

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2024



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
8	השפעות ריבית ואינפלציה
9	חלוקת דיבידנדים
10	תחומי פעילות
11	נתונים בדבר תוצאות תחומי הפעילות
12	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה
21	תחום תקשורת ואינטרנט בישראל
34	תחום עסקי גלובלי
47	תחום בטחוני ממשלתי
51	גורמי הצלחה קריטיים ושינויים החלים בהם
51	שיווק, מכירה והפצה
52	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים מהותיים
52	נכסים לא מוחשיים
53	הון אנושי
55	ספקים
58	הון חוזר
59	מימון
61	מיסוי
60	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם
60	מגבלות ופיקוח על פעילות החברה
68	הסכמים מהותיים
68	הליכים משפטיים
68	אחריות תאגידית
70	יעדים ואסטרטגיה עסקית, צפי להתפתחות בשנה הקרובה
71	גילוי ייעודי בדבר אבטחת מידע וסייבר
73	גורמי סיכון

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

מילון מונחים

אי.פי. פלאנט נטוורקס בע"מ.	-	"אי.פי. פלאנט"
גילת טלקום בע"מ, בשמה הקודם גילת סאטקום בע"מ.	-	"גילת טלקום" או "גילת"
Gilat Satcom Nigeria Limited, חברה המאוגדת בניגריה.	-	"גילת ניגריה"
דולר ארה"ב. מקום בו מתורגם מטבע ישראלי לדולר, נעשה הדבר לפי שער החליפין היציג של הדולר ביום העסקה, אלא אם כן צוין אחרת באופן מפורש.	-	"דולר"
דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד, לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024.	-	"דוח הדירקטוריון"
דוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024.	-	"הדוחות הכספיים"
גילת טלקום גלובל בע"מ (לשעבר: סאטקום מערכות בע"מ).	-	"החברה"
החברה והחברות הבנות.	-	"הקבוצה"
גילת טלקום; ישראל טקשורת בינלאומית בע"מ; אי.פי. פלאנט; גילת ניגריה; Gilat Telecom Uganda Ltd.; Gilat Satcom Ghana Ltd.	-	"החברות הבנות"
חוק החברות, התשנ"ט-1999.	-	"חוק החברות"
חוק התקשורת (בזק ושידורים), התשמ"ב-1982.	-	"חוק התקשורת"
תחנת תקשורת מרכזית הממוקמת על הקרקע ומורכבת מרכזת, צלחות שידור וקליטה ורכיבי תקשורת נוספים. הטלפורט משמש לקליטה של מידע (אותות) אל תחנת קצה (או תחנת קרקע מרוחקת אחרת) ומתחנת קצה (או תחנת קרקע מרוחקת אחרת) אל הלוויין.	-	"טלפורט"
כבל העשוי מסיבים אופטיים (לרוב עשויים זכוכית) המאפשר העברת אור מקצהו האחד לאחר. הכבל האופטי הינו, בין היתר, אמצעי להעברת שירותי תקשורת כגון טלפוניה, אינטרנט, תמונה וקול.	-	"כבל אופטי"
מערכת המוצבת בחלל המשמשת כתחנה להעברת מידע ("אותות") בין שתי נקודות על פי כדור הארץ. לוויין התקשורת משמש כתחנת ממסר, שתפקידו לקלוט מידע אותות המשודרים אליו מנקודה או נקודות בכדור הארץ, לעבד אותם ולשדר אותם בחזרה לנקודה או נקודות אחרות בכדור הארץ. באמצעות לוויין תקשורת, ניתנים שירותי תקשורת מסוגים שונים (לרבות שירותי תקשורת נתונים, קול וחוזי וידיאו).	-	"לוויין תקשורת" או "לוויין"
31.12.2024	-	"מועד הדוח"
27.03.2025	-	"מועד פרסום הדוח"
רוחב סרט והספק שידור המוקצים ממשאבי הלוויין לצורך העברת אותות (Space Segments).	-	"מקטע לוויין"
(Transponder) ממסר הממוקם על הלוויין אשר קולט את האותות המגיעים מכדור הארץ ומשדרם בחזרה והמשמש בפועל כנתיב להעברת שירותי	-	"משיב" או "משיבי"

תקשורת.		לוויין"
חברות שבבעלותן לוויינים ו/או חברות המפעילות לוויינים ו/או צדדים שלישיים אשר מספקים מקטעי לוויין.	-	"ספקי לוויין" או "ספקי מקטעי לוויין"
פקודת הטלגרף האלחוטי [נוסח חדש], התשל"ב-1972.		"פקודת הטלגרף"
שירותי העברת מידע (אותות) כגון שירותי תקשורת נתונים, קול וחוזי (וידאו) בין נקודות שונות.	-	"שירותי תמסורת"
שירותי העברת נתונים בין נקודות שונות, כגון העברת נתונים בין מחשבים ובין רשתות תקשורת שונות ושירותי גישה לעסק מרחוק.	-	"שירותי תקשורת נתונים"
תהליך של מיקור חוץ האחריות לתמיכה מלאה של שירותי התקשורת וה-IT בבית הלקוח, ולהבנת הצורך במגוון תהליכים ותפקידים בבית הלקוח.	-	"שירותים מנוהלים"
תחנה המורכבת מאנטנה ורכיבי תקשורת נוספים. תחנת הממסר משמשת לקליטה עיבוד (לרבות הגברה) ושידור מידע. לוויין הינו סוג של תחנת ממסר אולם תחנת ממסר יכולה גם להיות ממוקמת על הקרקע.	-	"תחנת ממסר"
צרכן סופי של השירות או המוצר המסופק (למשל, משתמש ביתי, עסקים וארגונים ציבוריים), שהינו לקוח החברה או שהינו לקוח של לקוח החברה.	-	"משתמש קצה"
תחנה הממוקמת אצל משתמש הקצה. תחנת הקצה מורכבת לרוב מאנטנה ורכיבי תקשורת נוספים (כגון מודם לווייני). תחנת הקצה משמשת לקליטת והעברת מידע מתחנת קצה אחרת או מתחנות אחרות כגון טלפורט.	-	"תחנות קצה"
השנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024.	-	"תקופת הדוח"
תקנות התקשורת (בזק ושידורים) (היתר כללי למתן שירותי בזק), תשפ"ג-2022, כפי שתהיינה מעת לעת.		"תקנות היתר כללי"
שירותי תקשורת המועברים באמצעות לוויין למסופים (מכשירי קצה) תוך כדי תנועה.	-	"תקשורת לוויינית ניידת"
טכנולוגיה המאפשרת העברת מידע בין שתי נקודות מרוחקות ללא שימוש בקווי תקשורת פיסיים (תשתית קרקעית).	-	"תשתית (תקשורת) אלחוטית"
תשתית שירותי תקשורת מבוססת לוויין המורכבת מלוויינים, טלפורט ורכיבי תקשורת נוספים.	-	"תשתית (תקשורת) לוויינית"
תשתית שירותי תקשורת הפרושה על או בתוך הקרקע. תשתית זו כוללת, בין היתר, כבלי תקשורת מנחושת וכבלים אופטיים.	-	"תשתית (תקשורת) קרקעית"
רכיב ברשת מחשבים המחובר בין שני מקטעים או יותר של אותה הרשת. רכזת לוויינית הינה מרכזיית תקשורת קרקעית האחראית על ניהול והקצאת משאבי הלוויין הכוללת מערכות שידור, קליטה וניהול. תפקידה לרכז את המידע המועבר מהלוויין או מתחנת קצה ולהעבירו חזרה אל לוויין או תחנת קצה אחרים. בחלק מהמקרים, הרכזת מחוברת לרשת האינטרנט העולמית ולכן גם אחראית על אספקת שירותי גישה לרשת האינטרנט. לרוב, הרכזת ממוקמת בטלפורט בעל אנטנה גדולה וחיבור אינטרנט מהיר.	-	"Hub" או "רכזת"
Home Land Security - פתרונות תקשורת (כגון: מצלמות, ציוד מעקב וכו') עבור שמירה על ביטחון ארגון פרטי או המדינה מפני גורמי סיכון, כגון פעילויות טרור, גניבה, פגיעה ברכוש ופגיעה בבני אדם.	-	"HLS"
לוויינים לא גיאוסטציונריים (NGSO) תופסים מגוון עמדות מסלוליות (לווייני LEO ממוקמים בין 700 ק"מ ל-1,500 ק"מ מכדור הארץ, לווייני MEO נמצאים במרחק של כ- 8,000 ק"מ מכדור הארץ), ואינם שומרים על מיקום ניח, אלא במקום זאת ביחס לפני האדמה.	-	"NGSO"

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

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 2024, 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 באוקטובר 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.
 - 1.3 החברה מתמחה באספקת שירותי תקשורת, באמצעות תשתיות סיבים אופטיים, לוויין, ורדיו, על בסיס לקוחות מגוון ביותר, לרבות לקוחות עסקיים, פרטיים, מוסדיים, בטחוניים וכיו"ב. לקוחותיה של החברה הינם בעיקר 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.
- הקבוצה עוסקת בשלושה תחומי פעילות עיקריים והמדווחים כמגזרי פעילות בדוחותיה הכספיים: (1) מגזר עסקי גלובלי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ-29% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר עסקי גלובלי"); (2) מגזר בטחוני וממשלתי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ-53% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר בטחוני וממשלתי"); (3) מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ-18% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל").

אסטרטגיית הפעילות של החברה:

במהלך 2022 אימצה החברה אסטרטגיה חדשה, הכוללת הפחתת החשיפה לאפריקה, מיקוד בפעילות הממשלתית/בטחונית והשקת קו עסקים חדש. תוצאות אימוץ אסטרטגיה זו ברורות הן ברמת המגזרים והן בפעילות הכוללת. מעבר לשיפור ברווחיות, החברה הקטינה משמעותית את התלות ביבשת אפריקה בפרט ובלוויין בכלל, ובכך הקטינה משמעותית את הסיכון העסקי שלה, לרבות סיכונים גבייה - הפרשת החברה לחובות מסופקים ירדו משמעותית.

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

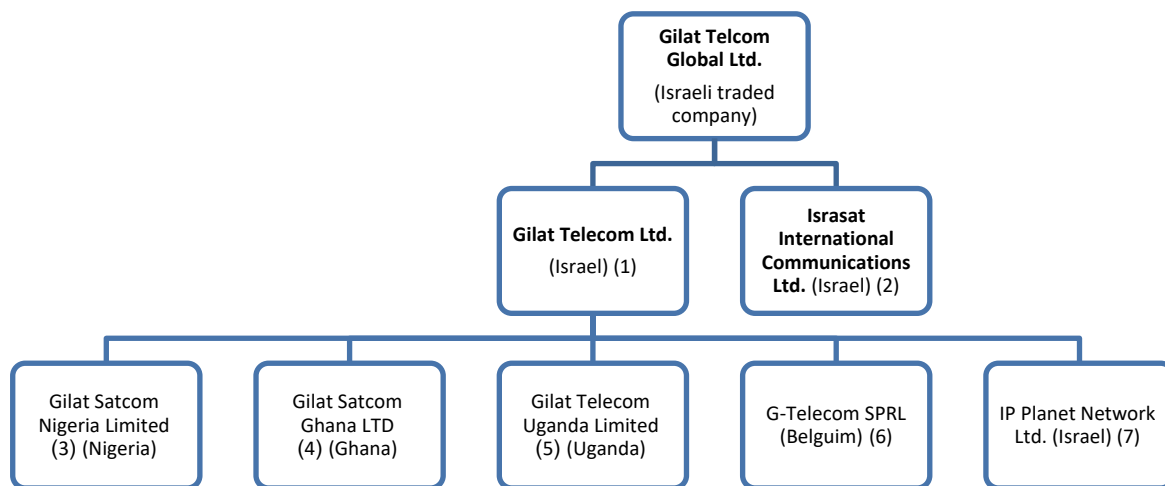
1. פיתוח פעילות ה-ISP של החברה כחטיבת הכנסות ורווח צומחת - השקעה ומיקוד מאמצים בצמיחה וחיזוק המעמד התחרותי בזירה, ע"י הצעת סל שירותים רחב ככל האפשר והעמקת החדירה למשקי בית במקביל לחדירה רחבה בתחום העסקי, באמצעות הצעת ערך מוסף ללקוחות עסקיים המתבסס על שירות איכותי ומוצרים מתקדמים.

2. **שירותי לוויין נייזים ו-HLS-D** - אסטרטגית צמיחה: החברה תשקיע ביכולות מכר להרחבת פעילותה. תפעל להוספת טריטוריות ותשקיע בפרויקטים מורכבים.

3. **שירותי לוויין נייחים - אסטרטגית רווח** - החברה תתמקד בפעילות מכירה שפוטנציאל הרווח שלה גבוה. החברה תפעל בטריטוריות שבהן סיכויי המימוש למכירה גבוהים ומהירים ותפתח שווקים חדשים בזירות רבה. החברה תוותר על פרויקטים בעלי סיכון גבוה - הן של מכר, הן של ביצוע והן של גבייה.

4. **מהלכים אסטרטגיים נוספים וניהול תזרימי הדוק** - החברה תפעל לאיתור השקעות בתחומים משיקים ומשלימים לפעילות הקבוצה וליכולותיה התחרותיות. פעילות השקעות ורכישות יזומה תאפשר הגדלת התשואה לבעלי המניות. מעבר למהלכים האסטרטגיים, החברה שוקדת על חיזוק היסודות שיאפשרו המשך צמיחה בטווח הבינוני והרחוק, חתירה למצויינות תפעולית, התייעלות בבסיס העלויות והגדלת צבר המכירות, במקביל לניהול אופטימלי של התזרים וההון.

1.5. להלן תרשימים 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 – החברה אינה פעילה.
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 2023-2025 לא בוצעו השקעות בהון למעט כמפורט להלן:

2.1. בחודש פברואר 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ-45 מיליון ש"ח. תמורת ההנפקה תיועד לקידום תהליכי הפיתוח העסקי של החברה, המשך קידום מנועי הצמיחה ופיתוח ההכנסות של החברה לשנים הקרובות, לרבות בדרך של עסקאות אסטרטגיות סינרגיות לפעילותה של החברה, וכן לחיזוק צרכי ההון החוזר של החברה, לרבות חיזוק מבנה ההון ומערך שירות החוב של החברה. הנפקה זו, אשר הושלמה בהצלחה רבה, זכתה לביקושים גבוהים מצד שוק ההון הישראלי ומייצרת לחברה אופק צמיחה יציב לשנים הקרובות, לרבות ברמה ההונית. לפרטים נוספים אודות דוח הצעת המדף, שטר הנאמנות ותוצאות ההנפקה ראו דיווחים מיידי מימים 26 בפברואר 2025

ו-27 בפברואר 2025 (מס' אסמכתאות: 2025-01-013282 ו-2025-01-013617, בהתאמה).

2.2. כמו כן, ביולי 2024 השלימה החברה מהלך מוצלח של הנפקת מניות בדרך של הצעת רכש חליפין לאגרות החוב להמרה (סדרה ג'). במסגרת ההצעה נקבע כי כל מי שיענה להצעה בגין כל 1 אג"ח לרכישה יקבל 1.75 מניות רגילות ו-6 אגורות. נענו להצעת הרכש מחזיקי אגרות חוב בהיקף כולל של 9,965,474.27 ע.ג., ובהתאם הנפיקה החברה כמות כוללת של 17,439,580 מניות רגילות, וכן שילמה סך כולל של 597,928 ש"ח במצטבר, למחזיקים אשר נענו להצעה. לאחר ההנפקה ונכון להיום, כמות אגרות החוב שנתרה במחזור, בניכוי אגרות חוב המוחזקות על ידי גילת, הנה 25,987,270 ע.ג.. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידי מיום 23 ביולי 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-075867). הנפקה זו שיפרה באופן משמעותי את מצבה התזרימי של החברה ומבנה ההון שלה.

2.3. ביום 27 ביוני 2023, דיווחה החברה על 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).

2.4. 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 מיידיים מיום 5 ביולי 2023 ומיום 26 ביולי 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-063418 ו-2023-01-070645, בהתאמה).

3. השפעות הריבית והאינפלציה

החל מהרבעון השלישי של שנת 2023 הפעילות הכלכלית בעולם התמתנה והאינפלציה ירדה או התייצבה, ברוב העולם ומגמה זו המשיכה גם בשנת 2024. בחודש אוגוסט 2024 הוריד הבנק המרכזי באנגליה את הריבית בשיעור של 0.25% לראשונה משנת 2020 ל-5% ובחודש ספטמבר 2024 ירדה הריבית הפדרלית בארה"ב, בפעם הראשונה מאז שנת 2022 ב-0.5% לטווח ריבית של 5.00%-4.75% ובחודש נובמבר 2024 חלה ירידה נוספת של 0.25% בריבית הבסיס בבריטניה וארה"ב. בחודש ינואר 2024 ירדה ריבית בנק ישראל ב-0.25% לשיעור של 4.5%. עם זאת, בהחלטות הריבית שהתקבלו החל ממועד זה נותרה הריבית ללא שינוי. על אף זאת, בישראל, בשנת 2024 המשיכה העלייה במדד המחירים לצרכן והסתכמה בחודשים ינואר עד דצמבר 2024 בעלייה בשיעור של כ-3.2%.

בשנים 2023-2024 הסביבה הכלכלית העולמית הייתה יציבה יחסית, והתאפיינה בירידה בשיעור האינפלציה ביחס לשיאים שנרשמו בשנת 2022, צמיחה מתונה, התייצבות ולאחריה אף ירידה של שערי הריבית. לאלו תרמו הירידה בחשש ממשבר אנרגיה באירופה, פתיחה מחודשת של סין לאחר הסרת מגבלות הקורונה ונתוני פעילות טובים מהצפוי בארה"ב. שנת 2025 נפתחה עם אי ודאות גוברת בנוגע לשינויים ולסיכונים בכלכלה הבינלאומית בעיקר על רקע הסיכונים הגיאופוליטיים הגבוהים ובכללם עלייה בסיכונים הסחר העולמי לאור הטלת מכסי יבוא על ידי ארה"ב ותגובת הנגד של המדינות המושפעות.

לפי תחזית בנק ישראל מחודש ינואר 2025, שיעור האינפלציה בישראל במהלך שנת 2025 צפוי לעמוד על 2.6% ושיעור האינפלציה במהלך שנת 2026 על 2.3%. רמת הריבית ברבעון הרביעי של 2025 צפויה לעמוד בממוצע על 4.0%-4.25%¹.

¹ התחזית המקרו כלכלית של חטיבת המחקר של בנק ישראל שפורסמה ביום 6 בינואר 2025.

כמו כן, בפתחה של שנת 2025 וכתוצאה ממניפה רחבה של תרחישים בטחוניים, שאליהם הצטרפה לאחרונה אי וודאות גוברת בנוגע להתפתחויות בסביבה העולמית, רמת אי הוודאות סביב מדדי הצמיחה, האינפלציה, שערי החליפין והמדד גבוהה.

יצוין כי העלייה בשיעור האינפלציה לא משפיעה באופן מהותי, אם בכלל, על החברה. נכון למועד אישור הדוחות, לאירועים האמורים לעיל, לרבות לעליית האינפלציה ושיעורי הריבית בבנקים המרכזיים אין השפעה מהותית על פעילות החברה, ונכון למועד זה החברה גם לא צופה השפעה מהותית בעתיד. בנוסף, החברה בוחנת מעת לעת את ההשפעות המאקרו כלכליות על החברה ומבצעת התאמות בפעילותה במידת הצורך.

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 2023 ו-2024 ובמהלך העשור האחרון ככלל, לא חילקה החברה דיבידנדים.

מגבלות על חלוקת דיבידנדים:

בהתאם לשטר הנאמנות בגין אגרות החוב (סדרה ג') שהונפקו בשנת 2021 ושטר הנאמנות בגין אגרות החוב (סדרה ד') שהונפקו בשנת 2025, החברה התחייבה כי לא תבצע חלוקה (כהגדרת המונח בחוק החברות) כלשהי, ובכלל זה לא תכריז, תשלם או תחלק כל דיבידנד (כהגדרתם בחוק החברות), אלא אם מתקיימים (לפני ולאחר הפחתת סכום החלוקה), כל התנאים המפורטים להלן: א. החברה אינה בהפרה של אחת או יותר מהתחייבויותיה המהותיות לפי שטר זה ולפי תנאי אגרות החוב; ב. לא מתקיימת עילה לפירעון מיידי ואין חשש לקיומה של עילה כאמור; ג. ההון העצמי של החברה (בניכוי סכום החלוקה) לא יפחת מ- 35 מיליון ש"ח; ד. יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 4.5; לא מתקיימים במועד ההחלטה על ביצוע חלוקה "סימני אזהרה" כלשהם כאמור בתקנה 10(ב)(14) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים 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 בשוויים ההוגן של נכסי החברה ביחס לשוויים ההוגן ליום 31.3.2021 (ביחס למגבלה הקבועה בגין אגרות החוב סדרה ג') ו- 30.9.2024 (ביחס למגבלה הקבועה בגין אגרות החוב סדרה ד'). יובהר כי במקרה של מכירת נכס (מימוש) ששוערך, יתווספו לרווחים הניתנים לחלוקה רווחי השערוך בגין אותו נכס אשר נצברו מיום 1.4.2021 (ביחס למגבלה הקבועה בגין אגרות החוב סדרה ג') ומיום 1.10.2024 (ביחס למגבלה הקבועה בגין אגרות החוב סדרה ד'). 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 והנושא ייבחן מעת לעת, בהתאם לתוצאות וביצועי החברה.

