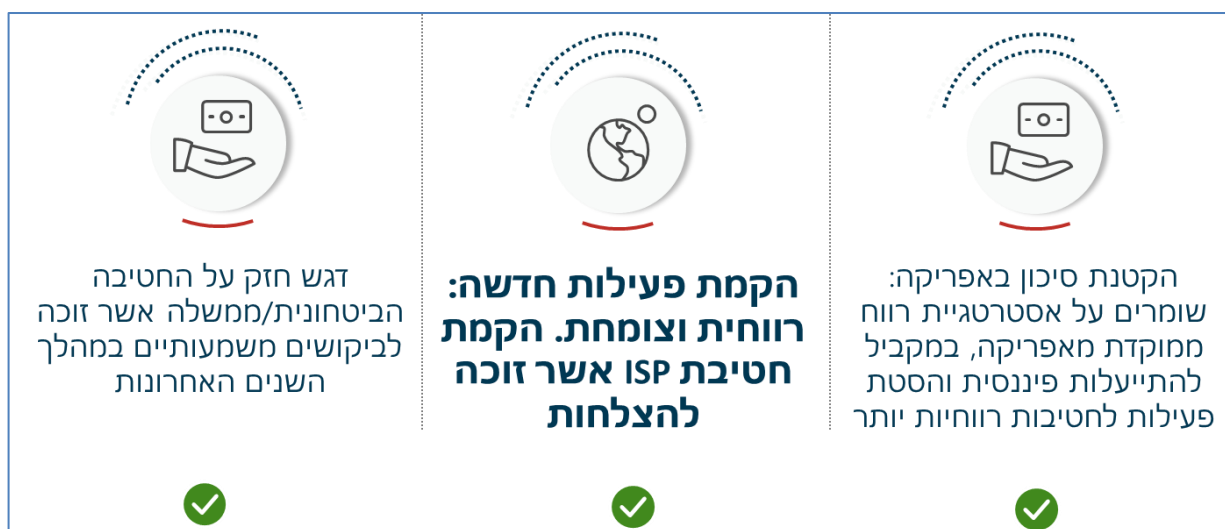
אנו מאמינים ששמירה על קשר הדוק עם שוק ההון, מאפשרת למחזיקי העניין שלנו, לרבות הלקוחות, הספקים והציבור הרחב, ללמוד עלינו ועל פעילותנו השוטפת באופן תדיר, ובכך אנו שומרים ומחזקים את אמינותנו והביטחון בנו.

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 :



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

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

26.1. תחום עסקי גלובלי, 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 זה תמשיך להיות מכוונת 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 וכיו"ב), הן על בסיס טכנולוגיות סיבים והן על בסיס טכנולוגיות לווייניות, תוך התאמת סוג הטכנולוגיה לצרכי ורצונות הלקוח.

כחלק מאסטרטגיית הפעילות של החברה 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 מרבית מול הספקים הרלוונטיים (קיום הסכמי "גב אל גב" מול הספק המותאמים לצרכי הלקוח, שימור מרווחי מחיר תחרותיים וכיו"ב).

שירותי סיבים ו/או לוויין ו/או ערך מוסף מוצעים על ידי צוותי המכירות והשיווק של החברה גם, ובמקרים לא מעטים, מוצעים כתמהיל שירותים משולב (לוויין וסיבים במקביל) - לאור ביקוש גובר של חלק מקהל הלקוחות ליצירת גיבוי וחלופות טכנולוגיות, על מנת לשמר רציפות ורמת שירות גבוהה. יחד עם זאת, יצוין כי שירותי החברה הנמכרים כיום בפועל כתמהיל מלא של סיבים/לוויין ללקוחות אינם בהיקף מהותי.

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.

 קידום שיתופי פעולה עם חברות לוויין גדולות 	 הגדלת היקף העסקים בפלח השוק C-Band/KU Band VAST ברחבי אפריקה. תוך מענה לביקוש לקישוריות רחבת פס. 	 האסטרטגיה החדשה תכלול החדרת של יכולות הביטחון של גילת גם ללקוחות חדשים באפריקה - מנוע צמיחה 	 אפריקה ממשיכה להיות מוקד הכנסות משמעותי אולם אנו במעבר לאסטרטגיית רווח - מיקוד בעסקאות חזקות מאוד בלבד, תוך התייעלות בחוצאות 
--	---	---	---

26.2. תחום ממשלתי בטחוני לרבות צפי התפתחות לשנה הקרובה:

החברה פועלת להרחבת פעילותה בתחום 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.

להלן אסטרטגיית החברה בתחום וצפי התפתחותה לשנה הקרובה:

מהלכים עיקריים שבוצעו והובילו לצמיחה וצפי להתפתחות בשנה הקרובה:

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

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

ב. המשך 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 אזורי גיאוגרפיים

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

הרכב הכנסות מלקוחות חיצוניים			
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2021	2022	2023	
12,454	14,264	29,977	ישראל
23,013	13,485	12,450	הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו
16,349	15,248	12,727	אחר
51,816	42,997	55,154	סה"כ

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 המנהליות 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 דיוג 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 2023 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.

החברה מוסמכת בתקן ISO 27001 (תקן לניהול אבטחת מידע) מטעם מכון התקנים הישראלי. התקן מבטיח כי החברה מקיימת נהלים ותהליכי עבודה מתאימים להגנת סייבר.

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 22 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 של ספקי שירותי הלוויין מצריכה שיתוף פעולה ותיאום, בנוסף הוסיפה החברה ציוד הגנה מכל הפרעה סלולרית.

התחרות בתחום התקשורת הפנים-ארצית הניחת 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.

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

לאור האמור, להחמרה בדרישות הרגולטוריות כאמור ו/או הגברת האכיפה של דרישות רגולטוריות

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

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

29.3. שינויים טכנולוגיים

מגזר התקשורת מאופיין בשינויים מהירים ומשמעותיים בטכנולוגיה. שינויים טכנולוגיים מהותיים עשויים לגרום לשינויים מהותיים בעסקי החברה, לרבות בשל 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 הציווד 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 17 בפרק זה לעיל). רכישות אלו מבוססות על ציפיותיה של החברה לגבי הביקושים שיהיו בשוק. הקבוצה פועלת בזהירות ובמידתיות ברכישת מקטעי לוויין, אולם אין כל וודאות כי קיבולת מקטעי הלוויין הנרכשת מספקיה תנוצל במלואה. במקרה בו לא תנוצל במלואה קיבולת מקטעי הלוויין הנרכשת, עלולה להיות לכך השפעה לרעה על תוצאותיה העסקיות של החברה.

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

29.5. תחרות

ראו הסעיפים הרלוונטיים בפרקים 7-10 לעיל העוסקים במבנה התחרות.

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 חודש ספטמבר 2023.

29.7. פעילות באפריקה

נכון למועד דוח זה, כ- 47% מהכנסותיה של הקבוצה מתחום עסקי גלובלי נובעים מלקוחות שונים הפועלים במדינות אפריקה (בעיקר הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו, אשר ההכנסות ממנה עומדות על כ- 48% 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. גבייה מלקוחות

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 גבייה של תשלומים מלקוחות. לפרטים בדבר גביית חובות לקוחות ראו 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 בשווקי החברה

הקבוצה מייצרת חלק משמעותי מהכנסותיה ומתכוונת לייצר מכירות עתידיות במדינות מתפתחות. על כן, עסקי הקבוצה חשופים לסיכון של אי יציבות כלכלית או פוליטית מקומית או אזורית. בחלק מהמדינות בהן פועלת החברה התקיימו בחירות במהלך תקופת הדוח. תקופת בחירות עשויה להשפיע על כלכלת המדינה (הקפאת תקציבים, 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 תצליח את האתגרים בפעילותה הבינלאומית, עסקיה עלולים להיות מושפעים לרעה באופן מהותי. על מנת למגר סיכונים פוליטיים, החברה מבזרת את פעילותה במספר רב של מדינות.

29.14. חבויות בגין אחריות

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:

תיאור גורם הסיכון			מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה	
			קטנה	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.

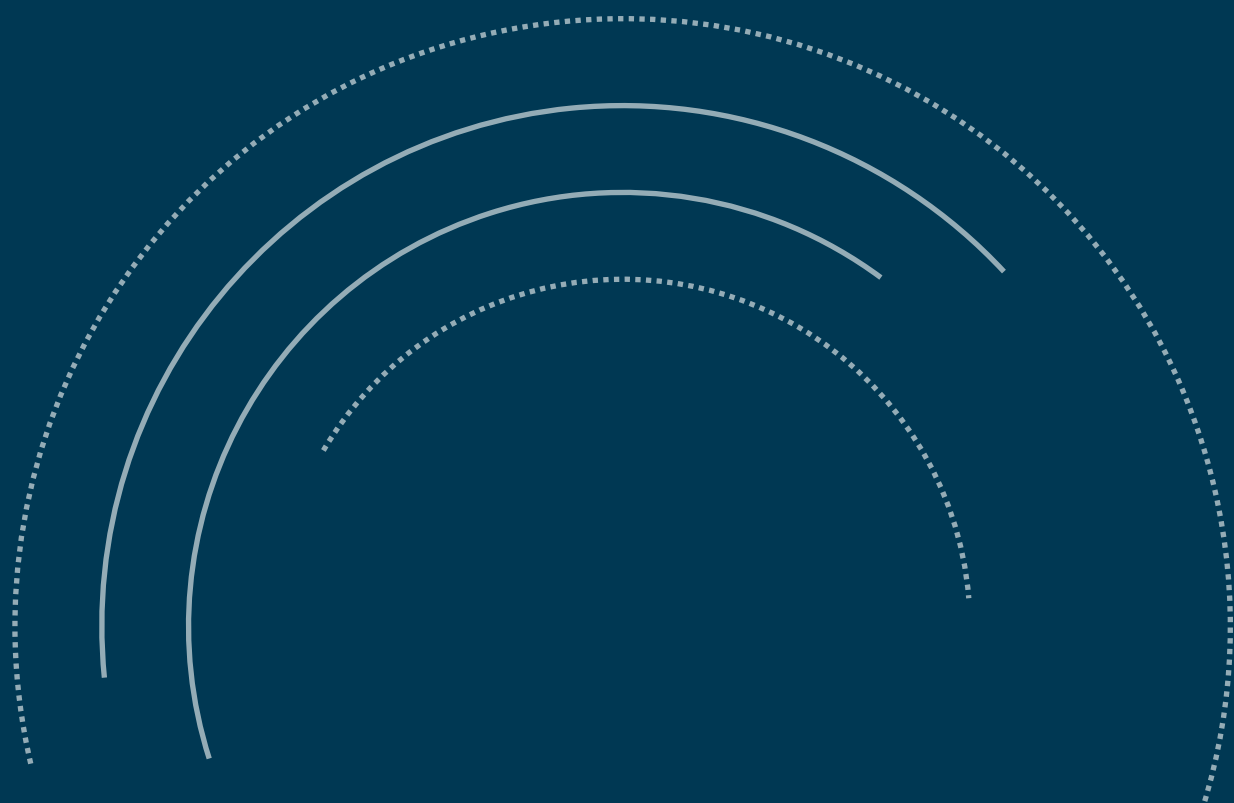
תאריך: 26 במרץ 2024

גילת טלקום גלובל בע"מ

שמות החותמים ותפקידם:

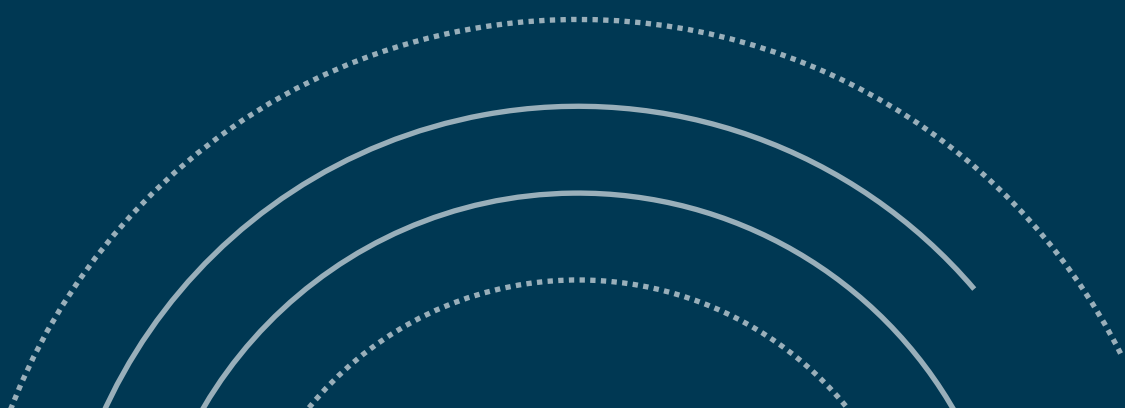
עמי ברלב, יו"ר דירקטוריון

איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה



גילת טלקום גלובל בע"מ

דוח הדירקטוריון לשנת 2023



**החברה הינה "תאגיד קטן" כהגדרת מונח זה במתווה ההקלות לתאגידים 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 2023

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 2023 (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 2023 (להלן: "הדוחות הכספיים").

שנת 2023 - שנת מפנה בפעילות החברה; החברה מציגה רווח, מציגה שיפור חזק בכל מדדי החברה, מציגה התקשרויות עם לקוחות מובילים חדשים וצבר הזמנות איתן לשנים הקרובות

- בשנת 2023 הבשילה אסטרטגיית הפעילות החדשה של החברה לכדי תוצאות חזקות ברמת החברה וברמת שלושת החטיבות של הקבוצה:

- **פעילות ה-ISP של החברה** צברה עשרות אלפי לקוחות פרטיים ועסקיים - תוך גיבוש התקשרויות חברות ענק במשק הישראלי במגזר העסקי. החברה הופכת למותג חזק בעולמות האינטרנט העסקיים, הפרטיים והאינטגרציה. תוך זמן קצר ומנקודת "אפס", הצליחה החברה, ללא השקעת הוצאות משמעותיות, להשיק זרוע פעילות חדשה לחלוטין, מניבה, המייצרת לחברה אופק הכנסות יציב לשנים הקרובות.

- **חטיבת הממשלה** של החברה מציגה תוצאות שיא ואופק חזק גם לשנת 2024. בזכות גיבוש אסטרטגיה חדשה, השיגה החברה התקשרויות ענק מול חברות מובילות וצבר הזמנות איתן לשנים הקרובות. במקביל, ניכרת צמיחה בתחום רכש האינטרנט הלווייני לעסקים בישראל - תוך התקשרויות עם חברות ענק במשק הישראלי.

חטיבת אפריקה מציגה מהפך ו-"המציאה את עצמה מחדש" - יצירת חטיבה רזה, במבנה הוצאות נמוך ביותר - אשר משיגה התקשרויות חדשות ואיכותיות מול לקוחות מוסדיים משמעותיים, בזכות שילוב טכנולוגיות חדשות והצעת ערך איכותית ללקוח (כדוגמת טכנולוגיית ה-Mpower).

Highlights במספרים:

- **חיזוק צבר ההזמנות:** צבר החוזים של החברה גדל משמעותית ועומד נכון למועד פרסום הדוח על כ- 30.5 מיליון דולר עד 2027.

¹ גילת טלקום בע"מ, איי.פי. פלאנט נטוורקס בע"מ ("איי.פי. פלאנט"), ישראלט תקשורת בינלאומית בע"מ, Gilat Satcom Nigeria Ltd, Gilat Telecom Belgium, Gilat Telecom Uganda Ltd, Gilat Satcom Ghana Ltd, Ltd. (להלן יחד: "החברות המוחזקות").

- **עוברים לרווח :** לאור שיפור בפעילות השוטפת וכן כתוצאה מהשפעות חד פעמיות החברה סיימה את השנה ברווח בסך של כ 715 אלפי דולר.
 - **כמו כן, החברה מציגה קיטון משמעותי בגירעון בהון החוזר** - סך הגירעון בהון החוזר הסתכם לכ- 357 אלפי דולר.
 - **תוצאות שיא בחטיבת הממשלה** - הזמנות לציד והארכת הסכמי שירותים בהיקף של 16 מיליון ש"ח במהלך תקופה של 3 החודשים האחרונים של השנה; הסכם לאספקת שירותי תקשורת לוויינית ללקוח בישראל בהיקף של כ- 39 מיליון ש"ח לתקופה של 4 שנים עם אופציות הארכה. ההכנסות ל- 3 החודשים הראשונים של שנת 2024 (עד למועד פרסום הדוח) עומדות כבר על כ- 6.1 מיליון דולר.
 - **מימוש אסטרטגיית ה-ISP** - גידול משמעותי בצבר הלקוחות הפרטיים, העסקיים והלקוחות המופעלים עבור חברת תקשורת גדולה; הארכת הסכם מהותי עם מפעיל תקשורת גדול עד סוף 2025; הסכם שת"פ אסטרטגי עם טמרס טלקום בע"מ (להלן: "טמרס") עבור לקוח קמעונאי גדול מאוד - חדירה לשוק העסקים הגדולים; השקת מגוון רחב של קווי מוצרים ושירותים בעולמות הפרטיים והעסקיים - הכנסות שנתיות של כ- 7.2 מיליון דולר בשנת 2023.
- 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 זה.**

כללי - תיאור תמציתי של עסקי החברה

1.1 תחומי פעילות

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.

הקבוצה עוסקת בשלושה תחומי פעילות עיקריים והמדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים: (1) מגזר עסקי גלובאלי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 47% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר עסקי גלובאלי"); (2) מגזר בטחוני וממשלתי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 40% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר בטחוני וממשלתי"); (3) מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 13% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל").

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 שירות גבוהה יותר ללקוחותיה הקיימים.

במהלך חודש אפריל 2023, השיקה החברה את שירותיה בתחום האינטרנט בישראל במגזר הפרטי. 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.

הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ- 44,280 לקוחות פרטיים של חברת תקשורת, וכן משרתת כיום כ- 1,229 אתרים לכ- 135 לקוחות עסקיים וכ- 3,977 לקוחות פרטיים. החברה הקימה תוך זמן קצר תשתיות מתקדמות, חיבור לענן ושירותי ערך מוסף מתקדמים.

ההכנסות מתחום הפעילות תקשורת ואינטרנט בישראל בשנת 2023 עמדו על כ- 7,194 אלפי דולר לעומת סך של כ- 882 אלפי דולר בשנת 2022.

1.2 להלן תמצית הנתונים הכספיים המאוחדים המדווחים באלפי דולר:

2022	רבעון 1	רבעון 2	רבעון 3	רבעון 4	סה"כ 2023	
42,997	11,277	12,583	12,464	18,830	55,154	הכנסות
32,502	8,477	9,763	9,883	15,015	43,138	עלות ההכנסות
10,495	2,800	2,820	2,581	3,815	12,016	רווח גולמי
24.4%	24.8%	22.4%	20.7%	20.3%	21.8%	שיעור הרווח הגולמי
4,905	982	1,010	988	1,150	4,130	הוצאות מכירה ושיווק
7,089	1,477	1,398	1,433	1,400	5,708	הוצאות הנהלה וכלליות
(1,499)	341	412	160	1,265	2,178	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
10,281	3,165	1,980	1,644	2,758	9,547	EBITDA (*)
(2,197)	(464)	(174)	(310)	(286)	(1,234)	הוצאות מימון, נטו
(368)	(115)	8	(82)	(40)	(229)	מיסים על הכנסה
(4,064)	(238)	246	(232)	939	715	רווח (הפסד) לתקופה

(*) התאמה לא מהותית – ראה באור 21 לדוחות הכספיים המאוחדים לשנת 2023.

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 בשנת 2023 לסך של כ-5,830 אלפי דולר. מדד זה משקף את הרווחיות התזרימית מפעילות החברה והוא משמש את מקבלי ההחלטות בחברה. להערכת הנהלת החברה, מדד זה עשוי לתרום לקוראי הדוחות בנייתו והבנת פעילות החברה.

1.3 תזרים חופשי של החברה:

2021	2022	2023	
14,028	10,099	8,718	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת
733	955	(167)	בנטרול הוצאות (הכנסות) מימון בפעילות השוטפת
(2,081)	(1,465)	(3,278)	בניכוי השקעות ברכוש קבוע ורכוש אחר
(14,783)	(8,710)	(4,705)	בניכוי תשלומי חכירות
(2,103)	880	568	סה"כ תזרים חופשי

החברה מציגה תזרים חופשי חיובי בשנתיים האחרונות. בשנת 2023, על אף השקעות בהיקפים גדולים ביחס לשנים האחרונות, החברה סיימה את השנה עם תזרים חיובי בסך של כ-568 אלפי דולר. השקעות אלה ברובן נועדו לחיזוק מערך האינטרנט. התזרים השוטף בניכוי חכירות הסתכם לסך של כ-3,846 אלפי דולר בשנת 2023 לעומת סך של כ-2,345 אלפי דולר וכ- (22) אלפי דולר בשנים 2022 ו-2021, בהתאמה.

1.4 פילוח הכנסות החברה לפי אזורים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	
38,213	27,688	24,661	אפריקה
12,453	14,265	29,977	ישראל
1,150	1,044	516	אחרים
51,816	42,997	55,154	סה"כ

1.5 שיעור קיבולת פנויה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023		
שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	
0.7%	897	1.1%	792	1.3%	822	Mhz
0%	1,441	0%	1,881	0%	1,577	Mbps
0%	1,824	0%	1,495	0%	660	O3B

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	
	31.12.2022	31.12.2023		
הגידול בהון העצמי לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע בעיקר מהרווח לתקופה ומהנפקת הון במהלך השנה.	9,835	11,438	1.1	הון עצמי
להסברים לגבי השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 1.2.4-1.2.1 להלן.	22,201	25,149	1.2	נכסים שוטפים
להסברים לגבי השינויים העיקריים ראו סעיף 3 להלן.	10,897	12,215	1.2.1	מזומנים ושווי מזומנים
הקיטון לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע מפירעון של פקדונות וממיון למזומנים ושווי מזומנים לאור תקופת הפירעון הצפויה של הפקדונות שנותרו (עד שלושה חודשים).	3,983	-	1.2.2	פקדונות זמן קצר בתאגיד בנקאי
הגידול ביתרת הלקוחות לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע בעיקר מגידול בהיקפי הפעילות, בעיקר ברבעון הרביעי לשנת 2023, בשל פרוץ מלחמת "חרבות ברזל" (להלן: "המלחמה").	5,328	10,320	1.2.3	לקוחות
הגידול במלאי לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע ממלאי שנרכש בעיקר עבור לקוחות ישראל.	822	1,421	1.2.4	מלאי
הגידול ברכוש הקבוע לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע בעיקר מהשקעות שבוצעו לטובת מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל, מנגד הפחתה שוטפת.	3,292	4,599	1.3	רכוש קבוע
הקיטון לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע מהפחתה שוטפת בתקופה.	9,168	8,834	1.4	נכסים בגין זכות שימוש
הקיטון לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע מהפחתה שוטפת.	9,587	7,541	1.5	רכוש אחר
להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 1.6.6-1.6.1 להלן.	22,734	25,506	1.6	התחייבויות שוטפות
הגידול בחלויות השוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ג') לעומת ה-31 בדצמבר 2022 הינו בהתאם ללוח הסילוקין של האג"ח.	1,320	1,862	1.6.1	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ג')
הקיטון לעומת 31 בדצמבר 2022 נובע מהתקדמות במרוצת התשלומים, מנגד גידול בגין חכירות חדשות שנוספו במהלך התקופה.	3,598	1,832	1.6.2	חלויות שוטפות בגין חכירה מימונית
הקיטון לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע מפירעון מלא.	853	-	1.6.3	אשראי לזמן קצר
הגידול לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע בעיקר מגידול בהיקפי הפעילות, בעיקר ברבעון הרביעי לשנת 2023, בשל פרוץ המלחמה ומעיתוי תשלומים לספקים.	12,887	18,247	1.6.4	ספקים ונותני שירותים
הגידול לעומת ה-31 בדצמבר 2022 הינו בהתאם ללוח הסילוקין של ההלוואה.	350	388	1.6.5	הלוואה בערבות המדינה

הסעיף בדוח	תקופת הדיווח		הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
	31.12.2022	31.12.2023	
1.6.6. התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')	196	30	הגידול לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע משינויים בשווי ההון של כתבי האופציה, בעיקר בשל עלייה במחיר המניה של החברה.
1.7. התחייבויות לא שוטפות	9,344	12,060	להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח פרטני בסעיפים 1.7.1-1.7.4 להלן.
1.7.1. התחייבות בגין חכירה מימונית	933	515	הגידול לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע מחכירות חדשות בתקופה, ומנגד קיטון מהתקדמות במרוצת התשלומים וסיומי חוזים.
1.7.2. אגרות חוב (סדרה ג')	8,110	10,845	הקיטון לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע מרכישה עצמית של אג"ח ג' שבוצעה במהלך שנת 2023 וממיון לחלויות שוטפות בהתאם לתנאי האג"ח.
1.7.3. הלוואה בערבות המדינה	291	635	הקיטון לעומת ה-31 בדצמבר 2022 הינו בהתאם ללוח הסילוקין של ההלוואה.
1.7.4. התחייבויות לספקים זמן ארוך	-	40	הקיטון לעומת ה-31 בדצמבר 2022 נובע מפירעון מלא.

2. תוצאות הפעילות העסקית

הסעיף בדוח	2023	2022	2021	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
2.1. הכנסות	55,154	42,997	51,816	להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 2.1.1-2.1.2 להלן.
2.1.1. הכנסות – מגזר עסקי גלובאלי	25,746	27,345	38,431	הקיטון בהכנסות בתחום זה לעומת שנת 2022 נבע בעיקר מסיום חוזה לאספקת שירותי O3B. הקיטון בהכנסות בתחום זה לעומת שנת 2021 נבע בעיקר מסיום חוזה עם לקוח ב-DRC.
2.1.2. הכנסות – מגזר ממשלתי ובטחוני	22,213	14,771	13,385	הגידול בהכנסות בתחום זה לעומת השנים הקודמות נובע בעיקר מגידול בהכנסות שירות ומהכנסות ציוד חד פעמיות, בדגש על גידול בפעילות שחל ברבעון הרביעי של שנת 2023 בשל פרוץ המלחמה והגידול בביקושים לשירותים ומוצרים בתחום הבטחוני.
2.1.3. הכנסות – תקשורת ואינטרנט בישראל	7,194	881	-	הגידול בהכנסות לעומת שנים קודמות נובע מכניסה לתחום קישוריות האינטרנט (ISP) ושירותי ענן מתקדמים בישראל. ברבעון השני של שנת 2023 השיקה החברה את שירותיה בתחום האינטרנט בישראל במגזר הפרטי.
2.2. עלות ההכנסות	43,138	32,502	39,372 (*)	הגידול בעלות ההכנסות לעומת שנים קודמות נובע בעיקר מהגידול בהיקפי הפעילות בתחום הממשלתי בטחוני ומכניסה לתחום קישוריות האינטרנט בישראל.
2.3. רווח גולמי	12,016	10,495	12,398	-
2.4. שיעור הרווח הגולמי	21.8%	24.4%	24%	הקיטון בשיעור הרווח הגולמי לעומת שנים קודמות נובע בעיקר מפיתוח שירותי ה-ISP במגזר העסקי והפרטי.