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- 29% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר עסקי גלובאלי"); (2) מגזר בטחוני וממשלתי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 53% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר בטחוני וממשלתי"); (3) מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ- 18% 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 פיס) 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 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.

בתחילה השיקה החברה פעילות במגזר 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 במטרה ובתפעול אלא הסטת המיקוד וניצול שונה של תשתיות החברה. החברה מפעילה מוקד מכירות ושירות למגזר הפרטי הפועל במשמרות.

בחודש דצמבר 2024 דיווח החברה על חתימת הסכם אסטרטגי לרכישת זכות שימוש בתשתית הסיבים של בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ (להלן: "בזק") המגלם הפחתה בעלות הסיטונאית לקו BSA על סיבים ומיצוב יכולותיה האסטרטגיות של גילת טלקום בשוק האינטרנט. להערכת החברה, ההסכם האסטרטגי מציב את החברה בעמדה מצוינת לביסוס פעילותה במגזר שירותי התקשורת והענף בישראל לשנים קדימה. הפעילות שהחלה אך לפני שנתיים וחצי, כבר בעלת היקף משמעותי ומאוזנת תפעולית.

במסגרת ההסכם, רוכשת גילת טלקום זכות שימוש בלתי הדירה (IRU) לתקופה קצובה של 15 שנים עבור 18 אלפי קווי תשתית. כמו כן, ההסכם כולל רכיב אופציה ל- 10,000 קווים נוספים באותם תנאים, תמורות ודמי תפעול ותחזוקה, ולהערכת החברה אינו מוגבל ביחס לכמות הקווים בתנאים זהים ו/או מטיבים.

ההסכם, הקובע עלות חד פעמית של כ- 4,890 ש"ח לזכות שימוש בקו ל- 15 שנה ומשקף הפחתה במחיר אותו תשלם החברה ביחס למחירי השוק הסיטונאי המפוקחים (על ידי משרד התקשורת) של שירות BSA על סיבים. בחתימתו משלימה החברה, נדבך חשוב בתוכנית האסטרטגית שלה, עומדת ביעד התוכנית העסקית של המגזר ומבצרת את מעמדה והיכולת התחרותית שלה, בשוק התקשורת הישראלי. יישום ההסכם יאפשר התבססות וצמיחה ארוכת טווח בפעילות החברה במגזר "שירותי תקשורת בישראל", ויהווה בשורה משמעותית לצרכן הישראלי באמצעות הצעת ערך חדשה ומתקדמת למשקי הבית. לפרטים נוספים בקשר להסכם לעיל ראו סעיף 8.1.2.

המידע בסעיף זה 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.

במגזר המפעילים, הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ- 81,065 לקוחות פרטיים של חברת תקשורת, וכן משרתת כיום כ- 229 לקוחות עסקיים וכ- 8,300 לקוחות פרטיים. החברה הקימה תוך זמן קצר תשתיות מתקדמות, חיבור לענף ושירותי ערך מוסף מתקדמים. ההכנסות מן הפעילות בשנת 2024 עמדו על כ- 12,695 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 2022-2024 (הנתונים באלפי דולר):

מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל			מגזר בטחוני וממשלתי			מגזר עסקי גלובלי			
2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022	2023	2024	
882	7,194	12,695	14,771	22,213	36,949	27,345	25,746	19,948	הכנסות
2%	13%	18%	34%	40%	53%	64%	47%	29%	שיעור מהכנסות החברה במאוחד
1,217	7,315	12,127	2,787	2,531	10,395	19,319	17,416	13,850	עלויות קבועות (*)
7	298	606	7,794	12,554	16,155	2,531	2,849	2,554	עלויות משתנות
1,224	7,613	12,733	10,582	16,349	26,551	21,850	20,265	16,404	סה"כ עלויות
(342)	(418)	(37)	4,189	5,865	10,398	5,495	5,481	3,544	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 2024			
סך-הכל	מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל	מגזר בטחוני וממשלתי	מגזר עסקי גלובאלי
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
הכנסות:			
69,592	12,695	36,949	19,948
סה"כ הכנסות מגזר			
	(37)	10,398	3,544
תוצאות המגזר:			
התאמות מגזרים בני דיווח לרווח או הפסד:			
(3,689)			
עלות המכר			
(1,560)			
הוצאות מכירה ושיווק			
(5,331)			
הוצאות הנהלה וכלליות			
(1,393)			
הוצאות מימון, נטו			
1,932			
רווח לפני מיסים על הכנסה			
מידע נוסף לתוצאות המגזר:			
	-	2,268	3,984
פחת והפחתות (פחת חכירות – נכלל בתוצאות המגזר)			

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 השפעות כלליות על מגזר תקשורת ואינטרנט 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.

כמו כן, כניסה של ענני מחשוב גדולים לישראל, כדוגמת AWS, AZURE, גוגל ועוד, משנה באופן מהותי את אופי צריכת התקשורת במגזר העסקי לרבות עלייה משמעותית ברוחבי הפס ברשת הציבורית. נכון למועד פרסום דוח זה, קבוצות הוט ובזק הן היחידות במדינת ישראל שבבעלותן תשתית ניחת בפריסה ארצית. תשתיות בזק והוט שהתבססו על פריסת כבלי נחושת, בהן חלה עליהן חובת פריסה אוניברסלית מוחלפות בתשתית סיבים נרחבת (ביחס לקבוצת הוט, באמצעות השקעה בחברת IBC). שתי חברות התשתית מציעות שירותי תשתית במתכונת סיטונאית.

בנוסף, לפרטנר, תשתיות סיבים בבניה רוויה בהיקף של כמיליון בתי אב. לאחרונה גם פרטנר החלה להציע שירותים סיטונאיים על התשתית שלה. על פי דיווחי פרטנר, בזק וסלקום נתח השוק המוערך שלהן בתחום האינטרנט (קמעונאי), עומד על כ- 17%, 36% ו-13% בהתאמה, ולהערכת החברה, נתח השוק של הוט עומד על כ- 20%.

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

החברה סבורה ששוק זה בעל פוטנציאל גדול והחברה קבעה לה אסטרטגיית נתח שוק: במהלך השנים 2023-2022 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.

החברה פועלת בישראל על פי חוק התקשורת והתקנות שהותקנו מכוחו, היתרים ורישיונות החברה שהוענקו על ידי משרד התקשורת, אשר קובע את התנאים בהם ניתנים שירותי החברה בישראל. המסגרת הרגולטורית העיקרית בה פועלת החברה מורכבת, בין היתר, מחוק החברות, חוק ניירות ערך, חוק התקשורת, חוק הגנת הצרכן, התשמ"א-1981, חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א-1981, חוק הקרינה הבלתי מייננת, התשס"ו-2006, דיני התחרות וכיו"ב.

כמו כן, תחום התקשורת מאופיין בהיותו תחום תחרותי ודינמי, המושפע באופן תדיר משינויים טכנולוגיים, המצריכים היערכות מתאימה והשקעות בתשתיות על מנת לספק את צרכי הלקוחות המשתנים. לא ניתן לחזות במדויק את השפעת השינויים הטכנולוגיים על רמת התחרות בתחום השירותים שהחברה מספקת.

7.2. שינויים טכנולוגיים משמעותיים בתעשיית הלוויין

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.

בין היתר, במהלך השנים האחרונות חדרה לשוק טכנולוגיית לווייני NGSO - 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 אזרחיים רבים אשר סבלו במשך שנים מקשיי תקשורת ואי יכולת לעשות שימוש בטכנולוגיות אינטרנט וסלולר בקצבים מהירים ובשהות 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 שבה 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 חוויית 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 רואה בחברת סטארלינק ושירותיה מתחרה ישיר למוצרי ה-Vsat GEO של החברה וצופה שלקוחות פוטנציאלים של שירותי Vsat שאינם שמים דגש קפדני על SLA ועל זמינות השירות יפנו לקבלת שירותים מסטארלינק על מנת להזיל באופן ניכר את המחיר החודשי.

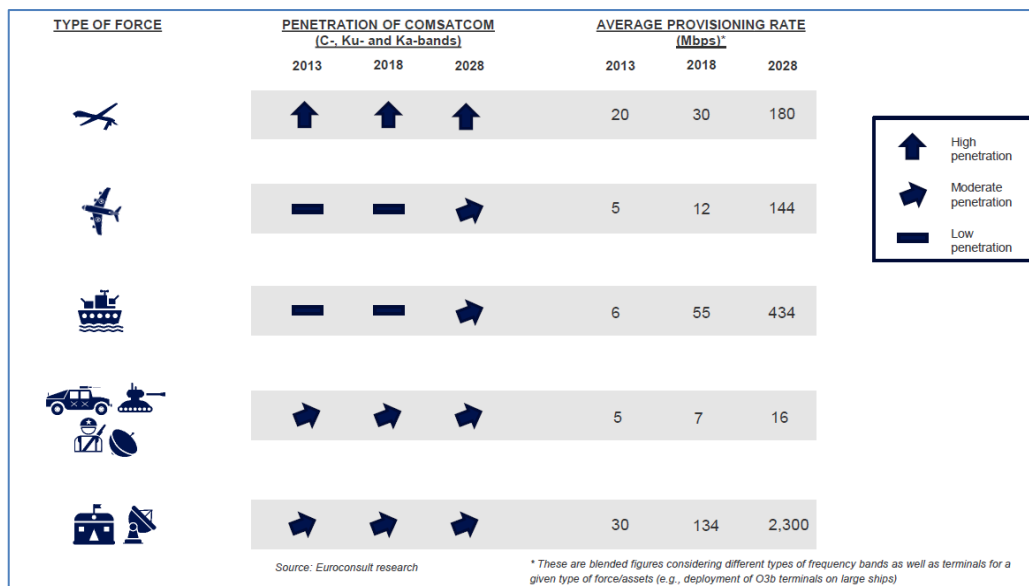
כמו כן, חברת Eutelsat-Oneweb (להלן: "Eutelsat") הפעילה גם היא בתחום ה-LEO, החלה לשווק את שירותיה. חברה זו מציגה מודל שונה בתכלית מזה של סטארלינק והחברה רואה בה ספק ושותף עתידי. במהלך שנת 2026 צפוי לעלות לשירות מערך גדול נוסף – אמאזון-קייפר, אשר גם לגביו רואה החברה הזדמנות.

כחלק מהשינוי העמוק בשוק, הודיעו שתי מפעילות לוויין ענקיות SES S.A (להלן: "SES") ו-Intelsat S.A. על מיזוג ביניהן. המיזוג כפוף לאישורים רגולטוריים ואחרים. החברה רואה במיזוג בשורה חיובית לעניין התחרות בסטארלינק.

7.3 מגמות במגזר ביטחוני וממשלתי

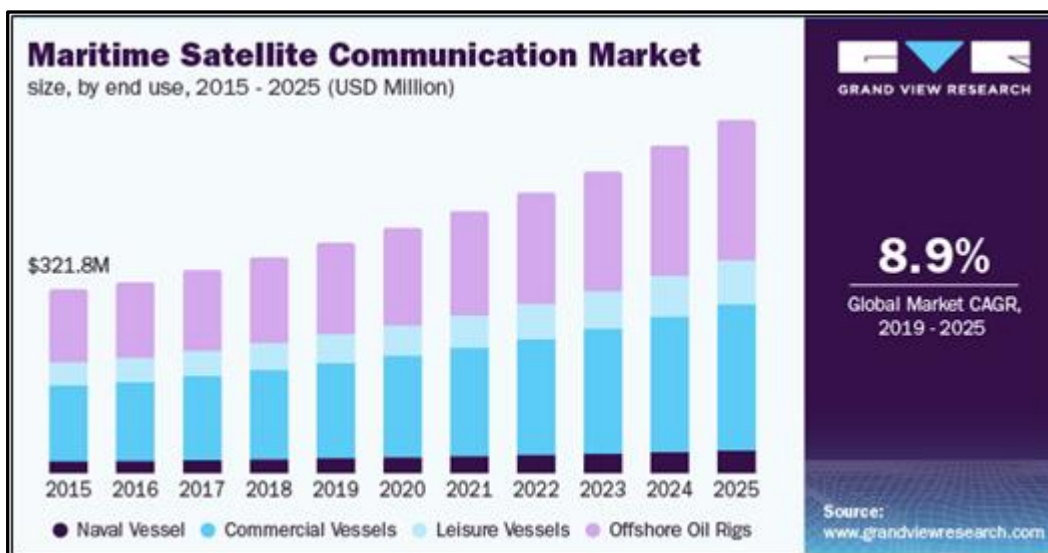
התגברות האתגרים הביטחוניים בעולם בכלל וישראל בפרט, המצב הבטחוני בישראל, הטרור העולמי, הגישה הנוקשה של ארה"ב ומדינות נוספות כנגד הטרור האסלאמי וההשקעות שנעשות על מנת להתגונן מפני טרור ואירועים ביטחוניים אחרים, מביאים לגידול בביקושים לפתרונות HLS ולגידול בשוק התקשורת הלוויינית הניידת.

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



מקור : Statista : Euroconsult Research : מקור :

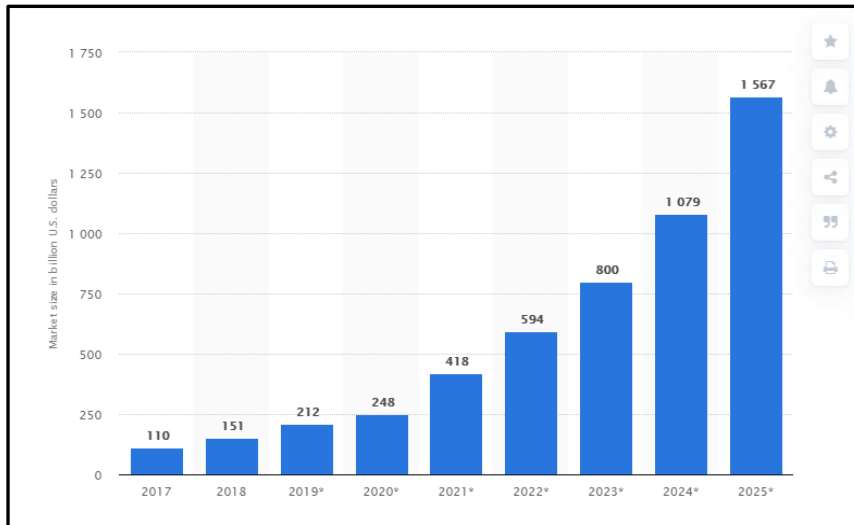
להלן נתוני שוק אודות תקשורת בתנועה :



מקור : [grandviewresearch](http://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 בווידאו בקצב 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)



מלחמת "חרבות ברזל" והאיומים הכלליים על מדינת ישראל, הגדילו משמעותית את הביקוש לשירותי לווין מבצעיים וכן כגיבוי לתשתיות אחרות. החברה עמדה באתגר הביקוש באופן מוחלט, והתמצבה כספק הפתרונות המוביל במדינה במגזר זה. החברה קבעה אסטרטגיית צמיחת רווח למגזר זה. במקביל, חיזקה החברה את נוכחותה במגזר זה, ובמדינות נוספות חותרת לעסקאות נוספות.

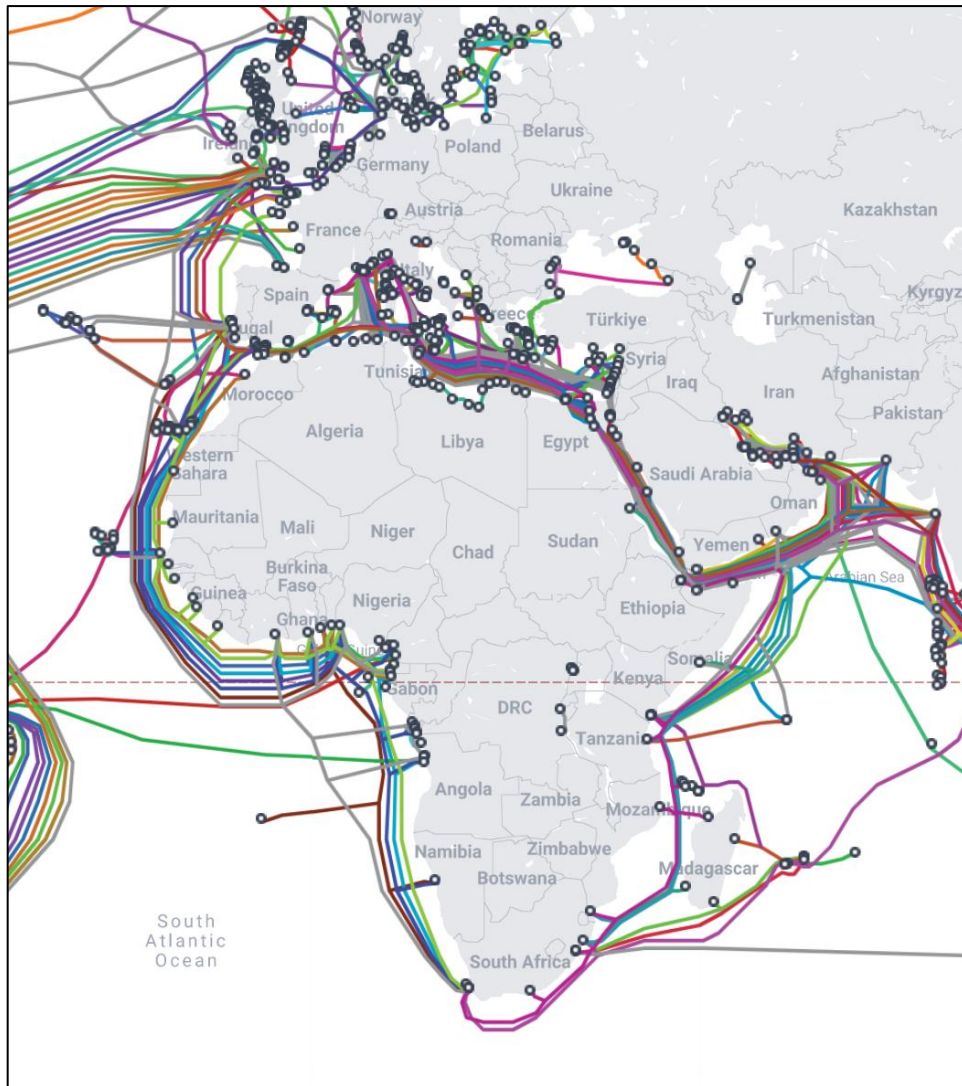
7.4. מגזר פעילות עסקי גלובלי

7.4.1. שינויים טכנולוגיים ספיציפיים באפריקה והשפעתם על פעילות החברה ביבשת

במהלך השנים האחרונות, חלה עלייה בפריסת הסיבים התת ימיים באפריקה - כיום, בכל המדינות בהן פועלת החברה באפריקה נפרסו סיבים תת ימיים, ועל פי רוב יותר מסיב תת ימי אחד.

במקביל להגעתם של הסיבים התת ימיים לערי הבירה במדינות השונות באפריקה, חברות הסלולר עוסקות בפריסת סיבים יבשתיים ותשתיות חיבורי רדיו על מנת לחבר את תשתיות הסלולר (אנטנות סלולריות) שלהן למרכז המערכת ומשם לרשת האינטרנט. כפועל יוצא, במדינות רבות ישנן כבר תשתיות סיבים או רדיו מפותחות בערים המרכזיות במדינה, באופן הגורם לירידה בביקוש לחיבור לווין לעסקים, מכרות ולקוחות לווין מסורתיים, באזורים מרוחקים שבעבר התשתית היחידה הנגישה הייתה תשתית לוויינית. יחד עם זאת, עדיין קיים ביקוש לא מבוטל לשירותי לווין באפריקה, לאור גודל היבשת, וקיומם של איזורים "כלואים" רבים הנדרשים לתקשורת לוויינית.

להלן תרשים המתאר את פריסת הסיבים התת-ימיים באפריקה:



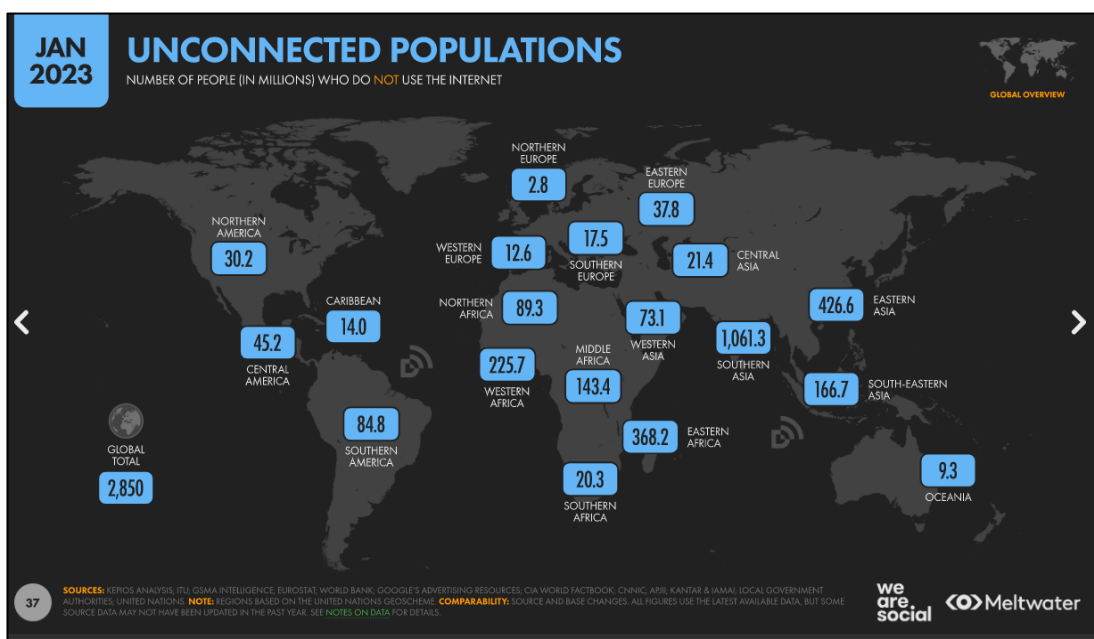
[/https://www.submarinecablemap.com](https://www.submarinecablemap.com)

7.4.2. מגמות כלליות 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. הלקוחות בוחרים בחברה עם גלישת הנתונים המהירה ביותר והיציבה ביותר. הפועל היוצא מכך הוא ביקוש ברוחבי פס גבוהים מבעבר.

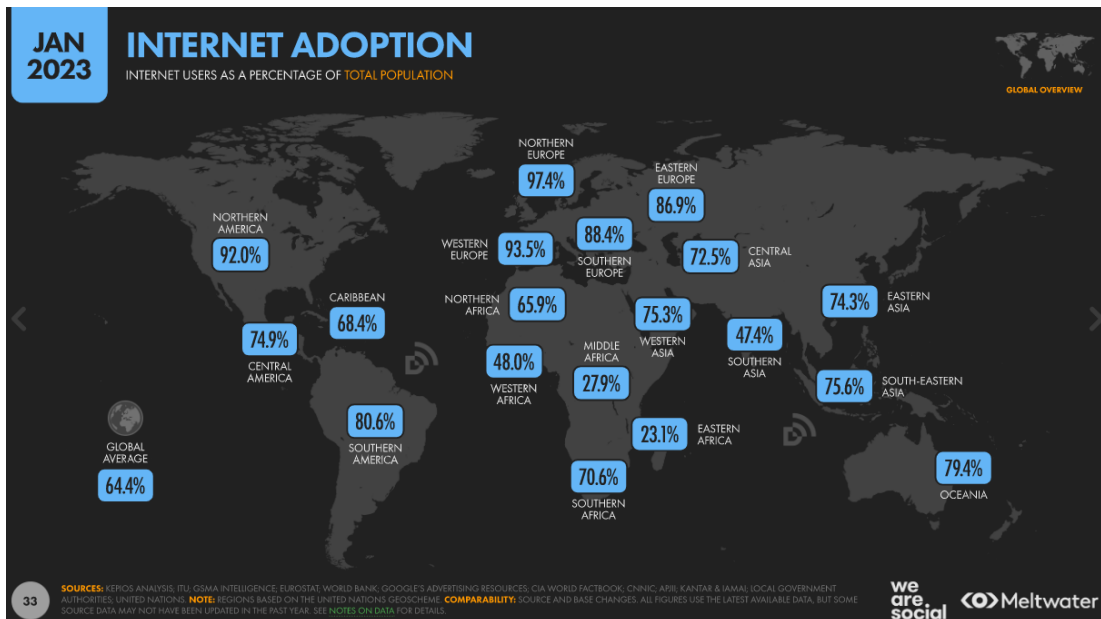
- כניסת רשתות 3G לאזורים מרוחקים במדינות באפריקה - אותם תאי סלולר שהוחלפו בערים המרכזיות בתאים חדשים, משונעים לאזורים מרוחקים יותר שעד כה לא נהנו מאפשרות לקיים תקשורת נתונים או לחילופין היו בעלי יכולת מאוד דלה לקיום של תקשורת נתונים.
- צמצום רוחבי פס לוויני GEO - כחלק מהסכם בין ממשלת ארה"ב (FCC), חברות 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 : מחקרי Digital 2023, "Hootsuite".

אינטרנט:

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



מקור: מחקרי "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 - הצפי הוא כי עד שנת 2030 הוא יהווה כ- 80% בקירוב מכלל הגישה לאינטרנט.

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 תקופת הדוח, 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 פעילות החברה במגזר זה:

ההשפעות שתוארו לעיל, מגלמות אופק שלילי ליכולת החברה לייצר צמיחה בהיקפים משמעותיים בשוק האפריקאי, ועם זאת, קיימות להערכת החברה הזדמנויות איכותיות בתחום. הביקוש לשירותי לוויין באפריקה עדיין משמעותי ומשולב בביקוש לטכנולוגיות חדשות (לוויינים בגובה נמוך, פעילות מול לקוחות אסטרטגיים, שילוב טכנולוגיות Mpower וכיו"ב), ולפיכך ממשיכה החברה לפעול באופן ממוקד ורזה לאיתור הזדמנויות איכותיות. 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 והקטנת חשיפה. 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 החל משנת 2023, תוך

חתימה על מספר עסקאות איכותיות מאוד, ובין היתר חתימה על אחד ההסכמים הגדולים בתולדות החברה - עסקת וודאקום כמפורט בסעיף 9.8 להלן. במקביל, 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.

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 הלקוחות ברשת הציבורית, כלפי האינטרנט והענן.

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

בשוק התקשורת שני בעלי רשיונות למתן שירותי תקשורת פנים ארצית נייחת חבים בחובת פריסה ארצית ומתן שירות לכל דורש ("שירות אוניברסאלי") - בזק והוט.

תשתית בזק מבוססת תשתיות סיבים לצד פריסת תשתיות נחושת בעוד תשתית הוט מבוססת כבלים לצד תשתית סיבים, מבוססת על פריסת כבלים לצד תשתית סיבים, באמצעות החזקותיה ב- IBC ומכוחו של הסכם ה- IRU שלה עם IBC כמפורט להלן.

רשת הסיבים של בזק, פרוסה נכון למועד זה, בהתאם לפרסומי בזק, לכ- 2.64 מיליון משקי בית ברחבי הארץ אשר זמינים לחיבור מסחרי, מתוכם חוברו כ- 849 אלף מנויים 546 אלף קמעונאיים ו- 303 אלף סיטונאיים. גם להוט ול- IBC רשת סיבים בפריסה נרחבת. IBC חבה בפריסה כך שבתום 5 שנים מיום 7.3.2021 יהיו נגישים לרשת שלה 1.7 מיליון ממשקי הבית בישראל. על פי דיווח באתר IBC נכון לסוף שנת 2024 כ- 2 מיליון משקי בית נגישים לרשתה. IBC מוחזקת על ידי חברת החשמל בשיעור של 30% - ועל ידי הוט, סלקום וקרן תש"י בשיעור של כ- 23.3% כל אחת. במסגרת זו, למיטב ידיעת החברה, מכרה סלקום ל- IBC את תשתית הסיבים האופטיים שלה; נחתם הסכם השקעה של הוט ב- IBC וכן הסכם IRU על פיו תרכוש הוט זכות שימוש בתשתיות שתקים IBC. בבעלות פרטנר (שאינן ברשימה חובת פריסה כלשהיא) רשת סיבים עצמית וסלקום פרסה רשת תמסורת לשימוש עצמי.

ל- IBC תשתית מבוססת סיבים אופטיים באזורים נרחבים, המשמשת בעיקר לקוחות פרטיים, אשר חלקה נפרס על גבי תשתיות החשמל של חברת החשמל וחלקה תוך שימוש בשוק הסיטונאי (באמצעות התשתית הפיזית של בזק וחלקה אף באמצעות התשתית הפיזית של הוט).

כמו כן, פרטנר מציעה שירותי תשתית אינטרנט למגזר הפרטי על גבי רשת סיבים אופטיים עצמאית הפרושה באזורי מגורים נבחרים, על פי דיווחיה של פרטנר, נכון ליום 31 בדצמבר 2024, פרטנר פרסה תשתית סיבים לכ-1.07 מיליון משקי בית.

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.

נכון למועד פרסום הדוח, גישה בינלאומית לרשת האינטרנט בישראל מסופקת על ידי, שלושה כבלים תת ימיים המסופקים על ידי Telecom Italy Sparkle ואקסלרה טלקום בע"מ (לשעבר טמרס טלקום בע"מ).

החל ממרץ 2021 בזק מספקת שירות אינטרנט על גבי רשת הסיבים שלה, על פי אבני דרך באזורי השירות שלה. החברות סלקום ופרטנר החלו לספק שירות סיבים מספר שנים לפני בזק. עד אפריל 2022 שירות האינטרנט שבזק הורשתה לספק ללקוחות היה שירות תשתית אינטרנט בלבד, כאשר את שירות הגישה הלקוח נדרש לרכוש בנפרד מספק שירות או בבנדל מבזק. האמור חל גם על הוט, בעוד שספקים אחרים הורשו למכור שירות אחד, בעצמם או באמצעות שוק סיטונאי. החל מאפריל 2022 בזק מספקת ללקוחות שירות אינטרנט פרטי (סיבים ונחושת) כשירות אחד, הכולל הן תשתית והן שירות גישה, ובזק אינה רשאית לשווק בנדלים עם ספקי גישה אחרים; מאוחר יותר הורשתה גם הוט לספק שירות אינטרנט אחד ללקוחות.

במתן שירותי אינטרנט ללקוחות קצה, התחרות נחלקת בין בזק, הוט (אשר רשאית לשווק גם סל שירותים משותף על גבי רשת IBC), פרטנר (על גבי רשת עצמית ובאמצעות השוק הסיטונאי) סלקום, וספקים מורשים כדוגמת החברה. בנוסף, שירות אינטרנט סיטונאי (BSA) מאפשר לספקים מורשים, כולל סלקום ופרטנר, לספק שירות אינטרנט קצה לקצה גם באמצעות תשתית האינטרנט של בזק ו-IBC במחירים מקסימאליים מפוקחים שלא נקבעו על ידי החברה.

בחודש מרץ 2023 דיווחה סלקום על חתימת הסכם עם IBC ובו היא מתחייבת להעלות את התחייבותה לרכוש קווי תשתית מ-IBC בהסכם IRU ל-12.5% ובהמשך ל-15% מבתי הלקוחות המחויבים. עוד ציינה סלקום שכנגד התחייבות IBC לפעול להרחבת היקף פריסת התשתית מעבר לחובותיה על פי רשיונה, מתחייבת סלקום לרכוש שירותי IRU מ-IBC בלבד וזאת לתקופה שלא תפחת מ-3 שנים בתנאים מסויימים. פרטנר החלה להציע ללקוחותיה החל מהרבעון הרביעי של שנת 2023 שירותי אינטרנט על גבי רשת סיבים אופטיים של IBC במסגרת השוק הסיטונאי.

להערכת החברה, נכון להיום מעל ל-95% ממשקי הבית בישראל מונגשים לסיבים, אולם רק כ-60% ממשקי הבית המונגשים לסיבים גולשים כיום על תשתית סיבים אופטיים (כ-1.7 מיליון). חברת בזק היא בעלת התשתית האופטית בהיקף הפריסה הגדול ביותר בישראל, וניכרת שליטה מלאה של ארבעת חברות התקשורת הגדולות - למעלה מכ-95% מנתח השוק.

יצוין, כי ביום 22 ביולי 2024 פרסם משרד התקשורת שימוע בעניין עקרונות מדיניות לסגירה הדרגתית של רשתות הנחושת (זאת, בהמשך לקול קורא שפרסם משרד התקשורת בחודש ספטמבר 2022) וביטול חובת האוניברסליות ברשת הנחושת בשלבים. שנת 2030 נקבעה כיעד לאפשרות של בזק והוט לסגור את מה שנותר מרשתות הנחושת לאחר ביצוע השלבים הראשונים,

אף אם לא יגיעו באזורים סטטיסטיים מסוימים ליעדים שנקבעו, ובלבד שקיימת תשתית סיבים באותם האזורים ותוך מתן התראה ללקוחות. עד שהתיקונים המוצעים כאמור יעוגנו בהוראות הדין וברישיונות, בכוונת משרד התקשורת להתקדם עם מתן פטור מפריסת נחושת בשכונות חדשות באמצעות הוועדה המייעצת לפריסה אוניברסלית. בחודש אוגוסט 2024 פרסמה הוועדה שימוע משלים שמתמקד בהפסקת הפריסה של תשתית נחושת בשכונות חדשות ובבניינים חדשים בשכונות קיימות וזאת כפתרון ביניים עד להשלמת גיבוש המתווה המלא לסגירת רשתות הנחושת.

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.

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

ביום 28 במרץ 2024, פרסם משרד התקשורת שימוע בדבר "קביעת תשלומים מרביים בעד שימוש בתשתית הפאסיבית ברשת חברת "בזק". שימוע זה אינו עוסק בעדכון תעריפים עבור שירות ה-BSA - ביחס אליהם בכוונת משרד התקשורת לקיים בחינה כלכלית ובכללה לבחון את היקף חובת האספקה של שירות זה. בהתאם לשימוע זה שר התקשורת, יתקן את תקנות התקשורת הרלוונטיות באופן שיופחתו תעריפים מסוימים ביחס לשימוש ברשת הפאסיבית. להשלמת התמונה הובהר בשימוע, כי הוא אינו עוסק בעדכון תעריפים עבור שירות ה-BSA לגביו הסביר משרד התקשורת כי תבוצע בחינה מעמיקה. ביום 18 בספטמבר 2024, הוגשה לבג"ץ על ידי החברה ושתי חברות תקשורת נוספות עתירה למתן צו על תנאי נגד שר התקשורת, משרד התקשורת, החברה ומשיבים פורמליים נוספים בה מבוקש בין היתר כי משרד התקשורת יפרסם בהקדם שימוע לקביעת תעריפי שימוש מרביים מעודכנים ומבוססי מודל עלויות לשירות ה-BSA ברשת הסיבים של בזק, שאותו החברה רוכשת מבזק לשם אספקת שירותי אינטרנט למנויים,

תוך קביעת תחולה רטרואקטיבית של תעריפים אלה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 18 בספטמבר 2024_ (מס' אסמכתא: 2024-01-604259). בעקבות חתימת הסכם מסחרי מול בזק כמפורט להלן, המשקף הפחתה תעריפית משמעותית מאוד לטובת החברה, החליטה החברה על משיכת הבג"ץ מטעמה.

ביום 23 בפברואר 2025, פרסם משרד התקשורת קול קורא שמטרתו לקבל התייחסויות מהציבור בנוגע לביטול הפיקוח הקיים על תעריפי האינטרנט הסיטונאי (BSA) המתבצע כיום באמצעות קביעת תעריפים מירביים. בקול הקורא הוסבר כי בעקבות שינויים בשוק, כמו קיומן של שלוש רשויות סיטונאיות בפרישה רחבה, הסכמים וולונטריים שנחתמו בשוק והמלצות הנציבות האירופית להפחתת הפיקוח המחירים באזורים עם תחרות תשתיתית או הסכמי השקעה משותפים, בוחן המשרד את מדיניותו הקיימת ומבקש את חוות דעת הציבור. ביום 20 במרץ 2025 הגישה החברה את התייחסותה לקול הקורא, ובה ציינה כי אין לה התנגדות עקרונית לביטול הפיקוח, ובתנאי שיוחלו מנגנונים להבטחת קידום התחרות, תוך ניטור הדוק של מצב השוק ומתן אפשרות להחזרת הפיקוח במקרה של נסיגה תחרותית.

חתימת הסכם אסטרטגי לרכישת זכות שימוש בתשתית הסיבים של בזק, המגלם הפחתה בעלות הסיטונאית לקו BSA על סיבים ומיצוב יכולותיה האסטרטגיות של החברה בשוק האינטרנט

ביום 15 בדצמבר 2024, דיווחה החברה כי בהמשך לשורת פעולות נרחבות אשר ביצעה החברה לשם מיצוב חדירתה האסטרטגית לשוק האינטרנט בישראל מול חברות התקשורת המקומיות, נחתם הסכם IRU ארוך טווח עם בזק (להלן בסעיף זה: "ההסכם"), באופן המשקף הפחתה במחיר אותו תשלם החברה תחת ההסכם ביחס למחירי השוק הסיטונאי של שירות BSA על סיבים.

ההסכם, כמתואר להלן, קובע עלות חד פעמית של כ- 4,890 ש"ח לזכות שימוש בקו ל- 15 שנה. ההסכם, מאפשר צמיחה ארוכת טווח במגזר הפעילות, מהווה חיזוק משמעותי של המודל העסקי של החברה בתחום והבאת בשורה משמעותית לצרכן הישראלי באמצעות הצעת ערך חדשה ומתקדמת למשקי הבית.

ההסכם מהווה נדבך חשוב בתוכנית האסטרטגית של החברה, בחתימתו עומדת החברה ביעד התוכנית העסקית של מגזר התקשורת והאינטרנט בישראל, ומבצרת את מעמדה והיכולת התחרותית שלה בשוק התקשורת הישראלי.

להלן עיקרי ההסכם:

ההסכם דומה במהותו להסכם ה-IRU בין בזק ופרטנר תקשורת בע"מ, שנחתם ביום 21 בדצמבר 2022, כפי שתוקן ביום 12 בספטמבר 2024, בגין שירותים דומים (להלן: "הסכם בזק-פרטנר").² ההסכם נחתם באמצעות גילת טלקום.

² לצורך הנוחיות בלבד, לפרטים בקשר עם הסכם בזק-פרטנר ראו סעיף 23.9 בפרק א' המצורף לדוח השנתי לשנת 2024 של חברת פרטנר תקשורת בע"מ (להלן: "פרטנר"), שפורסם ביום 9 במרץ 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-015523).

במסגרת ההסכם, רוכשת גילת טלקום זכות שימוש בלתי הדירה (IRU) לתקופה קצובה של 15 שנים עבור 18 אלפי קווי תשתית, שתקופתה תחל עם תחילת כל פעימה, כפי שמפורט להלן (להלן בסעיף זה: **"תקופת ההסכם הראשונה"** וה-"קווים", בהתאמה).

ההסכם מתייחס לקווים של עד 1 גסל"ש (1,000 מגה סיביות לשנייה) וכן מאפשר לגילת טלקום לשדרג את הקווים לקצבים מהירים יותר כשיעור משתנה על פני התקופה, חלקם ללא תוספת עלות ומעבר לכך בדמי שדרוג ידועים מראש. כמו כן, ההסכם מכיל מנגנון הגנת מחיר הנגזר ממחיר הקו הקבוע בתקנות התקשורת (בזק ושידורים) (שימוש ברשת בזק ציבורית של מפ"א), תשע"ה-2014, כפי שיהא, החל משנת 2028.

בהתאם להסכם, זכות השימוש בקווים נפרסת לשלוש (3) פעימות (ומנות), כמפורט להלן:

(א) בפעימה הראשונה, זכות השימוש הינה עבור 8,000 קווים, שתחל ביום 1 בינואר 2025 ותקופתה הקצובה שתסתיים ביום 1 בינואר 2040;

(ב) בפעימה השנייה, זכות שימוש עבור 5,000 קווים, שנפרסים למועדים ולארבע מנות שוות, שהמנה הראשונה תחל ביום 1 באפריל 2025 עבור 1,250 קווים (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 באפריל 2040), ובהתאמה, המנה האחרונה של הפעימה השנייה תחל ביום 1 בינואר 2026 (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 בינואר 2041);

(ג) בפעימה השלישית, זכות שימוש עבור 5,000 קווים, שנפרסים למועדים ולארבע מנות שוות, שהמנה הראשונה תחל ביום 1 באפריל 2026 עבור 1,250 קווים (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 באפריל 2041), ובהתאמה, המנה האחרונה של הפעימה השלישית תחל ביום 1 בינואר 2027 (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 בינואר 2042).

לגילת טלקום עומדת אפשרות להקדמת מועדים הן לעניין זכות השימוש בקווים והן לעניין התשלום בגינם. היקפי הפעימות תואמים להערכת החברה את כושר הגיוס העתידי של לקוחותיה הנסמכת, בין היתר, על קצב הגיוס עד לחתימת ההסכם. בהתאם, מעריכה החברה כי יכולת ניצול הקווים שלה תהא מיטבית, תוך פוטנציאל גידול משמעותי.

התמורה הכוללת שתשלם גילת טלקום עבור זכות השימוש בתקופת ההסכם הראשונה עומדת על כ-88.02 מיליון ש"ח בתוספת מע"מ, כאשר התמורה תשולם באופן הבא: (א) 39.12 מיליון ש"ח בתוספת מע"מ עם תחילת הפעימה הראשונה; (ב) 24.45 מיליון ש"ח, עבור כל אחת מהפעימות, השנייה והשלישית, מחולקים ל-4 תשלומים שווים בתוספת 50% הפרשי הצמדה, שישולמו, לפי העניין, עם תחילת כל מנה של פעימה, ובהתאם לתנאים הקבועים בהסכם (להלן בסעיף זה: **"התמורה"** ו-"סכום פעימה", בהתאם).