הסעיף בדוח	2023	2022	2021	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
2.5. הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות	9,838	11,994	15,175 (*)	הקיטון בשיעור הרווח הגולמי לעומת שנים קודמות נובע בעיקר מפיתוח שירותי ה-ISP במגזר העסקי והפרטי.
2.6. רווח (הפסד) מפעולות רגילות	2,178	(1,499)	(2,731) (*)	ה-EBITDA בשנת 2022 הסתכמה לסך של כ-9,547 אלפי דולר לעומת סך של כ-10,281 אלפי דולר וכ-15,500 אלפי דולר בשנת 2022 ובשנת 2021, בהתאמה. יצוין כי ה-EBITDA לשנת 2023 בנטרול השפעת IFRS16 הסתכמה לסך של כ-5,830 אלפי דולר לעומת סך של כ-3,005 אלפי דולר וכ-2,301 אלפי דולר, בשנת 2022 ובשנת 2021, בהתאמה.
2.7. הוצאות מימון, נטו	(1,234)	(2,197)	(1,989) (*)	הוצאות המימון כוללות בעיקר הוצאות מימון בגין חכירות מימוניות, שערך התחייבות בגין אופציות, הוצאות ריבית בגין אגרות חוב (סדרה ג') ושינויים הנובעים מהפרשי שער. הקיטון לעומת שנים קודמות נובע בעיקר מרכישה עצמית של אג"ח ג', מקיטון בהתחייבות בגין חכירות מימוניות ומעליית שער"ח של הדולר.
2.8. מיסים על הכנסה	(229)	(368)	(703) (*)	הקיטון בהוצאות מיסים על הכנסה לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מירידה בניכוי מס במקור מלקוחות.
2.9. רווח (הפסד) לתקופה	715	(4,064)	(5,423) (*)	ראו פירוט לעיל.

(*) התאמה לא מהותית – ראה באור 21 לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2023.

3. נזילות ומקורות מימון

	2023	2022	2021	הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות
3.1. תזרים מזומנים מפעילות שוטפת	8,718	10,099	14,028	הקיטון בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת לעומת שנים קודמות נובע בעיקר מסיום חוזי חכירה ורישום של הוצאות הלוויין כעלות שוטפת.
3.2. תזרים מזומנים מפעילות (לפעילות) השקעה	594	(3,726)	9,714	הגידול בתזרים מזומנים מפעילות השקעה בשנת 2023 לעומת תזרים ששימש לפעילות השקעה בשנת 2022 נובע בעיקר מפירעון של פקדון לזמן קצר. הקיטון בתזרים מפעילות השקעה בשנת 2023 לעומת שנת 2021 נובע בעיקר בגין מימוש נכס פיננסי זמין למכירה בשנת 2021 (מניות WIOCC).
3.3. תזרים מזומנים מפעילות (לפעילות) מימון	(7,459)	(14,640)	(7,982)	הקיטון בתזרים ששימש לפעילות מימון לעומת שנים קודם נובע בעיקר מסיום של חוזי חכירה ורישום של הוצאות הלוויין כעלות שוטפת. כמו כן במהלך שנת 2023 בוצעה הנפקה הונית.

- 3.1. הגרעון בהון החוזר של החברה לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 עומד על כ- 357 אלפי דולר.
- 3.2. היקפו הממוצע של אשראי מספקים לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 עומד על כ- 16,192 אלפי דולר.
- 3.3. היקפו הממוצע של אשראי ללקוחות לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023 עומד על כ- 8,422 אלפי דולר.

החל מיום 7 באוקטובר 2023, מצויה מדינת ישראל במצב של מלחמה באזור רצועת עזה ובזירות נוספות. מצב המלחמה יוצר השפעות שונות על החברה הבאות לידי ביטוי, בין היתר בגידול בביקושים לחלק מהשירותים אותם מציעה החברה, בעיקר בגזרת חטיבת הממשלה.

יצוין כי מפרוץ המלחמה, החברה מהווה "מפעל חיוני", בין היתר בשל היותה ספק חיוני של שירותי תקשורת בישראל, המשיכה לתמוך באופן רציף ומוגבר בכל לקוחותיה (בארץ ובעולם), וכן מספקת שירותים תוך שימור תשתיות איתנות ומוגנות. מערכות התשתית והשירות של החברה פועלות באופן תקין תוך שהן ערוכות לקלוט צרכי שירות נוספים ומוגברים בתקופה זו. כמו כן, החברה בוחנת באופן שוטף ועוקבות מקרוב אחר ההתפתחויות הקשורות במלחמה.

נכון למועד דוח זה, למלחמה והשלכותיה כפי שתוארו לעיל אין השפעה שלילית על פעילות החברה, בארץ או בחו"ל, ותוצאותיה העסקיות. כמו כן, מצב הנזילות ומצבה הפיננסי של החברה מאפשר לה לתפקד היטב בתקופת המלחמה.

יחד עם זאת, היקף ומשך המלחמה, והשלכותיה על מצב הכלכלה והמשק הישראלי בלתי נצפים וקשים לחיזוי ותלויים, בין השאר, באופן ובהיקף התפתחות המלחמה ואפשרות גלישת המשק למיתון כתוצאה מכך. לאור האמור, לא ניתן לצפות את היקף ההשפעות וההשלכות העתידיות של המלחמה, אם יהיו, על פעילות החברה ותוצאותיה העסקיות.

חלק מהמידע הכלול בסעיף זה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות, הנחות וציפיות של החברה אשר עשויות שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, בין היתר, כתלות באופן ובהיקף התפתחות המלחמה ומצב המשק בכללותו.

להלן מספר השפעות נקודתיות ביחס לתקופת הלחימה:

1. הכנסות החברה בחטיבת הממשלה גדלו בכ- 8.1 מיליון דולר בגין הזמנות אשר התקבלו בחודשים אוקטובר 2023-מרץ 2024 ונוגעות באופן ישיר למצב הלחימה. כמו כן, העסקאות הינן עסקאות צמודות דולר. יודגש כי מעבר לגידול הנקודתי הנוגע למצב הלחימה, פעילות חטיבת הממשלה ככלל מצויה במגמת גידול וצמיחה כחלק מאסטרטגיית הפעילות של החברה אשר הותוותה במהלך השנתיים האחרונות.

2. בשים לב לאמור לעיל, כמו גם בשים לב לשיפור המשמעותי בכל גזרות חטיבות החברה ומימוש אסטרטגיית הצמיחה של החברה - סיימה החברה את שנת 2023 ברווח של כ- 715 אלפי דולר.

הערכת החברה ביחס להשפעת השינויים בריבית ובאינפלציה על מצבה הכספי, הינה בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכה זו עלולה שלא להתממש, כולה או חלקה או להתממש באופן

שונה מהותית מכפי שנצפה, בין היתר, כתוצאה מאירועים אשר אינם בשליטת החברה, כגון שינויים בשיעורי הריבית של הבנקים המרכזיים בעולם, המצב המאקרו כלכלי בעולם וכו'.

4. גילוי ייעודי לעניין ההון החוזר של החברה

הרווח לשנת 2023 הסתכם לסך של כ-715 אלפי דולר. נכון ליום 31 בדצמבר 2023, לחברה גירעון בהון חוזר בסך של כ-357 אלפי דולר בדוחות המאוחדים והון חוזר חיובי בסך של כ-13,837 אלפי דולר בדוחות הסולו ליום 31 בדצמבר 2023.

נכון למועד פרסום הדוח ומועד הדוח, לחברה תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת בדוחותיה הכספיים המאוחדים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023, ותזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת בדוחותיה הכספיים הנפרדים (סולו) ליום 31 בדצמבר 2023.

ביום 26 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 השנה האחרונה הושלם מהלך משמעותי לטיוב מבנה ההון של החברה, אשר כלל:

א. ביצוע הקצאה פרטית של 6,134,442 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.ג. כ"א למנכ"ל החברה, מר איציק בן אליעזר, כנגד תשלום תמורה בסך של 30 אגורות למניה וסך כולל של 1,840,333 ש"ח במזומן (לפרטים נוספים ראה דיווח מידי מיום 27 ביוני 2023, מס' אסמכתא: 2023-01-070425).

ב. ביצוע הנפקת זכויות לכל בעלי המניות של החברה, בהיקף של כ-6% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ובתמורה כוללת של 1,216,921 ש"ח (לפרטים נוספים ראה דיווחים מידיים מיום 5 ביולי 2023 ומיום 26 ביולי 2023, מס' אסמכתאות: 2023-01-063418 ו-2023-01-070645, בהתאמה).

כמו כן, במהלך השנתיים האחרונות, ביצעה החברה מספר מהלכים לטיוב מבנה ההון והחוב שלה, בין היתר, באמצעות מימוש איכותי של אחזקותיה בתאגיד West Indian Ocean Cable Company Ltd. (להלן: "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 משמשת 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. במהלך שנת 2023 אף השיקה החברה את פעילותה במגזר הפרטי בתחום זה. להלן תיאור עיקרי ההתקשרויות המהותיות בתחום 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 אפיון 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).

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 א' לעיל). כמו כן, הובהר כי כל לקוח נוסף של השירותים מעבר לרף שהוגדר בין הצדדים, יזכה את החברה בתשלום נוסף, כפי שהוגדר בהסכם. ביום 10 בספטמבר 2023, דיווחה החברה על הארכת ההתקשרות לשנה וחצי נוספות עם הלקוח, וזאת עד ליום 31 בדצמבר 2025 בהיקף כספי תלוי לקוחות, אשר להערכת החברה לא יפחת מההיקף של ההתקשרות הנוכחית. בנוסף, ללקוח קיימת אופציה להארכת ההתקשרות בשנה וחצי נוספות, בתנאים זהים. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים מיום 13 ביוני 2022 ומיום 10 בספטמבר 2023 (מס' אסמכתאות: 2022-01-072697 ו-2023-01-085222, בהתאמה).

ג. ביום 6 בנובמבר 2023, דיווחה החברה על התקשרותה של גילת טלקום בע"מ (להלן: "גילת"), חברת בת בבעלותה המלאה של החברה, עם טמרס, בהסכם לשיתוף פעולה למתן שירותי תקשורת לקבוצת קמעונאות גדולה בישראל, בעלת מאות סניפים ברחבי ישראל (להלן: "קבוצת הקמעונאות"), אשר לפיו תשמש החברה כקבלן מבצע של התקנת הציוד ומתן השירותים עבור טמרס לקבוצת הקמעונאות. תוקפו של ההסכם הינו ל-40 חודשים ובעל פוטנציאל מקסימאלי התחלתי של כ-5 מיליון ש"ח, כתלות בהיקף ההזמנות שקבוצת הקמעונאות תבחר להזמין בהתאם למחירון מוסכם מראש ועל פי שיקול דעתה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 6 בנובמבר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-121821).

הערכת החברה לעניין היקף ההתקשרות עם הלקוח כאמור לעיל הינה מידע צופה 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 הכלכלית, לרבות מצב השוק 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 2023.

הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ- 44,820 לקוחות פרטיים של חברת תקשורת וכן משרתת כיום כ- 1,229 אתרים לכ- 135 לקוחות עסקיים וכ- 3,977 לקוחות פרטיים. 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- 2.1 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.

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

להלן מספר דגשים ביחס למבנה ההון והתזרים של החברה, וכן אירועים עיקריים המצביעים על שיפור מצבה של החברה:

מהלכים אסטרטגיים ופיננסיים:

1. 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. שכום 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 וויק בהצלחה.
2. 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. בחודש אפריל 2023, ביצעה החברה רכישה עצמית של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') באמצעות חברת הבת, במסגרתה רכשה חברת הבת כ- 7% מאגרות החוב של החברה, בסה"כ 4,189,635 ע.ג. בעלות כוללת של כ- 814 אלפי דולר. פעולות אלו הקטינו משמעותית את היקף החוב של החברה ושיפרו את מצבה הפיננסי.
3. 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. כמו כן, לחברה קיים תשקיף מדף בתוקף ונגישות

לשוק ההון, אשר באה לידי ביטוי במספר גיוסים במהלך השנים האחרונות ובמהלך שנת 2023 בפרט, במסגרת הנפקת הזכויות המתוארת בדוח זה. החברה מעריכה כי תעמוד לרשותה האפשרות לגייס הון ו/או חוב במידת הנדרש, באמצעות מספר אפשרויות חלופיות, כגון גיוסים בשוק ההון, מחזור חוב, מימון בנקאי וכיו"ב.

המידע האמור לעיל באשר לאפשרות החברה לגייס הון ו/או חוב במידת הנדרש כאמור לעיל 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, לרבות מצב השוק 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 2023.

כמו כן, יצינו 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) כתוצאה ממהלכים אסטרטגיים שביצעה החברה - במהלך שנת 2023, חוותה חטיבת ה-Government של החברה עלייה בקצב ההזמנות, וסך ההכנסות מחטיבה זו בשנת 2023 כולה עמד על כ- 22,213 אלפי דולר. לחטיבה זו צבר הכנסות איתן לשנת 2024.
- (3) לחברה צבר חוזים בהיקף של כ- 30 מיליון דולר עד לשנת 2027, וכן הינה מצויה במו"מ לחידוש התקשרויות וחתימה על עסקאות נוספות, אשר צפויות לשפר, ככל שתתמנה, את צבר החוזים של החברה.
- (4) עסקת וודאקום חודשה לשנה נוספת בין מרץ 2023 ועד למרץ 2024 לאספקת שירותי תקשורת לוויינית, שירותי אינטגרציה ושירותי ערך מוסף - בהיקף של כ-1 מיליון דולר בחודש, והצדדים מקיימים מו"מ על המשך ההתקשרות. בשלב זה ההתקשרות נמשכת על בסיס חודשי.
- (5) בהמשך לדיווח החברה מיום 13 ביולי 2023, החברה דיווחה ביום 20 בספטמבר 2023, על חתימת הסכם עם לקוח ישראלי (להלן בסעיף זה: "הלקוח") לאספקת שירותי תקשורת לוויינית על ידי החברה לארבע שנים בהיקף של כ- 39,000,000 ש"ח, בתוקף מיום 1 לאוקטובר 2023 (בתשלומים שווים אשר יתפרסו על פני תקופת ההתקשרות). בנוסף, ללקוח עומדת אופציה להארכת ההסכם כאמור לתקופות נוספות של עד 11 שנים נוספות ובהיקף מצטבר כולל, בהנחת מימוש מלוא האופציות של עד כ- 100,000,000 ש"ח. סה"כ ההסכם עם מימוש כל האופציות עשוי להגיע לכ- 139,000,000 ש"ח לתקופה של 15 שנים. לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים מיום 13 ביולי 2023 ומיום 20 בספטמבר 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-079464 ו-2023-01-108189, בהתאמה).
- (6) בחודש מאי 2023, 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"). במסגרת ההתקשרות, תספק גילת שירותי תקשורת ניידת באמצעות לוויין אשר כוללים, בין היתר, שירותים על רשתות Iridium

ו-Inmarsat, וכן שירותי תקשורת נייחת. ההתקשרות הינה ל- 24 חודשים כאשר לחשב הכללי עומדת האופציה לחידוש ההתקשרות ב- 24 חודשים נוספים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 29 במאי 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-048910).

(7) ביום 24 באוקטובר 2023, דיווחה החברה על קבלת הזמנות מלקוח בישראל לאספקת ציוד תקשורת בהיקף של 7,120,000 ש"ח. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 24 באוקטובר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-097366).

(8) ביום 27 באוגוסט 2023, דיווחה החברה על הארכת התקשרות עם לקוח בטחוני ישראלי לאספקת שירותי תקשורת לוויינית על ידי החברה, בהיקף של כ-10.1 מיליון ש"ח לתקופה שהחל מיום 1 בספטמבר 2023 ועד ליום 31 באוקטובר 2024. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 27 באוגוסט 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-098349).

(9) בהמשך לדיווח מיידי של החברה מיום 2 באוגוסט 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-079917) בדבר חידוש התקשרותה של גילת עם לקוח ממשלתי ישראלי מוביל, בהסכם לאספקת שירותי תקשורת לוויינית, דיווחה החברה ביום 15 באוקטובר 2023, על חידוש נוסף של ההתקשרות וקבלת הזמנה מהלקוח לשירותי תקשורת לוויינית אשר תספק גילת, בסך כולל של כ-8.7 מיליון ש"ח. השירותים מכוח הזמנה זו יסופקו בתוקף מיידי ועד ליום 31 בדצמבר 2024, בתשלומים חודשיים שווים. החברה סבורה כי התקשרות זו ממשיכה להצביע על המשך מגמת האמון מצד לקוחותיה, באיכויות השירותים והמוצרים המסופקים על ידי הקבוצה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 15 באוקטובר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-094498).

(10) ביום 9 באפריל 2023, דיווחה החברה על קבלת הזמנות מלקוח ביטחוני ישראלי לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף של 1.2 מיליון דולר ארה"ב לתקופה כוללת של כ-12 חודשים החל מחודש מאי 2023. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 9 באפריל 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-039210). ביום 17 באפריל 2023, דיווחה החברה על קבלת הזמנה מלקוח ביטחוני ישראלי לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף של 1.2 מיליון דולר ארה"ב לתקופה כוללת של כ-12 חודשים החל מחודש אפריל 2023. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 17 באפריל 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-035857).

(11) כמו כן, החברה דיווחה ביום 26 בנובמבר 2023 על קבלת הזמנות מלקוח בישראל לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף של כ-7.7 מיליון ש"ח, אשר יתפרסו על פני תקופה בת 12 חודשים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 26 בנובמבר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-127812).

(12) ביום 18 בינואר 2021, דיווחה החברה על התקשרותה של גילת, 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. עד כה נוצלו מתוך המסגרת כ-20 מיליון ש"ח. 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. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 18 בינואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-007222).

(13) 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)

(14) בהמשך לדיווח החברה מיום 29 בדצמבר 2019 (מס' אסמכתא: 2019-01-114528), בדבר התקשרותה לראשונה בהסכם עם חברת "אינטלויז'ן" (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 בינואר 2022, בהיקף מצטבר כולל של כ-3.5 מיליון דולר ארה"ב, אשר יתפרסו על פני תקופת ההתקשרות החדשה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 7 בנובמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-163518). התקשרות זו חודשה עד לחודש דצמבר 2023 והסתיימה לאחרונה.

(15) ביום 3 במרץ 2024, דיווח החברה על עסקה חדשה למכירת שירותים ללקוח מסחרי בסיישל לאספקת שירותי תקשורת, לרבות שירותי תקשורת לוויינית Mpower בהיקף של כ-3 מיליון דולר ארה"ב אשר יתפרסו על פני 3 שנים, בתוקף מחודש מרץ 2024. החוזה מתבסס ברובו על שירות Mpower מתקדם בשיהוי נמוך המגלם יכולות חיבור מהירות ואיכותיות יותר. סיישל מורכבת מאי מרכזי שמחובר לאינטרנט בסיבים תת ימיים, ומקבוצת איים שאינם מחוברים לאינטרנט בסיבים תת ימיים. שירות ה-Mpower מהווה פתרון איכותי ויעיל עבור אזורים/איים כאמור שאינם מחוברים לתשתית סיבים, ויכולות החברה לחבור לשירות זה מגלמות פוטנציאל עסקי משמעותי נוסף. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 3 במרץ 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-018481).

החברה צפויה לשלם במהלך השנתיים הקרובות למחזיקי אג"ח (סדרה ג') תשלומי ריבית בסך כולל של כ-0.827 מיליון דולר ותשלומי קרן בסך כולל של כ-4.27 מיליון דולר (תשלומי הקרן בגין אגרות החוב (סדרה ג') החלו להיפרע בשנת 2023). 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, 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 א' לדוח התקופתי לשנת 2023.

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 (להלן: "האחראית על ניהול סיכוני השוק"). 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 בשווקי 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 בשווקי היעד אשר מחזיקים רישיונות מתאימים לספק שירותים במדינות היעד. כמו כן, החברה מקפידה להתעדכן בשינויי רגולציה במדינות היעד, בין היתר באמצעות ובפיקוח המחלקה המשפטית של החברה, ולהתקשר בהתאם עם בעלי רישיונות מתאימים לשווקי היעד תוך התאמת הסכמי החברה והתקשרויות החברה לרגולציה וצמצום החשיפות על בסיס חוזי.

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 בשווקי היעד וסיכונים פוליטיים

אי יציבות פוליטית בשווקי היעד של החברה, עשויה לכלול השלכות על פעילות המטבע הזר באותן מדינות, שערי מטבע וכו'. לאור האמור, החברה מקפידה על קבלת תשלומים בדולר ולא במטבע מקומי, בחלק הארי של התשלומים. על מנת למזער סיכונים פוליטיים מקפידה החברה לבזר את פעילותה תוך פעילות במספר רב של מדינות, וניסיון להקטין את ההשקעות "הקרקעיות" באפריקה, אשר ככל 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 ודרום 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 פיקדון שיקלי, ולכן, טרם בוצעו עסקאות הגנה בגינו. יחד עם זאת, ביצעה החברה עסקת פירוורד מוגן בסכום של 2 מיליון ש"ח לחודש עד לסוף חודש מרץ 2024.

6. נתונים בדבר נכסים והתחייבויות של הקבוצה לפי מטבעות ובסיסי הצמדה ליום 31 בדצמבר 2023

ערך בספרים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי דולר)					
סך הכל	פריטים לא כספיים	שקלים חדשים ללא הצמדה	שקלים חדשים בהצמדה למדד	דולר או בהצמדה לו	
					נכסים
					נכסים שוטפים
12,215	-	9,486	-	2,729	מזומנים ושווי מזומנים
10,320	-	2,717	-	7,603	לקוחות
728	613	87	-	28	חייבים ויתרות חובה
1,421	1,421	-	-	-	מלאי
465	-	24	-	441	נכסי מיסים שוטפים
					נכסים לא שוטפים
71	-	71	-	-	מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך
54	54	-	-	-	נכסים אחרים לזמן ארוך
40	-	40	-	-	נכסים בגין הטבות לעובדים
4,599	4,599	-	-	-	רכוש קבוע נטו
7,541	7,541	-	-	-	נכסים בגין זכות שימוש
8,834	8,834	-	-	-	נכסים בלתי מוחשיים
46,288	23,062	12,425	-	10,801	
					התחייבויות והון עצמי
					התחייבויות שוטפות
1,862	-	1,862	-	-	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ג')
1,832	-	574	-	1,258	חלויות שוטפות בגין חכירות
388	-	388	-	-	הלוואה בערבות המדינה
18,247	-	4,781	-	13,466	ספקים ונותני שירותים
2,578	758	1,808	-	12	זכאים ויתרות זכות
327	-	14	-	313	התחייבויות מסים שוטפות
76	-	76	-	-	התחייבות בגין אופציות הנהלה
196	-	196	-	-	התחייבות בגין כתבי אופציה סדרה ג'
					התחייבויות לא שוטפות
8,110	-	8,110	-	-	אגרות חוב להמרה סדרה ג'
291	-	291	-	-	הלוואה בערבות המדינה
10	-	10	-	-	הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות המדינה
933	-	834	-	99	התחייבויות בגין חכירות
11,438	11,438	-	-	-	הון עצמי
46,288	12,196	18,944	-	15,148	

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 בדצמבר, 2023	רווח (הפסד) מהשינויים		המכשיר הרגיש ביחס לשינויים
ירידה של 2%	ירידה של 1%		עליה של 2.5%	עליה של 5%	
(204)	(101)	9,972	243	475	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 לתאגידים 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 במהלך שנת 2023 את דוח האחריות התאגידית הראשון שלה.

להלן קישורית לדוח: <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 בתקופת הדוח ולאחר תאריך המאזן

15.1 לפירוט בדבר אירועים אשר התרחשו מיום 1 בינואר 2023 ועד למועד פרסום הדוח לרבעון השלישי לשנת 2023, ראו סעיף 15 לדוח הדירקטוריון של החברה לרבעונים הראשון, השני והשלישי לשנת 2023 אשר

פורסמו בימים 29 במאי 2023, 29 באוגוסט 2023 ו-30 בנובמבר 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-057441, 2023-01-099564 ו-2023-01-108655, בהתאמה).

15.2 ביום 6 בדצמבר 2023, אישרה האסיפה הכללית השנתית והמיוחדת של החברה את ההחלטות שלהלן: (1) תיקון תקנון החברה; (2) מינוי גב' לירן אבישר בן חורין כדירקטורית חיצונית בחברה; (3) מינוי מחדש של משרד רואה החשבון המבקר של החברה; (4) מינוי מחדש של ה"ה עמי ברלב (יו"ר הדירקטוריון), יהל יעקב שחר (דירקטור בלתי תלוי) ומירית אסף (דירקטורית בלתי תלויה) כדירקטורים בחברה לתקופת כהונה נוספת. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי על זימון האסיפה מיום 21 באוקטובר 2023, דיווח משלים בדבר דוח זימון האסיפה מיום 25 בנובמבר 2023 ודיווח מיידי בדבר תוצאות האסיפה מיום 7 בדצמבר 2023 (אסמכתאות מס': 2023-01-117579, 2023-01-127734 ו-2023-01-133416, בהתאמה).

15.3 ביום 16 בינואר 2024, דיווחה החברה על קבלת הזמנות חדשות מלקוח בישראל לאספקת שירות תקשורת לוויינית בהיקף של כ-5.2 מיליון ש"ח, אשר יתפרסו על פני שנת 2024. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 16 בינואר 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-005602).

15.4 ביום 6 בפברואר 2024, דיווחה על החברה על חידוש התקשרותה הקיימת עם לקוח הפועל במכרז אפריקה ובדרום סודן, לאספקת שירותי תקשורת לוויינית ושירותים נלווים נוספים בהיקף של כ-105,000 דולר לחודש (כ-1.2 מיליון דולר בשנה בסך הכל) לתקופה כוללת של שנתיים, החל ובתוקף מחודש ינואר 2024. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 6 בפברואר 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-011125).

15.5 ביום 3 במרץ 2024, דיווחה החברה על עסקה חדשה למכירת שירותים ללקוח מסחרי בסיישל לאספקת שירותי תקשורת, לרבות שירותי תקשורת לוויינית Mpower בהיקף של כ-3 מיליון דולר ארה"ב, אשר יתפרסו על פני שלוש שנים, בתוקף מחודש מרץ 2024. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 3 במרץ 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-018481).

15.6 ביום 14 במרץ 2024, אישרה האסיפה הכללית המיוחדת של החברה את ההחלטות שלהלן: (1) הקצאה פרטית מהותית של אופציות (לא סחירות) למנכ"ל החברה, מר איציק בן אליעזר; (2) מינוי גב' בינה רזינובסקי כדירקטורית חיצונית בחברה; (3) חידוש מדיניות התגמול של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-026349).

גילוי בקשר עם הערכת שווי מהותית לבחינת ירידת ערך מוניטין

ליום 31 בדצמבר 2023 בחנה החברה ירידת ערך של המוניטין כנדרש בתקינה הבינלאומית. החברה פנתה למעריך שווי חיצוני לצורך בחינת ירידת ערך המוניטין. המוניטין מיוחס כולו למגזר שוק עסקי גלובלי. בהתאם לבחינה הנ"ל, נכון ליום 31 בדצמבר 2023 סכום בר ההשבה של מגזר שוק עסקי גלובלי היה גבוה מערך נכסי המגזר בספרים ולפיכך לא חלה ירידה בערך המוניטין.