בהתאם להסכם, לגילת טלקום עומדת האפשרות לפרוס כל סכום פעימה על פני עשרה תשלומים שנתיים בתוספת ריבית על הקרן הבלתי מסולקת בשיעור השווה לתשואת אג"ח שקלית של בזק במח"מ הרלבנטי (או ממוצע משוקלל של אג"ח כאמור) בחישוב שנתי כפי שהיה ידוע במועד זכות השימוש בקווים באותה פעימה. על אף האמור, הריבית בגין פריסת

הפעילה הראשונה, ככל ותמומש, תהא בשיעור של 5% לשנה השווה בקירוב לתשואת אג"ח שקלית של בוק במח"מ הרלוונטי כפי שהיה ידוע ביום 25.11.2024.

בנוסף, גילת טלקום תשלם דמי תפעול ותחזוקה שנתיים, בתשלום רבעוני, בשיעור של 4% מהתמורה, בתוספת 50% מהפרשי הצמדה לפי התנאים הקבועים בהסכם, בגין כלל הקווים לגביהם ניתנה לה זכות שימוש עד לאותה שנה.

לגילת טלקום ניתנה אופציה לרכוש זכות שימוש עבור עשרת אלפים קווים נוספים, באותם תנאים, תמורות ודמי תפעול ותחזוקה, במהלך תקופת ההסכם הראשונה וכן אופציה להארכת תקופת זכות השימוש לשתי תקופות נוספות של 5 שנים כל אחת, מעבר לתקופת ההסכם הראשונה (ובסך הכל 25 שנים עבור כל פעימה ומנה), בעלות קווים פחותה מזו שבתקופת ההסכם הראשונה. לפרטים נוספים אודות ההסכם ראו דיווח מיידי מיום 15 בדצמבר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-624483).

המידע האמור לעיל באשר להערכות החברה וגילת טלקום בקשר לגיוס צבר הלקוחות הנדרשים לצורך כיסוי העלות בגין השימוש בקווי התשתית, בהתאם לפעילות והמנות שתוארו לעיל, לעמידתה ביעדי התכנית העסקית של מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל, לביצור מעמדה ויכולתה להתחרות בשוק התקשורת הישראלי, הינו מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאינן החברה יכולה לצפותן במועד זה, ובכלל זאת, התנהגות מפעילי התקשורת, התנהגות הצרכנים, שינוי במוניטין החברה, התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, שינוי במחירי השוק הסיטונאי כתוצאה מהחלטת הרגולטור בשוק התקשורת ו/או מהחלטת בג"ץ בקשר עם ההליכים שמנהלת החברה וחברות תקשורת נוספות בעניין קביעת תעריפי השוק הסיטונאי על ידי משרד התקשורת (לפרטים ראו דיווחי החברה מימים 14 באוגוסט 2024, 18 בספטמבר 2024, 21 בנובמבר 2024, 27 בנובמבר 2024 ו- 15 בדצמבר 2024 (מס' אסמכתאות: 2024-01-082101, 2024-01-604259, 2024-01-617453, 2024-01-619238 ו- 2024-01-624483, בהתאמה), אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה, ובכלל זה אלו המפורטים בסעיף גורמי הסיכון כמפורט להלן. בנוסף, סיכויי התממשות המידע מושפע, בין היתר, מהיותו נסמך על מידע הקיים בחברה במועד דוח זה.

לפרטים נוספים בקשר עם מגבלות חקיקה ורגולציה ראו סעיף 21.1.4.

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

ענף התקשורת בעולם ובמשק הישראלי מתאפיין בקצב התפתחות מהיר, 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.

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.

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 סלולאר 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. 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. 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. 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. כניסתם של ענני מחשוב גדולים לישראל, מגבירה את אימוץ שירותי הענן על ידי לקוחות עסקיים ובכך מרחיבה את הצורך בשירותי תקשורת לענן המחשוב.

בשנים האחרונות משלים השוק הפרטי, שינוי במעבר לקוחות משירותי השוק הקמעונאי בו הלקוח רוכש את שירות הגישה ושירות התשתית מספקים שונים - לחבילות אחודות בהן שירות הגישה ושירות התשתית נרכשות מספק אחד. כמו כן, מתגברת תופעה של זניחת הטלוויזיה הלינארית ואימוץ שירותי VOD גלובאליים – שני הוקטורים מחזקים את מרחב הפעילות של החברה במגזר.

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 ;
- ו. התאמה לשינויים התכופים בשוק התקשורת, בדגש על מתן מענה לצורך הגובר ברוחב פס וקצב תעבורת הנתונים ;
- ז. התקנה יעילה ומהירה וחיבור התשתית והציוד הנלווה בבית הלקוח ;
- ח. שירות לקוחות איכותי ויעיל, לרבות היכולת להציע תמיכה טכנית ושירות לקוחות באמצעות ערוצים מגוונים, פיזיים, טלפוניים ודיגיטליים ;
- ט. היכולת להציע מגוון רחב של שירותים לבית ולעסק ;
- י. ערוצי מכר והפצה רחבים ומגוונים ; מותג מוכר ומוביל ;
- יא. כוח אדם מקצועי ומיומן.

8.1.5 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

כפי שתואר לעיל, במגזר העסקי 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 העסקי 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 הופחת חסם הכניסה המסורתי-תשתית, כתוצאה מרפורמת השוק הסיטונאי המאפשרת שימוש בתשתיות של ספקי האינטרנט המסורתיים הגדולים, שיפורים טכנולוגיים, ירידת מחירי תשתית וציוד, שינוי כללי האסדרה 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 ברישיונו. 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. תקנות היתר כללי, מסדירות בין היתר, את אופן הרישום במרשם ותנאי ההיתר שחלים על ספקי שירותי בזק שנרשמו בו.

בשורה התחתונה, לדעת החברה, נדרשת מסה קריטית של יכולות ופעילות כדי להתמודד בשוק – מסה קריטית אשר החברה כבר צברה.

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

8.1.7. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

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, כאשר דווקא חברות קטנות ועצמאיות, ללא תשתית, נעלמו מן השוק. חברות אלה שבמשך שנים ארוכות אתגרו את השוק הקמעונאי לא נערכו באופן מספק לשינויים בשוק התקשורת ובשלב זה אין להן השפעה על מידת התחרות. עובדה זו ממצבת את החברה היטב כשחקנית מאתגרת שוק כמעט בלעדית, בעלת תשתית איכותית ומערך ISP מתקדם המאפשר לה, לצד ההסכם האסטרטגי שנחתם עם בזק כמפורט לעיל, לחתור לאסטרטגיית נתח שוק איכותית. נכון למועד זה, המחירים הקמעונאיים בשוק האינטרנט דומים בין המתחרים הגדולים, גבוהים יחסית ומייצרים רווחים גבוהים למפעילים הגדולים, באופן המאפשר לחברה הזדמנות עסקית משמעותית.

כפי שתואר לעיל, נכון להיום ארבעת המפעילים הגדולים: בזק, סלקום, פרטנר והוט מחזיקים בכ-95% משוק האינטרנט המבוסס סיבים במגזר הפרטי, ובזק מחזיקה לבדה למעלה מ-80% מנתח השוק במגזר העסקי.

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

בזק ו-IBC 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.

בחודש פברואר 2021, אושר הסכם בין סלקום ותש"י, להשקעה משותפת 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. IBC פרסה עד כה לכ-2 מיליוני משקי בית ומתכוונת, לפי דיווחיה, להרחיב את הפריסה.

כמו כן, על פי דיווחיה של פרטנר, נכון ליום 31 בדצמבר 2024, פרטנר פרסה תשתית סיבים לכ-1.07 מיליון משקי בית.

בנוסף, בשל העובדה שנוצר גם כח שוק, התעריפים הסיטונאיים של בזק, נקבעים גם על בסיס הסכמים מסחריים. בשנת 2023 דווח על הסכם כזה בין פרטנר לבזק, לפיו תרכוש הראשונה (IRU) 120,000 קווים מבזק, תמורת כ-570 מיליון ש"ח וכ-4% תחזוקה בשנה - המחיר מייצג כ-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. בזק, הורידה וולונטרית את התעריף שלה לקו בדיד ל-72 ש"ח.

ההסכם המסחרי אליו הגיעה החברה עם בזק, נותן לה יתרון תחרותי משמעותי ביחס למתחרות חדשות. למועד תקופת הדוח, חלקה של החברה בשוק כרגע הנו זניח ולא ניתן להערכה מדויקת בשלב זה.

להערכת החברה, בין הגורמים המשפיעים או העלולים להשפיע לרעה על מעמדה התחרותי, ניתן למנות: החלת רגולציה מכבידה; 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 ניחים 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, 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 הניחת 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 הניחת כוללת גם קיבולת שהחברה שוכרת מספקי שירותי תקשורת ניחים 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) (*)
14%	9,410	

(*) חברת תקשורת מובילה בישראל.

תיאור עיקרי הסכמים עם לקוחות:

א. ביום 3 באפריל 2022, דיווחה החברה על הגעתה להסכמה עם חברת תקשורת (להלן בסעיף 8.3 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 הלקוח. 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.

במקביל, בחודש נובמבר 2024 הסכימו הצדדים כי ההסכם ביניהם יימשך עד תום התקופה בלבד וכי התשלום החודשי בגין רכיב קווי האינטרנט אותם רוכשת החברה מבזק לצרכי ההתקשרות עם הלקוח, ישולם במישרין בעתיד על ידי הלקוח לבזק גב אל גב כאשר יתר רכיבי ההתקשרות ימשיכו להיות משולמים ישירות לחברה. יובהר כי מדובר על עדכון רישומי טכני אשר אינו משפיע על מהות העסקה ו/או רווחיותה/שורת הרווח, אלא משפיע רק רישומית על רישום ההכנסות מן הלקוח. בהמשך לכך, החל מחודש ספטמבר החל הלקוח לשלם באופן ישיר לבזק.

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 וכן ברשתות קמעונאיות או בפתרונות מרובה סניפים קטנים.
 - (3) מגזר פרטי - במגזר הפרטי החברה משווקת ומוכרת באמצעות פרסום ומוקדי השירות והמכירה שלה. מחלקת שירות הלקוחות של החברה היא הערוץ המרכזי לשימור מערכת יחסים ארוכת טווח עם לקוחות החברה, תוך מיקוד מאמצי טיפוח נאמנות הלקוחות במתן שירות איכותי. בנוסף, החברה מאפשרת ללקוחותיה להצטרף לשירותיה בנוחות (באופן טלפוני ובאמצעים דיגיטליים מבוססי שירות עצמי). החברה מציעה שירותי תקשורת ושירותים ומשלמים, ציוד ושירותים נלווים באמצעות מגוון אמצעי מכירה, במטרה למשוך לקוחות חדשים ולטפח נאמנות לקוחות קיימים. כל נציגי החברה הפועלים בממשק ישיר מול לקוחות, עוברים הכשרה מקצועית בראשית העסקתם, וכן במהלך תקופת העסקתם, על מנת להבטיח שירות איכותי. החברה מבצעת בקורות איכות יזומות באופן שוטף, להבטחת איכות השירות ולזיהוי אזורים לשיפור, וכן פועלת באופן שוטף ליישום אמצעים לשימור לקוחות ולמניעת והפחתת שיעור נטישת לקוחות.
- פעילות המכר ושירות הלקוחות של החברה מתבצעים בעיקר בערוצים הבאים: מוקדים טלפוניים - המופעלים על ידי החברה מתמקדים במתן שירות ללקוחות פרטיים ועסקיים בנושאים פיננסיים, שירותים, חבילות, תשתיות, תמיכה טכנית וכיו"ב; ללקוחות קיימים ופוטנציאליים. נציגי המכירות של הקבוצה מציעים ללקוחות הקבוצה מגוון רחב של מוצרים ושירותים, הן באופן פרואקטיבי והן בתגובה לבקשותיהם. כמו כן, ללקוחות מספר רב של אפשרויות לקבלת שירותים באמצעים דיגיטליים.
- לקוחות עסקיים - בתחומי פעילותה של החברה, צוות ייעודי שומר על קשר שוטף עם לקוחותיה העסקיים הגדולים והבינוניים של החברה. מומחיות החברה בתחומי התקשורת השונים מאפשרת לה טיפול מלא בצרכי הלקוחות העסקיים, לרבות פתרונות בהתאמה אישית, בעת הצורך. יצוין, כי הליך מכירה ללקוחות עסקיים גדולים או לרשויות ממשלתיות ומקומיות כרוך לעתים בהשתתפות הקבוצה בהליך מכרזי.
- כמו כן, החברה, מציעה ללקוחותיה לבצע פעולות שונות ולקבל מידע באופן מקוון, לרבות באמצעות אתר האינטרנט של החברה ובאמצעות "וואטסאפ". כמו כן, החברה מספקת ללקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים ערוצי שירות עצמי שונים. השירותים העצמיים מאפשרים ללקוחות החברה בין היתר, בירור פרטים וביצוע רכישות, קבלת חשבוניות חודשיות דיגיטליות, הדרכות בשירות עצמי, צ'אט עם נציגי שירות, ועוד. הקבוצה משקיעה משאבים בהכוונת לקוחותיה לאפיקי השירות העצמי.
- כמו כן, החברה משקיעה מאמצים בהתאמת שירותיה לאנשים עם מוגבלות, כנדרש על פי דין. החברה גם

מספקת ללקוחות עם מוגבלות שירותים מותאמים הכוללים שירות טקסט לדיבור וכן שירות תמיכה באמצעות צ'אט. הקבוצה מכשירה את נציגי השירות לתת שירות נגיש לכל לקוחותיה.

8.5. צבר הזמנות

8.5.1. למועד הדוח, לחברה צבר הזמנות בגין מתן שירותי תקשורת ואינטרנט עבור מגוון לקוחותיה בסך של כ- 3.2 מיליון דולר ארה"ב (בשנת 2023 עמד הצבר על כ- 1.9 מיליון דולר).

8.5.2. צבר ההזמנות של החברה בתחום מתפלג כדלקמן:

צבר הזמנות (אלפי דולר)	תקופה
1,804	Q1.2025
188	Q2.2025
136	Q3.2025
31	Q4.2025
904	2026
142	2027

8.5.3. בנוסף, נכון לתאריך הדוח ולתאריך פרסום הדוח לחברה צבר הזמנות מחייבות בגין מכירת ציוד בסך של כ- 21 אלפי דולר וכ- 2 אלפי דולר, בהתאמה, אשר טרם הוכרה הכנסה בגינם בדוחות הכספיים לשנת 2024. להערכת החברה, ההכרה בהכנסות בגין הצבר כאמור תבוצע במחצית הראשונה של 2025.

8.6. תחרות

לפרטים ראו סעיף 8.1.7 לעיל.

מעבר לאמור בסעיף 8.1.7, 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.

8.8. הסכמים מהותיים

לפרטים בקשר עם הסכמים מהותיים, שלא במהלך העסקים הרגיל, בתחום הפעילות ראו סעיפים 4, 8.1.2 ו-8.3 לעיל.

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

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- 33%.

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, רגולטוריים והתפתחויות טכנולוגיות בתחום פעילותה של החברה, לרבות משתני שוק, כמפורט בהרחבה בסעיף גורמי הסיכון להלן.

9.2.2. 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.

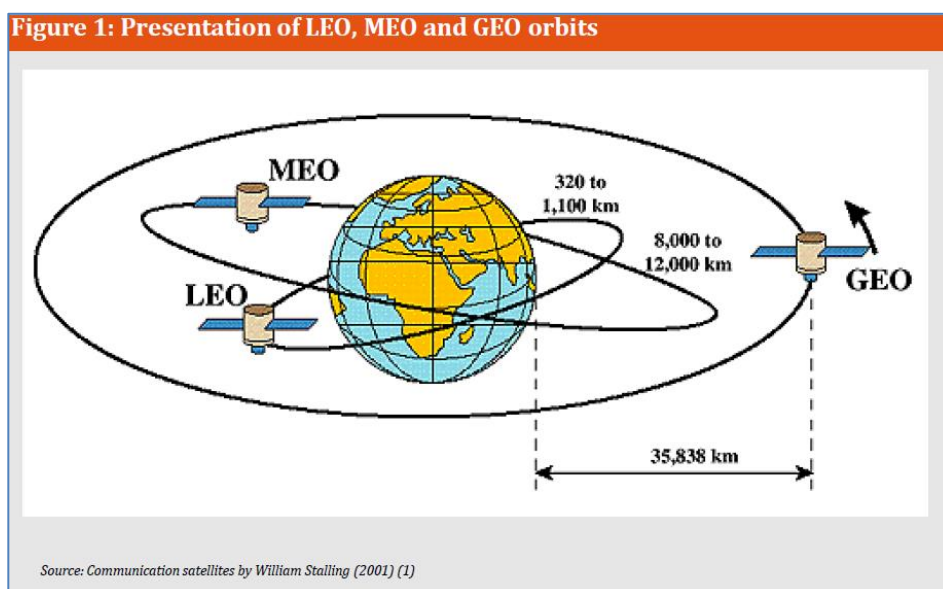
להלן מספר דוגמאות:

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

להלן תרשים המדגים את מסלולי וגובה הלוויינים השונים:



לווייני 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 מיילי שניות לעומת כ-600-700 מיילי שניות שמתקבל בעבודה עם לווייני GEO. מדובר בנתון משופר באופן משמעותי שבה 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 מיילי שניות. בדומה ללווייני ה-MEO, גם כאן משתמשי הקצה יחוו חוויית משתמש עדיפה באופן משמעותי ביחס לסביבת עבודה של לווייני GEO. בהשוואה בין חוויית המשתמש של הלקוח בין טכנולוגיית MEO ל-GEO - ימצאו הבדלים מינוריים בלבד בחוויית המשתמש לטובת לווייני ה-LEO שלאילו כאמור שיהוי עדיף ביחס ללווייני ה-MEO. ישנן 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.

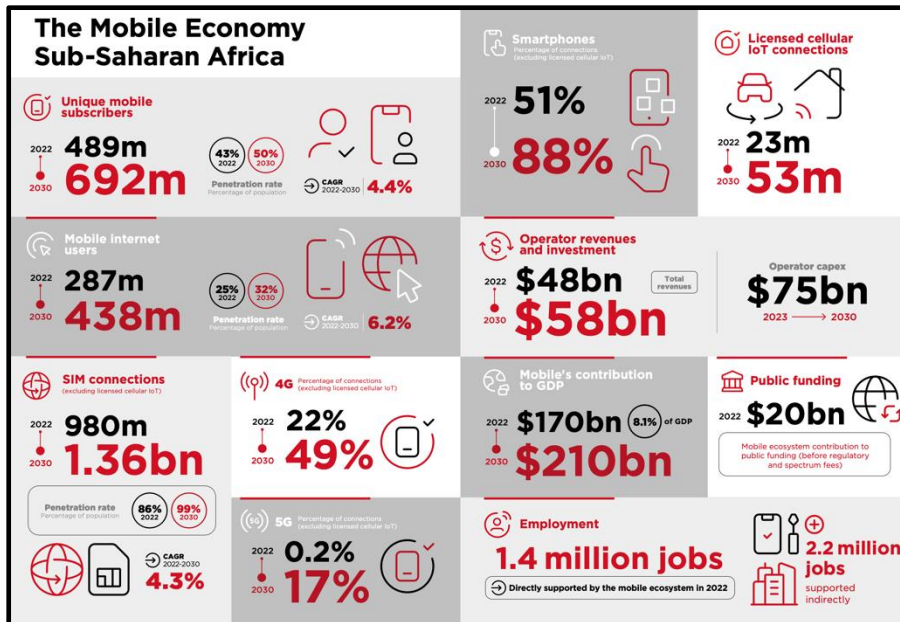
המפעיל החזק והמוביל סטארלינק מוכר את שירותיו במחירים נמוכים בהרבה מהמקובל בתעשייה ופועל באופן ישיר מול לקוחות הקצה - במובן זה סטארלינק משנה את התעשייה באופן קיצוני ומאיימת על המודלים העסקיים הישנים.

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 לויין. כמו כן, החברה מאפשרת ללקוחותיה לנהל באמצעות ה-SDWAN גם את התקשורת שעוברת על גבי סיבים ובכך מחזקת את התלות של הלקוח בשירותי החברה. 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

הדבר מעודד את מפעילי הסלולר לחפש פתרונות זולים יותר מלוויין לחיבור לאינטרנט והחברה צופה 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 השקיעו בפרויקט "סימבה" המיועד לרשת את מרבית אפריקה בסיבים איכותיים בשנים הקרובות, וכחן למועד הדוח פרס כבל תת ימי בכ-46 מיקומים באפריקה.³ 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 סיבים 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 לחלופין 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.