נושא	תיאור
1	זיהוי נושא ההערכה בחינת ירידת ערך מוניטין
2	עיתוי ההערכה 31 בדצמבר 2023
3	שווי נושא ההערכה (נכסי המגזר) בספרי החברה סמוך לפני הערכת השווי 4,338
4	שווי נושא ההערכה שנקבע בהערכת השווי 6,480
5	פרטים בדבר מעריך השווי זיהוי המעריך ואפיוניו
	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 גיוס הון, עריכת תוכניות עסקיות וחומר נלווה למשקיעים, חוות דעת מומחה לבית המשפט, בניית מודלים ובדיקות כלכליות ועוד. העבודה בוצעה על ידי צוות בראשות רו"ח זוהר אברהם, שותף.
	השכלה רו"ח זוהר אברהם הינו בוגר החוגים כלכלה וחשבונאות מטעם אוניברסיטת חיפה.
	ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים לאלה של ההערכה המדווחת או העולים על היקפים אלה
	תלות במזמין ההערכה אין תלות.
	הסכמי שיפוי עם מעריך השווי אין.
6	מודל הערכת השווי שווי השימוש של פעילות המגזר כיחידה מניבה מזומנים חושב על ידי היוון תזרימי המזומנים העתידיים, הצפויים לחברה. תזרימי המזומנים העתידיים הונו בשיעור ניכיון מתאים לתזרים לפני מס, המשקף את הסיכון הגלום בפעילות דנן.
7	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות
	שיעור ההיוון (WACC) 22%
	שיעור הצמיחה לטווח ארוך 2.5%
	אחוז ערך הגרט מסך השווי שנקבע בהערכה (Terminal Value) לא רלוונטי
	סטיית תקן ל.ר.
	מחירים ששימשו בסיס להשוואה ל.ר.
	מספר בסיסי השוואה ל.ר.

גילוי בקשר עם הערכת שווי מהותית לבחינת ירידת ערך נכסים – מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל

ליום 31 בדצמבר 2023, זיהתה החברה סממנים לירידת ערך, בעיקר בשל שווי החברה בבורסה ביחס להון העצמי שלה. בהתאם לכך בחנה החברה ירידת ערך של נכסי מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל. בהתאם לבחינה הנ"ל, נכון ליום 31 בדצמבר 2023 סכום בר ההשבה של מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל היה גבוה מערך נכסי המגזר בספרים ולפיכך לא חלה ירידה בערך המוניטין.

נושא	תיאור
1	זיהוי נושא ההערכה בחינת ירידת ערך מוניטין
2	עיתוי ההערכה 31 בדצמבר 2023
3	שווי נושא ההערכה (נכסי המגזר) בספרי החברה סמוך לפני הערכת השווי 9,322
4	שווי נושא ההערכה שנקבע בהערכת השווי 2,056
5	זיהוי המעריך ואפיוניו איציק בן אליעזר, מנכ"ל אורית גל, סמנכ"ל כספים
6	מודל הערכת השווי שווי השימוש של פעילות המגזר כיחידה מניבה מזומנים חושב על ידי היוון תזרימי המזומנים העתידיים, הצפויים לחברה. תזרימי המזומנים העתידיים הונו בשיעור ניכיון מתאים לתזרים לפני מס, המשקף את הסיכון הגלום בפעילות דגן.
7	ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכות
	שיעור ההיוון (WACC) 14% (שיעור ההיוון נקבע על ידי מעריך שווי חיצוני)
	שיעור הצמיחה לטווח ארוך 2.5%
	אחוז ערך הגרט מסך השווי שנקבע בהערכה (Terminal Value) לא רלוונטי
	סטיית תקן ל.ר.
	מחירים ששימשו בסיס להשוואה ל.ר.
	מספר בסיסי השוואה ל.ר.

16. מבקר פנימי

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 2023, קיימו חברי הדירקטוריון דיון בתוכנית הביקורת לשנת 2024 ואישרו אותה כדין. כמו כן, במהלך השנה נבחנת תוכנית הביקורת ומעת לעת מבוצעות התאמות בהתאם לשיקול דעתה העצמאי של הועדה - ממצאי המבקר הפנימי כפי שבאו לידי ביטוי בדוחות קודמים הוגשו ליו"ר הדירקטוריון, ליו"ר ועדת הביקורת למנכ"ל ולסמנכ"לית הכספים בכתב - 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 ותפעולית 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 2023 השקיע המבקר הפנימי 225 שעות עבודה. כל השעות הושקעו בביקורת בישראל, מאחר

שמרבית פעילותה של הקבוצה בוצעה בשנה זו מישראל. דירקטוריון החברה מעריך כי היקף זה 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:

נושא הדוח	תאריך הגשה	תאריך דיון
עסקאות עם צדדים קשורים	07.03.2023	30.03.2023
ביקורת מכירות	05.03.2024	26.03.2024

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 2023, 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- 15 אלפי דולר בתוספת מע"מ, עבור הביקורת שביצע בשנת 2023. שכר מבקר הפנים נקבע על פי היקף שעות, 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 האחראיות 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 2023 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. בשנת 2023 שכר טרחת רואי החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים בביקורת לרבות שירותי מס הקשורים לביקורת על סך של כ- 139 אלפי דולר, והשכר עבור שירותים שאינם קשורים בביקורת (בדיקת נאותות, ליווי מס, תשקיף) על סך של כ- 38 אלפי דולר.

17.4. 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 2023, 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")	
מועד ההנפקה הראשונה	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.
היקף ע.ג. אגרות חוב במועד ההנפקה (בש"ח)	60,000,000.
היקף ע.ג. אגרות חוב למועד הדוח (בש"ח)	49,200,000 (מתוכן 15,314,220 מוחזקות על ידי חברת בת 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- 184 אלפי ש"ח.
שווי בורסאי למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, השווי הבורסאי של אגרות החוב עומד על כ- 46.2 מיליוני 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 לשרט 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 ליום 31 בדצמבר 2023 שיעור היחס עומד על (3%).

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 ליום 31 בדצמבר 2023 שיעור היחס עומד על (0.13). 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 ליום 31 בדצמבר 2023 שיעור היחס עומד על 25%. 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 ומידיים), התש"ל - 1970, למעט סימני אזהרה המתייחסים ל- "יתורים 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. 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.. 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. ואלה הם האירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף כאמור - החל ממועד פרסום הדוחות שבו חלה הפרה ביחס לסעיפים הבאים: 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%. החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5. 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%. עילות לפירעון מיידי: הפרת ההתחייבויות לעיל, מהווה עילה לפירעון מיידי, בכפוף לתקופות ריפוי שהוגדרו.	
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.	סעיף Cross Default המהווים עילה לפירעון מיידי
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).	פרטי הנאמן

26 במרץ 2024

תאריך

עמי ברלב
יו"ר הדירקטוריון

איציק בן אליעזר
מנכ"ל

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים לשנת 2023

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים לשנת 2023

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
11-58	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של גילת טלקום גלובל בע"מ

מבוא

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של **גילת טלקום גלובל בע"מ** (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, את הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

הבסיס לחוות הדעת

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

חוות הדעת

דעתנו, 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 2023 ו-2022 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת המפורטים להלן הם העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים וכן (2) שיקול דעתנו לגביו היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם. התקשור של עניינים אלה להלן אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעות חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

להלן עניין המפתח בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023:

שלמות ודיוק חוזים חדשים וחוזים שחל בהם שינוי במהלך השנה במגזר השוק העסקי הגלובלי והשוק הממשלתי הבטחוני:

כאמור בביאור 16 לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2023, ההכנסות של החברה שהוכרו על פני תקופת זמן ושהוכרו בנקודת זמן הסתכמו לסך של כ- 55 מיליון דולר. כפי שמתואר בביאור 2 יד' החברה מוכרת ללקוחותיה ציוד תקשורת ומספקת שירותי תקשורת.

תל אביב - משרד ראשי

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

בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש 9906201

משרד נצרת
מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד. 583
אילת, 8810402

משרד חיפה
מעלה השחרור 5
ת.ד. 5648
חיפה, 3105502

משרד ירושלים
קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510

טלפון: 073-3994455
פקס: 073-399445
info-nazareth@deloitte.co.il

טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628
info-eilat@deloitte.co.il

טלפון: 04-8607333
פקס: 04-8672528
info-haifa@deloitte.co.il

טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173
info-jer@deloitte.co.il

עקב העובדה כי לחברה חוזים ארוכי טווח בהיקפים משמעותיים, צוות הביקורת זיהה את מצג השלמות והדיוק של חוזים חדשים וחוזים שחל בהם שינוי במהלך השנה במגזר השוק העסקי הגלובלי והשוק הממשלתי הבטחוני כעניין מפתח בביקורת.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין המפתח בביקורת

נהלי הביקורת שביצענו, הקשורים לעניין מפתח זה כללו, בין היתר, את הנהלים הבאים:

1. השגת הבנה בדבר מדיניות החברה לעניין קביעת מועד העברת השליטה על ציוד והשירותים ותהליכי העבודה הקשורים לעיתוי ומדידת ההכרה בהכנסה.
2. פילוח ההכנסות וזיהוי חוזים חדשים וחוזים שחל בהם שינוי במהלך השנה.
3. נהלי ביקורת לבחינת שלמות ההכנסות שכללו השוואת דוח ההכנסות החדשות מול הרישום בספרים.
4. נהלי ביקורת לבחינת דיוק ההכרה בהכנסה שכללו ביצוע מדגם סטטיסטי של הכנסות.
5. קריאת הסכמים והזמנות עם לקוחות לצורך ביסוס ההכנסה.

בריטמן אלמגור זהר ושות'

רואי חשבון

A Firm in the Deloitte Global Network

תל-אביב, 26 במרץ, 2024

תל אביב - משרד ראשי

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

בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש 9906201

משרד נצרת
מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד. 583
אילת, 8810402

משרד חיפה
מעלה השחרור 5
ת.ד. 5648
חיפה, 3105502

משרד ירושלים
קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510

טלפון: 073-3994455
פקס: 073-399445
info-nazareth@deloitte.co.il

טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628
info-eilat@deloitte.co.il

טלפון: 04-8607333
פקס: 04-8672528
info-haifa@deloitte.co.il

טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173
info-jer@deloitte.co.il

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר

ביאור

נכסים

נכסים שוטפים

מזומנים ושווי מזומנים
פקדונות זמן קצר בתאגיד בנקאי
לקוחות
חייבים ויתרות חובה
נכסי מס שוטפים
מלאי

סה"כ נכסים שוטפים

10,897	12,215	א'5
3,983	-	
5,328	10,320	ב'5
716	728	ג'5
455	465	
822	1,421	
<u>22,201</u>	<u>25,149</u>	

נכסים לא שוטפים

מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך
נכסים אחרים לזמן ארוך
נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
נכסים בגין זכות שימוש
נכסי מיסים נדחים
רכוש קבוע, נטו
נכסים בלתי מוחשיים

סה"כ נכסים לא שוטפים

72	71	ד'10
126	54	
29	40	12
9,168	7,541	11
154	-	א'13
3,292	4,599	7
9,587	8,834	א'8
<u>22,428</u>	<u>21,139</u>	

סה"כ נכסים

<u>44,629</u>	<u>46,288</u>
---------------	---------------

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי
(המשך)

ליום 31 בדצמבר			
2022	2023	ביאור	
אלפי דולר	אלפי דולר		
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות			
1,320	1,862	10א', 10ב'	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ג)
3,598	1,832	11	חלויות שוטפות בגין חכירה
350	388	10ד'	הלוואה בערבות מדינה זמן קצר
853	-		אשראי לזמן קצר
12,887	18,247	9א'	ספקים ונותני שירותים
2,492	2,578	9ב'	זכאים ויתרות זכות
1,189	327		התחייבויות מיסים שוטפים
15	76	10א', 17ב'	התחייבות בגין כתבי אופציות הנהלה
30	196	10א', 10ב'	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
22,734	25,506		סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות			
515	933	11	התחייבות בגין חכירה
10,845	8,110	10א', 10ב'	אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה (סדרה ג')
635	291	10ד'	הלוואה בערבות מדינה
25	10	10ד'	הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות מדינה
40	-	10א'	התחייבויות לספקים לזמן ארוך
12,060	9,344		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
34,794	34,850		סך התחייבויות
הון			
		15	הון מניות רגילות 1 ש"ח ע.ג.
14,973	17,725		פרמיה על מניות
13,985	12,058		קרנות הון
(260)	(207)		תקבולים ע"ח אופציות
405	405		יתרת הפסד
(19,268)	(18,543)		סה"כ הון
9,835	11,438		
44,629	46,288		סה"כ התחייבויות והון

26 במרץ, 2024			
אורית גל סמנכ"ל כספים	איציק בן אליעזר מנכ"ל	עמי בר לב יו"ר הדירקטוריון	תאריך אישור הדוחות הכספיים

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור	
2021	2022	2023		
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר		
51,816	42,997	55,154	16א'	הכנסות
(*)39,372	32,502	43,138	16ב'	עלות ההכנסות
(*)12,444	10,495	12,016		רווח גולמי
4,744	4,905	4,130	16ג'	הוצאות מכירה ושיווק
(*)10,431	7,089	5,708	16ד'	הוצאות הנהלה וכלליות
(*)15,175	11,994	9,838		סה"כ הוצאות
(*)2,731	(1,499)	2,178		רווח (הפסד) מפעולות רגילות
(*)4,195	(2,766)	(2,682)	16ה'	הוצאות מימון
2,206	569	1,448	16ה'	הכנסות מימון
(*)1,989	(2,197)	(1,234)		הוצאות מימון, נטו
(4,720)	(3,696)	944		רווח (הפסד) לפני מיסים על ההכנסה
(*)703	(368)	(229)	13ג'	מיסים על ההכנסה
(*)5,423	(4,064)	715		רווח (הפסד) לשנה
22	(9)	10		רווח (הפסד) כולל אחר:
1,980	-	-		סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:
2,002	(9)	10		מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
				מימוש השקעה בנכס פיננסי מוחזק למכירה, נטו
				סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה
(*)3,421	(4,073)	725		סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה
				הפסד למניה רגילה אחת (בדולר) בת 1 ש"ח ע.ג. המיוחס לבעלי המניות של החברה:
(*)0.093	(0.070)	0.011	15	רווח (הפסד) למניה בסיסי
(*)0.093	(0.070)	0.011	15	רווח (הפסד) למניה מדולל
				הממוצע המשוקלל של הון המניות ששימש בחישוב הרווח למניה:
58,438	58,438	63,233		בסיסי
58,438	58,438	63,233		מדולל

(*) הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה - ראה ביאור 21

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

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 משלום 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	13,985	405	-	607	339	(1,263)	25	32	(19,268)	9,835
יתרה ליום 1 בינואר 2023										
-	-	-	-	-	-	-	-	-	715	715
התנועה בשנת הדוח:										
רווח לשנה										
-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	10
מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת										
-	-	-	-	-	-	-	-	-	725	725
סה"כ רווח כולל לשנה										
1,655	(1,159)	-	-	-	-	-	-	-	-	496
1,097	(768)	-	-	-	-	-	-	-	-	329
-	-	-	-	-	53	-	-	-	-	53
הנפקת מניות פרטית										
הנפקת זכויות										
תשלום מבוסס מניות										
17,725	12,058	405	-	607	392	(1,263)	25	32	(18,543)	11,438
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023										

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון
(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	קרן הון בגין שינויים בשווי הוגן של השקעות במכשירים הונניים שיועדו לשווי הוגן דרך רווח כולל אחר	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן הון בגין עסקאות משלום מבוסס מניות אלפי דולר	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
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

התנועה בשנת הדוח:
הפסד לשנה
מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
סה"כ הפסד כולל לשנה

תשלום מבוסס מניות

(*) הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה - ראה ביאור 21.

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון
(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021

הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	קרן הון בגין שיווי הון של השקעות במכשירים הוניים שיועדו לשווי הון דרך רווח כולל אחר	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות אלפי דולר	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
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

התנועה בשנת הדוח:

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

(*) הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה - ראה ביאור 21.

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר

תזרימי מזומנים - פעילות שוטפת		
		רווח (הפסד) לשנה
		פחת והפחתות
		שערוך הלוואה זמן קצר
		רווח מרכישה עצמית של אג"ח להמרה
		שערוך פקדונות זמן קצר
		הכנסות מריבית פקדונות זמן קצר
		גידול בהתחייבות בשל עובדים
		הוצאות (הכנסות) מימון הלוואה בערבות המדינה
		הוצאות מיסים שהוכרו ברווח לשנה
		שערוך התחייבות בגין מיסים
		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')
		תשלומים מבוססי מניות
		הפסד (רווח) מהפרשי שער על יתרות מזומנים
(*) (5,423)	(4,064)	715
18,340	11,781	7,366
33	(112)	(44)
-	-	(219)
-	44	398
-	(4)	(287)
-	(1)	(1)
85	(132)	(30)
(*) 703	368	229
8	(83)	(37)
1,426	588	343
2,491	(626)	514
(439)	(13)	61
(150)	(23)	-
(1,610)	(401)	166
63	123	53
(605)	2,081	535
(*) 14,922	9,530	9,762

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
4,620	438	(5,033)
5	-	-
(392)	266	62
(*) (5,505)	998	5,335
(*) 275	(487)	64
193	(489)	(599)

(*) (804)	726	(171)
-----------	-----	-------

מזומנים מפעילות שוטפת		
		תשלומי מיסים
14,118	10,256	9,591
(90)	(157)	(873)

מזומנים נטו מפעילות שוטפת		
14,028	10,099	8,718

(*) הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה - ראה ביאור 21.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
2,357	1,764	-
-	(4,026)	3,872
9,438	-	-
(1,810)	(1,402)	(3,082)
(271)	(62)	(196)
9,714	(3,726)	594

תזרימי מזומנים - פעילות השקעה

השקעה במזומנים המוגבלים בשימוש
פירעון (הפקדה) של פקדון לזמן קצר
מימוש השקעה בנכס פיננסי בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר
רכישת רכוש קבוע
רכישת נכסים בלתי מוחשיים

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) השקעה

תזרימי מזומנים - פעילות מימון

-	-	496
-	-	329
15,317	-	-
2,061	-	-
-	(2,939)	(828)
-	28	-
(13,387)	(7,986)	(4,297)
(1,396)	(724)	(408)
(918)	(827)	(543)
-	-	(1,107)
(8,842)	(1,791)	-
(1,642)	-	-
(106)	(401)	(292)
931	-	-
-	-	(809)
(7,982)	(14,640)	(7,459)

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

מזומנים נטו לפעילות מימון

גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים

15,760	(8,267)	1,853
4,880	21,245	10,897
605	(2,081)	(535)
21,245	10,897	12,215

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקות במטבע חוץ

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

תזרימי המזומנים לפעילות מימון כולל:

(1,075)	(910)	(733)
-	59	248

תשלומי ריבית

תקבולי ריבית

ראה בנוסף ביאור 17 בדבר עסקאות שאינן במזומן.

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 1 - כללי

א. גילת טלקום גלובל 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") עוסקות 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 סטונאית והן במתכונת קמעונית ובכוונת החברה לפעול בשתי החזיתות. במהלך שנת 2022 השיקה החברה את שירותיה בתחום האינטרנט בישראל במגזר העיסקי ובחודש אפריל 2023, השיקה החברה את שירותיה בתחום האינטרנט בישראל במגזר הפרטי.

ב. מצב עסקי החברה:

הרווח הנקי לשנת 2023 הסתכם לסך של כ- 715 אלפי דולר. לחברה הון חוזר שלילי ליום 31 בדצמבר 2023 בסך של כ- 357 אלפי דולר.

במהלך השנתיים האחרונות, ביצעה החברה מספר מהלכים לטיוב מבנה ההון והחוב שלה, בין היתר, באמצעות מימוש איכותי של אחזקותיה בתאגיד "וויזק", 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 Wiooc, כמפורט להלן.

בנוסף, השיקה החברה זרוע פעילות חדשה, אשר היוותה מנוף לגידול בהכנסות בתקופת הדוח ובעתיד.

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 חבר חוזים משמעותי בהיקף של כ-30.5 מיליון דולר עד לשנת 2027 (גידול של כ-10 מיליון דולר לעומת רבעון קודם), וכן הנה מצויה במו"מ לחידוש התקשרויות וחתימה על עסקאות נוספות, אשר צפויות לשפר את חבר החוזים של החברה.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 1 - כללי (המשך)

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.ג. בעלות כוללת של כ- 2,887 אלפי דולר.

בחודש יולי 2023, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית למנכ"ל מניות בחברה בתמורה לסך של כ- 1.8 מיליון ש"ח (כ- 496 אלפי דולר).

בנוסף ביצעה החברה הנפקת זכויות לרכישת מניות החברה לכלל בעלי המניות אשר החזיקו במועד ההנפקה, עד ליום האחרון לניצול הזכויות, נוצלו 4,056,402 יחידות זכות לרכישת 4,056,402 מניות רגילות של החברה, בסך כולל של 1,216,921 ש"ח ברוטו (כ- 329 אלפי דולר). לפרטים נוספים ראה ביאור 15 ד'.

החל מיום 7.10.2023 מצויה מדינת ישראל במצב של מלחמה, ראה סעיף ג' להלן בנוגע להשפעות מלחמת חרבות ברזל.

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

ג. מלחמת חרבות ברזל

החל מיום 7.10.2023 מצויה מדינת ישראל במצב של מלחמה באזור רצועת עזה וכן מתיחות ותקריות אש באזור גבול הצפון. מצב המלחמה יוצר השפעות שונות על החברה הבאות לידי ביטוי, בין היתר בגידול בביקושים לחלק מהשירותים אותם מציעה החברה, בעיקר בגזרת חטיבת הממשלה.

החברה מהווה "מפעל חיוני", בין היתר בשל היותה ספק חיוני של שירותי תקשורת בישראל והחל מקורות האירועים הבטחוניים, המשיכה החברה לתמוך באופן רציף ומוגבר בכל לקוחותיה (בארץ ובעולם) ומספקת שירותים תוך שימור תשתיות איתנות ומוגנות. מערכות התשתית והשירות של החברה פועלות באופן תקין תוך שהן ערוכות לקלוט צרכי שירות נוספים ומוגברים בתקופה זו. כמו כן, החברה בוחנת באופן שוטף ועוקבות מקרוב אחר ההתפתחויות הקשורות במלחמה.

בשלב זה השפעות המלחמה והשלכותיה כפי שתוארו לעיל אינן בעלות השפעה שלילית על פעילות החברה, בארץ או בחו"ל, ותוצאותיה העסקיות. כמו כן מצב הנזילות ומצבה הפיננסי של החברה מאפשר לה לתפקד היטב בתקופת המלחמה. היקף ומשך המלחמה והשלכותיה על מצב הכלכלה והמשק הישראלי בלתי נצפים וקשים לחיזוי ותלויים, בין השאר, באופן ובהיקף התפתחות המלחמה ואפשרות גלישת המשק למיתון כתוצאה מכך.

להלן מספר השפעות נקודתיות ביחס לתקופת הלחימה:

1. גידול בהכנסות החברה בחטיבת הממשלה בגין הזמנות אשר התקבלו בחודשים אוקטובר, נובמבר ודצמבר 2023 ונוגעות באופן ישיר למצב הלחימה. העסקאות הינן עסקאות צמודות דולר.
2. לאור הגידול המשמעותי בקצב ההזמנות גדל הגרעון בהון החוזר של החברה.
3. בהתחשב בנסיבות המתוארות לעיל, היתה השפעה חיובית על תוצאות פעולותיה ברבעון הרביעי לשנת 2023.

גילת טלקום גלובל 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:

המוניטין מיוחס למגזר שוק עסקי גלובאלי. 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, מוקצית 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
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

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 שער חליפין שבתוקף במועדי העסקאות. בתום כל תקופת דיווח, פריטים כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים לפי שער חליפין שבתוקף לאותו מועד; פריטים לא-כספיים הנמדדים בשווי הוגן הנקוב במטבע חוץ מתורגמים לפי שער חליפין למועד בו נקבע השווי ההוגן; פריטים לא כספיים הנמדדים במונחי עלות היסטורית מתורגמים לפי שער 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) 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)	
מדד ידוע נקודות	מדד בגין נקודות		
133.429	133.302	0.275	תאריך הדוחות הכספיים: ליום 31 בדצמבר 2023 ליום 31 בדצמבר 2022
129.112	129.472	0.284	
%	%	%	שיעור השינוי:
3.23	2.87	(3.27)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023
5.27	5.26	(11.52)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022
2.346	2.73	(3.376)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021

גילת טלקום גלובל 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.

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 נזקפות כהוצאה מיידי לרווח או הפסד.

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

(ב) 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.

הפסדי האשראי החזויים לכל אורך חיי המכשיר הינם הפסדי האשראי החזויים הנובעים מכל אירועי הכשל האפשריים במהלך אורך החיים החזוי של מכשיר פיננסי. לעומת זאת, הפסדי אשראי חזויים בתקופת 12 חודש הינם החלק מהפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר אשר מייצג את הפסדי האשראי החזויים הנובעים מאירועי כשל במכשיר פיננסי שהם אפשריים בתוך 12 חודש לאחר מועד הדיווח.

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.

(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.

גילת טלקום גלובל 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)

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

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).

אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה הנקובות במטבע השונה ממטבע הפעילות של החברה הינן מכשיר פיננסי מעורב (Hybrid), הכולל רכיב חוב ואופציית המרה. במועד הנפקת אגרות החוב, מפוצלת תמורת ההנפקה בין רכיב החוב של אגרות החוב לבין אופציית ההמרה הגלומה בהן.

במועד ההנפקה נמדדת אופציית ההמרה בשווי הוגן. יתרת התמורה בגין אגרות החוב מיוחסת לרכיב החוב. עלויות גיוס מוקצות לרכיב החוב ולאופציית ההמרה באופן יחסי בהתאם להקצאת התמורה. חלק עלויות הגיוס המיוחס לרכיב החוב מוצג בקיזוז מההתחייבות בגין אגרות החוב הניתנות להמרה. חלק עלויות הגיוס המיוחס לאופציית ההמרה נזקף מיידית לרווח או הפסד. לאחר הנפקת אגרות החוב, מוצג רכיב החוב כהתחייבות פיננסית ונמדד בעלות מופחתת. אופציית ההמרה מוצגת כנגזר, ונמדדת בתום כל תקופת דיווח בשווי הוגן, כאשר שינויים בשווי ההוגן נזקפים לרווח או הפסד.

יתרות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה המהוות מכשיר פיננסי מעורב, אשר נרכשות על ידי חברה אחרת מחברות הקבוצה מבטלות בדוחות הכספיים המאוחדים. בעת רכישת אגרות החוב בידי חברה מאוחדת, נזקף ההפרש בין ערכו בספרים של הרכיב ההתחייבותי לבין עלות רכישתו כרווח או הפסד מרכישה בחזרה.

(ד) התחייבויות פיננסיות אחרות:

התחייבויות פיננסיות אחרות של החברה כוללות בעיקר ספקים ונותני שירותים, זכאים, התחייבויות לזמן ארוך, התחייבות בגין חכירה ורכיב החוב של אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה (סדרה ג').

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 (סדרה ג') ראה ביאור 10 (ב).

גילת טלקום גלובל 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)

(ה) כתבי אופציה לרכישת מניות החברה:

תקבולים בגין הנפקת כתבי אופציה לרכישת מניות החברה, המקנים למחזיק בהן זכות לרכוש מספר קבוע של מניות רגילות בתמורה לסכום קבוע של מזומן (במונחי מטבע הפעילות של החברה), מוצגים במסגרת ההון בסעיף "תקבולים על חשבון אופציות".

תקבולים בגין הנפקת כתבי אופציה לרכישת מניות החברה, המקנים למחזיק בהן זכות לרכוש מספר קבוע של מניות רגילות בתמורה לסכום משתנה של מזומן, מוצגים במסגרת ההתחייבויות, ומסווגים כהתחייבויות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. לעניין זה, סכום מימוש הצמוד למטבע חוץ נחשב כסכום משתנה.

(ו) פיצול תמורה מהנפקת חבילה של ניירות ערך:

התמורה המתקבלת מהנפקת חבילה של ניירות ערך מיוחסת למרכיבי החבילה השונים. כאשר מונפקים במסגרת חבילת ניירות ערך מספר מכשירים הוניים, מיוחסת תמורת החבילה לפי שוויים ההוגן היחסי. השווי ההוגן של כל אחד ממרכיבי החבילה הנמדד בשווי הוגן כאמור, נקבע בהתבסס על מחירי השוק של ניירות הערך בסמוך לאחר הנפקתם. עלויות ההנפקה מוקצות בין כל אחד ממרכיביה באופן יחסי לשווי שנקבע לכל רכיב שהונפק ומוצגות בניכוי מהרכיב הרלוונטי.

(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 מוצג בסכום הנמוך מבין עלותו ושווי המימוש נטו שלו. העלות נקבעת בשיטת ממוצע משוקלל.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ט. רכוש קבוע:

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.

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.

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

שיעורי פחת	אורך חיים שימושיים	
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".

י. נכסים בלתי מוחשיים, פרט למוניטין:

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:

קשרי לקוחות – 10 שנים.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יא. ירידת ערך נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, פרט למוניטין:

בתום כל תקופת הדיווח, בוחנת החברה האם קיימים סימנים כלשהם המעידים על ירידת ערך של נכסיה המוחשיים והבלתי מוחשיים, למעט מלאי. במידה וקיימים סימנים כאמור, נאמד סכום בר-השבה של הנכס במטרה לקבוע את סכום ההפסד מירידת ערך שנוצר, אם בכלל. כאשר לא ניתן לאמוד את הסכום בר-ההשבה של נכס בודד, אומדת החברה את הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת-המזומנים אליה שייך הנכס. נכסים משותפים מוקצים אף הם ליחידות המניבות מזומנים הבודדות במידה וניתן לזהות בסיס סביר ועקבי להקצאה כזו.

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.

יב. 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 **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. 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.

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

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהווים תוך שימוש 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 מתשלומים קבועים בהתאם להסכם החכירה.

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד "התחייבויות בגין חכירה" בדוח על המצב הכספי. התחייבות חכירה נמדדת לאחר מכן על ידי הגדלת הערך בספרים על מנת לשקף ריבית על התחייבות החכירה בשיטת הריבית האפקטיבית ועל ידי הקטנת הערך בספרים על מנת לשקף את תשלומי החכירה שבוצעו.

הפרשי שער בגין התחייבות חכירה הנקובה במטבע חוץ נזקפים להוצאות המימון בדוח רווח או הפסד בעת התהוותם.

הקבוצה מודדת מחדש את התחייבות החכירה (כנגד התאמה לנכס זכות השימוש) כאשר:

- חל שינוי בתקופת החכירה. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.
- חל שינוי בתשלומי חכירה עתידיים הנובע משינוי כאשר חל שינוי בסכומים החזויים לעמוד. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור ההיוון המקורי (אלא אם כן השינוי בתשלומי החכירה נובע משינוי בשיעורי ריבית משתנים, במקרה זה, נעשה שימוש בשיעור היוון מעודכן).
- בוצע תיקון חכירה שאינו מטופל כחכירה נפרדת. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת מחדש על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. חכירות: (המשך)

הקבוצה כחוכר: (המשך)

העלות של הנכס זכות שימוש מורכבת מסכום המדידה לראשונה של התחייבות החכירה. לאחר מכן, נכס זכות שימוש נמדד לפי העלות בניכוי פחת נצבר והפסדים מירידת ערך.

נכס זכות השימוש נמדד לפי מודל העלות ומופחת בקו ישר על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים של נכס הבסיס. הפחת מתחיל ממועד תחילת החכירה.

נכס זכות השימוש מוצג בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי.

יד. הכרה בהכנסה:

החברה מספקת שירותי תקשורת ללקוחותיה. שירותים אלה מהווים מחויבות ביצוע המקוימת לאורך זמן מאחר והלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי החברה ככל שהחברה מבצעת, ולכן הקבוצה מכירה בהכנסות על פני תקופת השירות.

הכנסות ממכירת ציוד מוכרות בדוח על הרווח או הפסד כאשר השליטה בנכס מועברת ללקוח. שליטה בנכס מועברת ללקוח על פני זמן אם הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה ככל שהקבוצה מבצעת. כאשר הקריטריון לעיל לא מתקיים, השליטה בנכס מועברת ללקוח בנקודת זמן. על מנת לקבוע את נקודת הזמן שבה הלקוח משיג שליטה על נכס שהובטח והקבוצה מקיימת מחויבות ביצוע, הקבוצה מביאה בחשבון סימנים להעברת שליטה, אשר כוללים בעיקר את הסימנים הבאים:

- לקבוצה יש זכות לתשלום בהווה עבור הנכס;
- ללקוח יש בעלות משפטית על הנכס;
- הקבוצה העבירה חזקה פיזית על הנכס;
- ללקוח יש את הסיכונים וההטבות המשמעותיים מהבעלות על הנכס;
- הלקוח אישר את קבלת הנכס;

הכנסה נמדדת ומוכרת לפי שווי הוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון, מסים). הכנסה מוכרת בדוחות המאוחדים על רווח או הפסד עד למידה שצפוי שההטבות הכלכליות יזרמו לקבוצה, וכן ההכנסה והעלויות, אם רלוונטי, ניתנות למדידה מהימנה.

(1) הכרה בהכנסה מהספקת שירותים:

הקבוצה מספקת שירותי תקשורת ללקוחות עסקיים, לרוב תמורת תשלום חודשי קבוע. שירותים אלו מהווים מחויבות ביצוע המקוימת לאורך זמן מאחר והלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה ככל שהקבוצה מבצעת, ולכן הקבוצה מכירה בהכנסות על פני תקופת השירות.

(2) הכרה בהכנסה ממכירת מוצרים:

הקבוצה מוכרת ללקוחותיה ציוד תקשורת. במכירת ציוד תקשורת, ההכנסה מוכרת כאשר השליטה על המוצרים עברה ללקוח.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 3 - תקני דיווח כספי חדשים, פרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים

תקנים חדשים, פרשנויות חדשות ותיקונים לתקנים המשפיעים על התקופה הנוכחית ו/או על תקופות דיווח קודמות:

- **תיקון 1 IAS "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 ההחלטות 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 מיושם באופן של מכאן ולהבא לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו וכפועל יוצא החברה עדכנה את המידע אודות המדיניות החשבונאית שלה.

- **תיקון 8 IAS "מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות" (בדבר הגדרת אומדנים חשבונאיים)**

הגדרת "שינוי באומדן חשבונאי" הוחלפה בהגדרת "אומדנים חשבונאיים". אומדנים חשבונאיים לפי ההגדרה החדשה הם "סכומים כספיים בדוחות הכספיים הכפופים לאי ודאות במדידה".

התיקון מבהיר כי שינוי באומדן חשבונאי הנובע ממידע חדש או התפתחויות חדשות אינו תיקון של טעות. בנוסף, ההשפעות של שינוי בנתון או בטכניקת מדידה המשמשת לפיתוח אומדן חשבונאי מהוות שינוי באומדנים חשבונאיים אם אותם שינויים אינם נובעים מתיקון טעויות בתקופה קודמת.

התיקון מיושם באופן של מכאן ולהבא לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. לא היתה השפעה מהותית על החברה.

תקנים, פרשנויות ותיקונים לתקנים שפורסמו ואינם בתוקף, ולא אומצו באימוץ מוקדם בידי הקבוצה, אשר צפויה או עשויה להיות להם השפעה על תקופות עתידיות:

- **תיקון 1 IAS "הצגת דוחות כספיים" (בדבר סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות):**

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

התיקון הסיר את ההתייחסות לקיומה של זכות "בלתי מותנית" לדחיית סילוק של התחייבות למשך לפחות 12 חודש לאחר תקופת הדיווח והבהיר כי אם הזכות לדחיית הסילוק כאמור 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-32 IAS "מכשירים פיננסיים: הצגה". התיקון משפיע רק על סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות בדוח על המצב הכספי ולא על הסכום או על עייתי 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 לפניה, משפיעות על

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

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

תקנים, פרשנויות ותיקונים לתקנים שפורסמו ואינם בתוקף, ולא אומצו באימוץ מוקדם בידי הקבוצה, אשר צפויה או עשויה להיות להם השפעה על תקופות עתידיות:

זכותה של הישות לדחות סילוק התחייבות למשך לפחות 12 חודש לאחר תקופת הדיווח, גם אם העמידה בהן נבחנת בפועל לאחר תקופת הדיווח. לעומת זאת, אמות מידה פיננסיות שישות נדרשת לעמוד בהן למועד מאוחר מסוף תקופת הדיווח אינן משפיעות על קיומה של הזכות כאמור לסוף תקופת הדיווח.

בנוסף, תיקון 2022 קובע כי אם זכותה של הישות לדחות את סילוק ההתחייבות למשך לפחות 12 חודש לאחר תקופת הדיווח 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.

יתר התיקונים שפורסמו במסגרת תיקון 2020 נותרו על כנם. מועד התחילה של תיקון 2020 ותיקון 2022 נקבע לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2024 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי ובתנאי שיבוצע לשני התיקונים בו זמנית. החברה בוחנת את השפעות התיקון.

גילת טלקום גלובל 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 בנמצא ממקורות אחרים. האומדנים וההנחות הקשורות, מבוססים על ניסיון העבר וגורמים אחרים הנחשבים כרלוונטיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדנים אלה.

האומדנים וההנחות שבבסיסם, נבחנים בידי ההנהלה באופן שוטף. שינויים באומדנים החשבונאיים מוכרים רק בתקופה בה בוצע שינוי באומדן במידה והשינוי משפיע רק על אותה תקופה או על התקופה האמורה ותקופות עתידיות במקרים בהם השינוי משפיע הן על התקופה הנוכחית והן על התקופות העתידיות.

ב. שיקולי דעת קריטיים ביישום מדיניות חשבונאית:

המובא להלן מתייחס לשיקולי דעת קריטיים, פרט לאלו הכרוכים באומדנים (ראה לעיל), שבוצעה 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:

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהווים תוך שימוש בשיעור הריבית התוספתית שלה הנקבע לפי הריבית אשר היתה משולמת על ידי החברה בעסקת מימון לרכישת זכות השימוש בנכס לתקופת החכירה.

(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
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים

א. מזומנים ושווי מזומנים:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר
9,746	9,486
788	2,610
363	119
<u>10,897</u>	<u>12,215</u>

מטבע ישראלי
דולר
אחר

ב. לקוחות:

ימי הלקוחות בגין מכירת סחורות ושירותים בשנת 2023 היא כ- 68 ימים (בשנת 2022 כ- 45 ימים).

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר
523	1,447
11,352	15,596
11,875	17,043
(6,548)	(6,723)
<u>5,327</u>	<u>10,320</u>

(1) ההרכב
הכנסות לקבל
חשבונות פתוחים
הפרשה להפסדי אשראי

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

586	1,286
282	269
476	1,019
<u>1,344</u>	<u>2,574</u>

30-90 ימים
90-120 ימים
מעל 120 ימים

(3) תנועה בהפרשה הספציפית להפסדי אשראי:

4,641	6,102
-	132
1,154	-
(21)	(187)
328	363
<u>6,102</u>	<u>6,410</u>

יתרה לתחילת השנה
הפרשי שער
מיון הפרשה לחומ"ס מלקוחות לזמן ארוך
חובות אבודים
הפסד מירידת ערך לקוחות
יתרה לסוף השנה

(4) תנועה בהפרשה הכללית להפסדי אשראי:

464	446
(18)	(133)
<u>446</u>	<u>313</u>

יתרה לתחילת השנה
תנועה השנה
יתרה לסוף השנה

(5) הכנסות שהוכרו בגין תקופות עבר (שלא הוכרו בתקופת הדיווח):
הכרה (אי הכרה) בהכנסות ממכירות עבר (*)

-	(401)
---	-------

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים (המשך)

ב. לקוחות: (המשך)

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

(*) 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.

ג. חייבים ויתרות חובה:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר
417	613
299	115
716	728

הוצאות מראש
אחרים

ביאור 6 - השקעה בחברות מאוחדות ואחרות

א. פרטים על חברות מוחזקות:

שיעור ההחזקה בזכויות בהון		שם החברה המחזיקה	מקום התאגדות	שם החברה המוחזקת
2022	2023			
%	%			
100%	100%		ישראל	מוחזקות במישרין:
100%	100%		ישראל	ישראלסט תקשורת בינלאומית בע"מ (1)
				גילת טלקום בע"מ
				שאינן מוחזקות במישרין:
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	ישראל	א.י.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

(1) חברה לא פעילה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 7 - רכוש קבוע

ההרכב ותנועה:

סך הכל אלפי דולר	שיפורים במושכר אלפי דולר	ריהוט וציוד משרדי אלפי דולר	ציוד תקשורת לוחיים, מחשבים ועלויות מיגרציה אלפי דולר
49,080	1,170	596	47,314
1,404	-	11	1,393
3	-	3	-
50,481	1,170	604	48,707
3,082	32	22	3,028
31,544	458	-	31,086
22,019	744	626	20,649
44,551	949	363	43,239
2,640	125	28	2,487
2	-	2	-
47,189	1,074	389	45,726
1,776	41	22	1,713
31,545	458	-	31,087
17,420	657	411	16,352
4,599	87	215	4,297
3,292	96	215	2,981

עלות:

ליום 1 בינואר 2022
תוספות
גריעות

ליום 31 בדצמבר 2022

תוספות
גריעות

ליום 31 בדצמבר 2023

פחת שנצבר:

ליום 1 בינואר 2022
תוספות
גריעות

ליום 31 בדצמבר 2022

תוספות
גריעות

ליום 31 בדצמבר 2023

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2023

ליום 31 בדצמבר 2022

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 8 - נכסים בלתי מוחשיים

א. הרכב ותנועה:

סך הכל אלפי דולר	רישיונות תקשורת ואחרים אלפי דולר	צבר חוזים אלפי דולר	קשרי לקוחות אלפי דולר	מוניטין אלפי דולר
22,800	3,278	5,698	8,086	5,738
62	62	-	-	-
22,862	3,340	5,698	8,086	5,738
196	196	-	-	-
1,331	1,331	-	-	-
21,727	2,205	5,698	8,086	5,738
12,315	2,476	5,698	2,831	1,310
960	151	-	809	-
13,275	2,627	5,698	3,640	1,310
949	135	-	814	-
1,331	1,331	-	-	-
12,893	1,431	5,698	4,454	1,310
8,834	774	-	3,632	4,428
9,587	713	-	4,446	4,428

עלות:

ליום 1 בינואר 2022
תוספות השנה

ליום 31 בדצמבר 2022

תוספות השנה
גרועות השנה

ליום 31 בדצמבר 2023

הפחתה שנצברה:

ליום 1 בינואר 2022
תוספות השנה

ליום 31 בדצמבר 2022

תוספות השנה
גרועות השנה

ליום 31 בדצמבר 2023

עלות מופחתת:

ליום 31 בדצמבר 2023

ליום 31 בדצמבר 2022

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
113	122	117
837	838	832
950	960	949

עלות המכירות

הוצאות מכירה ושיווק והנהלה וכלליות

גילת טלקום גלובל בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 8 - רכוש אחר (המשך)

ג. בחינת ירידת ערך שנתית של מוניטין:

המוניטין מיוחס כולו למגזר שוק עסקי גלובאלי.

בתום שנת הכספים אמדה החברה את הסכום בר ההשבה של מגזר שוק עסקי גלובאלי 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 2024 אשר אושר על-ידי דירקטוריון הקבוצה תוך שימוש בשיעור ניכיון לפני מס של 22%. תזרימי מזומנים לשנים 2024-2030 חושבו בהתאם להערכות הקבוצה לגבי ההכנסות והעלויות החזויות על בסיס הסכמים קיימים והערכות לעתיד. תזרימי המזומנים מעבר לשנת 2030 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.

בעת הכנת תחזית תזרימי המזומנים ביצעה החברה ניתוח רגישות הבוחן את הצורך בירידת ערך של המוניטין בהנחת שיעור ניכיון לפני מס של 23% 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 והתחייבויות לתשלומי עודפות כמתואר בביאור 21.

ב. זכאים ויתרות זכות:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר
1,321	1,604
108	45
205	162
828	758
30	9
<u>2,492</u>	<u>2,578</u>

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

(*) הקבוצה מציגה בדוח המאוחד על המצב הכספי "התחייבויות בגין חוזים עם לקוחות" במסגרת סעיף מקדמות מלקוחות (כאשר תשלום מתבצע לפני שהחברה סיפקה את השירות או הציוד ללקוח).

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות

א. ההרכב:

התחייבויות לא שוטפות		התחייבויות שוטפות		מטבע	שיעור ריבית	
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר			שנתית	
2022	2023	2022	2023		ליום 31 בדצמבר	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר		2023	
40	-	-	-	דולר	ליבור+(3.75%)	התחייבויות לספקים לזמן ארוך
10,845	8,110	1,320	1,862		4.5%	אגרות חוב (סדרה ג')
660	302	350	388	ש"ח	פריים +1.5%	הלוואה בערבות המדינה
-	-	853	-	ש"ח	6.7%	אשראי לזמן קצר
-	-	30	196	ש"ח		התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
-	-	15	76	ש"ח		התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
11,545	8,412	2,568	2,522			

(*) לפרטים בדבר התחייבות בגין חכירות – ראה באור 11.

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.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

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

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

נכון ליום 31 בדצמבר, 2023, בוצעה הערכת שווי עדכנית לרכיב ההמרה. שווי רכיב ההמרה הינו בסך של כ- 974 אלפי ש"ח (כ- 269 אלפי דולר).

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	45.5 אג'
סטיית תקן	55.7%
תקופה	עד 1/9/2026
שיעור תשואה פנימי	11.2%
ריבית חסרת סיכון	3.7%
שע"ח דולר-ש"ח	3.627

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.

בחודש אפריל 2023, ביצעה החברה רכישה עצמית של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') באמצעות חברת הבת, במסגרתה רכשה חברת הבת 7.35% מאגרות החוב של החברה, בסה"כ 4,189,635 ע.נ בעלות כוללת של כ- 823 אלפי דולר. לאחר הרכישה, חברת הבת מחזיקה בכ 26.87% מאגרות החוב להמרה של החברה.

ג. הלוואות און קול:

נכון ליום 31 בדצמבר 2023 אין לחברה הלוואות און קול.

ד. הלוואה בערבות המדינה:

בחודש ספטמבר 2020 חתמה החברה על הסכם עם תאגיד בנקאי לקבלת הלוואה בערבות מדינה בסך של 5 מיליון ש"ח (כ- 1.5 מיליון דולר) בתנאים מטיבים, בשים לב לזכאות שנקבעה לחברות במסגרת קרן ההלוואות לעסקים בערבות המדינה (להלן - "ההלוואה"). ההלוואה נושאת ריבית שנתית השווה לריבית הפריים, בתוספת מרווח של 1.5% (כאשר החברה פטורה מתשלומי ריבית בגין השנה הראשונה). קרן ההלוואה תשולם ב- 48 תשלומים חודשיים רצופים וזאת החל מתום שנה ממועד העמדתה של ההלוואה בפועל.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ה. שעבודים:

הלוואות מובטחות באמצעות התחייבות החברה וגילת שלא למכור, להעביר, להשכיר או להחכיר נכסים כלשהם בהווה ובעתיד שלא במהלך העסקים הרגיל ובעד תמורה מלאה, ללא הסכמת הבנקים מראש ובכתב. בנוסף, חתמו החברה וגילת על ערבויות הדדיות ביניהן.

ביאור 11 - חכירות

א. כללי:

(1) הקבוצה התקשרה בהסכם לחכירת משיבי ליווין, מקטעים על גבי סיב אופטי, רכבים ונדל"ן.

(א) תקופת חכירת הרכבים הינה שלוש שנים.

(ב) תקופה החכירה של משיבי הלווין נעה בין שנה לשלוש שנים

(ג) תקופת החכירה של מקטעים על גבי סיב אופטי נעה בין 17 ל- 23 שנים.

(ד) תקופת החכירה של הנדל"ן היא מעל שנה ועד 3 שנים.

ב. נכסי זכות שימוש:

משיבי לווין אלפי דולר	סיבים אופטיים אלפי דולר	כלי רכב אלפי דולר	שכירות משרדים אלפי דולר	סה"כ אלפי דולר	
44,347	9,747	450	898	55,442	עלות:
2,116	-	296	-	2,412	ליום 1 בינואר 2022
46,463	9,747	746	898	57,854	תוספות
1,555	-	335	1,213	3,103	ליום 31 בדצמבר 2022
17,133	-	90	-	17,223	תוספות
30,885	9,747	991	2,111	43,734	גרועות
35,162	4,402	321	620	40,505	ליום 31 בדצמבר 2023
7,276	464	166	275	8,181	פחת נצבר:
42,438	4,866	487	895	48,686	ליום 1 בינואר 2022
3,717	415	204	308	4,644	תוספות
17,071	-	66	-	17,137	גרועות
29,084	5,281	625	1,203	36,193	ליום 31 בדצמבר 2023
1,801	4,466	366	908	7,541	עלות מופחתת:
4,025	4,881	259	3	9,168	ליום 31 בדצמבר 2023

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - חכירות (המשך)

ג. סכומים שהוכרו ברווח והפסד ובדוח על תזרימי המזומנים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2021	2022	2023	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
13,661	8,181	4,644	הוצאות פחת בגין נכסי שימוש
1,394	724	415	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
7,896	7,059	10,973	הוצאות המתייחסות לחכירות לטווח קצר

ליום 31 בדצמבר 2023 סכום המחויבות בגין חכירות לטווח קצר של הקבוצה הינו 1,660 אלפי דולר. סך תזרימי המזומנים השליליים בגין חכירות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 הינו 4,161 אלפי דולר (בשנת 2022 - 8,224 אלפי דולר, בשנת 2021 - 14,783 אלפי דולר).

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.

נכון למועד זה מתקיימים מגעים בין החברה לבין ספק שירותי הלוויין אינטלסאט, להסדרה ופריסה של מערך התשלומים של החברה לאינטלסאט. הסכום הפתוח לתשלום לאינטלסאט (שמועד פרעונו עבר) נכון למועד זה עומד על סך של כ-4.1 מיליון דולר ארה"ב, כאשר סכום זה משקף את מהלך העסקים השוטף הנהוג בין הצדדים, לאורך השנים. במהלך חודש מאי האחרון פנתה אינטלסאט לחברה בדרישה לתשלום הסכום הפתוח תוך התראה להפסקת השירותים בקרות אי הסדרת התשלומים. בהמשך לכך, מצויים הצדדים במגעים לשם פריסת הסכום והסדרת מערך התשלומים ואינטלסאט הביעה נכונות גבוהה להסדרה כאמור. כאן המקום לציין כי צעדים אלו, כמתואר לעיל, הנם חלק ממהלך העסקים השוטף והשגרתי בתחום הפעילות ואף בחודשים האחרונים הורחבה הפעילות, כאשר בשים לב לכך כי שירותי הלוויין מיועדים ללקוחות המשמעותיים לשני הצדדים, ובהסתמך על ניסיון העבר והיחסים העסקיים ארוכי השנים, ניכר כי הנושא יוסדר בטווח הזמן הקרוב.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 12 - הטבות לעובדים

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר
29	40

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.

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
10	10	20
(10)	(10)	(21)
-	-	(1)

עלות ריבית
תשואה המחושבת על פי שיעור ההיוון של
המחויבות

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

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר
492	419
10	20
-	-
(83)	(21)
419	418

יתרת פתיחה
עלות ריבית
סה"כ פיצויים ששולמו
רווחים בגין מדידות מחדש
יתרת סגירה

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 12 - הטבות לעובדים (המשך)

ב. הטבות לאחר סיום העסקה: (המשך)

(1) תכניות להטבה מוגדרת: (המשך)

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

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר
530	448
10	21
(92)	(11)
<u>448</u>	<u>458</u>

יתרת פתיחה
 תשואה המחושבת על פי שיעור ההיוון של המחויבות
 רווחים בגין מדידות מחדש
 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, פוטרת 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 2023 הינו סך של כ- 385 אלפי דולר (בשנת 2022 - 400 אלפי דולר ובשנת 2021 - 392 אלפי דולר).

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 13 - מיסים על ההכנסה

א. הרכב מיסים נדחים (התחייבות מיסים נדחים):

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	הוכר ברווח והפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2023	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
80	-	80	הטבות עובדים
1,262	52	1,210	חובות מסופקים
(520)	112	(632)	נכסים בלתי מוחשיים
47	(16)	63	רכוש קבוע
(1,734)	374	(2,108)	נכסי זכות שימוש
636	(420)	1,056	התחייבויות חכירה
229	(256)	485	הפסד מועבר
<u>-</u>	<u>(154)</u>	<u>154</u>	

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022	הוכר ברווח והפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2022	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
80	(16)	96	הטבות עובדים
1,210	109	1,101	חובות מסופקים
(632)	113	(745)	נכסים בלתי מוחשיים
63	(255)	318	רכוש קבוע
(2,108)	1,327	(3,435)	נכסי זכות שימוש
1,056	(1,203)	3,259	התחייבויות חכירה
485	(81)	566	הפסד מועבר
<u>154</u>	<u>(6)</u>	<u>(*)160</u>	

(*) הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה - ראה ביאור 21

ב. סכומים שלא הוכרו בגינם נכסי מיסים נדחים:

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022	2023	
אלפי דולר	אלפי דולר	
28,361	25,580	הפסדים לצרכי מס
2,065	1,971	הוצאות מימון אשר הונו לצרכי המס
<u>30,426</u>	<u>27,551</u>	

מועדי פקיעה:

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

גילת טלקום גלובל 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		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
606 (*)	352	303
(180)	16	(228)
426 (*)	368	75
277 (*)	-	154
703 (*)	368	229

מיסים שוטפים:

הוצאות מיסים שוטפות

מיסים בגין שנים קודמות

סה"כ מיסים שוטפים

מיסים נדחים:

הוצאות מיסים נדחים בגין יצירתם והיפוכם של הפרשים זמניים

סה"כ הוצאות מיסים

ד. התאמת הוצאות מיסים לרווח:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
(4,720)	(3,696)	944
23%	23%	23%
(1,086)	(850)	217
-	115	22
-	-	-
1,138 (*)	958	6
(102) (*)	15	(258)
(9)	31	47
762 (*)	99	40
703 (*)	368	74

רווח (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

(*) הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה - ראה ביאור 21

ה. מידע נוסף:

לחברה ולחברות המאוחדות שלה שומות מס סופיות, או שנחשבות ככאלה עד וכולל שנת המס 2018.