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

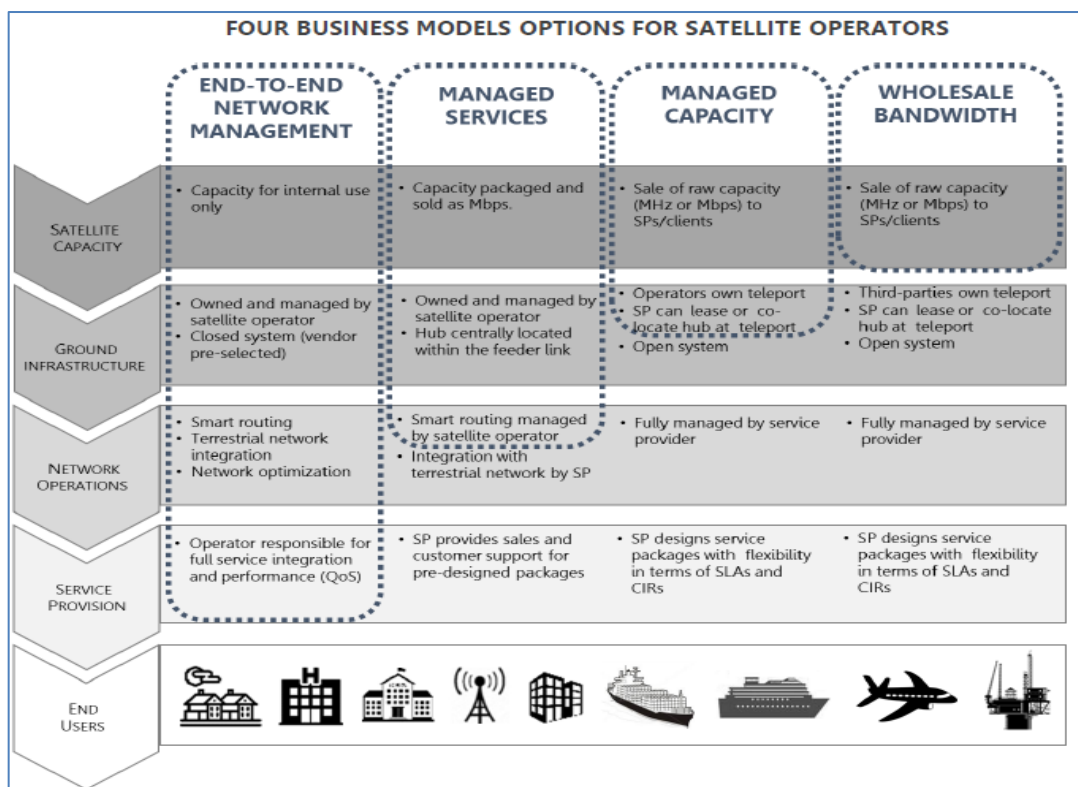
מגמות אלה משקפות אתגרים משמעותיים לפעילות החברה, אשר נדרשת להתמודד עם ירידת מחירים לצד טכנולוגיות רבות המתחרות זו לצד זו. לשם כך, פועלת החברה באופן אינטנסיבי להרחבת הצעת הערך שלה ללקוחות, ביצוע מאמצי מכירה, ניסיונות להרחבת סלי מוצריה/שירותיה, פיתוח מוצרים וכיו"ב, וזאת על מנת להתמודד עם התחרות העזה.

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.

³ לפרטים נוספים ראו <https://www.2africacable.net/updates>

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. 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. השנים 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 חוזי 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.

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: השנים האחרונות מאופיינות בהאצה 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 סלולרית מעדיפים להעביר את הקישור, שבין התחנות המרוחקות לבין המרכז, לתשתית חליפית ללוויין ובכך לחסוך בעלויות הקישור הלווייניות.

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

9.6.4 **שירותים נוספים:** מכירה של מקטעי חלל גולמיים (MHz) על לויינים 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 סטארלינק. 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 החלטות בחברות התקשורת בטריטוריות בהן פועלת החברה, נוצר תמהיל ייחודי בענף ויכולות שמביאות את קהל לקוחות החברה לשיעור רצון גבוה ובכך החברה מצליחה לשמר בסיס לקוחות איתן שמלווה אותה לאורך שנים רבות.

9.7. פילוח הכנסות ורווחיות השירותים

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

9.8. לקוחות

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

להלן פירוט בדבר לקוח אחד בתחום זה אשר הכנסותיה של החברה ממנו עלו על שיעור של 10% מסך הכנסות הקבוצה כאמור:

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022		לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023		לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024		
שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה אלפי דולר	שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה אלפי דולר	שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה אלפי דולר	
33%	10,974	20%	11,028	15%	10,480	(*) Vodacom

(*) לקוח זה הינו חברת תקשורת הממוקמת ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו. בהמשך ההכנסות מלקוח זה בשנים 2022-2024 כולל עמדו על סך ממוצע של כ-1 מיליון דולר לחודש.

בחודש מאי 2024, דיווחה החברה על חידוש ההתקשרות למשך תקופה של כ- 3 שנים נוספות, עד לתום חודש מרץ 2027. **הסכם זה הנו הסכם השירות הגדול והמשמעותי ביותר של החברה במהלך העשור האחרון.**

להלן עיקרי הדברים:

1. במסגרת ההתקשרות תספק החברה ללקוח, בין היתר: קיבולת לוויינית מנוהלת הן לחיבור לשדרת האינטרנט העולמית והן לחיבור בין אתרי סלולר ברשת הלקוח; שירותי גיבוי לווייני לחיבור הלקוח לשדרת האינטרנט; שירותי מיקור חוץ של הפעילות הלוויינית של הלקוח ובכלל זה: ניהול האתר המרכזי של הלקוח תוך שמירה על רמת

שירות מוגדרת, ניהול התקשורת של הלקוח לאתרים מרוחקים, ניהול הציוד הלווייני של הלקוח, ניהול הקיבולת הלוויינית, וביצוע מיטוב השירותים הלווייניים.

2. התמורה הכוללת בגין ההסכם צפויה לעמוד על כ-45 מיליוני דולר ארה"ב שתתפרס על פני תקופת ההסכם על בסיס תשלומים חודשיים.

3. אספקת השירותים כפופה לתנאים הכלליים של החברה, כמקובל בתחום.

4. ההתקשרות תכלול הפעלת שירותי Mpower בחלק מאתרי הלקוח - שירות חדשני, מחולל מהפכה בחיבור לווייני של אתרים סלולריים למרכז הרשת. באמצעות לווייני ה-Mpower של חברת הלוויינים SES החברה תספק ללקוח זה, שירותי קישוריות ברוב סרט מהיר ובשיהוי נמוך בכ-70% מהשיהוי הקיים היום ביחס ללווייני GEO מסורתיים. אימוץ הטכנולוגיה יאפשר ללקוח לספק חוויית משתמש משופרת באופן משמעותי, וכמו כן ליצור בידול מהמתחרות במדינה. מדובר בהתקנה שנייה בעולם של טכנולוגיה זאת והתקנה ראשונה ביבשת אפריקה ולכן מעמידה את החברה בעמדה מצוינת להתקנות נוספות.

המידע האמור לעיל באשר להכנסות הצפויות מן העסקה הינו מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאינן החברה יכולה לצפותן במועד זה, ובכלל זאת, ביצועים שאינם תואמים לתחזית הביצועים של הלוויינים, התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה והמפורטים בסעיף גורמי הסיכון להלן. בנוסף, סיכויי התממשות המידע מושפע, בין היתר, מהיותו נסמך על מידע הקיים בחברה במועד הדוח וכן על ההנחה, כי ההסכם יתממש באופן מלא.

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
2022	2023	2024	
52%	72%	70%	מפעילי תקשורת
48%	28%	30%	עסקים קטנים

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

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 12 בפרק רביעי להלן.

9.10. צבר הזמנות

9.10.1. למועד הדוח, לחברה צבר הזמנות במגזר שוק עסקי גלובלי עבור מגוון לקוחותיה בסך של כ- 44.5 מיליון דולר ארה"ב (בשנת 2023 עמד הצבר על כ- 11 מיליון דולר).

9.10.2. צבר ההזמנות של החברה בתחום מתפלג כדלקמן:

צבר הזמנות (אלפי דולר)	תקופה
5,449	Q1.2025
4,254	Q2.2025
3,975	Q3.2025
3,764	Q4.2025
20,931	2026
6,147	2038-2027

9.10.3. בנוסף, נכון לתאריך הדוח ולתאריך פרסום הדוח לחברה צבר הזמנות מחייבות בתחום זה בגין מכירת ציוד בסך של כ- 9 אלפי דולר וכ-20 אלפי דולר, בהתאמה, אשר טרם הוכרה הכנסה בגינם בדוחות הכספיים. להערכת החברה, ההכרה בהכנסות בגין הצבר כאמור תבוצע במחצית הראשונה של 2025.

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, Starlink ו-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.

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.

9.12. עונתיות

פעילות החברה במגזר זה אינה חשופה לעונתיות.

חלק ג': תחום ביטחוני 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 (ביס, 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 16.3 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 בתוך הלווייני, עובדה המשפיעה על יצרני חומרה וספקי שירותים לחדור לתחום ולתחרות. לפרטים אודות התחרות בתחום ראו סעיף 10.7 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 21 לפרק 4 להלן.

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

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

10.1.6. תחליפים לשירותי תקשורת לוויינית ניידת ושינויים החלים בהם

תקשורת סלולרית

שירותי תקשורת המבוססים על טכנולוגיות שידור וקליטה שונות (כגון: Global System for Mobile Communications או Code Division Multiple Access), המאפשרות אספקת שירותי טלפוניה ונתונים באמצעות טלפונים ומודמים סלולאריים. שירותים אלו ניתנים על ידי חברות הסלולר השונות. בניגוד לתקשורת הלוויינית הניידת, השימוש בתקשורת הסלולארית דורש חיבור או תלות בתשתית קרקעית מסוימת (כגון, אנטנה סלולרית ומתגים בכל תא שטח). שירות זה הינו זול משמעותית משירות באמצעות תקשורת לוויינית ניידת, אך 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 ניידת הוא הזמינות הגבוהה ואזור הכיסוי הרחב, הנובע מהעדר התלות בתשתית קרקעית קבועה, בעוד ששאר התחליפים תלויים בתשתית קבועה כלשהי. הבחירה בשימוש בתקשורת הלוויינית הניידת תתבצע על פי רוב כאשר לא קיימת תשתית חלופית (סלולארית או קרקעית) באזור או כאשר תשתית זו אינה מתאימה לצורכי הלקוח.

10.1.7. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים

ראו סעיף 10.7 להלן.

10.2. מוצרים ושירותים

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

לפירוט בדבר עיקר השירותים ראו סעיף 10.1 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.

להלן פירוט בדבר לקוח אחד בתחום זה שהכנסותיו ממנו עלו על שיעור של 10% מסך הכנסות הקבוצה:

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2024		
שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה אלפי דולר	
13%	9,164	לקוח א' (*)

(*) לקוח ישראלי הרוכש פתרונות תקשורת לוויינית ניידת.

10.5. שיווק והפצה

ראו סעיף 12 בפרק 4 להלן.

10.6. צבר הזמנות

10.6.1. למועד הדוח, לחברה צבר הזמנות בתחום הבטחוני ממשלתי עבור מגוון לקוחותיה בסך של כ-

19.8 מיליון דולר ארה"ב (בשנת 2023 עמד הצבר על כ- 17.5 מיליון דולר).

10.6.2. צבר ההזמנות של החברה בתחום מתפלג כדלקמן :

צבר הזמנות (אלפי דולר)	תקופה
8,017	Q1.2025
3,131	Q2.2025
2,159	Q3.2025
1,747	Q4.2025
2,929	2026
1,879	2027-2028

10.6.3. בנוסף, נכון לתאריך הדוח ולתאריך פרסום הדוח לחברה צבר הזמנות מחייבות בגין מכירת ציוד בתחום זה בסך של כ- 635 אלפי דולר וכ- 1,024 אלפי דולר, בהתאמה, אשר טרם הוכרה הכנסה בגינם בדוחות הכספיים. להערכת החברה, ההכרה בהכנסות בגין הצבר כאמור תבוצע במחצית הראשונה של 2025.

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 ולאחר 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 16.1 בפרק זה להלן.

13.2. כבלים אופטיים

הקבוצה חוכרת סיבים אופטיים. לפרטים נוספים אודות חכירת המשיבים ראו סעיף 16.2 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 11 לדוחות הכספיים. לפרטים נוספים בדבר הרכוש הקבוע ראו ביאור 7 לדוחות הכספיים.

13.4. ציוד נתבים, רישוי תכנה ומקרקעין

בבעלות החברה ציוד קצה מסוג נתבים ומודמים בהשכרה, מערכת CRM (ניהול לקוחות) שפותחה על ידי החברה ומתוחזקת על ידה ומערכת ERP על בסיס פלטפורמת ענן של אורקל.

לחברה הסכם ארוך טווח לשכירת משרדים ביגיע כפיים 21, פתח תקווה (להלן: "המבנה") עד לסוף חודש מרץ 2028 (עם אופציה להארכה לשתי תקופות בנות שנה עד מרץ 2030). לחברה הסכמי שכירות נוספים בקשר לגג המבנה וחניות במבנה.

14. נכסים לא מוחשיים

14.1. רישיונות - החברה מחזיקה ברישיונות מטעם משרד התקשורת בישראל ואוגנדה. לפרטים ראו להלן.

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

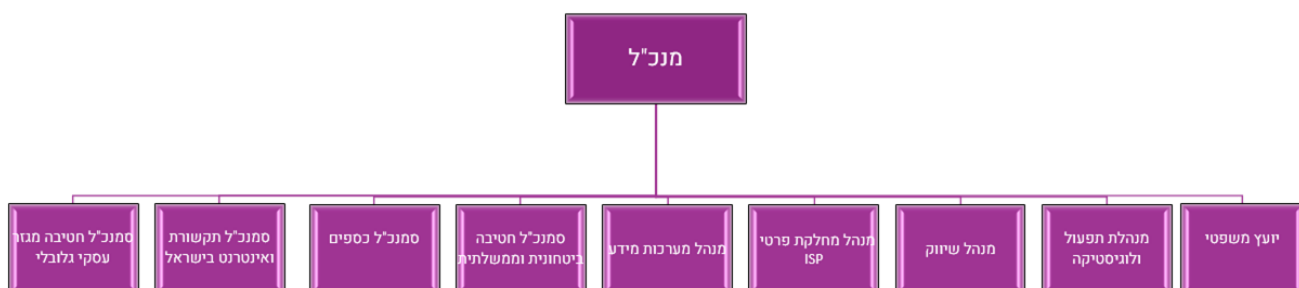
במסגרת השילוב של תשתיות ושירותי ערך מוסף, חתמה החברה על הסכמי שת"פ עם החברות הבאות:
 1. SECURITY-חברה המתמחה בשירותי סייבר; 2. Quantom - החברה חתמה על הסכם הפצה באפריקה של פתרונות אלחוט; 3. FLEXIWAN - הסכם שותפות בטכנולוגיית SDWAN; 4. CX3 - שת"פ בתחום הטלפונים; 5. VOIPAPP - הסכם הפצה באפריקה של מרכזייה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

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 שתי 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.

15. הון אנושי

נכון ליום 31.12.2024, בקבוצה 104 עובדים הכוללים מהנדסים, טכנאים, אנשי מכירות, תפעול וכספים, מהם 11 מועסקים על ידי גילת אוגנדה.

להלן תרשים מבנה ארגוני:



להלן התפלגות עובדי הקבוצה לפי המבנה הארגוני בקבוצה:

מספר העובדים		האגף
31.12.2024	31.12.2023	
10	10	הנהלה ומטה
16	14	כספים
7	9	מכירות שוק עסקי גלובלי
6	7	מכירות ביטחוניות וממשלתיות
15	12	מכירות תקשורת ואינטרנט בישראל
29	27	תמיכה טכנית, שירות לקוחות ומכירה ISP (*)
4	6	תפעול ולוגיסטיקה
5	5	מערכות מידע
-	1	גילת ניגריה
11	9	גילת אוגנדה- אגף מכירות, טכני ואדמיניסטרציה
104	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 4,338,000 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 2024, מכהנים בחברה ארבעה דירקטורים, מנכ"ל וארבעה 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 2024 ("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 הלוחות 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 14.158.28 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 אי.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'10 (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 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. לפרטים בקשר עם התקשרות למתן זכות בתשתית הסיבים של בזק ראו סעיף 5.3 לעיל.

16.3. ספקי התחום:

16.3.1. תלות בספקים:

בתחום ביטחוני וממשלתי, 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 ביטחוני וממשלתי בטווח הקצר, בשיעור שאינו ניתן לאומדן, ככל שלא תמצא חלופה.

16.3.2. 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 (להלן בסעיף זה: "ההסכם").

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.

16.3.3. ספק תקשורת לוויינית ניידת - אינמרסט :

בחודש אפריל 2018, התקשרה הקבוצה בהסכם הפצה, מכירה ושיווק של שירותי תקשורת לוויינית ניידת של אינמרסט (להלן בסעיף זה: "ההסכם").

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.

16.4. 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 לוויינים, מגברי הספק ואנטנות והן נרכשות ממגוון רחב של ספקי ציוד בתחום זה.

נכון למועד הדוח, לחברה אין ספק אשר היקף הרכישות ממנו עולה על 10% מהיקף כלל רכישות הקבוצה מספקים (למעט כמפורט בסעיף 16 זה לעיל, ביחס לספקי מקטעי הלוויין, ספק הסיב האופטי ו-16.3.2 לעיל ביחס לספקי שירותי תקשורת לוויינית ניידת). להערכת הנהלת החברה, לחברה אין תלות במי מספקיה.

17. הון חוזר

הסכום שנכלל בדוחות הכספיים (אלפי דולרים)	
26,793	נכסים שוטפים
36,485	התחייבויות שוטפות

(9,692)	עודף ההתחייבויות על הנכסים השוטפים (*)
---------	--

(*) יצוין כי הגרעון בהון החוזר נובע בעיקר מסיווג כל אגרות החוב להמרה (סדרה ג') לזמן קצר, בהתאם לתיקון לתקן בינלאומי IAS1 שנכנס לתוקף ביום 1 בינואר 2024.

17.1. לפרטים בדבר הגילוי על ההון החוזר של החברה ליום 31 בדצמבר 2024 ראו סעיף 4 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 2024 ראו ביאור 5 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 2024, עומד סך האשראי לזמן קצר, כולל חלויות שוטפות על כ- 949 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 נושאת ריבית שנתית השווה לריבית הפריים, בתוספת מרווח של 1.5% (כאשר החברה פטורה מתשלומי ריבית בגין השנה הראשונה). קרן ההלוואה משולמת 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).

לפרטים אודות אגרות החוב של החברה והשלמת הנפקת אגרות החוב (סדרה ד') ראו בדוח הדירקטוריון ובאור לדוחות הכספיים.

מידע אודות הלוואות ואשראים מהותיים:

לפרטים בדבר הלוואות ואשראי של החברה ואגרות חוב שהנפיקה החברה והקיימות, ראה באור 10 לדוחות הכספיים המאוחדים לשנת 2024. ביחס לאגרות החוב של החברה סדרה ג' ו-ד', ראה בדוח הדירקטוריון. אשראי בר דיווח: נכון למועד הדוח, ובהתאם לעמדה משפטית 15-104 של רשות ניירות ערך (אירוע אשראי בר דיווח), הסכמי הלוואות של החברה, כולל אגרות החוב הנסחרות של החברה מדווחים כאשראי בר דיווח. כמו כן, הסכמי הלוואות אלו כוללים תנייה של הפרה צולבת, המעניקה למלווים זכות לדרוש פירעון מיידי במקרה שבו מלווה צד ג' דורש את פירעון חובות החברה בעקבות אירוע הפרה (Default) או במקרה של אי עמידה באמות מידה הפיננסיות שנקבעו באגרות החוב של החברה.

19. מיסוי

לפרטים אודות המיסוי החל על הקבוצה ראו ביאור 13 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 ללוויין:

החברה מפעילה תחנת שידור לוויינית אשר כוללת מספר אנטנות שידור המותקנות על גג מתקני החברה בפתח תקווה. אותן אנטנות מהוות מקור לקרינה בלתי מייננת, אשר עלולה להיות בעלת השפעה שלילית על הסביבה. בהתאם להוראות הדין, עורכת החברה, באמצעות חברה חיצונית בעלת היתר מאת המשרד להגנת הסביבה, בדיקות תקופתיות של הקרינה אשר מקורה בתחנת השידור כאמור. כל הבדיקות, כולל הבדיקה האחרונה אשר בוצעה במהלך שנת 2024 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 להפעלת מוקדי שידור מסוג משדר לווייני מדגם BUC אשר תוקפו הוארך עד ליום 19 במאי 2029.

החברה פועלת לשמירה על הסביבה ולצמצום השפעותיה על הסביבה והנוף. הקבוצה מקדישה כוח אדם, כסף וטכנולוגיות להפחתת טביעת רגלה האקולוגית, בין היתר, באמצעות מחזור רכיבים אלקטרוניים, הפחתת השימוש בנייר, הפחתת פליטות מזהמים, איסוף סוללות משומשות, מתן חשבונית חודשית והתכתבויות אחרות עם לקוחות באמצעות דואר אלקטרוני, וואטסאפ או SMS, הפרדה בין סוגים שונים של פסולת והתקשרויות עם ספקים בעלי ערכים סביבתיים גבוהים.

שירותי הסלולר מסופקים באמצעות ציוד קצה הפולט קרינה בלתי מייננת. כמו כן, החברה מוודאת כי ציוד הקצה המשווקת על ידה, עומד בסטנדרטים גבוהים של תקינה סביבתית ומקבלת את האישורים הנדרשים ממכוני התקנים וכיו"ב. הציוד המשווק על ידי החברה כולל הוראות מתאימות. לחברה אין חשיפות סביבתיות כיום.

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 והיתר משרד התקשורת. בהתאם לאמור, נכון למועד הדיווח, כפופה פעילות החברה לרישום במרשם המתנהל מכח סעיף 1א4 לחוק התקשורת ולקבלת 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:

21.1.1. רישיון למתן שירותי בזק באמצעות לוויין

כחלק מהתייעלות 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 וממשלתי, 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, כהגדרתה 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 חוזי (וידאו) ושמע ואותות משולבים (תמונה וקול)

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

רישיון זה משמש את החברה במסגרת פעילותה בתחום 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.