גילת טלקום גלובל בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - התחייבויות תלויות

- א. לקבוצה כתבי התחייבות בגין שיפוי דירקטורים ונושאי משרה בחברה.
- ב. ביום 5 בדצמבר 2022, הוגש כתב תביעה לבית משפט השלום בתל אביב כנגד החברה ע"י איב שמעוני 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 8 בנובמבר 2023 נחתם הסכם גישור בין הצדדים לפיו הוחלט על סילוק מלא של הטענות של איב שמעוני והחברה בבעלותו נגד החברה לפיו תשלם החברה לאיב סך של 100 אלפי דולר עד ליום 23 לדצמבר 2023. הסכום שולם במלואו.

ביאור 15 - הון

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

מספר מניות	
ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
150,000,000	150,000,000
58,438,636	68,629,480

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 שבעלותו. 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 4 ביולי 2023, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית למנכ"ל החברה איציק בן אליעזר סך כולל של 6,148,754 מניות רגילות בע"ג. של 1 ש"ח כ"א, במחיר של 30 אגורות למניה, בתמורה לסך של כ- 1.8 מיליון ש"ח (כ-496 אלפי דולר).

בנוסף, במהלך חודש יולי ביצעה החברה הנפקת זכויות לרכישת מניות החברה לכלל בעלי המניות אשר החזיקו במועד ההנפקה, במחיר מימוש של כ- 30 אגורות למניה.

עד ליום האחרון לניצול הזכויות, שחל ביום 26 ביולי, 2023 התקבלו בידי החברה הודעות לניצול 4,056,402 יחידות זכות לרכישת 4,056,402 מניות רגילות של החברה, המהוות כ- 69% מסך המניות שהוצעו במסגרת דוח הצעת המדף. בתמורה למימוש יחידות הזכות שנוצלו קיבלה החברה סך כולל של כ- 1.2 מיליון ש"ח (ברוטו). במסגרת הנפקת הזכויות מימש מנכ"ל החברה, 558,978 יחידות זכות אשר הוקצו לו כמחזיק במניות החברה במועד הקובע, וכן מימש 1,000,000 יחידות זכות נוספות אשר נרכשו על ידו ביום המסחר בזכויות.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - הון (המשך)

ה. 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.

תקופת ההבשלה.

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההגון במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 37 אלפי ש"ח (כ- 11 אלפי דולר) סכום זה ייזקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

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

(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).

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - הון (המשך)

ה. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

(ב) המשך

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.

(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 ייזקק 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%

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - הון (המשך)

ה. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

(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 ההון במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 696 אלפי ש"ח (כ- 242 אלפי דולר) סכום זה ייזקק לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

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

(2) פרטים נוספים באשר לתוכנית לאופציות למניות:

ממוצע משוקלל של מחיר המימוש דולר	מספר האופציות	
	3,688,000	קיימות במחזור ליום 1 בינואר 2022
	(745,000)	חולטו במהלך 2022
	1,330,000	הוקצו במהלך 2022
	4,273,000	קיימות במחזור ליום 31 בדצמבר 2022
	(252,000)	חולטו במהלך 2023
	(113,000)	פקעו במהלך 2023
	3,908,000	קיימות במחזור ליום 31 בדצמבר 2023
0.27	2,058,500	ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר 2023
0.32	1,324,500	ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר 2022

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - הון (המשך)

ה. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

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

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

(1) ההוצאות (הכנסות) הנובעות מעסקאות תשלום מבוסס מניות בשנים 2021, 2022 ו- 2023 הסתכמו לכ- 53, 123 ו- 63 אלפי דולר בהתאמה.

(2) ביום 6 במרץ 2018, דיווחה החברה, בהמשך לאישור דירקטוריון החברה וועדת התגמול של החברה, על הקצאה של 1,102,000 אופציות לנושאי משרה ועובדים בחברה, ובכלל זה למנכ"ל החברה וכן ל- 4 עובדים ונושאי משרה נוספים בחברה. הענקת האופציות למנכ"ל החברה אושרה על ידי האסיפה הכללית.

כתבי האופציות הוקצו ללא תמורה כאשר כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בת 1 ש"ח ערך נקוב, כנגד תשלום תוספת מימוש בלתי צמודה בסך של 1.282 ש"ח למניה, כפוף להתאמות.

כתבי האופציות יבשילו ב- 3 מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן:

- 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.
- 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההון במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 162 אלפי דולר. סכום זה ייזקק לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

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

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 15 - הון (המשך)

ו. הקצאת כתבי אופציה למנכ"ל ונושאי משרה

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 עד 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 עד 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 ההון במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 90.5 אלפי ש"ח (כ- 28 אלפי דולר) ומסווגות כהתחייבות בדוחות הכספיים, ההתחייבות נמדדת בשווי הון 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:

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

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

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

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - פרטים נוספים על הכנסות והוצאות

א. הכנסות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר

לפי סוג השירותים/הציוד:

שוק עסקי גלובלי:

37,764	27,055	24,572
667	290	1,174
<u>38,431</u>	<u>27,345</u>	<u>25,746</u>

שוק ממשלתי בטחוני:

9,473	11,439	14,829
3,912	3,332	7,385
<u>13,385</u>	<u>14,771</u>	<u>22,214</u>

תקשורת ואינטרנט בישראל:

-	882	7,049
-	-	145
-	822	7,194
-	42,997	55,154

הכנסות שהוכרו על פני תקופת זמן

הכנסות שהוכרו בנקודת זמן

ב. עלות ההכנסות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר

שירותי לווין

עלות ציוד שנמכר

שכר עבודה והוצאות נלוות

פחת והפחתות

שרותי תקשורת לוויינית ניידת וטלפוניה

שרותי תקשורת אחרים

תחזוקה וקבלני משנה

אחרות

(*)7,340	7,195	10,419
3,343	2,641	6,844
2,377	1,891	2,349
16,807	10,215	5,788
4,548	5,189	6,559
(*) 3,794	4,144	9,850
(*) 1,088	1,063	1,262
75	164	67
(*)39,372	32,502	43,138

(*) הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה - ראה ביאור 21.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - פרטים נוספים על הכנסות והוצאות

ג. הוצאות מכירה ושיווק:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
1,854	2,030	1,871
138	109	46
1,554	1,694	1,093
936	942	973
242	122	78
20	8	69
4,744	4,905	4,130

שכר עבודה והוצאות נלוות
 פרסום
 עמלות
 פחת והפחתות
 נסיעות
 אחרות

ד. הוצאות הנהלה וכלליות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
3,001	3,500	2,870
2,037 (*)	1,047	650
594	622	607
79	109	80
930	885	802
137	163	171
105	150	107
229	224	180
3,191	310	224
128	79	17
10,431 (*)	7,089	5,708

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

(*) הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה - ראה ביאור 21.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - פרטים נוספים על הכנסות והוצאות (המשך)

ה. הוצאות מימון, נטו:

הוצאות:

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

הכנסות:

הכנסות מימון אחרות
הפרשי שער

הוצאות מימון, נטו

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
188	165	155
10	41	145
32	31	33
1,395	724	416
1,719	1,321	1,407
172	202	526
(*) 679	282	231
(*) 4,195	2,766	2,913
6	122	451
2,200	447	1,228
2,206	569	1,679
(*) (1,989)	(2,197)	(1,234)

(*) הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה - ראה ביאור 21.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 17 - עסקאות שאינן במזומן

א. ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
3,383	1,055	3,103

שינוי בנכס זכות שימוש/שינוי בהתחייבות בגין חכירות

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 2023	שינויים אחרים	חכירות מימוניות חדשות	תזרימי מזומנים מפעילויות מימון	יתרה ליום 1 בינואר 2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
9,973	(257)	-	(1,935)	12,165
-	(44)	-	(809)	853
665	(3)	-	(292)	960
76	61	-	-	15
196	166	-	-	30
163	501	-	(543)	205
2,764	342	3,014	(4,705)	4,113
13,836	766	3,014	(8,284)	18,341

אגרות חוב (סדרה ג')
 אשראי לזמן קצר
 הלוואה בערבות המדינה
 התחייבות בגין כתבי אופציה בלתי
 סחירים
 התחייבות בגין כתבי אופציה ג'
 ריבית לשלם בגין אג"ח
 התחייבויות בגין הסדרי חכירה

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
12,165	(1,302)	-	(2,919)	16,386
853	(112)	-	-	965
960	(87)	-	(401)	1,448
15	(13)	-	28	-
30	(401)	-	(20)	451
205	707	-	(827)	325
4,113	589	2,412	(8,710)	9,822
18,341	(719)	2,412	(14,640)	31,289

אגרות חוב (סדרה ב')
 אגרות חוב (סדרה ג')
 אשראי לזמן קצר
 הלוואה בערבות המדינה
 התחייבות בגין כתבי אופציה בלתי
 סחירים
 התחייבות בגין כתבי אופציה ג'
 ריבית לשלם בגין אג"ח
 התחייבויות בגין הסדרי חכירה

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 18 - צדדים קשורים

א. תגמול אנשי מפתח ניהוליים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
316	497	499
83	24	16
18	20	19
<u>417</u>	<u>541</u>	<u>534</u>

הטבות לזמן קצר
תשלום מבוסס מניות
תכנית להפקדה מוגדרת

ב. הטבות שנתנו לבעלי עניין:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
<u>399</u>	<u>522</u>	<u>515</u>
<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>229</u>	<u>224</u>	<u>180</u>
<u>6</u>	<u>5</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 **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 הפיננסיים:

(1) סיכון מטבע:

הקבוצה פועלת בפריסה בינלאומית אך מטבע פעילותה העיקרי הוא הדולר האמריקאי. לפיכך, עיקר סיכוני המטבע של הקבוצה מתייחסים לשינויים בשער החליפין של השקל מול הדולר. עיקר ההכנסות ועיקר ההוצאות של הקבוצה נקובות בדולר או בש"ח צמוד דולר. מרבית התחייבויות הקבוצה נקובות בדולר ומשולמות על פי רוב בדולר או בש"ח על פי שער חליפין במועד התשלום. מרבית הכנסות הקבוצה נקובות אף הן בדולר, רובן משולם במטבע דולר, אך חלק מתשלומים אלה משולמים לקבוצה בש"ח, על פי שער החליפין במועד החיוב. במקרים אלה חשופה הקבוצה להפרשים בשער החליפין של השקל אל מול הדולר ממועד החיוב ועד מועד התשלום. הקבוצה אינה חשופה לסיכון מט"ח בגין אגרות החוב להמרה שהונפקו בחודש יולי 2016 מאחר והן הקרן והריבית צמודות לשער החליפין של הדולר.

(2) סיכון אשראי:

הקבוצה מקבלת את רוב הכנסותיה בדולר ארה"ב מחברות בחו"ל או בש"ח צמודי דולר מארגונים גדולים בישראל. 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. 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
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 19 - מכשירים פיננסיים (המשך)

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

(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 2022

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

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 19 - מכשירים פיננסיים (המשך)

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

(3) סיכון נזילות: (המשך)

ליום 31 בדצמבר 2023

עד שנה	1-2 שנים	2-3 שנים	3-4 שנים	מעל 4 שנים	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע	סה"כ אלפי דולר
		אלפי דולר			%	
נכסים פיננסיים:						
16,897	-	-	-	-		16,897
נכסים שאינם נושאי ריבית						
-	-	-	-	-		-
נכסים פיננסיים מוחזק למכירה						
-	-	-	-	-		-
נכסים נושאי ריבית קבועה (1)						
5,738	-	-	-	-	0.05-4%	5,738
22,635	-	-	-	-		22,635
התחייבויות פיננסיות:						
20,067	-	-	-	-		20,067
התחייבויות שאינן נושאות ריבית						
317	303	-	-	-	1.0% פריים+5	620
התחייבות נושאת ריבית משתנה						
-	-	-	-	-		-
1,965	667	404	-	-	2.6-23.2%	3,036
התחייבויות נושאות ריבית קבועה						
2,376	2,759	6,675	-	-	4.5%	11,810
24,725	3,729	7,079	-	-		35,533
התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה (*)						

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:

(*) 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.

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 20 - דיווח מגזרי

א. כללי:

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

מערכת הדיווחים המועברת למקבל ההחלטות התפעולי הראשי של הקבוצה, לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים מתבססת על סוגי לקוחות ושירות.

ברבעון הראשון של שנת 2023, בעקבות מעבר לאסטרטגיית רווח ומיקוד עסקי וניהולי בשווקים בהם פועלת החברה, החברה ביצעה שינוי ועברה לדיווח על בסיס חטיבתי למקבל ההחלטות התפעוליות הראשי אשר הינו מנכ"ל החברה. הדיווחים השוטפים המועברים למקבל ההחלטות התפעוליות הראשי המשמשים לניתוח התוצאות וקבלת ההחלטות מבוססים על החלוקה החדשה לחטיבות כאמור. בהתאם לכך גם נבנה תקציב החברה לשנת 2023.

להלן מפורטים מגזרי הפעילות של הקבוצה בהתאם ל-IFRS 8:

מגזר א' - שוק עסקי גלובאלי:

במסגרת השוק העסקי הגלובאלי מספקת החברה, 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 הממוקמים בעיקר ביבשת אפריקה.

מגזר ב' - שוק ממשלתי ובטחוני:

במסגרת השוק הממשלתי והבטחוני, מספקת הקבוצה שירותי תקשורת ניידת וניחת באמצעות לוויין הכוללת שירותי תקשורת נתונים וטלפוניה לרבות ציוד ושירותים נלווים.

מגזר ג' - תקשורת ואינטרנט בישראל:

במסגרת תקשורת ואינטרנט בישראל מציעה החברה שירותים הן במתכונת סיטונאית והן במתכונת קמעונאית. החברה פועלת הן במגזר העיסקי והן במגזר הפרטי בתחום פעילות זה.

רווח מגזרי מייצג את הרווח שהפיק כל מגזר. דיווחים אלה נערכו על בסיס רווח ישיר כפי שמדווח למקבלי ההחלטות בחברה ללא הקצאת עלויות משותפות כגון שכר עבודה, הוצאות מכירה הנהלה וכלליות וכן הוצאות מימון ומס.

בהתאם לדרישות תקן דיווח כספי בינלאומי 8, מגזרי פעילות, הוצגו מחדש נתוני ההשוואה לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2022 וביום 31 בדצמבר 2021 באופן תואם, כדי להציג את הנתונים הכספיים לפי חלוקת המגזרים הנוכחית.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - דיווח מגזרי (המשך)

ג. ניתוח הכנסות ותוצאות לפי מגזרי פעילות:

רווח מגזרי מייצג את הרווח שהפיק כל מגזר. דיווחים אלה נערכו על בסיס רווח ישיר כפי שמדווח למקבלי ההחלטות בחברה ללא הקצאת עלויות משותפות כגון שכר עבודה, הוצאות מכירה הנהלה וכלליות וכן הוצאות מימון ומס.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 (מבוקר)			
שוק עסקי גלובאלי אלפי דולר	שוק ממשלתי ובטחוני אלפי דולר	תקשורת ואינטרנט בישראל אלפי דולר	סך-הכל אלפי דולר
25,747	22,213	7,194	55,154
5,481	5,865	(418)	810,92
		(3,174)	(3,174)
		(1,154)	(1,154)
		(4,663)	(4,663)
		(964)	(964)
			972
	3,055	662	-

הכנסות:

סה"כ הכנסות מגזר

תוצאות המגזר:

התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:

עלות המכר

הוצאות מכירה ושיווק

הוצאות הנהלה וכלליות

הוצאות מימון, נטו

רווח לפני מיסים על ההכנסה

מידע נוסף לתוצאות המגזר:

פחת והפחתות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 (מבוקר)			
שוק עסקי גלובאלי אלפי דולר	שוק ממשלתי ובטחוני אלפי דולר	תקשורת ואינטרנט בישראל אלפי דולר	סך-הכל אלפי דולר
27,346	14,771	881	42,997
5,495	4,189	(342)	9,342
		(4,640)	(4,640)
		(1,026)	(1,026)
		(5,880)	(5,880)
		(1,492)	(1,492)
			(3,696)
	7,008	268	-

הכנסות:

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
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 20 - דיווח מגזרי (המשך)

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 (מבוקר)			
סך-הכל אלפי דולר	תקשורת ואינטרנט בישראל אלפי דולר	שוק ממשלתי ובטחוני אלפי דולר	שוק עסקי גלובאלי אלפי דולר
51,816	-	13,385	38,431
12,945	-	3,533	9,412
(6,043)			
(1,109)			
(9,873)			
(640)			
(4,720)			
	-	-	13,199

הכנסות:
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

ד. מידע על בסיס אזורי גיאוגרפיים:

הקבוצה פועלת במספר אזורי גיאוגרפיים עיקריים: במדינת המושב ישראל, כמו כן, לקבוצה פעילות מהותית בקונגו.

הרכב ההכנסות מלקוחות חיצוניים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
12,453	14,265	29,977
23,013	13,485	12,450
16,350	15,247	12,727
51,816	42,997	55,154

ישראל
הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו
אחר

גילת טלקום גלובל בע"מ **ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים**

ביאור 20 - דיווח מגזרי (המשך)

ה. לקוחות עיקריים:

- בשנת 2023 היו לחברה שני לקוחות מהותיים:
- לקוח אחד אשר הכנסותיו הסתכמו לסך של כ- 11 מיליון דולר (בשנת 2022 - 11 מיליון דולר). ההכנסות מלקוח זה מוצגות תחת מגזר שוק עסקי גלובלי.
 - לקוח נוסף לקוח אחד אשר הכנסותיו הסתכמו לסך של כ- 6.4 מיליון דולר (בשנת 2022 – 859 אלפי דולר). ההכנסות מלקוח זה מוצגות תחת מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל.

ביאור 21 - הצגה מחדש בגין 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 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 הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה בהון העצמי ליום 1 בינואר 2021. כמו כן, החברה הכירה בהפרשה בסך של כ- 138 אלפי דולר בגין שנת 2021 בדרך של הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה.

מנגד, החברה הכירה בספרי גילת אוגנדה בנכס מס נדחה על הפסדים מועברים לשנת 2021, שהיו ידועים באותו מועד, בסך כולל של כ- 159 אלפי דולר, בדרך של הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה.

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 2023, התאימה הקבוצה את מספרי ההשוואה בהתאם לאמור לעיל. מאחר ומדובר בשנים קודמות והשפעת החשיפה אינה מהותית בהתייחס להונה העצמי של החברה, החברה ביצעה הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה כך שהתחייבות המיסים תיזקף ליתרת פתיחה של העודפים. החברה בחנה את ההשפעות ונגיעה למסקנה כי התיקון אינו מהותי ביחס להון או לרווח בשנים הרלוונטיות.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

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

ב. השפעת הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית על סעיפי ההון:

ליום 1 בינואר 2021			ליום 31 בדצמבר 2021			הון עצמי: יתרת ההפסד
כמדווח בדוחות כספיים אלה	השפעת הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית	כפי שדווח בעבר	כמדווח בדוחות כספיים אלה	השפעת הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית	כפי שדווח בעבר	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
(18,322)	(668)	(17,654)	(15,195)	(654)	(14,541)	

ג. השפעת הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית על סעיפי רווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021			
כמדוח בדוחות כספיים אלה אלפי דולר	השפעת הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית אלפי דולר	כפי שדווח בעבר אלפי דולר	
(39,372)	46	(39,418)	עלות המכר
(10,431)	61	(10,492)	הוצאות הנהלה וכלליות
(4,195)	(22)	(4,173)	הוצאות מימון
(703)	(71)	(632)	מסים על ההכנסה
(5,423)	14	(5,437)	הפסד לשנה
(3,421)	14	(3,435)	סה"כ הפסד כולל לתקופה
			הפסד למניה רגילה אחת (בדולר) בת 1 ש"ח ע.ג. המיוחס לבעלי מניות של החברה:
(0.093)	-	(0.093)	הפסד למניה בסיסי
(0.093)	-	(0.093)	הפסד למניה מדולל

ביאור 23 - אישור הדוחות

הדוחות הכספיים אושרו על-ידי הדירקטוריון ואושרו לפרסום ביום 26 במרץ, 2024.

גילת טלקום גלובל בע"מ

מידע כספי נפרד ליום 31 בדצמבר 2023

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

גילת טלקום גלובל בע"מ

מידע כספי נפרד ליום 31 בדצמבר 2023

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
6-7	נתונים על תזרימי המזומנים
8-11	נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

**הנדון: דוח מיוחד של רואה החשבון המבקר על מידע כספי נפרד
לפי תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970**

ביקרנו את המידע הכספי הנפרד המובא לפי תקנה 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 של **גילת טלקום גלובל בע"מ** (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023. המידע הכספי הנפרד הינו באחריות הדירקטוריון והנהלה 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 ולבצע 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 והנהלה 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 9' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

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

תל אביב, 26 במרץ, 2024

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף
2022	2023	
אלפי דולר	אלפי דולר	
8,293	5,919	ד'
3,983	-	
12	15	
6,159	11,230	
18,447	17,164	
12,812	14,060	ז'
15	15	
12,827	14,075	
31,274	31,239	

נכסים

נכסים שוטפים

מזומנים ושווי מזומנים
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

נתונים על המצב הכספי

(המשך)

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף	
2022	2023		
אלפי דולר	אלפי דולר		
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות			
1,640	2,546		חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ג')
165	100		ספקים ונותני שירותים
37	269		התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
15	76		התחייבות בגין כתבי אופציה הנהלה
365	336		זכאים ויתרות זכות
2,222	3,327		סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות			
13,475	11,090		אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה (סדרה ג')
4,736	4,408	ז'	גרעון בגין השקעות בחברות מוחזקות
1,006	976	ז'	שטר הון לחברה מוחזקת
19,217	16,474		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
21,439	19,801		סך התחייבויות
הון			
14,973	17,725		הון מניות רגילות 1 ש"ח ע.ג.
13,985	12,058		פרמיה
(260)	(207)		קרנות הון
405	405		תקבולים ע"ח אופציות
(19,268)	(18,543)		יתרת הפסד
9,835	11,438		סה"כ הון
31,274	31,239		סה"כ התחייבויות והון

26 במרץ, 2024

תאריך אישור המידע הכספי הנפרד

עמי בר לב
יו"ר הדירקטוריון

איציק בן אליעזר
מנכ"ל

אורית גל
סמנכ"ל כספים

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2021	2022	2023	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
1,785	1,684	1,874	הכנסות
795	866	760	הוצאות הנהלה וכלליות
990	818	1,114	רווח מפעולות רגילות
(1,719)	(3,148)	(2,368)	הוצאות מימון
3,598	1,296	1,423	הכנסות מימון
1,879	(1,852)	(945)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
2,869	(1,034)	169	רווח (הפסד) לאחר הוצאות מימון, נטו
(8,292)*	(3,030)	546	חלק החברה ברווחי (הפסדי) חברות מוחזקות, נטו ממס
(5,423)*	(4,064)	715	רווח (הפסד) לשנה לפני מסים על ההכנסה
-	-	-	מסים על ההכנסה
(5,423)*	(4,064)	715	רווח (הפסד) לשנה
			רווח (הפסד) כולל אחר:
22	(9)	10	סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:
22	(9)	10	מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
1,980	-	-	סכומים אשר יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:
			חלק ברווח הכולל האחר של חברות מוחזקות, נטו ממס
2,002	(9)	10	סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה
(3,421)*	(4,073)	725	סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה

(*) הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה – ראה ביאור 21 בדוחות המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023.

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ נתונים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
(5,423)(*)	(4,064)	715
(8,292)(*)	3,030	(546)
(3)	-	-
(1,243)	808	(406)
-	(326)	278
(275)	127	-
(707)	1,973	193
2,490	(595)	681
(439)	(13)	61
-	44	111
(150)	(23)	-
(1,610)	(414)	232
35	(132)	(30)
6	-	2
973	415	1,291

(2)	(3)	(3)
281	(1,479)	(5,071)
-	4	(65)
(119)	25	125
160	(1,453)	(5,014)
1,133	(1,038)	(3,723)

תזרימי מזומנים – פעילות שוטפת

רווח (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
הוצאות (הכנסות) 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
קיטון (גידול) ביתרת חובה של צד קשור
גידול (קיטון) בספקים
גידול (קיטון) בזכאים ויתרות זכות

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) שוטפת

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ

נתונים על תזרימי המזומנים

(המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר

6,864	(2,686)	(842)
-	(4,026)	3,872
2,476	1,309	-
9,340	(5,403)	3,030

תזרימי מזומנים – פעילות השקעה

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

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) השקעה

-	-	496
-	-	329
15,317	-	-
2,061	-	-
-	28	-
(8,842)	(1,791)	-
(1,642)	-	-
-	-	(1,607)
(918)	(827)	(706)

תזרימי מזומנים – פעילות מימון

הנפקת מניות בהנפקה פרטית
הנפקת מניות מימוש זכויות
הנפקת אגרות חוב סדרה ג'
הנפקת כתבי אופציה סדרה ג'
הנפקת כתבי אופציה בלתי סחירים
קרבן ששולמה בגין אג"ח (סדרה ב')
קרבן ששולמה בגין אג"ח להמרה (סדרה ו')
קרבן ששולמה בגין אג"ח להמרה (סדרה ג')
ריבית ששולמה בגין אגרות חוב

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) מימון

5,976	(2,590)	(1,488)
-------	---------	---------

גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים

16,449	(9,031)	(2,181)
--------	---------	---------

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

2,141	19,297	8,293
-------	--------	-------

השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקות במטבע חוץ

707	(1,973)	(193)
-----	---------	-------

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

19,297	8,293	5,919
--------	-------	-------

תזרימי המזומנים לפעילות מימון כולל:

(736)	(827)	(706)
-------	-------	-------

תשלומי ריבית

-	53	245
---	----	-----

תקבולי ריבית

(*) הצגה מחדש בגין התאמה לא מהותית של מספרי השוואה - ראה ביאור 21 בדוחות המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023.

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ **נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד**

א. כללי:

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

הרווח הנקי לשנת 2023 הסתכם לסך של כ- 715 אלפי דולר. לחברה הון חוזר שלילי בדוחות המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 בסך של כ- 357 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, השיקה החברה זרוע פעילות חדשה, אשר היוותה מנוף לגידול בהכנסות בתקופת הדוח ובעתיד.

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.