21.1.2. רישיון משרד התקשורת להפעלת ציוד קצה לווייני ברשת אירידיום

לחברה רישיון להפעלת ציוד קצה לווייני נייד של רשת אירידיום. תוקף הרישיון הינו עד ליום 31 בדצמבר 2025.

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 2025.

21.1.3. 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 2026.

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.

נוסף לאמור, לחברה רישיון סחר זהה בשטחי יהודה ושומרון ותוקפו עד ליום 31 בדצמבר 2026.

21.1.4. 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 בסעיף זה: "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, שירות הוסטינג וכיו"ב). ההיתר למעשה מאפשר לחברה לנצל את יכולותיה הטכנולוגיות הקיימות, על מנת להציע ללקוחות בישראל שירותי תקשורת באיכות גבוהה ובאופן תחרותי.

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

בנוסף, על פי ההיתר שניתן לחברה ובכפוף לתנאים בהוראת המנהל, לחברה היתר לאספקת שירותי גישה לאינטרנט ללקוחות הקצה באמצעות לוויינים במסלול נמוך (LEO) של חברת OneWeb מציוד קצה הממוקם בישראל.

למועד הדוח, טרם חודשה הוראת המינהל לאספקת שירותי גישה לאינטרנט מציוד קצה הממוקם בישראל לרשת הלוויינים של חברת סטארלינק ישראל. החברה אינה יודעת להעריך אם תחודש הוראת המינהל.

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.

21.1.5. רישיון משרד התקשורת להפעלת ציוד קצה לווייני ברשת OneWeb

לחברה רישיון להפעלת ציוד קצה לווייני נייד של רשת OneWeb. תוקף הרישיון הינו עד ליום 31 בדצמבר 2025. על פי רישיון זה, החברה רשאית לספק ציוד ללקוחותיה, במדינת ישראל, אשר פועל על רשת OneWeb.

21.1.6. 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 בסעיף זה: "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 ;
(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 ס"ק 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.

4. 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.

5. 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 לויין (בנספח ט' - "תחנות קרקע"), מערכות מידע וציוד תקשורת אשר באמצעותם ניתן שירות ללקוח, יותקנו, יתופעלו ויתוחזקו על ידי גורם ישראלי בעל התאמה ביטחונית מתאימה לרמת הסיווג הביטחוני שתקבע על ידי הרשות הביטחונית המוסמכת.
- (ד) המנהל יהיה רשאי, לבקשת הרשות הביטחונית המוסמכת, למנות משקיף בישיבות דירקטוריון החברה ובוועדותיו, בעל סיווג בטחוני והתאמה ביטחונית, כפי שתקבע הרשות הביטחונית המוסמכת. בעל הרישיון לא יהיה חייב לחשוף בפני המשקיף מידע הנוגע ישירות ליחסי בעל הרישיון ללקוחותיו ולספקיו לרבות את המחיר שמשלם לקוח עבור קבלת שירותי בעל הרישיון.

21.1.7. 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.

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-NPSP (National Public Service Provider) ולספק שירותי תקשורת (voice and data) באוגנדה באמצעות חברת הבת גילת אוגנדה לתקופה של עד 30 ביוני 2025. החברה פועלת להארכת הרישיון לשנה נוספת ומעריכה כי הרישיון יחודש.

המידע בדבר הערכת החברה בקשר לחידוש רישיון NPSP של החברה הבת באוגנדה לשנה נוספת, 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 החלטות רגולטוריות ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה.

21.1.8. הוראות רגולטוריות נוספות:

חקיקה צרכנית - פעילות החברה כפופה לחקיקה המסדירה את מערכת היחסים ואת אופן ההתקשרות בינה ובין מנוייה. 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 החזר 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 ותקנותיו 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 נכנסו לתוקף חובות אלה על כל המידע במאגר בו קיים מידע אישי כזה, גם אם התקבל ונשמר במאגר בתחומי ישראל. באוגוסט 2024 אישרה הכנסת את תיקון מספר 13 לחוק הגנת הפרטיות אשר ייכנס לתוקף החל מחודש אוגוסט 2025. תיקון זה מחזק באופן משמעותי את סמכויות האכיפה של הרשות להגנת הפרטיות ובתי המשפט ומקדם את התאמתו של החוק לעיל לסנדרטים המתקדמים הנהוגים בעולם, ובפרט לתקנות ההגנה על הפרטיות של ה-GDPR האירופאי. החברה נערכת לקראת כניסתו לתוקף של התיקון לחוק לעיל. פעילות החברה מושפעת מהוראות חוק הגנת הפרטיות ותקנותיו, כפי שיהיו מעת לעת, לעניין ניהול והחזקה של מאגרי מידע ואבטחת המידע הכלול בהם.

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.

22. הסכמים מהותיים

ראה סעיף 15 לדוח הדירקטוריון.

23. הליכים משפטיים

23.1. 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. כחלק מהשלבים המקדמיים של ההליך המרכזי, קבע בית המשפט בהחלטת ביניים כי על החברה להפקיד ערבות, שלעמדת החברה ויועציה גבוהה מהמקובל והחברה בוחנת את אפשרויותיה בהקשר זה. במקביל מנהלת החברה הליך משפטי אשר עודנו מצוי בשלב מקדמי יחסית, והחברה פועלת ובוחנת פעולה 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 או חלקי את תוצאות ההליכים השונים.

24. אחריות תאגידית, ESG

פעילות החברה מאופיינת בערכים חברתיים וסביבתיים גבוהים. החברה בוחנת, 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 כשלוש שנים.⁴

מודל ה-ESG של החברה מקדם ערכים תאגידיים, עסקיים, סביבתיים, ארגוניים וחברתיים, במקביל ליישום מדיניות ניהול וניטור סיכונים מבוקרת. במקביל, פועלת החברה להרחבה מתמדת של פעילות קשרי המשקיעים שלה, קיום שיחות משקיעים וכיו"ב. לחברה אין מדיניות תרומות בשלב זה, אולם הינה מקיימת תרומות באמצעות עשייה חברתית והתנדבות נרחבת בקהילה. חזון החברה הינו להיות מובילה בתחומה במטרה להעניק פתרונות תקשורת בעלי ערך ייחודי ללקוחותיה, המבוססים על מקצועיות, הוגנות, אמינות,

⁴ קישור לדוח האחריות התאגידית של החברה - <https://satcom-gilat.co.il>

חדשנות טכנולוגית, שותפות ומחויבות לצרכים המשתנים של הלקוחות, תוך השגת יעדים של מצוינות תפעולית וארגונית.

בין היתר, חברי דירקטוריון החברה מקיימים פעילות חברתית וקהילתית נרחבת, תוך נטילת תפקידי מפתח התנדבותיים רבים.

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

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

החברה פועלת במסגרת שקיפות 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 להתנהלותה העסקית כמו גם הלא-עסקית לרבות צמצום החשיפה לסיכונים ניהוליים/תפעוליים.

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

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

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

יעדים ואסטרטגיה עסקית וצפי להתפתחות בשנה הקרובה

לפירוט ראה סעיף 1 לעיל ביחס לאסטרטגיית החברה בכללותה. כמו כן, להלן מיקוד אסטרטגי ביחס לחטיבות החברה בתחום הממשלה ובתחום העסקי גלובלי.

תחום ממשלתי ובטחוני 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 החברה לפתרונות מורכבים מעבר לרובד התקשורת.

החברה 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.

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 מוכוונת באופן רציף להצעת סל פתרונות תקשורת מלאים, בהתאם לצרכי הלקוחות הרלוונטיים. 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 במהירות, בזמינות ובהתאמה 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.

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.

26. מידע כספי לגבי אזורים גיאוגרפיים

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

הרכב הכנסות מלקוחות חיצוניים			
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022	2023	2024	
14,264	29,977	50,181	ישראל
13,485	12,450	11,101	הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו
15,248	12,727	8,310	אחר
42,997	55,154	69,592	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.

27. 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 כפוטנציאל 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 במערכתיה 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 ווידוא היכולת לשחזר נתונים בהצלחה מגיבויים אלו.

בשנת 2024 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 מונויטין 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. על אף השקעות החברה, אין וודאות באשר ליכולתה של החברה למנוע מתקפות סייבר או פגיעות שעלולה להיות משמעותית במערכות המידע ובמידע הקשור אליהן.

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.

28. גורמי סיכון

סיכונים ענפיים

28.1. שוק התקשורת בישראל - רגולציה

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

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

כמפורט ברישיונות, רשאי השר להגביל ו/או להשהות ו/או לבטל רישיון ספציפי, בין היתר, במקרה בו הפרה הקבוצה תנאי מהתנאים המופיעים ברישיון, במקרה בו הקבוצה לא יכולה להעמיד ו/או לתת את השירות הספציפי בגינו ניתן הרישיון וכן, במקרה בו הקבוצה לא תוכל לשמור על רמת שירות נאותה לרווחת הציבור. בנוסף, יכול השר לתקן את תנאי הרישיון בהתאם למדיניות הממשלה ביחס למגזר התקשורת ולאינטרסים הציבוריים. במקרה בו שר התקשורת יחליט לפעול כאמור, עשוי הדבר להשפיע על הקבוצה באופן שאינה יכולה לצפותו.

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

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

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

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

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

28.2. 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 עסקיה מלבצע, לתת או לקבל שירותי תקשורת במדינות אלה.

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

28.3. 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.

28.4. מקטעי לווין

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

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

בנוסף לאמור, הקבוצה התקשרה עם מספר ספקים לרכישת מקטעי לווין, בהיקפים ולתקופות קבועות בתמורה לסכומים קבועים (לפרטים נוספים ראו סעיף 16 בפרק זה לעיל). רכישות אלו מבוססות על ציפיותיה של החברה לגבי הביקושים שיהיו בשוק. הקבוצה פועלת בזירות ובמידתיות ברכישת מקטעי לווין, 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.

28.5. תחרות

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

28.6. 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. בחודש מרץ 2025, הנפיקה החברה לציבור 45,872,000 אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה ברוטו לכ- 45,000 אלפי ש"ח. סדרות אגרות החוב להמרה ג' ו-ד' 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.

סיכונים ייחודיים לחברה

28.7. פעילות באפריקה

נכון למועד דוח זה, כ-29% מהכנסותיה של הקבוצה מתחום עסקי גלובלי נובעים מלקוחות שונים הפועלים במדינות אפריקה (בעיקר הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו, אשר ההכנסות ממנה עומדות על כ-56% מהכנסות הקבוצה מתחום זה). נוסף לאמור בסעיף 28.2 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.

28.8. 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".

28.9. 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.

28.10. 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.

28.11. איתנות טכנולוגית, אבטחת מידע וסייבר והגנת הפרטיות

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 ולדלף של מידע בעל רגישות מיוחדת 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. כחלק מטיפול החברה בנושא, מונה DPO לממונה על הגנת הפרטיות בחברה.

סיכוני מאקרו

28.12. 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.

28.13. אי יציבות פוליטית בשווקי החברה

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

כאמור לעיל, החברה פועלת גם 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 גם על פעילות החברה.

28.14. 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.

28.15. חביונות 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:

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה			תיאור גורם הסיכון
קטנה	בינונית	גדולה	
סיכונים ענפיים			
	+		שוק התקשורת בישראל - רגולציה
	+		שוק התקשורת מחוץ לישראל - רגולציה

	+		שינויים טכנולוגיים
	+		מקטעי לויין
	+		תחרות
	+		סיכוני מטבע
			סיכונים ייחודיים לחברה
		+	פעילות באפריקה
		+	הכנסות ממספר מועט של לקוחות גדולים
+			סיכוני אשראי
	+		גבייה מלקוחות
+			איתנות טכנולוגית, אבטחת מידע וסייבר והגנת פרטיות
			סיכוני מאקרו
	+		שוק התקשורת
	+		אי יציבות פוליטית בשוקי החברה
	+		השפעת שינויים רגולטוריים על פעילות החברה
+			חבויות בגין אחריות

יצוין כי הערכת החברה לגבי גורמי הסיכון לעיל ובכלל זה מידת ההשפעה של גורמי הסיכון על החברה, הינם בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 המבוסס על מידע, הערכות ואומדנים של החברה למועד הדוח. השפעת התממשותו של גורם סיכון מסוים עשויה להשתנות מהותית מהערכתה של החברה, בין היתר, בשל גורמים שאינם בהכרח בשליטת החברה. כמו כן, לא ניתן להבטיח שמידת ההשפעה כאמור לא תשתנה או שההשפעה לא תהיה גדולה ממה שהחברה צופה. בדומה, החברה עשויה להיות חשופה בעתיד לגורמי סיכון נוספים.

תאריך: 27 במרץ 2025

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 2024



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

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוח הדירקטוריון לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

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 2024 (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 2024 (להלן: "הדוחות הכספיים").

החברה מציגה רווח, מציגה שיפור חזק בכל מדדי החברה, מציגה התקשרויות עם לקוחות מובילים חדשים וצבר הזמנות איתן לשנים הקרובות

- **רווחיות**: בשל גידול משמעותי בהכנסות, סיימה החברה את שנת 2024 ברווח נקי של כ- 1.8 מיליון דולר ארה"ב.

- **חיזוק צבר ההזמנות**: צבר ההוזים של החברה גדל משמעותית ועומד נכון למועד הדוח על כ- 67 מיליון דולר עד לשנת 2028.

- **שיפור משמעותי במבנה ההון והחוב של החברה**: בחודש פברואר 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ- 45 מיליון ש"ח. תמורת ההנפקה תיועד לקידום תהליכי הפיתוח העסקי של החברה, המשך קידום מנועי הצמיחה ופיתוח ההכנסות של החברה לשנים הקרובות, לרבות בדרך של עסקאות אסטרטגיות סינרגטיות לפעילותה של החברה, וכן לחיזוק צרכי ההון החוזר של החברה, לרבות חיזוק מבנה ההון ומערך שירות החוב של החברה. הנפקה זו, אשר הושלמה בהצלחה רבה, זכתה לביקושים גבוהים מצד שוק ההון הישראלי ומייצרת לחברה אופק צמיחה יציב לשנים הקרובות. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידית מיום 27 בפברואר 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-013617).

כמו כן, ביולי 2024 השלימה החברה מהלך מוצלח של הנפקת מניות בדרך של הצעת רכש חליפין לאגרות החוב להמרה (סדרה ג'). במסגרת ההצעה נקבע כי כל מי שיענה להצעה בגין כל 1 אג"ח לרכישה יקבל 1.75 מניות רגילות ו-6 אגורות. נענו להצעת הרכש מחזיקי אגרות חוב בהיקף כולל של 9,965,474.27 ע.נ., ובהתאם הנפיקה החברה כמות כוללת של 17,439,580 מניות רגילות וכן שילמה סך כולל של 597,928 ש"ח במצטבר, למחזיקים אשר נענו להצעה. לאחר ההנפקה, כמות אגרות החוב שנותרה במחזור, בניכוי אגרות חוב המוחזקות על ידי גילת טלקום בע"מ, חברת הבת של החברה (להלן: "חברת הבת" או "גילת"), הנה 25,987,270 ע.נ... לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידית מיום 23 ביולי 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-075867).

המהלך הוביל לקיטון משמעותי בנטל החוב של החברה אגב הפחתת הוצאות המימון, ולשחרור כספים אשר ישמשו את החברה לצרכי תמיכה באסטרטגיית הצמיחה שלה. כיום החברה הנה בעלת מבנה הון בריא וחזק, בשילוב עתודות מזומן משמעותיות. כמו כן, החברה מברכת על הצטרפות מחזיקים מוסדיים איכותיים קיימים

¹ גילת טלקום בע"מ, אי.פי. פלאנט נטוורקס בע"מ ("אי.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").

וחדשים כמשקיעי הון בחברה. הדבר מייצר לחברה פוטנציאל כניסה למדדי שוק מובילים אגב חיזוק ההון העצמי ושורת הרווח של החברה.

- **פעילות ה-ISP של החברה** צברה עד כה עשרות אלפי לקוחות פרטיים ועסקיים - תוך גיבוש התקשרויות עם חברות ענק במשק הישראלי במגזר העסקי. החברה ממשיכה להפוך 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. לפרטים נוספים והתפתחויות ראה סעיף 15 להלן.

הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ-81,065 לקוחות פרטיים של חברת תקשורת, וכן משרתת כיום כ-229 לקוחות עסקיים וכ-8,300 לקוחות פרטיים. ההכנסות מתחום הפעילות תקשורת ואינטרנט בישראל לשנת 2024 עמדו על כ-12,695 אלפי דולר לעומת סך של כ-7,194 אלפי דולר אשתקד.

חטיבת הממשלה של החברה מציגה תוצאות איכותיות וחזקות גם בשנת 2024, תוך הצגת הכנסות בהיקף של כ-36,949 אלפי דולר ארה"ב לשנת 2024 לעומת סך של כ-22,213 אלפי דולר אשתקד. 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).

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 לעניין עתידי שהתממשותו אינה ודאית ו/או אינו בשליטת החברה. המידע הצופה פני עתיד הכלול בדוח 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-29% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר עסקי גלובאלי"); (2) מגזר בטחוני וממשלתי - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ-53% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "מגזר בטחוני וממשלתי"); (3) מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל - הכנסות החברה מתחום זה היוו כ-18% מסך הכנסות החברה בתקופת הדוח (להלן: "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 ממשד 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- 81,065 לקוחות פרטיים של חברת תקשורת, וכן משרתת כיום כ- 229 לקוחות עסקיים וכ- 8,300 לקוחות פרטיים. החברה הקימה תוך זמן קצר תשתיות מתקדמות, חיבור לענן ושירותי ערך מוסף מתקדמים.

ההכנסות מתחום הפעילות תקשורת ואינטרנט בישראל בשנת 2024 עמדו על כ- 12,695 אלפי דולר לעומת סך של כ- 7,194 אלפי דולר בשנת 2023.

1.2 להלן תמצית הנתונים הכספיים המאוחדים המדווחים באלפי דולר:

2023	רבעון 1	רבעון 2	רבעון 3	רבעון 4	סה"כ 2024	
55,154	15,483	18,123	19,276	16,710	69,592	הכנסות
43,138	12,501	14,054	14,730	12,187	53,472	עלות ההכנסות
12,016	2,982	4,069	4,546	4,523	16,120	רווח גולמי
21.8%	19.3%	22.5%	23.6%	27.1%	23.2%	שיעור הרווח הגולמי
4,130	1,048	1,144	1,065	1,465	4,722	הוצאות מכירה ושיווק
5,708	1,555	1,598	1,870	1,426	6,449	הוצאות הנהלה וכלליות
2,178	379	1,327	1,611	1,632	4,949	רווח מפעולות רגילות
5,830	1,330	2,276	2,570	2,552	8,728	EBITDA ADJUSTED (*)
(1,234)	(674)	(603)	(487)	(1,253)	(3,017)	הוצאות מימון, נטו (**)
(229)	(80)	(50)	(59)	43	(146)	מיסים על הכנסה
715	(375)	674	1,065	422	1,786	רווח (הפסד) לתקופה

(*) מדד ה-EBITDA (רווח או הפסד תפעולי לפני מימון ומיסים ובנטרול פחת והפחתות) בנטרול השפעת תקן IFRS16 (סיווג חוזי חכירת לויין כחכירה וכתוצאה מכך רישום של הוצאות פחת בשוטף). מדד זה משקף את הרווחיות התזרימית מפעילות החברה והוא משמש את מקבלי החלטות בחברה. להערכת הנהלת החברה, מדד זה עשוי לתרום לקוראי הדוחות בנייתוח והבנת פעילות החברה.

ה-EBITDA לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 הסתכמה לסך של כ- 14,980 אלפי דולר. ה-EBITDA לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 הסתכמה לסך של כ- 9,547 אלפי דולר.

(**) הוצאות המימון כוללת הוצאות שיערוך של אופציות שקליות (כולל מרכיב ההמרה של אגרות חוב להמרה (סדרה ג')) שגרשו כהתחייבות בדוחות הכספיים של החברה (ולא בהון) מאחר ואופציות אלו הונפקו במטבע ש"ח השונה ממטבע הפעילות של החברה (דולר). האופציות נמדדות בשווי הוגן. לפיכך כל שינוי בשווי האופציות נוקף לדוח רווח והפסד במסגרת הוצאות המימון. היחס בין שונות מחיר המניה להיקפי הרווח הקטנים יחסית, גורר לעיתים השפעה מהותית על הדוחות. יש לציין שרכיב זה אינו מהווה הפסד כלכלי של החברה במובן שאין לחברה התחייבויות כספיות בגינה. להלן נתוני הרווח בניטרול השפעת שיערוך האופציות השיקליות:

2023	רבעון 1	רבעון 2	רבעון 3	רבעון 4	סה"כ 2024	
715	(375)	674	1,065	422	1,786	רווח (הפסד) לתקופה
293	239	103	(307)	430	465	בניטרול הוצאות (הכנסות) שיערוך אופציות
1,008	(136)	777	758	852	2,251	רווח (הפסד) לתקופה – NON GAAP

מדדי ה-NON GAAP, המובאים לעיל, מוצגים לצרכי נוחות קוראי הדוחות, על מנת להציג ניתוח כלכלי של תוצאות החברה בנטרול השפעות חשבונאיות שאינן כלכליות. כל נתוני ה-NON GAAP מבוארים כאמור לעיל.

1.3 תזרים חופשי של החברה:

2022	2023	2024	
10,099	8,718	10,586	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת
955	(167)	(186)	בנטרול הוצאות (הכנסות) מימון בפעילות השוטפת
(1,465)	(3,278)	(2,647)	בניכוי השקעות ברכוש קבוע ורכוש אחר
(8,710)	(4,705)	(8,415)	בניכוי תשלומי חכירות
880	568	(662)	סה"כ תזרים חופשי
-	-	1,810	הוצאות ששולמו מראש
880	568	1,148	סה"כ תזרים חופשי בנטרול הוצאות ששולמו מראש

החברה סיימה את השנה עם תזרים שלילי בסך של כ- 662 אלפי דולר בשל תשלום מראש ברבעון השני של השנה בסך של כ- 2.4 מיליון דולר (כ- 1.8 מיליון דולר הינו תשלום בגין 2025-2027), כחלק מעלויות עסקת וודאקום. בנטרול ההוצאות מראש כאמור התזרים החופשי הסתכם לסך של כ- 1.1 מיליון דולר.

1.4 פילוח הכנסות החברה לפי אזורים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024	
27,688	24,661	19,228	אפריקה
14,265	29,977	50,181	ישראל
1,044	516	183	אחרים
42,997	55,154	69,592	סה"כ

1.5 שיעור קיבולת פנויה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024		
שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	שעור קיבולת פנויה לשיווק	סך הקיבולת	
1.1%	792	1.3%	822	2.6%	672	Mhz
0%	1,881	0%	1,577	1.2%	3,325	Mbps
0%	1,495	0%	660	0%	1,700	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	
	31.12.2023	31.12.2024		
הגידול בהון העצמי לעומת ה-31 בדצמבר 2023 נובע בעיקר מהרווח לתקופה ומהנפקת הון במהלך השנה במסגרת הצעת רכש חליפין של אג"ח להמרה (סדרה ג').	11,438	15,843	הון עצמי	1.1
להסברים לגבי השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 1.2.3-1.2.1 להלן.	25,149	26,793	נכסים שוטפים	1.2
להסברים לגבי השינויים העיקריים ראו סעיף 4 להלן.	12,215	11,017	מזומנים ושווי מזומנים	1.2.1
הגידול ביתרת הלקוחות לעומת ה-31 בדצמבר 2023 נובע בעיקר מגידול בהיקפי הפעילות ללקוחות בתנאי תשלום ומעיתוי תשלום לקוחות.	10,320	11,871	לקוחות	1.2.2
הקיסון במלאי לעומת 31 בדצמבר 2023 נובע מניפוק מלאי שנמכר ללקוחות.	1,421	994	מלאי	1.2.3
הגידול ברכוש הקבוע לעומת ה-31 בדצמבר 2023 נובע בעיקר מהשקעות בציוד תקשורת, ומנגד הפחתה שוטפת.	4,599	5,223	רכוש קבוע	1.3
הגידול לעומת ה-31 בדצמבר 2023 נובע מחוזים חדשים שנרשמו כנכס בגין זכות שימוש (בעיקר בעקבות חידוש החוזה עם וודאקום ב-DRC), מנגד הפחתה שוטפת בתקופה.	7,541	23,856	נכסים בגין זכות שימוש	1.4
הקיסון לעומת ה-31 בדצמבר 2023 נובע מהפחתה שוטפת בתקופה	8,834	8,007	רכוש אחר	1.5
להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 1.6.7-1.6.1 להלן.	25,506	36,485	התחייבויות שוטפות	1.6
החל מיום 1 בינואר 2024 אג"ח להמרה (סדרה ג') מסווגות כולן לזמן הקצר, בהתאם לתיקון ל-IAS1 (ראה באור 3 בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה) (*). הקיסון לעומת 31 בדצמבר 2023 נובע מפירעונות בהתאם ללוח הסילוקין של החברה ומהמרת אג"ח להון במסגרת הצעת רכש חליפין.	9,972 (*)	6,081	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ג')	1.6.1
הגידול לעומת 31 בדצמבר 2023 נובע בעיקר מגידול בגין חכירות חדשות שנוספו בשנה השוטפת.	1,832	9,016	חלויות שוטפות בגין חכירה מימונית	1.6.2
הגידול לעומת ה-31 בדצמבר 2023 נובע מהלוואה חדשה שהתקבלה ברבעון האחרון של השנה.	-	625	חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך	1.6.3
הקיסון לעומת ה-31 בדצמבר 2023 נובע בעיקר מתשלומים.	18,247	16,752	ספקים ונותני שירותים	1.6.4
הקיסון לעומת ה-31 בדצמבר 2023 הינו בהתאם ללוח הסילוקין של הלוואה.	388	324	הלוואה בערבות המדינה	1.6.5
הגידול לעומת ה-31 בדצמבר 2023 נובע משינויים בשווי ההוגן של כתבי האופציה, בעיקר בשל עלייה במחיר המניה של החברה.	76	129	התחייבות בגין כתבי אופציות להנהלה	1.6.6
הגידול לעומת ה-31 בדצמבר 2023 נובע משינויים בשווי ההוגן של כתבי האופציה, בעיקר בשל עלייה במחיר המניה של החברה.	196	483	התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')	1.6.7
להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח פרטני בסעיפים 1.7.3-1.7.1 להלן.	9,344	12,998	התחייבויות לא שוטפות	1.7
הגידול לעומת ה-31 בדצמבר 2023 נובע מחכירות חדשות במהלך השנה, ומנגד קיסון מהתקדמות במרוצת התשלומים וסיומי חוזים.	933	11,557	התחייבות בגין חכירה מימונית	1.7.1
הגידול לעומת ה-31 בדצמבר 2023 נובע מהלוואה חדשה שהתקבלה ברבעון האחרון של השנה.	-	1,441	הלוואה לזמן ארוך	1.7.2

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	תקופת הדיווח		הסעיף בדוח	
	31.12.2023	31.12.2024		
הקיטון לעומת ה-31 בדצמבר 2023 הינו בהתאם ללוח הסילוקין של ההלוואה.	291	-	הלוואה בערבות המדינה	1.7.3.

(*) יישום למפרע – בעקבות יישום לראשונה של תיקון IAS 1 "הצגת דוחות כספיים" (בדבר סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות)

2. תוצאות הפעילות העסקית

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	2022	2023	2024	הסעיף בדוח
להסברים אודות השינויים העיקריים ראו ניתוח מפורט בסעיפים 3.1-3.3 להלן.	42,997	55,154	69,592	2.1 הכנסות
הגידול בעלות ההכנסות לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מהגידול בהיקפי הפעילות בתחום הממשלתי בטחוני ומכניסה לתחום קישוריות האינטרנט בישראל.	32,502	43,138	53,472	2.2 עלות ההכנסות
-	10,495	12,016	16,120	2.3 רווח גולמי
הגידול בשיעור הרווח הגולמי לעומת שנת 2023 נובע בעיקר מפיתוח שירותי ה-ISP במגזר העסקי והפרטי ומגידול ברווח במגזר הממשלתי בטחוני. הקיטון בשיעור הרווח הגולמי לעומת שנת 2022 נבע בעיקר מכניסה לשוק האינטרנט הפרטי.	24.4%	21.8%	23.2%	2.4 שיעור הרווח הגולמי
הגידול לעומת שנה קודמת נבע בעיקר מעמלות סוכנים בהתאם לגידול במכירות (ובעיקר בעקבות חידוש עסקת וודאקום ב-DRC), וכן מגידול בהוצאות השכירות ואחזקת המשרד. הקיטון לעומת שנת 2022 נבע בעיקר מקיטון בהוצאות השכר וחובות מסופקים.	11,994	9,838	11,171	2.5 הוצאות מכירה ושיווק, הנהלה וכלליות
ה-EBITDA בשנת 2024 הסתכמה לסך של כ-14,980 אלפי דולר לעומת סך של כ-9,547 אלפי דולר וכ-10,281 אלפי דולר בשנת 2023 ובשנת 2022, בהתאמה. יצוין כי ה-EBITDA לשנת 2024 בנטרול השפעת IFRS16 הסתכמה לסך של כ-8,728 אלפי דולר לעומת סך של כ-5,830 אלפי דולר וכ-3,005 אלפי דולר, בשנת 2023 ובשנת 2022, בהתאמה.	(1,499)	2,178	4,949	2.6 רווח (הפסד) מפעולות רגילות
הוצאות המימון כוללות בעיקר הוצאות מימון בגין חכירות מימוניות, שערך התחייבות בגין אופציות, הוצאות ריבית בגין אגרות חוב להמרה (סדרה ג') ושינויים הנובעים מהפרשי שער. הגידול לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מגידול בהתחייבות בגין חכירה מימונית ומשיעורך התחייבות בגין אופציות.	(2,197)	(1,234)	(3,017)	2.7 הוצאות מימון, נטו
הקיטון בהוצאות מיסים על הכנסה לעומת שנת 2023 ולעומת שנת 2022 נבע מיצירת מיסים נדחים בגין הפרשים זמניים הניתנים לניכוי, מנגד היו הוצאות מיסים בגין שנים קודמות (ניכוי מס במקור מלקוחות).	(368)	(229)	(146)	2.8 מיסים על הכנסה
ראו פירוט לעיל.	(4,064)	715	1,786	2.9 רווח (הפסד) לתקופה

3. מגזרי פעילות

3.1. מגזר עסקי גלובאלי

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	2022	2023	2024	
הכנסות המגזר	27,346	25,747	19,948	הכנסות המגזר
הקיטון בהכנסות בתחום זה לעומת שנים קודמות נובע מירידה בהיקפי הפעילות בתעשיית הלוויין המסורתי באפריקה.				
הוצאות המגזר	(21,851)	(20,266)	(16,404)	הוצאות המגזר
הקיטון בעלויות המגזר לעומת שנים קודמות הינו בעקבות התייעלות וירידה בהכנסות כמפורט לעיל.				
רווח המגזר	5,495	5,481	3,544	רווח המגזר
ראה לעיל.				

3.2. מגזר ממשלתי בטחוני

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	2022	2023	2024	
הכנסות המגזר	14,771	22,213	36,949	הכנסות המגזר
הגידול בהכנסות בתחום זה לעומת השנים הקודמות נבע בעיקר מגידול בהכנסות שירות ומהכנסות ציוד חד פעמיות, בין היתר בשל פרוץ המלחמה והגידול בביקושים לשירותים ומוצרים בתחום הבטחוני.				
הוצאות המגזר	(10,582)	(16,348)	(26,551)	הוצאות המגזר
הגידול בעלויות המגזר לעומת שנים קודמות נובע מהגידול בהיקפי הפעילות בשוטף השירות ובמכירות ציוד, בעיקר בשל מלחמת חרבות ברזל.				
רווח המגזר	4,189	5,865	10,398	רווח המגזר
ראה לעיל.				

3.3. מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	2022	2023	2024	
הכנסות המגזר	881	7,194	12,695	הכנסות המגזר
הגידול בהכנסות לעומת שנים קודמות נבע מכניסה לתחום קישוריות האינטרנט (ISP) ושירותי ענן מתקדמים בישראל. ברבעון השני של שנת 2023 השיקה החברה את שירותיה בתחום האינטרנט בישראל במגזר הפרטי.				
במסגרת הפעילות בתחום זה, התקשרה החברה עם חברת תקשורת מובילה (להלן: "הלקוח") בהסכם לאספקת מערך ISP ושירותים נלווים כולל רכיב של קווי אינטרנט עד סוף 2025. החל מחודש ספטמבר 2024 התקשר הלקוח ישירות מול בזק לרכישת קווי תשתית האינטרנט, ובהתאם לכך החל מחודש זה לא רשמה החברה הכנסות והוצאות בגין רכיב זה, ללא השפעה על הרווח.				
הוצאות המגזר	(1,223)	(7,612)	(12,732)	הוצאות המגזר
הגידול בעלויות המגזר לעומת שנים קודמות נובע מכניסה לתחום האינטרנט החל משנת 2022 ובהתאם לגידול בהיקפי הפעילות של המגזר.				
הפסד המגזר	(342)	(418)	(37)	הפסד המגזר
הקיטון בהפסד לעומת שנים קודמות נובע מגידול בהיקפי הפעילות בשוק העסקי והפרטי.				

4. נזילות ומקורות מימון

הסברי הדירקטוריון לשינויים בין התקופות	2022	2023	2024		
הגידול בתזרים המזומנים מפעילות שוטפת לעומת שנים קודמות נבע בעיקר מגידול ברווח ומרישום של חוזי חכירה.	10,099	8,718	10,586	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת	4.1
הגידול בתזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה בשנת 2024 לעומת תזרים שנבע מפעילות השקעה בשנת 2023 נבע בעיקר מפירעון של פקדון לזמן קצר בשנת 2023. הקיטון בתזרים ששימש לפעילות השקעה בשנת 2024 לעומת שנת 2022 נבע בעיקר מהפקדה לפיקדון בשנת 2022, מנגד גידול בהשקעה ברכוש קבוע, בעיקר בעקבות חידוש חוזה עם וודקום ב-DRC.	(3,726)	594	(2,647)	תזרים מזומנים מפעילות (לפעילות) השקעה	4.2
הגידול בתזרים ששימש לפעילות מימון לעומת שנת 2023 נבע בעיקר מגידול בתשלומים בגין חוזי חכירה ומגידול בגין תשלומי אג"ח להמרה (סדרה ג'). כמו כן, במהלך שנת 2023 בוצעה הנפקה הונית. הקיטון בתזרים ששימש לפעילות מימון לעומת שנת 2022 נבע בעיקר מקיטון בתשלומים של חוזי חכירה וסיום פירעון אג"ח ב'. כמו כן, במהלך שנת 2023 בוצעה הנפקה הונית.	(14,640)	(7,459)	(8,977)	תזרים מזומנים לפעילות מימון	4.3

4.1. הגרעון בהון החוזר של החברה לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024 עומד על כ- 9,692 אלפי דולר. יצוין כי הגרעון בהון החוזר נובע בעיקר מסיווג כל אגרות החוב להמרה (סדרה ג') לזמן קצר, בהתאם לתיקון לתקן בינלאומי IAS1 שנכנס לתוקף ביום 1 בינואר 2024.

4.2. היקפו הממוצע של אשראי מספקים לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024 עומד על כ- 19,154 אלפי דולר.

4.3. היקפו הממוצע של אשראי ללקוחות לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024 עומד על כ- 15,615 אלפי דולר.

החל מיום 7 באוקטובר 2023, מצויה מדינת ישראל במצב של מלחמה באזור רצועת עזה ובזירות נוספות (להלן: "המלחמה"). מצב המלחמה יוצר השפעות שונות על החברה הבאות לידי ביטוי, בין היתר בגידול מסוים 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 ועוקבת 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 לרבות השפעות המלחמה על החברה 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.

5. גילוי ייעודי לעניין ההון החוזר של החברה

הרווח לשנת 2024 הסתכם לסך של כ-1,786 אלפי דולר. נכון ליום 31 בדצמבר 2024, לחברה גירעון בהון חוזר בסך של כ-9,484 אלפי דולר בדוחות המאוחדים והון חוזר חיובי בסך של כ-5,370 אלפי דולר בדוחות הסולו ליום 31 בדצמבר 2024.

נכון למועד פרסום הדוח ומועד הדוח, לחברה תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת בדוחותיה הכספיים המאוחדים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024, ותזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת בדוחותיה הכספיים הנפרדים (סולו) ליום 31 בדצמבר 2024.

במהלך חודש יולי 2024 השלימה החברה מהלך משמעותי לקיטון החוב וטיוב מבנה ההון, תוך ביצוע הצעת רכש

חליפין והצעה למחזיקי אגרות החוב להמרה (סדרה ג') מניות ורכיב מזומן. במסגרת הצעת רכש חליפין שפרסמה החברה, כל מי שנענה להצעה בגין כל 1 אג"ח לרכישה קיבל 1.75 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת ו- 6 אג" המשקף יחס החלפה של 1.0708. במסגרת ההצעה נענו 9,965,474 מחזיקי אגרות חוב להמרה (סדרה ג') ע.נ. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידי מיום 23 ביולי 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-075867).

עסקה זו, אפשרה שיתוף של מחזיקים קיימים וחדשים בפוטנציאל הצמיחה של החברה באמצעות אחזקה במניות ואופציות המשקפות הזדמנות ואופק עסקי משמעותי. במקביל, מבנה העסקה מאפשר לחברה קיטון משמעותי של החוב, טיוב איכותי של מבנה ההון של החברה, והקטנה משמעותית של רמות המימון של החברה, תוך בניית פוטנציאל מימוני לצרכי השקעות עתידיות עבור חוזים חדשים, ככל והחברה תידרש לכך בעתיד.

ביום 27 במרץ 2025, 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.

הערכת החברה בדבר יכולתה לעמוד בהתחייבויותיה הקיימות והצפויות בהגיע מועד קיומן בתקופת התזרים החזוי הינה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה ושאינן החברה יכולה לצפותן במועד זה, ובכלל זאת התפתחויות בסביבה הכללית, לרבות מצב השוק, הרגולציה ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה והמפורטים בין היתר בסעיף גורמי הסיכון בפרק א' המצורף לדוח התקופתי.

להלן עיקרי דיון הדירקטוריון:

במהלך השנה האחרונה ועד למועד פרסום דוח זה, הושלם מהלך משמעותי לטיוב מבנה ההון של החברה, אשר כלל:

א. **שיפור משמעותי במבנה ההון והחוב של החברה:** בחודש פברואר 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ- 45 מיליון ש"ח. תמורת ההנפקה תיועד לקידום תהליכי הפיתוח העסקי של החברה, המשך קידום מנועי הצמיחה ופיתוח ההכנסות של החברה לשנים הקרובות, לרבות בדרך של עסקאות אסטרטגיות סינרגטיות לפעילותה של החברה, וכן לחיזוק צרכי ההון החוזר של החברה, לרבות חיזוק מבנה ההון ומערך שירות החוב של החברה. הנפקה זו, אשר הושלמה בהצלחה רבה, זכתה לביקושים גבוהים מצד שוק ההון הישראלי ומייצרת לחברה אופק צמיחה יציב לשנים הקרובות. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידי מיום 27 בפברואר 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-013617).

ב. כמו כן, ביום 23 ביולי 2024, השלימה החברה מהלך מוצלח של הנפקת מניות בדרך של הצעת רכש חליפין לאגרות החוב להמרה (סדרה ג'). במסגרת ההצעה נקבע כי כל מי שנענה להצעה בגין כל 1 אג"ח לרכישה יקבל 1.75 מניות

רגילות ו-6 אגורות. נענו להצעת הרכש מחזיקי אגרות חוב בהיקף כולל של 9,965,474.27 ע.ג., ובהתאם הנפיקה החברה כמות כוללת של 17,439,580 מניות רגילות וכן שילמה סך כולל של 597,928 ש"ח במצטבר, למחזיקים אשר נענו להצעה. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מידי מיום 23 ביולי 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-075867).

ג. 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).

ד. 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 רכישות עצמיות של אגרות חוב להמרה (סדרה ג'), פירעון הלוואות, חתימת עסקאות וכן הנפקות הון, אשר בין היתר, הזרימו הון לחברה ושיפרו את מבנה עלויות המימון של החברה.

בנוסף, השיקה החברה זרוע פעילות חדשה, אשר משמשת מנוף להכנסות עתידיות. מהלך זה חיזק משמעותית את מעמדה של החברה בשוק במהלך השנה החולפת. להלן תיאור עיקרי ההתקשרויות המהותיות בתחום עד כה:

א. 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 לתקופה נוספת של שנה וחצי עם הלקוח, וזאת עד ליום 31 בדצמבר 2025 בהיקף כספי תלוי לקוחות, אשר להערכת החברה לא יפחת מההיקף של ההתקשרות הנוכחית. לפרטים נוספים ראו דיווחים מידיים מיום 13 ביוני 2022 ומיום 10 בספטמבר 2023 (מס' אסמכתאות: 2022-01-072697 ו-2023-01-085222, בהתאמה).

במקביל, הסכימו הצדדים במהלך חודש נובמבר 2024 כי התשלום החודשי בגין רכיב קווי האינטרנט אותם רוכשת החברה מבזק לצרכי ההתקשרות עם חברת התקשורת, ישולם במישרין בעתיד על ידי חברת התקשורת לבזק גב אל גב כאשר יתר רכיבי ההתקשרות ימשיכו להיות משולמים ישירות לחברה. יובהר כי מדובר על עדכון רישומי טכני אשר אינו משפיע על מהות העסקה ו/או רווחיותה/שורת הרווח, אלא משפיע רק רישומית על רישום ההכנסות מן הלקוח.

ב. ביום 6 בנובמבר 2023, דיווחה החברה על התקשרותה של גילת עם טמרס טלקום בע"מ (להלן: "טמרס"), בהסכם לשיתוף פעולה למתן שירותי תקשורת לקבוצת קמעונאות גדולה בישראל, בעלת מאות סניפים ברחבי ישראל (להלן: "קבוצת הקמעונאות"), אשר לפיו תשמש גילת 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 מידי מיום 6 בנובמבר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-121821).