גילת טלקום גלובל בע"מ

נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

ב. מצב עסקי החברה: (המשך)

- (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 משמעותי בהיקף של כ-30.5 מיליון דולר עד לשנת 2027 (גידול של כ-10 מיליון דולר לעומת רבעון קודם), 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.ג. בעלות כוללת של כ-2,887 אלפי דולר.
- בחודש אפריל 2023, ביצעה החברה רכישה עצמית של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') באמצעות חברת הבת, במסגרתה רכשה חברת הבת 7.35% מאגרות החוב של החברה, בסה"כ 4,189,635 ע.ג. בעלות כוללת של כ-823 אלפי דולר. לאחר הרכישה, חברת הבת מחזיקה בכ-26.87% מאגרות החוב להמרה של החברה.
- בחודש יולי 2023, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית למנכ"ל מניות בחברה בתמורה לסך של כ-1.8 מיליון ש"ח (כ-496 אלפי דולר).
- בנוסף ביצעה החברה הנפקת זכויות לרכישת מניות החברה לכלל בעלי המניות אשר החזיקו במועד ההנפקה, עד ליום האחרון לניצול הזכויות, נוצלו 4,056,402 יחידות זכות לרכישת 4,056,402 מניות רגילות של החברה, בסך כולל של 1,216,921 ש"ח ברוטו (כ-329 אלפי דולר). לפרטים נוספים ראה ביאור 15 ד'.

החל מיום 7.10.2023 מצויה מדינת ישראל במצב של מלחמה, ראה סעיף ג' להלן בנוגע להשפעות מלחמת חרבות ברזל.

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

ג. מלחמת חרבות ברזל

החל מיום 7.10.2023 מצויה מדינת ישראל במצב של מלחמה באזור רצועת עזה וכן מתיחות ותקריות אש באזור גבול הצפון. מצב המלחמה יוצר השפעות שונות על החברה הבאות לידי ביטוי, בין היתר בגידול בביקושים לחלק מהשירותים אותם מציעה החברה, בעיקר בגזרת חטיבת הממשלה.

החברה מהווה "מפעל חיוני", בין היתר בשל היותה ספק חיוני של שירותי תקשורת בישראל והחל מקורות האירועים הבטחוניים, המשיכה החברה לתמוך באופן רציף ומוגבר בכל לקוחותיה (בארץ ובעולם) ומספקת שירותים תוך שימור תשתיות איתנות ומוגנות. מערכות התשתית והשירות של החברה פועלות באופן תקין תוך שהן ערוכות לקלוט צרכי שירות נוספים ומוגברים בתקופה זו. כמו כן, החברה בוחנת באופן שוטף ועוקבות מקרוב אחר ההתפתחויות הקשורות במלחמה.

בשלב זה השפעות המלחמה והשלכותיה כפי שתוארו לעיל אינן בעלות השפעה שלילית על פעילות החברה, בארץ או בחו"ל, ותוצאותיה העסקיות. כמו כן מצב הנזילות ומצבה הפיננסי של החברה מאפשר לה לתפקד היטב בתקופת המלחמה. היקף ומשך המלחמה והשלכותיה על מצב הכלכלה והמשק הישראלי בלתי נצפים וקשים לחיזוי ותלויים, בין השאר, באופן ובהיקף התפתחות המלחמה ואפשרות גלישת המשק למיתון כתוצאה מכך.

להלן מספר השפעות נקודתיות ביחס לתקופת הלחימה:

1. גידול בהכנסות החברה בחטיבת הממשלה בגין הזמנות אשר התקבלו בחודשים אוקטובר, נובמבר ודצמבר 2023 ונוגעות באופן ישיר למצב הלחימה. העסקאות הינן עסקאות צמודות דולר.
2. לאור הגידול המשמעותי בקצב ההזמנות גדל הגרעון בהון החוזר של החברה.
3. בהתחשב בנסיבות המתוארות לעיל, היתה השפעה חיובית על תוצאות פעולותיה ברבעון הרביעי לשנת 2023.

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

ד. מזומנים ושווי מזומנים:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר
8,293	5,919
-	-
8,293	5,919

מטבע ישראלי
דולר

ה. 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 מהווים של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים, כולל תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן:

סה"כ אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבי ממוצע %	עד שנה אלפי דולר	מעל שנה אלפי דולר
5,532		-	5,532
15,079	7.25	14,060	1,019
11,647	0.05 - 4.31	10,131	1,516
32,258		24,191	8,067
1,412		-	1,412
16,148	4.5	12,899	3,249
17,560		12,899	4,661

ליום 31 בדצמבר 2023:

נכסים פיננסיים:

שאינם נושאים ריבית
נכסים נושאי ריבית קבועה
נכסים נושאי ריבית משתנה

התחייבויות פיננסיות:

התחייבויות שאינן נושאות ריבית
התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה

ליום 31 בדצמבר 2022:

נכסים פיננסיים:

שאינם נושאים ריבית
נכסים נושאי ריבית קבועה
נכסים נושאי ריבית משתנה

התחייבויות פיננסיות:

התחייבויות שאינן נושאות ריבית
התחייבות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים נוספים בדבר מידע כספי נפרד

ו. מסים על הכנסה:

(1) סכומים שלא הוכרו בגינם נכסי מס נדחה:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר
9,558	4,483
2,065	1,971
11,623	6,454

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	
2022	2023
אלפי דולר	אלפי דולר
4,736	4,408

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.

(4) מידע נוסף:

לחברה שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2018.

ז. 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- 976 אלפי דולר נכון לתאריך הדוח). שטר ההון אינו צמוד, אינו נושא ריבית ולא יועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2025.

(2) הלוואות:

(א) ביום 31 ביולי 2014 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואה בסך של כ- 5,400 אלפי ש"ח. ההלוואה נושאת ריבית בשיעור של 7.25%. בחודש נובמבר 2021 פרעה החברה המוחזקת 5,387 ש"ח (כ- 1,732 אלפי דולר) מכספי מכירת ההחזקה בחברה מוחזקת. (יתרת ההלוואה למועד הדוח הינה כ- 530 אלפי דולר).

(ב) במהלך שנת 2018 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואות בסכומים מצטברים של כ- 27 מיליוני ש"ח (כ- 9,845 אלפי דולר נכון לתאריך הדוח) ההלוואה הועמדה מכספי אג"ח ב' אשר גויס ע"י החברה בחודש פברואר 2018. ההלוואה נושאת ריבית בשיעור 7.25%. ההלוואה לא תועמד לפירעון לפני ה- 31 לדצמבר 2025.

(ג) בחודש יוני 2022 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואה בסך של כ- 9,300 אלפי ש"ח. ההלוואה נושאת ריבית של 7.25%. ההלוואה לא תועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2025.

(ד) בחודש אפריל 2023 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואה בסך של כ- 3,000 אלפי ש"ח. ההלוואה נושאת ריבית בשיעור של 7.25%. ההלוואה לא תועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2025.



לכבוד
הדירקטוריון של גילת טלקום גלובל בע"מ
יגיע כפיים 21 פתח תקווה

א.ג.נ,

הנדון: תשקיף מדף של גילת טלקום גלובל בע"מ (לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ, להלן - "החברה") מחודש מאי, 2023 ("תשקיף המדף")

בקשר עם תשקיף המדף של החברה, הרינו להודיעכם כי אנו מסכימים להכללה (לרבות בדרך של הפנייה) של דוחותינו המפורטים להלן:

- דוח רואה החשבון המבקר מיום 26 במרץ 2024, על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.
- דוח רואה החשבון המבקר מיום 26 במרץ 2024, על המידע הכספי הנפרד של החברה לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023, בהתאם להוראות תקנה 9ג' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970.

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

תל-אביב, 26 במרץ, 2024

תל אביב - משרד ראשי

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

בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש 9906201

משרד נצרת
מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד. 583
אילת, 8810402

משרד חיפה
מעלה השחרור 5
ת.ד. 5648
חיפה, 3105502

משרד ירושלים
קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510

טלפון: 073-3994455
פקס: 073-399445
info-nazareth@deloitte.co.il

טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628
info-eilat@deloitte.co.il

טלפון: 04-8607333
פקס: 04-8672528
info-haifa@deloitte.co.il

טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173
info-jer@deloitte.co.il

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוח פרטים נוספים על התאגיד
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2023

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, 2023

תאריך אישור הדוח - 26.3.2024

1. שימוש בתמורות הנפקה

הנפקות שבוצעו בשנת 2023 ומהלכים הוניים נוספים:

במהלך שנת 2023 השלימה מהלך משמעותי לטיוב מבנה ההון של החברה, אשר כלל:

א. ביצוע הקצאה פרטית של 6,134,442 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ע.ג כ"א למנכ"ל החברה, מר איציק בן אליעזר, כנגד תשלום תמורה בסך של 30 אגורות למניה וסך כולל של 1,840,333 ש"ח במזומן (לפרטים נוספים ראה דיווח מיידי מיום 27 ביוני, 2023 מס' אסמכתא: 2023-01-070425).

ב. ביצוע הנפקת זכויות לכל בעלי המניות של החברה, בהיקף של כ-6% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה ובתמורה כוללת של 1,216,921 ש"ח (לפרטים נוספים ראה דיווחים מיידיים מיום 5 ביולי 2023 ומיום 26 ביולי 2023, מס' אסמכתאות: 2023-01-063418 ו-2023-01-070645, בהתאמה).

ההנפקות לעיל, בשילוב מקורות מימון נוספים, מיועדות 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 וכיו"ב.

כמו כן, 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- 2.9 מיליון דולר. בחודש אפריל 2023, ביצעה החברה רכישה עצמית של אגרות חוב להמרה (סדרה ג') באמצעות חברת הבת, במסגרתה רכשה חברת הבת כ-7% מאגרות החוב של החברה, בסה"כ 4,189,635 ע.נ. בעלות כוללת של כ-814 אלפי דולר. פעולות אלו הקטינו משמעותית את היקף החוב של החברה ושיפרו את מצבה הפיננסי.

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 2023 (באלפי דולר):

רבעון 4	רבעון 3	רבעון 2	רבעון 1	
18,830	12,464	12,583	11,277	הכנסות
15,015	9,883	9,763	8,477	עלות ההכנסות
3,815	2,581	2,820	2,800	רווח גולמי
20.3%	20.7%	22.4%	24.8%	שיעור הרווח הגולמי
1,150	988	1,010	982	הוצאות מכירה ושיווק
1,400	1,433	1,398	1,477	הוצאות הנהלה וכלליות
1,265	160	412	341	רווח (הפסד) מפעולות רגילות
2,758	1,644	5,145	3,165	EBITDA
(285)	(310)	(174)	(464)	הוצאות מימון, נטו
(40)	(82)	8	(115)	מיסים על הכנסה
939	(232)	246	(238)	רווח (הפסד) לתקופה

3. תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בת וחברות כלולות

להלן פרטים בדבר השקעות בחברות הבת של החברה, נכון ליום 31 בדצמבר 2023 :

שם החברה	כמות מניות	שווי נקוב	ערך השקעה (עודף התחייבות על נכסים) בדוח הכספי הנפרד באלפי דולר	שיעור ההחזקה על ידי החברה (הון, הצבעה וסמכות למנות דירקטורים)	רווח (הפסד) כולל של התאגיד באלפי דולר
גילת טלקום בע"מ	50,000,000	17,707,899 מ"ר בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	(8,153)	100%	(186)
איי.פי. פלנט נטוורק בע"מ	3,800,000	3,800,000 מ"ר בנות 0.01 ש"ח ע.נ.	4,338	100%	(33)
ישראלסט תקשורת בע"מ	750,500	3,300 בנות 1 ש"ח ע.נ.	976	100%	(30)
Gilat Satcom Nigeria Limited	5,000,000	5,000,000 מ"ר בנות 1 נירה ע.נ.	(3,275)	100%	(107)
Gilat Telecom Uganda Limited	1,000,000	2,500 מניות בנות 10,000 שילינג ע.נ.	(296)	100%	570
Gilat Satcom Ghana Limited	2,500	100,000 בנות 2,120,000 גאנה שילינג ע.נ.	(312)	100%	(64)
Gilat Telecom Belgium Ltd	1,000	1,000 מניות בנות 18,500 יורו ע.נ.	633	100%	155

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 2023 (באלפי דולר) וכן לאחר מועד הדוח :

שם החברה	רווח (הפסד) לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023		ריבית	דמי ניהול	דיבידנד
	לפני מס	לאחר מס			
גילת טלקום בע"מ	(158)	(186)	987	1,874	-
איי.פי. פלנט נטוורק בע"מ (*)	(33)	(33)	(28)	-	-
Gilat Satcom Nigeria Limited (*)	(125)	(107)	-	-	-
Gilat Telecom Uganda (*) Limited	761	570	-	-	-
Gilat Satcom Ghana Limited (*)	(59)	(64)	-	-	-
Gilat Telecom Belgium (*) Ltd	179	155	-	-	-
ישראלסט תקשורת בע"מ (*)	(30)	(30)	-	-	-

(*) נכלל בתוצאות של גילת טלקום בע"מ.

5. **תקנה 20 - ניירות ערך שנרשמו למסחר**

במהלך שנת 2023 נרשמו למסחר מניות חדשות שהונפקו במסגרת ההנפקות שבוצעו כמפורט בסעיף 1 לעיל:
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 2023 לכל אחד מחמשת מקבלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה, במונחי עלות מעביד ועל בסיס שנתי. התשלומים הינם בהתאם למדיניות התגמול של החברה (להלן: "מדיניות התגמול").

פרטי מקבל התגמולים														
		תגמולים בעבור שירותים (אלפי דולר)												
שם	תפקיד	היקף משרה	תאריך תחילת הכהונה	שיעור החזקה בהון	שיעור החזקה בהון (בדילול מלא)	סמוך למועד הדיווח	שכר (1)	מענק	עמלות	תשלום מבוסס מניות	דמי ניהול/ יעוץ	רכב	תגמול אחר	סה"כ
איציק בן אליעזר (א)	מנכ"ל החברה	מלאה	19.12.2021	11.41%	9.9%		297	153	-	16	-	49	-	515
אסף רוזנהק (ב)	סמנכ"ל חטיבת לוויין מסחרי ו- COO של החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	מלאה	1.4.2020	0.07%	1.15%		226	36	71	8	-	4	-	345
עמי שניידר (ג)	סמנכ"ל חטיבת ממשלה ובטחון של החברה ושל גילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	מלאה	22.3.2012	0%	0.67%		213	36	70	2	-	29	-	350
אמיר כהן (ד)	סמנכ"ל חטיבת שירותי תקשורת ישראל ו- CTO של החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	מלאה	5.2.2017	0%	0.67%		192	34	56	2	-	25	-	309
אורית גל (ה)	סמנכ"לית כספים החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	מלאה	23.12.2014	0%	0.67%		204	70	-	2	-	25	-	301

(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 (בתוקף מיום 1.1.2024 בוצע עדכון לא מהותי לשכרו של איציק לסך של 75,000 ש"ח ברוטו); ב. בגין שנת 2023 איציק היה זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 6 משכורות (בשילוב רכיבי הצטיינות) אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 20%), תזרים חופשי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 50%), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה. שיעור העמידה המשוקלל של איציק ביעדי התגמול כאמור עמד על 122%; 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 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 מלואים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. נכון למועד זה, הובשלו 225,000 אופציות מתוך הכמות האמורה.

כמו כן, אישרה אסיפת בעלי מניות החברה הקצאה פרטית לאיציק ביום 14.3.2024, ללא תמורה, של 250,000 אופציות בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל-250,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש שנקבע בגין ההקצאה כאמור הינו כנגד מחיר מימוש של 0.446 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 מלואים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.

בגין שנת 2024 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.

(ב) אספ רזנהק, סמנכ"ל חטיבת לוויין מסחרי ו-COO ("אספ") :

להלן עיקרי תנאי העסקתו של אספ נכון לשנת 2023 : א. שכרו החודשי של אספ עומד על סך של 50,000 ש"ח ברוטו ; ב. בגין שנת 2023 אספ היה זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 2 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 20%), תזרים חופשי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 50%), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בשילוב רכיבי הצטיינות) בצירוף יעדי רווחיות חטיבה ומכירות בהיקף של 4 משכורות - שיעור העמידה המשוקלל של אספ ביעדי התגמול כאמור עמד על 122% ; 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. אספ זכאי להחזר הוצאות רכב בגובה של 4,500 ש"ח בתוספת דלקן ; ה. אספ זכאי ל- 22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); ה. במסגרת ההסכם התחייב אספ לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, אספ זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאי אספ למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 3 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקורות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו אספ יפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או ישלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

החברה הקצתה לאספ 168,000 כתבי אופציות לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 168,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 128 אגורות למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אספ והחברה. נכון למועד דוח זה כל האופציות 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 לאספ, 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 אספ 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 412,500 מובשלות. עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

בגין שנת 2024 נקבעו לאספ יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 6 משכורות (בגין יעדי חטיבה וחברה), בכפוף לעמידה ביעדים שהוגדרו - יעדי חברה ויעדים אישיים המזכים בתגמול יחסי על פי רכיבים ומדרגים שהוגדרו).

(ג) עמי שניידר, סמנכ"ל חטיבת ממשלה וביטחון ("עמי"):

הסכם העסקתו של עמי הינו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביא את הסכם לסיומו באמצעות הודעה מוקדמת של 90 ימים מראש. שכרו החודשי של עמי עומד על סך של 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/דלקן, כמקובל; כמו כן, עמי זכאי ל- 22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); עמי התחייב במסגרת ההסכם עמו לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, עמי זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאי עמי למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור ינתן בקרות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו עמי יפוטל במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלום לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

בגין שנת 2023 עמי היה זכאי לתגמול שנתי בגובה של עד 2 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 20%), תזרים חופשי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 50%) (בשילוב רכיבי הצטיינות), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה וכן לתגמול נוסף בגובה של עד 4 משכורות בגין יעדי רווחיות חטיבה ומכירות בתחום הפעילות. שיעור העמידה המשוקלל של עמי ביעדי התגמול הכוללים כאמור עמד על 122%;

ביום 6 במרץ 2018, הקצתה החברה לעמי, 128,000 כתבי אופציות, 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). נכון למועד דוח זה כל האופציות הבשילו במלואן. 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). 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 36,000 מובשלות. עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

בגין שנת 2024 נקבעו לעמי יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 6 משכורות (בגין יעדי חטיבה וחברה), בכפוף לעמידה ביעדים שהוגדרו - יעדי חברה ויעדים אישיים המזכים בתגמול יחסי על פי רכיבים ומדרגים שהוגדרו.

(ד) אמיר כהן, סמנכ"ל חטיבת שירותי תקשורת ישראל ו-CTO ("אמיר"):

שכרו החודשי של אמיר עומד על סך של 47,500 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 בקורות 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 20%), תזרים חופשי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 50%) (בשילוב רכיבי הצטיינות), אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה. שיעור העמידה המשוקלל של אמיר ביעדי התגמול כאמור עמד על 122%.

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). נכון למועד דוח זה כל האופציות הבשילו 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, 96,000 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 ההענק. 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 2024 נקבעו לאמיר יעדי תגמול, כמו ליתר חברי ההנהלה, בהיקף של עד 6 משכורות (בגין יעדי חטיבה וחברה), 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/דלקן, כמקובל; ד. 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 תפוטל במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע השינוי 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 2023 אורית הייתה זכאית לתגמול שנתי בגובה של עד 4 משכורות אשר כולל יעדי רווח גולמי (במשקל של 20%), תזרים חופשי (במשקל של 30%) ויעדי Adjusted Ebitda (במשקל של 50%) (בשילוב רכיבי הצטיינות) - אשר נקבעו על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה. שיעור העמידה המשוקלל של אורית ביעדי התגמול כאמור עמד על 122%.

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 דוח זה כל האופציות הבשילו במלואן.

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 ההענק. 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 36,000 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 ההענק. 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 תפטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי 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 2023 הינו כ- 224 אלפי דולר. יו"ר הדירקטוריון מכהן כיו"ר פעיל בחברה בהיקף פעילות משמעותי ואינו מקבל גמול יו"ר ייעודי, אלא גמול דירקטורים על פי התקנות כמשולם ליתר הדירקטורים בחברה.

7. **תקנה 21א - השליטה בחברה**

החל מיום 17 בפברואר, 2021, החברה הינה חברת ללא גרעין שליטה.

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 המשווה 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.

עסקאות עם בעלי עניין

במהלך שנת הדיווח החברה לא התקשרה בעסקאות חריגות או עסקאות שאינן חריגות עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש עניין בהן או עסקאות לדירקטורים ו/או נושאי משרה בחברה יש בהן עניין אישי (למעט נושאי תגמול וכיו"ב).

תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה .9

לפרטים אודות מניות וניירות ערך המוחזקים על ידי בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה, ראו דוח מצבת החזקות שפורסם על ידי החברה ביום 8.1.2024 (מס' אסמכתא : 2024-01-003178), ודיווחי שינויי האחזקות שפורסמו עד למועד פרסום דוח זה.

תקנה 24א' - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים .10

לפרטים בדבר הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים, ראו ביאור 15 לדוחות הכספיים.

תקנה 24ב' - מרשם בעלי המניות .11

לפרטים בדבר מרשם ניירות ערך מעודכן של החברה ראו דיווח מיידי מיום 4.3.2024 (מס' אסמכתא : 2024-01-021858) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

תקנה 25 א' - מען רשום .12

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, 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	דירקטור (ללא שכר) בחברות בנות וקשורות של החברה.	6.10.2019	LLB אוניברסיטת בר אילן	2019 - כיום : יו"ר דירקטוריון פעיל, קבוצת גילת טלקום גלובל בע"מ (והחברות הבנות שלה). יולי 2021 - כיום : יו"ר דירקטוריון פעיל - אקסיליון תחבורה חכמה בע"מ (ציבורית). נובמבר 2021 - עד אוקטובר 2022 - יו"ר דירקטוריון קאנומ תעשיות קנאביס רפואי (ציבורית). 2019 - 2020 : בי קומיוניקיישנס בע"מ, מנכ"ל ודירקטור - חברה ציבורית הנסחרת בבורסה בתל-אביב ובנאסד"ק. 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. 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 לוויין (1998) בע"מ. דירקטור בחברת "בזק" (ציבורית, תל-אביב), לרבות חברות מקבוצת "בזק". כיום : דירקטור - ישראייר תעופה ותיירות בע"מ; מודיעין אנרגיה; הייב (2040) שותפות מוגבלת; IDBG בע"מ; וסטו בע"מ (דירקטור ומנהל החברה בפירוק).	לא
אמיר תמרי	022041131	19.9.65	האגוז 100, כוכב יאיר	ישראלית	ועדת ביקורת; ועדה	כן	כן	אין	23.12.2014	תואר ראשון במשפטים (LLB),	לשעבר יו"ר דירקטוריון קסטרו (כיום דירקטור); יו"ר אקספו יו"ר סודיו דירקטור בחברות:	לא

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, 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
					לבחינת דוחות כספיים וועדת התגמול.					אוניברסיטת תל-אביב. תואר ראשון במדעי המדינה, אוניברסיטת תל-אביב. חבר לשכת עוה"ד.	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.	
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.	דירקטורית חיצונית בחברות ציבוריות (רבד נכסים בע"מ, דורסל אחזקות בע"מ, סאני תקשורת בע"מ, ורותם שני יזמות והשקעות בע"מ). עורכת דין עצמאית: החל משנת 2012 ועד היום;	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, וושינגטון הבירה.	אינפנייטי מדיקל (נסחרת בת"א) – דירקטור חיצוני - 2021-היום. ביג טק 50 מו"פ (נסחרת בת"א) - דירקטור בלתי תלוי - 2021-היום. קרן השתלמות לעובדי מדינה בע"מ (חברה ממשלתית) - דירקטור 2019-היום. עמותת אלה (מלכ"ר) – יו"ר ועד מנהל (בהתנדבות) - 2012-היום	לא
מירית אסף	035674910	30.11.78	רח' נוף הרים 134, צור יגאל.	ישראלית	ועדת תגמול, ועדת ביקורת	בלתי תלויה	לא	דירקטורית בלתי תלויה	6.10.2019	תואר ראשון ותואר שני במשפטים - המכללה למנהל ראשון לציון.	בשנים האחרונות ועד לתחילת שנת 2024 - 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 בישראל בע"מ. 2016 - היום - חברה בחבר הנאמנים של בית החולים מעייני השועה. בשנים 2020-2021 - מנכ"ל יקום פיתוח בע"מ.	לא.
בינה רזינבסקי	069655058	16.9.1965	הנורית 5, אבן יהודה	ישראלית	ועדת ביקורת,	דירקטורית חיצונית	לא	דירקטורית חיצונית	14.3.2024	ייעוץ אסטרטגי וליווי גיוסי הון,	בוגרת BA בכלכלה - אונ. חיפה מוסמכת בניהול תעשייתי, MSC אונ.	לא.

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, בחברת 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
					ועדת תגמול, ועדה לבחינת דוחות כספיים.					מיזם חיסכון באנרגיה עד לאחרונה דירקטורית חיצונית ויו"ר ועדת הביקורת – אפסילון.	בן גוריון.	

14. **תקנה 26 א' - נושאי משרה בכירה**

נושא המשרה	ת.ז.	ת.לידה	תאריך תחילת כהונה	התפקיד שהוא ממלא בתאגיד, בחברת בת, עניין	בעל עניין בתאגיד, בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד	השכלתו	ניסיון עסקי ב-5 שנים אחרונות וחברות בדירקטוריון
איציק בן אליעזר	028059202	25.9.1970	19.12.2021	מנכ"ל הקבוצה דירקטור בחברות בנות של החברה	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 לוויין מסחרי ו- COO	לא	השכלה תיכונית.	AVP Sales Africa : 2018-2013 ; מנהל אסטרטגיה ופיתוח עסקי : 2018-2017. 2018-2019 - מנכ"ל החברה
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 וכלכלה, אוניברסיטת תל-אביב.	מבקר פנים, שותף מנהל במשרד רואי החשבון "חייקין כהן את רובין"; מבקר פנים בחברות ציבוריות, חל"צ ופרטיות.
עמי שניידר	024167793	31.1.1969	22.3.2012	סמנכ"ל חטיבת ממשלה וביטחון	לא	תואר ראשון כללי ותואר ראשון ב"היסטוריה של אפריקה", אוניברסיטת תל אביב.	סמנכ"ל חטיבת הממשלה והביטחון בחברה.
אמיר כהן	25626391	28.12.1973	5.2.2017	סמנכ"ל חטיבת שירותי תקשורת ישראל ו- CTO	לא	BA בקרימינולוגיה, אוניברסיטת בר אילן.	סמנכ"ל הנדסה של החברה ובהמשך מנהל חטיבת תקשורת ישראל ו- CTO של החברה.

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 19 באוקטובר 2023, התקיימה אסיפה כללית מיוחדת של בעלי המניות של החברה, בה אושר הגדלת ההון הרשום של החברה ותיקון תקנון החברה בהתאם. לפרטים נוספים ראו דיווח על תוצאות האסיפה הכללית של החברה מיום 20 באוקטובר 2023 ודוח זימון האסיפה מיום 24 בספטמבר 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-117567 ו-2023-01-109329, בהתאמה).

(ב) 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).

(ג) ביום 6 בדצמבר 2023, אישרה האסיפה הכללית השנתית והמיוחדת של החברה את ההחלטות שלהלן: (1) תיקון תקנון החברה; (2) מינוי גבי לירן אבישר בן חורין כדירקטורית חיצונית בחברה (אשר הסירה את מועמדותה בהמשך); (3) מינוי מחדש של משרד רואה החשבון המבקר של החברה; (4) מינוי מחדש של ה"ה עמי ברלב (יו"ר הדירקטוריון), יהל יעקב שחר (דירקטור בלתי תלוי) ומירית אסף (דירקטורית בלתי תלויה) כדירקטורים בחברה לתקופת כהונה נוספת. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי על זימון האסיפה מיום 21 באוקטובר 2023, דיווח משלים בדבר דוח זימון האסיפה מיום 25 בנובמבר 2023 ודיווח מיידי בדבר תוצאות האסיפה מיום 7 בדצמבר 2023 (אסמכתאות מס': 2023-01-117579, 2023-01-127734 ו-2023-01-133416, בהתאמה).

(ד) ביום 14 במרץ 2024, אישרה האסיפה הכללית המיוחדת של החברה את ההחלטות שלהלן: (1) הקצאה פרטית מהותית של אופציות (לא סחירות) למנכ"ל החברה, מר איציק בן אליעזר; (2) מינוי גבי בינה רזינובסקי כדירקטורית חיצונית בחברה; (3) חידוש מדיניות התגמול של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-026349).

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 דצמבר 2023 ועדת התגמול אישרה את התקשרות החברה בהסכם לרכישת פוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה, המכהנים ואשר יכהנו מעת לעת בחברה, ובדרך כלל בחברות בנות שלה

והמכהנים כדירקטורים מטעם החברה בחברות קשורות שלה (להלן: "פוליסת הביטוח"), וזאת בהתאם לתקנה 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי ענין), תש"ס-2000 ובהתאם למדיניות התגמול של החברה כפי שאושרה על ידי אסיפת בעלי המניות של החברה, בכפוף לאמור להלן.

פוליסת הביטוח תהיה בתוקף עד ליום 24.1.2025 (להלן: "תקופת הביטוח"). גבול אחריות המבטח במסגרת פוליסת הביטוח הינו 10 מיליון דולר לתביעה ובסך הכל לתקופת הביטוח. תנאי הביטוח מכוח פוליסת הביטוח זהים לגבי כלל הדירקטורים ונושאי המשרה. עלות הפרמיה שתשולם בגין פוליסת הביטוח לתקופת הביטוח הינה בסך של כ- 31 אלפי דולר. ההשתתפות העצמית בגין כל תביעה במסגרת הפוליסה תעמוד על סך של 50 אלפי דולר לתביעה הקשורה בדיני ניירות ערך או 35 אלפי דולר בגין תביעה המוגשת בארה"ב או בקנדה.

בהחלטתה, ציינה ועדת התגמול, בין היתר, כי ההתקשרות בפוליסת הביטוח לאחריות דירקטורים ונושאי משרה משרתת את טובת החברה. כן אושר כי תנאי פוליסת הביטוח תואמים את המסגרת שנקבעה במסגרת מדיניות התגמול של החברה וכי ההתקשרות אינה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכוש או התחייבויותיה. הוועדה קבעה כי ההתקשרות הינה בתנאי שוק, בין השאר לאור מידע וייעוץ שהתקבל מיועצי הביטוח של החברה.

הביטוח יינתן לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בתנאים זהים.

גילת טלקום גלובל בע"מ

תאריך: 26.3.2024

שמות החותמים ותפקידם:

עמי ברלב, יו"ר דירקטוריון

איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה

שאלון ממשל תאגידי

עצמאות הדירקטוריון			
לא נכון	נכון		
	√	1. בכל שנת הדיווח כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהנו שני דירקטורים חיצוניים אינה עולה על 90 ימים, כאמור בסעיף 363א.(ב)(10) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר בשנת הדיווח (ובכלל זה גם תקופת כהונה שאושרה בדיעבד, תוך הפרדה בין הדירקטורים החיצוניים השונים): דירקטור א': אמיר תמרי. דירקטור ב': עמית בריקמן. 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. לאחרונה מונתה דירקטורית חיצונית נוספת - בינה רזינבסקי סנקר.	

2.		שיעור¹ הדירקטורים הבלתי תלויים² המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 5 מתוך 6. 83% בלתי תלויים. שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים שנקבע בתקנון³ התאגיד⁴: _____. X לא רלוונטי (לא נקבעה הוראה בתקנון).	✓	_____
3.		בשנת הדיווח נערכה בדיקה עם הדירקטורים החיצוניים (והדירקטורים הבלתי תלויים) ונמצא כי הם קיימו בשנת הדיווח את הוראת סעיף 240(ב) ו-(ו) לחוק החברות לעניין היעדר זיקה של הדירקטורים החיצוניים (והבלתי תלויים) המכהנים בתאגיד וכן מתקיימים בהם התנאים הנדרשים לכהונה כדירקטור חיצוני (או בלתי תלוי).	✓	
4.		כל הדירקטורים אשר כיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, אינם כפופים⁵ למנהל הכללי, במישרין או בעקיפין (למעט דירקטור שהוא נציג עובדים, אם קיימת בתאגיד נציגות לעובדים). אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, הדירקטור כפוף למנהל הכללי כאמור) - יצוין שיעור הדירקטורים שלא עמדו במגבלה האמורה: _____.	✓	
5.		כל הדירקטורים שהודיעו על קיומו של עניין אישי שלהם באישור עסקה שעל סדר יומה של הישיבה, לא נכחו בדיון ולא השתתפו בהצבעה כאמור (למעט דיון ו/או הצבעה בנסיבות המתקיימות לפי סעיף 278(ב) לחוק החברות): אם תשובתכם הינה "לא נכון" - האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו בהתאם להוראות סעיף 278(א) סיפה: ☐ כן ☐ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה).	✓	

¹ בשאלון זה, "שיעור" - מספר מסוים מתוך הסך הכל. כך לדוגמה 3/8.

² לרבות "דירקטורים חיצוניים" כהגדרתם בחוק החברות.

³ לעניין שאלה זו - "תקנון" לרבות על פי הוראת דין ספציפית החלה על התאגיד (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: _____.		
	✓	בעל השליטה (לרבות קרובו ו/או מי מטעמו), שאינו דירקטור או נושא משרה בכירה אחר בתאגיד, לא נכח בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, בעל שליטה ו/או קרובו ו/או מי מטעמו שאינו חבר דירקטוריון ו/או נושא משרה בכירה בתאגיד נכח בישיבות הדירקטוריון כאמור) – יצוינו הפרטים הבאים לגבי נוכחות כל אדם נוסף בישיבות הדירקטוריון כאמור: פירוט הזיקה לבעל השליטה: _____ האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים: ☐ כן ☐ לא שיעור נוכחותו בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח: _____. ☐ לא רלוונטי.	6.	

כשירות וכישורי הדירקטורים				
לא נכון	נכון			
	✓	בתקנון התאגיד לא קיימת הוראה המגבילה את האפשרות לסיים מיידית את כהונתם של כלל הדירקטורים בתאגיד, שאינם דירקטורים חיצוניים (לעניין זה – קביעה ברוב רגיל אינה נחשבת מגבלה)⁶. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, קיימת מגבלה כאמור) יצוין –	7.	

⁶ חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

		א. פרק הזמן שנקבע בתקנון לכהונת דירקטור : _____.		
		ב. הרוב הדרוש שנקבע בתקנון לסיום כהונתם של הדירקטורים : _____.		
		ג. מנין חוקי שנקבע בתקנון באסיפה הכללית לשם סיום כהונתם של הדירקטורים : _____.		
		ד. הרוב הדרוש לשינוי הוראות אלו בתקנון : _____.		
	✓	התאגיד דאג לעריכת תוכנית הכשרה לדירקטורים חדשים, בתחום עסקי התאגיד ובתחום הדין החל על התאגיד והדירקטורים, וכן דאג לעריכת תכנית המשך להכשרת דירקטורים מכהנים, המותאמת, בין השאר, לתפקיד שהדירקטור ממלא בתאגיד. אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין האם התוכנית הופעלה בשנת הדיווח: x כן לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה)		8.
_____	✓	א. בתאגיד נקבע מספר מזערי נדרש של דירקטורים בדירקטוריון שעליהם להיות בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית. אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין המספר המזערי שנקבע : 1.		9.
		ב. מספר הדירקטורים שביהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח - בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית ⁷ : 4. בעלי כשירות מקצועית ⁸ : 5.		

⁷ לאחר הערכת הדירקטוריון, בהתאם להוראות תקנות החברות (תנאים ומבחנים לדירקטור בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית ולדירקטור בעל כשירות מקצועית), התשס"ו – 2005.
⁸ ר' הייש 9.

		במקרה שהיו שינויים במספר הדירקטורים כאמור בשנת הדיווח, יינתן הנתון של המספר הנמוך ביותר (למעט בתקופת זמן של 60 ימים מקרות השינוי) של דירקטורים מכל סוג שביהנו בשנת הדיווח.			
10.	א.	בכל שנת הדיווח כלל הרכב הדירקטוריון חברים משני המינים. אם תשובתכם הינה "לא נכון" - יצוין פרק הזמן (בימים) בו לא התקיים האמור: ____.	✓		
	ב.	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: ____.	_____	_____	
		מספר הדירקטורים מכל מין המכהנים בדירקטוריון התאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: גברים: 3, נשים: 3.			

ישיבות הדירקטוריון (וכינוס אסיפה כללית)					
לא נכון		נכון			
				א.	11.
_____	_____	מספר ישיבות הדירקטוריון שהתקיימו במהלך כל רבעון בשנת הדיווח:			
		רבעון ראשון (שנת 2023): 7.			
		רבעון שני: 6.			
		רבעון שלישי: 8.			
		רבעון רביעי: 7.			

		לצד כל אחד משמות הדירקטורים שכיחנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, יצוין שיעור⁹ השתתפותו בישיבות הדירקטוריון (בסיק זה - לרבות ישיבות ועדות הדירקטוריון בהן הוא חבר, וכמצוין להלן) שהתקיימו במהלך שנת הדיווח (ובהתייחס לתקופת כהונתו): (יש להוסיף שורות נוספות לפי מספר הדירקטורים)						ב.		
		שם הדירקטור	שיעור השתתפותו בישיבות הדירקטוריון	שיעור השתתפותו בישיבות ועדת ביקורת ¹⁰	שיעור השתתפותו בישיבות הועדה לבחינת הדוחות כספיים ¹¹	שיעור השתתפותו בישיבות ועדת תגמול ¹²	שיעור השתתפותו בישיבות ועדות דירקטוריון נוספות בהן הוא חבר (תוך ציון שם הועדה)			
		עמי ברלב	100%	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.			
		אמיר תמרי	100%	100%	100%	100%	ל.ר.			
		עמית בריקמן	100%	100%	100%	100%	ל.ר.			
		יהל שחר	95%	100%	95%	ל.ר.	ל.ר.			

⁹ ר' הייש 2.

¹⁰ לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

¹¹ לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

¹² לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

			100%	ל.ר.	100%	95%	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								
	✓	13. בכל שנת הדיווח כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון אינה עולה על 60 ימים כאמור בסעיף 363א. (2) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון כאמור: _____.							
	✓	14. בכל שנת הדיווח כיהן בתאגיד מנהל כללי. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהן בתאגיד מנכ"ל אינה עולה על 90 ימים כאמור בסעיף 363א. (6) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהן בתאגיד מנכ"ל כאמור: _____.							
	X	15. בתאגיד בו מכהן יו"ר הדירקטוריון גם כמנכ"ל התאגיד ו/או מפעיל את סמכויותיו, כפל הכהונה אושר בהתאם להוראות סעיף 121(ג) לחוק החברות¹³.							

¹³ בחברת איגרות חוב - אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

		X לא רלוונטי (ככל שלא מתקיים בתאגיד כפל כהונה כאמור).		
	✓	המנכ"ל אינו 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 : כן ☐ לא ☐ (יש לסמן x במשבצת המתאימה)		
	✓	בעל שליטה או קרובו אינו מכהן כמנכ"ל או כנושא משרה בכירה בתאגיד, למעט כדירקטור. ☐ 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 -	
	✓	א. בעל השליטה או קרובו. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	18.
	✓	ב. יו"ר הדירקטוריון.	
	✓	ג. דירקטור המועסק על ידי התאגיד או על ידי בעל השליטה בתאגיד או בידי תאגיד בשליטתו.	
	✓	ד. דירקטור הנותן לתאגיד או לבעל השליטה בתאגיד או תאגיד בשליטתו שירותים דרך קבע.	
	✓	ה. דירקטור שעיקר פרנסתו על בעל השליטה. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	
	✓	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.	19.
	✓	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 : _____.	20.
	✓	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.	21.
	✓	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).	22.

23.	בשנת הדיווח היו בתוקף הסדרים שקבעה ועדת הביקורת לגבי אופן הטיפול בתלונות של עובדי התאגיד בקשר לליקויים בניהול עסקיו ולגבי ההגנה שתינתן לעובדים שהתלוננו כאמור.	✓	
24.	ועדת הביקורת (ו/או הועדה לבחינת הדוחות הכספיים) הניחה את דעתה כי היקף עבודתו של רואה החשבון המבקר ושכר טרחתו ביחס לדוחות הכספיים בשנת הדיווח, היו נאותים לשם ביצוע עבודת ביקורת וסקירה ראויים.	✓	

תפקידי הועדה לבחינת הדוחות הכספיים (להלן - הועדה) בעבודתה המקדימה לאישור הדוחות הכספיים				
לא נכון		נכון		
_____	_____		א.	25. יצוין פרק הזמן (בימים) אותו קבע הדירקטוריון כזמן סביר להעברת המלצות הועדה לקראת הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים : 2 ימי עסקים .
_____	_____		ב.	מספר הימים שחלפו בפועל בין מועד העברת ההמלצות לדירקטוריון למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים : דוח רבעון ראשון (שנת 2023) : 3 ימים. דוח רבעון שני : 3 ימים. דוח רבעון שלישי : 3 ימים. דוח שנתי : 4.
			ג.	מספר הימים שחלפו בין מועד העברת טיוטת הדוחות הכספיים לדירקטורים למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים : דוח רבעון ראשון (שנת 2023) : 3 ימים.

		דוח רבעון שני : 3 ימים. דוח רבעון שלישי : 3 ימים. דוח שנתי : 4.		
26.	✓	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 : _____		
27.	_____	בוועדה התקיימו בכל שנת הדיווח ועד לפרסום הדוח השנתי, כל התנאים המפורטים להלן :		
	✓	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			
	✓	28.	הועדה מנתה, בשנת הדיווח, לפחות שלושה חברים והדירקטורים החיצוניים היוו בה רוב (במועד הדיון בוועדה). ☐ לא רלוונטי (לא התקיים דיון).	
	✓	29.	תנאי כהונתם והעסקתם של כל חברי ועדת הגמול בשנת הדיווח הינם בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000.	
—	—	30.	בוועדת התגמול לא כיהן בשנת הדיווח -	
	✓		א.	בעל השליטה או קרובו. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).
	✓		ב.	יו"ר הדירקטוריון.
	✓		ג.	דירקטור המועסק על ידי התאגיד או על ידי בעל השליטה בתאגיד או בידי תאגיד בשליטתו.
	✓		ד.	דירקטור הנותן לתאגיד או לבעל השליטה בתאגיד או תאגיד בשליטתו שירותים דרך קבע.
	✓			

	✓	ה. דירקטור שעיקר פרנסתו על בעל השליטה. ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).		
	✓	31. בעל שליטה או קרובו לא נכחו בשנת הדיווח בישיבות ועדת התגמול, למעט אם קבע יו"ר הועדה כי מי מהם נדרש לשם הצגת נושא מסוים.		
	✓	32. ועדת התגמול והדירקטוריון לא עשו שימוש בסמכותם לפי סעיפים 267א(ג), 272(ג)(3) ו-272(ג)(1) לאישור עסקה או מדיניות תגמול, למרות התנגדותה של האסיפה הכללית. אם תשובתכם הנה "לא נכון" יצוין – סוג העסקה שאושרה כאמור : _____ מספר הפעמים בהן נעשה שימוש בסמכותם בשנת הדיווח : _____		

מבקר פנים				
לא נכון	נכון			
	✓	33. יו"ר הדירקטוריון או מנכ"ל התאגיד הוא הממונה הארגוני על המבקר הפנימי בתאגיד.		
	✓	34. יו"ר הדירקטוריון או ועדת הביקורת אישרו את תכנית העבודה בשנת הדיווח. בנוסף, יפורטו נושאי הביקורת בהם עסק המבקר הפנימי בשנת הדיווח : הנושאים : בקרת מעקב הכנסות, ביקורת מערכות מידע, ביקורת בעלי עניין ועסקאות עם צדדים קשורים, בקרת אמצעי תשלום.		

35.	היקף העסקת המבקר הפנימי בתאגיד בשנת הדיווח : (300 שעות).	_____	_____
	בשנת הדיווח התקיים דיון (בוועדת הביקורת או בדירקטוריון) בממצאי המבקר הפנימי.	✓	
36.	המבקר הפנימי אינו בעל ענין בתאגיד, קרובו, רו"ח מבקר או מי מטעמו וכן אינו מקיים קשרים עסקיים מהותיים עם התאגיד, בעל השליטה בו, קרובו או תאגידים בשליטתם.	✓	

עסקאות עם בעלי עניין			
לא נכון	נכון		
	✓	37. בעל השליטה או קרובו (לרבות חברה שבשליטתו) אינו מועסק על-ידי התאגיד או נותן לו שירותי ניהול. אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, בעל השליטה או קרובו מועסק על ידי התאגיד או נותן לו שירותי ניהול) יצוין - - מספר הקרובים (לרבות בעל השליטה) המועסקים על-ידי התאגיד (לרבות חברות שבשליטתם ו/או באמצעות חברות ניהול) : _____. - האם הסכמי העסקה ו/או שירותי הניהול כאמור אושרו בידי האורגים הקבועים בדיון : ☐ כן ☐ לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה) ; ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה). _____.	

	✓	38. למיטב ידיעת התאגיד, לבעל השליטה אין עסקים נוספים בתחום פעילותו של התאגיד (בתחום אחד או יותר). אם תשובתכם הינה "לא נכון" - יצוין האם נקבע הסדר לתיחום פעילויות בין התאגיד ובעל השליטה בו: ☐ כן X לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה) ☐ לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	
--	---	--	--

יו"ר הועדה לבחינת הדוחות הכספיים: אמיר תמרי

יו"ר ועדת הביקורת: אמיר תמרי

יו"ר הדירקטוריון: עמי ברלב

תאריך: 26.4.2023

;

הצהרות מנהלים

הצהרת מנהלים

הצהרת מנהל כללי

אני, איציק בן אליעזר, מצהיר כי :

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן - התאגיד) לשנת 2023 (להלן - הדוחות);
 - (2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
 - (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
 - (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי והגילוי ובבקרה עליהם.
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

תאריך : 26.3.2024

איציק בן אליעזר, מנכ"ל

הצהרת מנהלים
הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, אורית גל, מצהירה כי :

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות של גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן - התאגיד) לשנת 2023 (להלן - הדוחות) ;
 - (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות ;
 - (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות ש אליהם מתייחסים הדוחות ;
 - (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי והגילוי ובבקרה עליהם.
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

תאריך : 26.3.2024

אורית גל, סמנכ"לית כספים

גילת טלקום גלובל בע"מ
בחינת ירידת ערך מוניטין

בגין מגזר עסקי גלובאלי



הפניה	הגדרה
החברה ו/או גילת טלקום	גילת טלקום גלובל בע"מ
פעילות עסקית גלובאלית ו/או מגזר	פעילות מגזר עסקי גלובאלי (מגזר ה- Corporate)
ההנהלה ו/או מזמין העבודה	הנהלת גילת טלקום גלובל בע"מ
CGU	Cash Generating Unit
IAS 36	תקן חשבונאות בינלאומי 36 "ירידת ערך נכסים"
מועד ההערכה	31 דצמבר 2023
DCF	Discounted Cash Flow
CAPM	Capital Asset Pricing Model
WACC	מחיר ההון המשוקלל

14.03.2024

לכבוד:
גילת טלקום גלובל בע"מ,
א.ג.נ.,

הנדון: בחינת ירידת ערך

מסגרת העבודה

נתבקשנו על ידי הנהלת חברת גילת טלקום גלובל בע"מ (להלן "הנהלה", "החברה" בהתאמה), לערוך דוח בלתי תלוי לצורך בחינת ירידת ערך המוניטין בגין פעילות מגזר עסקי גלובאלי (להלן: "פעילות עסקית גלובאלית" או "המגזר") נכון ליום 31 דצמבר 2023.

עבודתנו נערכה בהתאם להוראות תקן IAS 36. דוח זה הוכן למען הנהלת החברה ורואי החשבון המבקרים שלה בלבד וזאת למטרות דיווח פיננסי במסגרת עקרונות חשבונאיים מקובלים. עבודה זו לא מיועדת לפרסום ברבים וצד ג' לא יוכל לעשות בה שימוש כלשהו או להסתמך עליה לכל מטרה שהיא ללא אישורנו מראש ובכתב.

מקורות המידע

לצורך עבודתנו התבססנו על נתונים, דוחות ומידע שקיבלנו מעמכם, וכן על המקורות הבאים:

- תחזיות שנתקבלו מהנהלת החברה;
- שווי פנקסי למועד ההערכה;
- שיחות עם הנהלת החברה ומידע שנמסר בע"פ במהלך שיחות אלו;
- מידע משלים שנאסף ממקורות פומביים.

שלמות המידע

עבודתנו מבוססת על העובדות המפורטות במידע שהועבר אלינו על ידי מזמין העבודה בלבד. יודגש ויובהר, כי לא נתבקשנו לבצע, ולא התבצעה על-ידינו, בדיקה של מהימנות, עדכנות או מלאות הנתונים. עבודתנו נערכה תחת ההנחה כי כל המידע שהועבר אלינו נכון, שלם, עדכני ומדויק, וכי לא הושמט ולא הוסתר פרט ו/או מסמך מהותי ו/או רלוונטי כלשהו.

כמו כן, התבססנו על כך שכל הנתונים שהועברו לנו הינם סופיים וכי לא נעשו בהם שינויים לאחר שנמסרו לנו ללא ידיעתנו. ככל שעבודתנו מבוססת על נתונים אשר הועברו אלינו ממזמין העבודה, הרי שזהו מידע שהתקבל מספקי מידע חיצוניים, ואין אנו יכולים לאשר את דייקנותם, שלמותם והגינותם של הנתונים. מובהר, כי כל סטייה מתשתית הנתונים שנמסרה לנו, עלולה להביא לשינוי מהותי בהנחות היסוד של עבודתנו וכפועל יוצא גם בתוצאותיה.

ס.ק.א. ייעוץ כלכלי בע"מ ו/או חברות קשורות לה ו/או מי מעובדיהן, מנהליהן ובעליהן לא יישאו באחריות כל שהיא כלפי מזמין העבודה או כלפי צד ג' כל שהוא, בגין כל אי דיוק, טעות, חוסר או הטעיה במידע או במצג אחר כל שהוא שניתן על ידי מזמין העבודה ו/או מי מטעמו. יודגש כי אין לראות בעבודתנו אישור למהימנות ו/או שלמות המידע.

בסיס עבודתנו

עבודתנו הינה הערכה כלכלית אינדיקטיבית המבוססת על מודלים כלכליים מסוימים, הנחות עבודה והערכות עתידיות, כמפורט להלן ובגוף העבודה. ככל הערכה כלכלית, עבודתנו אינה מתיימרת לספק מידע מדויק ומסקנותיה תלויות במקרים רבים בהתממשות תחזיות אשר סופקו על ידי החברה. עבודתנו דנה אך ורק בסוגיות הכלכליות אשר היא נדרשת להן במישרין, והיא אינה דנה, במישרין או בעקיפין, בסוגיות אחרות כגון כדאיות עסקה פוטנציאלית, היבטים משפטיים, היבטי מס וכיו"ב. בחינת ירידת הערך אמורה לשקף באופן סביר והוגן מצב נתון בזמן מסוים, על בסיס הנתונים הידועים ותוך התייחסות להנחות יסוד ותחזיות שנאמדו על בסיס מידע זה. מודלים אחרים, עובדות שונות או דין שונה עשויים להוביל למסקנות שונות. משכך, אין להסתמך על מסקנות ירידת ערך המוניטין ברמת בטחון מלאה, כשם שניתן להסתמך על נתון עובדתי מוחלט ו/או על דוחות כספיים מבוקרים. כל שימוש בבחינת ירידת ערך המוניטין ו/או הסתמכות על מסקנותיה הינה על אחריות המשתמש בלבד.

תחזיות ומידע צופה פני עתיד

בעבודתנו נכלל מידע צופה פני עתיד ותחזיות של הנהלת החברה אשר מתייחסות לאירועים עתידיים ומבוססות על הנחות תיאורטיות ומקרים היפותטיים שלא בהכרח יתקיימו במהלך תקופת התחזית הרלבנטית. מידע צופה פני עתיד אינו מידע ודאי, והוא מבוסס על מידע, נתונים, כוונות והערכות נכון למועד בחינת ירידת ערך המוניטין.

תחזיות ומידע צופה פני עתיד תלויים במידה ניכרת גם בגורמים חיצוניים, מקרו ומיקרו כלכליים, בגורמים ענפיים, גיאופוליטיים ובהשפעות של הסביבה בה פועלת החברה. שינויים בנתונים ובהערכות אלה, עשויים לשנות באופן מהותי את התוצאות בפועל של מסקנות עבודתנו.

הגבלת אחריות

מכל המקובץ עולה, וכך גם מוסכם כתנאי למסירת בחינת ירידת ערך מוניטין זו למזמין העבודה, כי אנו לא נושא בכל אחריות הנובעת מהסתמכות ו/או שימוש בעבודתנו וכי נהיה פטורים מאחריות לכל נזק שייגרם למזמין העבודה ו/או למי מטעמו עקב מעשה ו/או מחדל הקשורים במישרין ו/או בעקיפין לעבודתנו (למעט במקרים בהם נקבע בפסק דין חלוט כי בערכנו את עבודתנו פעלנו בזדון או ברשלנות רבת). מזמין העבודה מצהיר ומתחייב, כתנאי לקבלת בחינת ירידת ערך מוניטין זו, כי לא תהיה לו ו/או למי מטעמו כל דרישה ו/או תביעה ו/או טענה כנגדנו בקשר עם עבודתנו. במסגרת ההתקשרות הוסכם כי מזמין העבודה ישפה את מעריך השווי פי 3 בגין כל סכום שישולם על ידו לצד ג' וכן הוצאות נלוות ייעוץ וייצוג משפטי, חוות דעת מומחים, התגוננות מפני הליכים משפטיים, מו"מ וכיוצא באלה על פי חיוב בהליך משפטי או בהליך מחייב אחר, בקשר עם ביצוע העבודה מבלי לגרוע מהאמור לעיל, ככל שייקבע על-ידי ערכאה משפטית כלשהי כי עלינו לשאת באחריות כלשהי בגין בחינת ירידת ערך מוניטין זו, הרי שאחריות זו תוגבל לפי 3 מגובה שכר הטרחה ששולם לנו על-ידי מזמין העבודה בגין עבודה זו.

פרטי החברה המעריכה

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.

בכל שאלה ועניין הקשורים לעבודה, אנא פנו אלינו.

בכבוד רב,

פרק א' תמצית מנהלים

1. כללי

גילת טלקום גלובל בע"מ התאגדה בישראל ביום 20 באוקטובר, 1968 ומניותיה נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב ביום 31 באוגוסט 1994. החברה וחברות הבנות שלה עוסקות במתן שירותי תקשורת, בעיקר באמצעות תשתית לוויינית, אולם גם באמצעות תשתית קרקעית (דוגמת כבלים אופטיים וטכנולוגיה אלחוטית) ללקוחות הממוקמים בעיקר ביבשת אפריקה אך גם ביבשת אירופה, צפון אמריקה ואסיה.

מגזר השוק העסקי הגלובאלי

במסגרת מגזר השוק העסקי הגלובאלי, מספקת החברה, בין היתר, שירותי קישור ותשתית (חיבור פיס) לרשת האינטרנט העולמית וכן שירותי הקמה והפעלה של רשתות עסקי גלובאלי 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 הממוקמים בעיקר ביבשת אפריקה.

2. שיטת ההערכה

תמצית מתודולוגיה

בהתאם להוראות IAS 36 סכום בר השבה של יחידה מניבה מזומנים, יחושב כגובה מבין השווי ההוגן בניכוי עלויות המכירה, לבין שווי השימוש. לצורך אמידת הסכום בר השבה של פעילות מגזר עסקי גלובאלי, הערכנו את שווי השימוש של פעילות המגזר, כיחידה מניבה מזומנים על ידי הוון תזרימי המזומנים העתידיים, הצפויים לחברה. תזרימי המזומנים העתידיים הונו בשיעור ניכיון מתאים לתזרים לפני מס, המשקף את הסיכון הגלום בפעילות דן.

3. תמצית תוצאות בחינת ירידת ערך מוניטין

להלן סיכום בחינת ירידת ערך המוניטין, נכון למועד ההערכה, בהתאם להנחות, לאומדנים ולחישובים המוצגים להלן (אלפי דולר):

שווי שימוש	טווח תחתון	טווח עליון
7,802	6,480	
שווי פנקסני	4,338	4,338
ירידת ערך	-	-

בהתאם לכל האמור לעיל, שווי השימוש עולה על העלות בספרים, משמע, העלות בספרים אינה נופלת מסכום בר השבה של היחידה ולפיכך בהתאם להוראות IAS 36 לא חלה ירידה בערך המוניטין נכון למועד ההערכה.

פרק ב' תיאור החברה

פללי²**הקבוצה**

קבוצת גילת טלקום גלובל (המונה מספר חברות בנות ובהן גילת טלקום גלובל בע"מ) מתמחה באספקת שירותי תקשורת, באמצעות תשתיות לוויין, תשתיות סיבים אופטיים ורדיו.

גילת טלקום הינה חברה ציבורית הנסחרת בבורסה לניירות ערך בתל-אביב. הקבוצה מספקת פתרונות קישוריות ותקשורת פס רחב באיכות גבוהה לחברות טלקום, חברות סלולר, ספקי אינטרנט, מוסדות וארגונים קהילתיים ברחבי העולם, בעיקר באפריקה. כמו כן, הקבוצה מתמחה באספקת שירותי תקשורת לצבאות, ממשלות וארגונים בטחוניים בישראל ובמדינות נוספות בעולם. היכולות שצברה הקבוצה בשנות פעילותה, מאפשרות לה לספק שירותי תקשורת סלולר ואינטרנט מותאמים במיוחד לצרכי הלקוח.

הקבוצה עוסקת בשלושה תחומי פעילות עיקריים המדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים:

1. שוק עסקי גלובאלי - במסגרת מגזר השוק העסקי הגלובאלי, מספקת החברה, בין היתר, שירותי קישור ותשתית (חיבור פיס) לרשת האינטרנט העולמית וכן שירותי הקמה והפעלה של רשתות עסקי גלובאלי 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 הממוקמים בעיקר ביבשת אפריקה.

2. מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל - במסגרת תקשורת ואינטרנט בישראל מציעה החברה שירותים הן במתכונת סיטונאית והן במתכונת קמעונאית. החברה פועלת הן במגזר העסקי והן במגזר הפרטי בתחום פעילות זה.

3. שוק ממשלתי ובטחוני - במסגרת השוק הממשלתי והבטחוני, מספקת הקבוצה שירותי תקשורת ניידת ונייחת באמצעות לוויין הכוללת שירותי תקשורת נתונים וטלפוניה לרבות ציוד ושירותים נלווים.



פרק ג' בחינת ירידת הערך

1. מתודולוגיה**א. כללי**

תקן בינלאומי IAS36 מגדיר את הנהלים שתאגיד צריך ליישם, בכדי להבטיח שנכסיו לא יוצגו בסכום העולה על הסכום בר-ההשבה שלהם. סכום בר השבה של נכס מוגדר בסעיף 18 ל- IAS36 כגובה מבין השווי ההוגן של הנכס, בניכוי עלויות מכירתו לבין שווי השימוש בו. נכס מוצג בסכום הגבוה מהסכום בר-ההשבה שלו, כאשר ערכו של הנכס בספרים עולה על הסכום שיתקבל מהשימוש בו או ממכירתו. במקרה כזה, חלה ירידת ערך בנכס והתקן דורש מהתאגיד להכיר בהפסד מירידת ערך.

ב. סכום בר השבה

התקן קובע כי סכום בר השבה יחושב כשווי הוגן בניכוי עלויות מכירה או שווי השימוש, כגובה שבהם:

1. שווי הוגן בניכוי עלויות המכירה הינו מחיר המכירה נטו והוא הסכום שניתן לקבל ממכירת הנכס בעסקה בתום לב בין קונה מרצון ומוכר מרצון, הפועלים בצורה מושכלת, בניכוי עלויות מימוש תוספתיות ישירות כלשהן.
2. שווי השימוש של הנכס הוא הערך הנוכחי של אומדן תזרימי המזומנים העתידיים, הצפויים לנבוע משימוש מתמשך בנכס וממימושו של הנכס בתום החיים השימושיים שלו.

ההנהלה זיהתה את פעילות מגזר העסקי גלובאלי כקבוצה הקטנה ביותר של נכסים אליה משויך מוניתין, המניב תזרימי מזומנים חיוביים בלתי תלויים משימוש מתמשך. לפיכך, מבחן ירידת הערך כמפורט להלן, מתייחס לפעילות כיחידה מניבת מזומנים (CGU).

ג. שלבי הבדיקה

בדיקת ירידת ערך כוללת את השלבים הבאים:

1. אמידת הסכום בר-ההשבה של הנכס או של היחידה מניבת המזומנים אליה משתייך הנכס, אם הנכס אינו מניב תזרימי מזומנים בעצמו. יחידה מניבת מזומנים של נכס הינה הקבוצה הקטנה ביותר של נכסים, המכילה את הנכס, ומניבה תזרימי מזומנים חיוביים משימוש מתמשך שאינם תלויים בעיקרם בתזרימי המזומנים החיוביים מנכסים אחרים.
2. מדידת ההפסד המתקבל מירידת הערך והקצאתו לנכסי היחידה מניבת המזומנים. אם סכום בר ההשבה של הנכס נמוך מערכו בספרים, יופחת ערכו של הנכס לסכום בר ההשבה שלו.

ד. שיטת ההערכה

קיימות מספר מתודולוגיות שונות להערכת שווי כלכלי של פעילות עסקית. באופן כללי, מתודולוגיית הערכת השווי נקבעת בהתאם לנכס המוערך ובהתאם לכך כוללת ניתוח משתנים כלכליים ומענה על סוגיות כלכליות שונות.

השיטה שנבחרה על ידינו לצורך הערכת שווי פעילות מגזר העסקי גלובאלי הינה שיטת הוון תזרימי המזומנים (ה- DCF) בהתאם לדרישת תקן בינלאומי IAS36. שווי הפעילות לפי שיטה זו הינו הערך הנוכחי של התזרימים הצפויים להתקבל מפעילותה בעתיד. תזרימים אלו מהווים במחיר ההון, המשקף את רמת הסיכון ההולמת. מטרת השיטה היא להגיע לשווי הנוכחי של תחזית תזרימי המזומנים העתידיים.

2. הנחות מודל בחינת ירידת הערך**א. כללי**

תחזית תזרימי המזומנים נבנתה לתקופה של 7 שנים ממועד ההערכה. מהשנה השמינית ואילך הונח כי תזרימי המזומנים יגדלו בשיעור צמיחה זהה. על כן, שנה זו הינה השנה המייצגת של תחזית תזרימי המזומנים לטווח ארוך.

ב. הכנסות וצמיחה

בהתאם להנהלה, בשנת התחזית הראשונה הכנסות המגזר צפויות להסתכם לסך של כ- 16,561 אלפי דולר, על פי התקציב המאושר של המגזר לשנת 2024. הקיטון בהכנסות בהשוואה לשנת 2023, הינו בגין חוזה עם לקוח (שהכנסות החודשיות בגינו הינן בהיקף של מיליון דולר), אשר נכון למועד ההערכה צפוי להסתיים במרץ 2024. בשנת התחזית השנייה הונח כי ההכנסות יקטנו לסך של כ- 16,017 אלפי דולר. באשר להמשך שנות התחזית, הונח כי החל משנת התחזית השלישית הכנסות המגזר צפויות לעלות בשיעור צמיחה עולה החל משיעור של כ- 5.4% בשנת התחזית השלישית ועד לשיעור של כ- 6.8% בשנת התחזית השביעית, אשר משקף הכנסות בסך של כ- 21,529 אלפי דולר בשנה זו. החל מהשנה המייצגת לתחזית ואילך, הונח ששיעור הצמיחה יהיה בשיעור של כ- 2.5% לטווח הארוך ובהתאם ההכנסות צפויות להסתכם לסך של כ- 22,067 אלפי דולר.

ג. עלות המכר ורווח גולמי

בשנת התחזית הראשונה הונח כי עלות המכר תסתכם לסך של כ- 12,762 אלפי דולר, בהתאם לתקציב המאושר לשנת 2024. כפועל יוצא, הרווח הגולמי יסתכם לסך של כ- 3,799 אלפי דולר ושיעור הרווח הגולמי יעמוד על כ- 23% מההכנסות. בשנת התחזית השנייה, הונח כי שיעור הרווח הגולמי יעמוד בדומה לשיעור של שנת התחזית הראשונה ובהתאם הרווח הגולמי יסתכם לסך של כ- 3,659 אלפי דולר.

באשר להמשך שנות התחזית, הונח כי שיעור הרווח הגולמי מסך ההכנסות צפוי לעלות בהדרגה החל משיעור של כ- 23.4% בשנת התחזית השלישית ועד לשיעור של כ- 28% בשנת התחזית השביעית. בהתאם, בשנת התחזית השביעית עלות המכר צפויה להסתכם לסך של כ- 15,526 אלפי דולר והרווח הגולמי צפוי להסתכם לסך של כ- 6,003 אלפי דולר. בשנת התחזית המייצגת, עלות המכר צפויה לעלות בהתאם לשיעור הצמיחה לטווח הארוך ולהסתכם לסך של כ- 15,914 אלפי דולר והרווח הגולמי צפוי להסתכם לסך של כ- 6,153 אלפי דולר.

ד. הוצאות מכירה ושיווק

הוצאות המכירה ושיווק בשנת התחזית הראשונה צפויות להסתכם לסך של כ- 2,092 אלפי דולר, בהתאם לתקציב המאושר של המגזר. בשנת התחזית השנייה הונח כי ההוצאות צפויות לקטון לסך של 1,958 אלפי דולר. החל משנת התחזית השלישית ולאורך שנות התחזית, הונח כי הוצאות המכירה ושיווק יעלו בהדרגתיות מסך של כ- 1,996 אלפי דולר בשנת התחזית השלישית ועד לסך של כ- 2,146 אלפי דולר בשנת התחזית השביעית. בשנת התחזית המייצגת, הונח כי הוצאות המכירה והשיווק צפויות להסתכם לסך של כ- 2,199 אלפי דולר בהתבסס על שיעור הצמיחה לטווח הארוך של כ- 2.5%.

2. הנחות מודל בחינת ירידת הערך - המשך**ה. הוצאות הנהלה וכלליות**

הוצאות ההנהלה וכלליות בשנת התחזית הראשונה צפויות להסתכם לסך של כ- 2,148 אלפי דולר, בהתאם לתקציב המאושר של המגזר לשנת 2024. החל משנת התחזית השנייה ולאורך שנות התחזית, הונח כי הוצאות ההנהלה וכלליות יעלו בהדרגתיות מסך של כ- 2,160 אלפי דולר בשנת התחזית השנייה ועד לסך של כ- 2,664 אלפי דולר בשנת התחזית השביעית. בשנת התחזית המייצגת, הונח כי הוצאות ההנהלה וכלליות צפויות להסתכם לסך של כ- 2,731 אלפי דולר בהתבסס על שיעור הצמיחה לטווח הארוך של כ- 2.5%.

ו. הנחות תזרים המזומנים

להלן פירוט הנחות תזרימי המזומנים בשנות התחזית:

הוצאות מיסים

בהתאם להנהלה, לחברה הפסדים לצרכי מס. כפועל יוצא, לא נזקפו הוצאות מס בשנות התחזית, למעט בשנה המייצגת, בה הונח שיעור מס של 23%, לפי שיעור מס החברות הסטטוטורי בישראל החל נכון למועד ההערכה (ברם, בהתאם לפסקה 50 בתקן IAS36, אומדן תזרימי המזומנים לא יכלול תשלומים או תקבולי מיסים. לאור האמור לעיל, תזרים המזומנים הנקי הפנוי המוצג להלן, לא כולל תשלום מס בגין רווחים צפויים ומהווה בשיעור היוון לפני מס).

פחת והשקעה

ההשקעות (כמפורט בסעיף ז' לפרק זה), נמסרו על ידי ההנהלה בהתאם לתקציב ארוך הטווח. יודגש כי אין אנו מחוויים דעה בדבר הוצאות הפחת וההשקעה הצפויה. הונח כי בשנה המייצגת ההשקעות תהיינה זהות לפחת. דהיינו, יושקעו סכומים על מנת לשמור על המצב הקיים של הרכוש הקבוע.

שינויים בהון החוזר

בבניית התחזית לשינויים בהון החוזר לשנות התחזית, הונח כי ימי האשראי ללקוחות ולספקים יישארו זהים לימי האשראי הממוצעים כפי שנגזרו מנתונים היסטוריים. כמו כן, בהתאם למידע שנמסר מההנהלה, יתרת ספקים בסך של כ- 5.3 מיליון דולר לא צפויה להפרע בשנות התחזית. מיחסים אלו ומתחזיות ההכנסות ועלות המכר נגזר השינוי הצפוי בהון החוזר לשנות התחזית.

ערך שייר (Residual Value)

בחישוב ערך השייר חישבנו את תזרים המזומנים לשנה המייצגת. הונח כי תזרים מזומנים מייצג זה יצמח בכ- 2.5% בשנה.

מחיר ההון (WACC)

שיעור ההיוון אשר נדרש להיוון תזרימי המזומנים החזויים, אמור לשקף את רמת הסיכון הקיימת בפעילות המגזר העסקי גלובאלי. בהתאם, שיעור ההיוון אחרי מס הינו בטווח של כ- 18%-21% (מעוגל) ושיעור ההיוון לפני מס הינו בטווח של כ- 19%-22% (מעוגל). לפירוט ראה נספח א'.

2. הנחות המודל - המשך

ז. תחזית רווח והפסד ותזרים מזומנים

להלן מפורטת תחזית רווח והפסד ותזרים מזומנים, בהסתמך על ההנחות והאומדנים שפורטו לעיל לשנות התחזית (אלפי דולר), בהתאם למחיר הון של כ- 21% לפני מס:

שנה מייצגת	X7	X6	X5	X4	X3	X2	X1	
22,067	21,529	20,151	18,929	17,844	16,878	16,017	16,561	הכנסות
2.5%	6.8%	6.5%	6.1%	5.7%	5.4%	-3.3%	-	שיעור צמיחה
(15,914)	(15,526)	(14,749)	(14,066)	(13,469)	(12,924)	(12,358)	(12,762)	עלות מכר
6,153	6,003	5,402	4,863	4,375	3,954	3,659	3,799	רווח גולמי
27.9%	27.9%	26.8%	25.7%	24.5%	23.4%	22.8%	22.9%	שיעור רווח גולמי
(2,199)	(2,146)	(2,118)	(2,076)	(2,035)	(1,996)	(1,958)	(2,092)	הוצאות מכירה ושיווק
(2,731)	(2,664)	(2,546)	(2,435)	(2,331)	(2,273)	(2,160)	(2,148)	הוצאות הנהלה וכלליות
1,223	1,193	737	352	9	(314)	(460)	(441)	רווח תפעולי
5.5%	5.5%	3.7%	1.9%	0.05%	-	-	-	שיעור רווח תפעולי
231	307	272	242	215	192	(121)	(2,046)	שינויים בהון החוזר
(228)	(228)	(228)	(228)	(228)	(228)	(228)	(697)	השקעות
228	1,788	1,812	1,838	1,873	1,979	1,953	2,175	פחת
1,454	3,061	2,594	2,204	1,869	1,629	1,144	(1,009)	תזרים מזומנים
	982	991	1,003	1,013	1,052	880	(924)	ערך נוכחי של תזרימי מזומנים

3. חישוב הערך הפנקסני

הנכסים וההתחייבויות המרכיבים את הערך הפנקסני, נאמדו על ידי ההנהלה למועד הערכת השווי. להלן פירוט חישוב הערך הפנקסני (אלפי דולר):

אלפי דולר	
רכוש קבוע	1,304
נכסים בגין זכות שימוש IFRS 16	6,002
רכוש אחר ללא מוניתין	3,639
מוניתין	4,428
הון חוזר	(11,036)
סה"כ שווי פנקסני	4,338

4. סיכום ומסקנות

להלן סיכום בחינת ירידת ערך המוניתין, נכון למועד ההערכה, בהתאם להנחות, לאומדנים ולחישובים המוצגים להלן (אלפי דולר):

שווי שימוש	טווח תחתון	טווח עליון
7,802	6,480	7,802
שווי פנקסני	4,338	4,338
ירידת ערך	-	-

בהתאם לכל האמור לעיל, שווי השימוש עולה על העלות בספרים, משמע העלות בספרים אינה נופלת מסכום בר השבה של היחידה ולפיכך בהתאם להוראות IAS 36 לא חלה ירידה בערך המוניתין נכון למועד ההערכה.

ניתוח רגישות

להלן מובא ניתוח רגישות עבור השווי של המגזר בהתאם לשינויים במחיר ההון (לפני מס, מעוגל) ושינוי בשיעור הצמיחה לטווח ארוך (באלפי דולר) בהתאם לתרחיש של שיעור הון של 22%:

WACC				Growth
23%	22%	21%		
5,906	6,243	6,612	1.5%	
6,008	6,359	6,743	2.0%	
6,116	6,480	6,881	2.5%	
6,228	6,608	7,026	3.0%	
6,347	6,742	7,179	3.5%	

נספחים

נספח א' - שיעור הון משוקלל (WACC)**מחיר ההון המשוקלל (WACC)**

שיעור ההון אשר נדרש להיוון תזרימי המזומנים החזויים, אמור לשקף את רמת הסיכון הקיימת בפעילות המגזר עסקי גלובאלי. חישוב שיעור ההון נעשה בהתאם למודל ה-WACC. בעבודתנו זו נעשה שימוש בנתוני חברות מדגם ציבוריות, הפועלות בתחום משיק לפעילות המגזר.

להלן נוסחת חישוב מחיר ההון המשוקלל ופירוט הפרמטרים:

$$WACC = Re * E / (D + E) + Rd * D / (D + E) * (1 - T)$$

$$Re = Rf + Rp * BETA + Ssp + Sep$$

סימון	ביאור תיאור		
Rf	א' ריבית חסרת סיכון	4%	4%
Rp	ב' פרמיית השוק	14%	14%
BETA	ג' סיכון ביחס לשוק	0.5	0.5
Ssp	ד' פרמיה לחברות קטנות	11%	11%
Kd	ה' מחיר החוב (לפני מס)	10%	10%
D/(D+E)	ו' שיעור החוב של המגזר	46%	46%
Sep	ז' פרמיית סיכון נוספת	5%	-
WACC		18%	21%

טווח מחיר ההון אשר מתקבל מהחישוב כאמור הינו כ- 18%-21% (במעוגל).

טווח שיעור ההיוון לפני מס הינו כ- 19%-22% (במעוגל).

ביאורים

א. ריבית חסרת סיכון - שיעורי התשואה הנגזרת מאמידת עקום אפס מאגרות חוב ממשלתיות ארה"ב (מקור: U.S. Department of the Treasury).

ב. פרמיית השוק - פרמיית הסיכון הממוצעת בשוק, הנדרשת על ידי משקיע בשוק ההון, דהיינו, פרמיית הסיכון למשקיעים מעבר לשער ריבית חסרת סיכון (מקור: Damodaran online).

ג. BETA (ביטא) - מקדם זה משקף את הסיכון היחסי הכרוך בהשקעה כלשהי ומבוסס על רמת הקורלציה בין תשואת ההשקעה עם תשואת שוק ההון כולו. (מקור: Damodaran online).

ד. פרמיית סיכון לחברות קטנות (Ssp) - מקובל להוסיף פרמיה המשקפת את עודף הסיכון בהשקעות בחברות בעלות שווי שוק נמוך. לאור זאת, בהיות המגזר קטנה, נוספה פרמיית סיכון המתאימה לגודלה בהתאם לנתוני Duff&Phelps Valuation Handbook – Guide to Cost of Capital.

ה. מחיר החוב (לפני מס) - לפי מחיר החוב, כפי שנמסר על ידי ההנהלה.

ו. שיעור החוב - בדומה לשיעור ההון הזר הממוצע של ענף (מקור: Damodaran online).

ז. פרמיית סיכון נוספת - קיים פער בין רמת הסיכון של החברות הציבוריות שנלקחו לצורך תחשיב הביטא לבין פעילות מגזר העסקי גלובאלי. להערכתנו, רמת הסיכון של המגזר, אמורה לכאורה, להיות גבוהה לאור מספר מאפיינים ספציפיים המגדילים את רמת הסיכון של המגזר. אנו מעריכים כי לאור הסיכונים הנוספים יש להוסיף לתחשיב ה-WACC פרמיית סיכון נוספת בשיעור של 5%.

נספח ב' - פרטי ניסיון מעריך השווי

ס.ק.א ייעוץ כלכלי בע"מ מציעה מגוון שירותים בתחומי הליווי והייעוץ הכלכלי הנדרשים על-ידי המגזר העסקי החל מניהול כספי שוטף, דרך ניתוחים ובניית מודלים כלכליים תומכי החלטות, הערכות שווי, ועד ליווי תהליכי מיזוג ורכישה.

המחלקה הכלכלית:

המחלקה מתמחה בייעוץ עסקי, תמיכה והובלת עסקאות, ביצוע הערכות שווי ובדיקות נאותות, תהליכי גיוסי הון, עריכת תכניות עסקיות וחומר נלווה למשקיעים, הערכות שווי לצרכים שונים חשבונאיים/מיסויים/אישיים, חוות דעת מומחה לבית המשפט, בניית מודלים ובדיקות כלכליות ועוד.

המחלקה לליווי עסקאות:

מחלקה זו מתמחה בהובלה וליווי עסקאות למטרות מגוונות, לרבות בחינת שותפים אסטרטגיים, רכישות, מיזוגים, מכירות ועוד (Lead Advisory), היפרדות שותפים, עסקאות BMBY, ייעוץ בגיבוש מודל עסקי והשתתפות בניהול מו"מ, עד לסגירת העסקה.

אודות ניסיון מנהל הפרויקט – רו"ח זהר אברהם

- ✓ מומחה ממונה ומגשר על ידי כב' בהמ"ש בנושאים כלכליים והערכות שווי.
- ✓ ממונה על יישום הסדר פשרה בתובענה ייצוגית על ידי כב' בהמ"ש.
- ✓ יו"ר ועדה להערכות שווי בלשכת רואי חשבון.
- ✓ מרצה במסגרת המכון להשתלמות שופטים, קורס דירקטורים, למשרדי עו"ד ובפורומים שונים בנושא הערכות שווי.
- ✓ ניסיון רב בכתובת חוות דעת מומחה (בישראל) בנושאים חשבונאיים כלכליים והערכות שווי.
- ✓ מתן חוות דעת מומחה בנושא הערכת שווי במסגרת התדיינות משפטית בארה"ב (Delaware).
- ✓ מעריך שווי ויועץ כלכלי של מאות חברות ציבוריות ופרטיות בארץ ובחו"ל, כולל עבודות מורכבות כגון הקצאת עלות רכישה והערכות שווי מכשירים הונניים מורכבים.
- ✓ יועץ לרשות החברות הממשלתיות ומשרד המשפטים בנושא הערכות שווי.
- ✓ השתתפות בהליכי בוררות, גישור וכינוס, כולל מינוי כמומחה כלכלי בהליכים אלו בהערכות שווי.
- ✓ ייעוץ חשבונאי וכלכלי למשרדי עו"ד ורו"ח בהערכות שווי.
- ✓ ליווי גיוסי הון, הערכות שווי למטרות שונות, תוכניות עסקיות, ליווי מיזוגים ורכישות (M&A), הליכי הבראה (Turn-Arounds) ועוד.

אודות מעריכי השווי

חברתנו מתמחה בליווי וייעוץ כלכלי-פיננסי לחברות ועסקים. החברה מציעה מגוון שירותים בתחומי הליווי והייעוץ הכלכלי הנדרשים על-ידי המגזר העסקי החל מניהול כספי שוטף, דרך ניתוחים ובניית מודלים כלכליים תומכי החלטות, הערכות שווי, ועד ליווי תהליכי מיזוג ורכישה.

המחלקה הכלכלית: המחלקה מתמחה בייעוץ עסקי, תמיכה והובלת עסקאות, ביצוע הערכות שווי ובדיקות נאותות, תהליכי גיוסי הון, עריכת תוכניות עסקיות וחומר נלווה למשקיעים, הערכות שווי לצרכים שונים חשבונאיים/מיסויים/אישיים, חוות דעת מומחה לבית המשפט, בניית מודלים ובדיקות כלכליות ועוד.

המחלקה לליווי עסקאות: מחלקה זו מספקת לחברות שירותי ניהול כספים מקצועי ורב ניסיון המבוסס על ראייה מרחבית וידע ייחודיים בערכם. המחלקה כוללת כלכלנים ורואי חשבון המלווים באופן יומיומי עשרות חברות לניהול נכון ויעיל של האשראי והממשק הבנקאי לצד ניהול בקרה ושליטה פיננסית על פעילויות החברה, בקרת רווחיות ודו"חות ניהוליים תומכי החלטות. השירות ניתן לחברות Middle Market או כתמיכה וביזור סמכויות לסמנכ"לי כספים בחברות גדולות.