הערכת החברה לעניין היקף ההתקשרות עם הלקוח והפוטנציאל הכלכלי מהעסקה עם קבוצת הקמעונאות 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 הכללית, לרבות מצב השוק ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה והמפורטים בין היתר בסעיף גורמי הסיכון בפרק א' המצורף לדוח התקופתי לשנת 2024.

הפעילות מספקת כיום אינטרנט לכ-81,065 לקוחות פרטיים של חברת תקשורת, וכן משרתת כיום כ-229 לקוחות עסקיים וכ-8,300 לקוחות פרטיים. החברה הקימה תוך זמן קצר תשתיות מתקדמות, חיבור לענן ושירותי ערך מוסף מתקדמים. צבר ההכנסות של הפעילות של החברה בפעילות זו עומד נכון למועד הדוח על כ-3.2 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, לרבות 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 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.

2. לחברה עומדות מסגרות אשראי מקיפות שהועמדו לטובתה מצד תאגיד בנקאי ישראלי מוביל המשמשות לצרכיה השוטפים וצרכי הפיתוח העסקי. כמו כן, לחברה קיים תשקיף מדף בתוקף ונגישות לשוק ההון, אשר באה לידי ביטוי במספר גיוסים במהלך השנים האחרונות. 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' המצורף לדוח התקופתי לשנת 2024.

כמו כן, יצוינו ההיבטים הבאים ביחס להון החוזר של החברה:

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

(2) כתוצאה ממהלכים אסטרטגיים שביצעה החברה – במהלך השנים 2023-2024, חוותה חטיבת ה-Government של החברה עלייה בקצב ההזמנות, וסך ההכנסות מחטיבה זו בשנת 2024 כולה עמד על כ-36,949 אלפי דולר ארה"ב. לחטיבה זו צבר הכנסות איתן לשנת 2025.

(3) עסקת וודאקום חודשה לשלוש שנים נוספות בהיקף של כ-45 מיליון דולר ארה"ב, תוך חיזוק משמעותי של צבר ההזמנות של החברה. לפרטים נוספים בדבר עסקת וודאקום ראו דיווח מידי מיום 26 במאי 2024 (מס' אסמכתה: 2024-01-051418).

(4) נכון למועד פרסום הדוח, לחברה צבר חוזים בהיקף של כ-61 מיליון דולר עד לשנת 2028, וכן הינה מצויה במו"מ לחידוש התקשרויות וחתימה על עסקאות נוספות, אשר צפויות לשפר, ככל שתחתמנה, את צבר החוזים של החברה.

(5) ביום 18 ביולי 2024, החברה דיווחה על התקשרותה עם לקוח ישראלי במספר הזמנות לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף כולל של כ-6,260,000 ש"ח לתקופה של שלושה חודשים. ביום 13 באוקטובר 2024, דיווחה החברה כי עסקה זו חודשה בתנאים זהים לשלושה חודשים נוספים בתמורה לסך של 6,368,000 ש"ח. התשלום יתפרס על פני תקופת ההתקשרות. כמו כן, על פי תנאי ההתקשרות ללקוח עומדת אופציה לחדש את ההתקשרות עד לשתי תקופות נפרדות נוספות בנות שלושה חודשים כל אחת, בהיקפים כספיים זהים לתקופת ההתקשרות המקורית, בכפוף להודעה מוקדמת וזמינות הקיבולת. קרי, מימוש תקופות האופציות, ככל ותמומשנה, מגלם פוטנציאל כספי נוסף מעבר לאמור לעיל בהיקף של עד כ-

12,520,000 ש"ח (וזאת מעבר לתשלום בגין תקופת ההסכם המקורית ותקופת האופציה הראשונה)² לפרטים נוספים ראו דיווחים מיידיים מיום 18 ביולי 2024 ומיום 13 באוקטובר 2024 (מס' אסמכתאות: 2024-01-074262 ו-2024-01-610127, בהתאמה).

בנוסף, החברה דיווחה ביום 17 ביולי 2024, על התקשרותה עם לקוח ישראלי במספר הזמנות לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף כולל של כ- 5,500,000 ש"ח לתקופה של ששת החודשים העוקבים מיום הדיווח. התשלום יתפרס על פני תקופת ההתקשרות. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 17 ביולי 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-073701).

(6) 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).

(7) ביום 29 בדצמבר 2024, 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 חמש שנים, בהיקף של עד 36,500,000 ש"ח (להלן בסעיף זה: "עסקת המסגרת" ו-"היקף המסגרת", בהתאמה), החל מחודש ינואר 2025. עסקת המסגרת החדשה מהווה חידוש של עסקת מסגרת קודמת בהיקף דומה, אשר נוצלה במלואה ב-3 השנים האחרונות, באופן המצביע לדעת החברה על יציבות הפעילות, צרכי הלקוח הגבוהים ומערכת היחסים העסקית האיכותית השוררת בין הצדדים. עסקת המסגרת החדשה הנה בהיקף משמעותי מאוד וכוללת הרחבה של סל המוצרים והשירותים הנדרשים על ידי הלקוח. יובהר כי הלקוח אינו מחויב לרכוש ו/או להזמין ציוד ו/או שירותים בפועל על פי עסקת המסגרת (הן החדשה והן הקודמת), וכל הזמנה תהא מותנית בצרכי הלקוח. יחד עם זאת, בשים לב להיקפי ההזמנות והצריכה על ידי הלקוח במהלך השנים האחרונות, סבורה החברה כי קיימת היתכנות גבוהה, לניצול המסגרת, ברובה המוחלט, לכל הפחות. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 29 בדצמבר 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-627746).

(8) ביום 19 ביוני 2024, דיווחה החברה על זכייתה במכרז לאספקת ציוד תקשורת לוויינית ללקוח ממשלתי ישראלי בהיקף של כ-9 מיליון ש"ח, כאשר האספקה והתשלום יחולו במהלך 2024. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 19 ביוני 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-062340).

(9) מיום 30 במאי 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-054562). נכון למועד זה, החוב הפתוח לאינטלסאט עומד על סך של כ- 4.4 מיליון דולר ארה"ב, באופן המהווה חלק ממהלך העסקים השוטף מול אינטלסאט, כאשר הצדדים מעת לעת מתדיינים על היקף החוב. ההסכם האחרון מול אינטלסאט, כמפורט לעיל, מצביע על

מערכת היחסים ההדוקה והאיכותית בין החברות, ואין חשש בדבר העמדת החוב לפירעון.

(10) ביום 4 ביוני 2024, דיווחה החברה על התקשרות עם לקוח ממשלתי גדול בחו"ל לאספקת ציוד ושירותי תקשורת לוויינית בהיקף של כ-4,400,000 ש"ח לתקופה של 12 חודשים. ההתקשרות כוללת אופציה לרכש נוסף, בכפוף להסכמות הצדדים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 4 ביוני 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-058593).

(11) 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 ניידת. 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).

(12) 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 סופקו ויסופקו עד 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).

(13) החברה דיווחה ביום 26 נובמבר 2023 על קבלת הזמנות מלקוח בישראל לאספקת שירותי תקשורת לווייני 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).

(14) 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 להמרה (סדרה ג') תשלומי ריבית בסך כולל של כ-442 אלפי דולר ותשלומי קרן בסך כולל של כ-6.4 מיליון דולר. 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' המצורף לדוח התקופתי לשנת 2024.

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 בשוקי התקשורת במדינות היעד של החברה

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

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

5.1.2 שינויים טכנולוגיים בתחום התקשורת

החברה מקפידה להתעדכן באופן שוטף אודות חידושים טכנולוגיים בתחום התקשורת, בין היתר, באמצעות קבלת אינפורמציה כתובה, שליחת עובדים מרכזיים לקורסים ולכנסים (בעיקר בחו"ל), תוך תקשורת רצופה עם הספקים בתחום לגבי חידושים טכנולוגיים.

5.1.3 אי יציבות פוליטית בשוקי היעד וסיכונים פוליטיים

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

5.1.4 חשיפה לאפריקה

לחברה פעילות במספר מדינות שונות באפריקה, כגון: DRC, אוגנדה, גאנה, צ'אד 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, אג"ח ג' שהונפקו בחודש יוני 2021 ואג"ח ד' שהונפק לאחרונה. 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 פורוורד מוגן בסכום של מיליון ש"ח לחודש עד לסוף חודש דצמבר 2025.

6. נתונים בדבר נכסים והתחייבויות של הקבוצה לפי מטבעות ובסיסי הצמדה ליום 31 בדצמבר 2024

ערך בספרים ליום 31 בדצמבר 2024 (באלפי דולר)				
סך הכל	פריטים לא כספיים	שקלים חדשים ללא הצמדה	שקלים חדשים בהצמדה למדד	דולר או בהצמדה לו
נכסים				
נכסים שוטפים				
11,017	-	9,758	-	1,259
78	-	78	-	-
11,871	-	1,173	-	10,698
2,788	1,238	323	-	1,227
994	994	-	-	-
45	-	23	-	22
נכסים לא שוטפים				
1,181	1,181	-	-	-
208	208	-	-	-
58	-	58	-	-
5,223	5,223	-	-	-
23,856	23,856	-	-	-
8,007	8,007	-	-	-
65,326	40,707	11,412	-	13,207
התחייבויות והון עצמי				
התחייבויות שוטפות				
6,081	-	6,081	-	-
9,016	-	468	-	8,548
625	-	625	-	-
324	-	324	-	-
16,752	-	2,213	-	14,539
2,792	915	1,740	-	137
283	-	6	-	277
129	-	129	-	-
483	-	483	-	-
התחייבויות לא שוטפות				
1,441	-	1,441	-	-
11,557	-	1,146	-	10,411
15,843	15,843	-	-	-
65,326	16,758	14,656	-	33,912

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 יותרו קבועים:

מבחן רגישות לשינויים בשער הדולר					
רווח (הפסד) מהשינויים		31 בדצמבר, 2024	רווח (הפסד) מהשינויים		המכשיר הרגיש ביחס לשינויים
ירידה של 2%	ירידה של 1%		עליה של 2.5%	עליה של 5%	
(124)	(61)	6,081	148	290	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, הרן לבאות ובינה רזינובסקי סנקר. 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 ומידיים) (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 המצומצם.

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](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 2024 ועד למועד פרסום הדוח לרבעון השלישי לשנת 2024, ראו סעיף 15 לדוח הדירקטוריון של החברה לרבעונים הראשון, השני והשלישי לשנת 2024 אשר

פורסמו בימים 28 במאי 2024, 22 באוגוסט 2024 ו-27 בנובמבר 2024 (מס' אסמכתאות: 2023-01-057441, 2023-01-099564 ו-2023-01-108655, בהתאמה).

15.2. חתימת הסכם אסטרטגי לרכישת זכות שימוש בתשתית הסיבים של בזק, המגלם הפחתה בעלות

הסיטונאית לקו BSA על סיבים ומיצוב יכולותיה האסטרטגיות של החברה בשוק האינטרנט

בהמשך להודעת החברה מיום 21 בנובמבר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-617453), ובהמשך לשורת פעולות נרחבות אשר ביצעה החברה לשם מיצוב חדירתה האסטרטגית לשוק האינטרנט בישראל מול חברות התקשורת המקומיות, דיווחה החברה ביום 15 בדצמבר 2024, על הצלחה בחתימת הסכם ארוך טווח עם בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ (להלן: "ההסכם" ו-"בזק", בהתאמה), באופן המשקף הפחתה במחיר אותו תשלם החברה תחת ההסכם ביחס למחירי השוק הסיטונאי של שירות BSA על סיבים.

ההסכם, כמתואר להלן, קובע עלות חד פעמית של כ-4,890 ש"ח לזכות שימוש בקו ל-15 שנה. ההסכם, מאפשר צמיחה ארוכת טווח בפעילות בתחום ה-ISP, מהווה חיזוק משמעותי של המודל העסקי של החברה בתחום והבאת בשורה משמעותית לצרכן הישראלי באמצעות הצעת ערך חדשה ומתקדמת למשקי הבית.

ההסכם מהווה נדבך חשוב בתוכנית האסטרטגית של החברה, בחתימתו עומדת החברה ביעד התוכנית העסקית של מגזר התקשורת והאינטרנט בישראל, ומבצרת את מעמדה והיכולת התחרותית שלה בשוק התקשורת הישראלי.

להלן עיקרי ההסכם:

ההסכם דומה במהותו להסכם ה-IRU בין בזק ופרטנר תקשורת בע"מ, שנחתם ביום 21 בדצמבר 2022, כפי שתוקן ביום 12 בספטמבר 2024, בגין שירותים דומים (להלן: "הסכם בזק-פרטנר").³ ההסכם נחתם באמצעות חברת הבת.

במסגרת ההסכם, רוכשת חברת הבת זכות שימוש בלתי הדירה (IRU - irrevocable right of use) לתקופה קצובה של 15 שנים עבור 18 אלפי קווי תשתית, שתקופתה תחל עם תחילת כל פעימה, כפי שמפורט להלן (להלן: "תקופת ההסכם הראשונה" ו-"קווים", בהתאמה).

ההסכם מתייחס לקווים של עד 1 גסל"ש (1,000 מגה סיביות לשנייה), וכן מאפשר לחברת הבת לשדרג את הקווים לקצבים מהירים יותר כשיעור משתנה על פני התקופה, חלקם ללא תוספת עלות ומעבר לכך בדמי שדרוג ידועים מראש. כמו כן, ההסכם מכיל מנגנון הגנת מחיר הנגזר ממחיר הקו הקבוע בתקנות התקשורת (בזק ושידורים) (שימוש ברשת בזק ציבורית של מפ"א), תשע"ה-2014, כפי שיהא, החל משנת 2028.

בהתאם להסכם, זכות השימוש בקווים נפרסת לשלוש (3) פעימות (ומנות), כמפורט להלן:

(א) בפעימה הראשונה, זכות השימוש הינה עבור 8,000 קווים, שתחל ביום 1 בינואר 2025 ותקופתה הקצובה תסתיים ביום 1 בינואר 2040;

³ לצורך הנוחיות בלבד, לפרטים בקשר עם הסכם בזק-פרטנר ראו סעיף 23.9 בפרק א' המצורף לדוח השנתי לשנת 2023 של פרטנר חברת תקשורת בע"מ (להלן: "פרטנר"), שפורסם ביום 11 במרץ 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-021202); לפרטים בקשר עם התיקון להסכם בזק-פרטנר, ראו סעיף 23 כחלק מעדכון פרק א' לדוח השנתי המצורף לדוח הרבעוני לרבעון השלישי לשנת 2024, שפורסם על ידי פרטנר ביום 13 בנובמבר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-615595).

(ב) בפעימה השנייה, זכות שימוש עבור 5,000 קווים, שנפרסים למועדים ולארבע מנות שוות, שהמנה הראשונה תחל ביום 1 באפריל 2025 עבור 1,250 קווים (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 באפריל 2040), ובהתאמה, המנה האחרונה של הפעימה השנייה תחל ביום 1 בינואר 2026 (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 בינואר 2041);

(ג) בפעימה השלישית, זכות שימוש עבור 5,000 קווים, שנפרסים למועדים ולארבע מנות שוות, שהמנה הראשונה תחל ביום 1 באפריל 2026 עבור 1,250 קווים (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 באפריל 2041), ובהתאמה, המנה האחרונה של הפעימה השלישית תחל ביום 1 בינואר 2027 (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 בינואר 2042).

לחברת הבת עומדת אפשרות להקדמת מועדים הן לעניין זכות השימוש בקווים והן לעניין התשלום בגין. היקפי הפעילות תואמים להערכת החברה את כושר הגיוס העתידי של לקוחותיה הנסמכת, בין היתר, על קצב הגיוס עד כה. בהתאם, מעריכה החברה כי יכולת ניצול הקווים שלה תהא מיטבית, תוך פוטנציאל גידול משמעותי.

התמורה הכוללת שתשלם חברת הבת עבור זכות השימוש בתקופת ההסכם הראשונה עומדת על כ-88.02 מיליון ש"ח בתוספת מע"מ, כאשר התמורה תשולם באופן הבא: (א) 39.12 מיליון ש"ח בתוספת מע"מ עם תחילת הפעימה הראשונה; (ב) 24.45 מיליון ש"ח, עבור כל אחת מהפעילות, השנייה והשלישית, מחולקים ל-4 תשלומים שווים בתוספת 50% הפרשי הצמדה, שישולמו, לפי העניין, עם תחילת כל מנה של פעימה, ובהתאם לתנאים הקבועים בהסכם (להלן: "התמורה" ו-"סכום פעימה", בהתאם).

בהתאם להסכם, לחברת הבת עומדת האפשרות לפרוס כל סכום פעימה על פני עשרה תשלומים שנתיים בתוספת ריבית על הקרן הבלתי מסולקת בשיעור השווה לתשואת אג"ח שקלית של בזק במח"מ הרלבנטי (או ממוצע משוקלל של אג"ח כאמור) בחישוב שנתי כפי שהיה ידוע במועד זכות השימוש בקווים באותה פעימה. על אף האמור, הריבית בגין פריסת הפעימה הראשונה, ככל ותמומש, תהא בשיעור של 5% לשנה השווה בקירוב לתשואת אג"ח שקלית של בזק במח"מ הרלוונטי כפי שהיה ידוע ביום 25.11.2024.

בנוסף, חברת הבת תשלם דמי תפעול ותחזוקה שנתיים, בתשלום רבעוני, בשיעור של 4% מהתמורה, בתוספת 50% מהפרשי הצמדה לפי התנאים הקבועים בהסכם, בגין כלל הקווים לגביהם ניתנה לה זכות שימוש עד לאותה שנה.

לחברת הבת ניתנה אופציה לרכוש זכות שימוש עבור עשרת אלפים קווים נוספים, באותם תנאים, תמורות ודמי תפעול ותחזוקה, במהלך תקופת ההסכם הראשונה וכן אופציה להארכת תקופת זכות השימוש לשתי תקופות נוספות של 5 שנים כל אחת, מעבר לתקופת ההסכם הראשונה (ובסך הכל 25 שנים עבור כל פעימה ומנה), בעלות קווים פחותה מזו שבתקופת ההסכם הראשונה.

המידע האמור לעיל באשר להערכות החברה וחברת הבת בקשר לגיוס צבר הלקוחות הנדרשים לצורך כיסוי העלות בגין השימוש בקווי התשתית, בהתאם לפעילות והמנות שתוארו לעיל, לעמידתה ביעדי התכנית העסקית של מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל, לביצור מעמדה ויכולתה להתחרות בשוק התקשורת הישראלי, הינו מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר יכול שלא להתממש (כולו או חלקו) או להתממש באופן

שונה מהותית מהערכות ותחזיות החברה, גם כתוצאה מסיבות שאינן תלויות בחברה בלבד ושאינן החברה יכולה לצפותן במועד זה, ובכלל זאת, התנהגות מפעילי התקשורת, התנהגות הצרכנים, שינוי במוניטין החברה, התפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, שינוי במחירי השוק הסיטונאי כתוצאה מהחלטת הרגולטור בשוק התקשורת וכיו"ב - נוספות בעניין קביעת תעריפי השוק הסיטונאי על ידי משרד התקשורת (לפרטים ראו דיווחי החברה מימים 14 באוגוסט 2024, 18 בספטמבר 2024, 21 בנובמבר 2024 ו- 27 בנובמבר 2024 (מס' אסמכתאות: 2024-01-082101, 2024-01-604259, 2024-01-617453 ו-2024-01-619238, בהתאמה), אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה, ובכלל זה אלו המפורטים בסעיף גורמי הסיכון בדוח התקופתי של החברה לשנת 2024. בנוסף, סיכויי התממשות המידע מושפע, בין היתר, מהיותו נסמך על מידע הקיים בחברה במועד דוח זה.

15.3. ביום 29 בדצמבר 2024, 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 חמש שנים בהיקף של עד 36,500,000 ש"ח החל מחודש ינואר 2025 להלן בסעיף זה: "עסקת המסגרת" ו- "היקף המסגרת", בהתאמה), החל מחודש ינואר 2025. עסקת המסגרת החדשה מהווה חידוש של עסקת מסגרת קודמת בהיקף דומה, אשר נוצלה במלואה ב-3 השנים האחרונות, באופן המצביע לדעת החברה על יציבות הפעילות, צרכי הלקוח הגבוהים ומערכת היחסים העסקית האיכותית השוררת בין הצדדים. עסקת המסגרת החדשה הנה בהיקף משמעותי מאוד וכוללת הרחבה של סל המוצרים והשירותים הנדרשים על ידי הלקוח. יובהר כי הלקוח אינו מחויב לרכוש ו/או להזמין ציוד ו/או שירותים בפועל על פי עסקת המסגרת (הן החדשה והן הקודמת), וכל הזמנה תהא מותנית בצרכי הלקוח. יחד עם זאת, בשים לב להיקפי ההזמנות והצריכה על ידי הלקוח במהלך השנים האחרונות, סבורה החברה כי קיימת היתכנות גבוהה, לניצול המסגרת, ברובה המוחלט, לכל הפחות. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 29 בדצמבר 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-627746). כמו כן, ביום 5 בינואר 2025, דיווחה החברה על התקשרותה של גילת בהסכם מכוח הסכם מסגרת, לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף של 9,800,000 ש"ח לשנת 2025. התקשרות זו מהווה חידוש לשירותים שסופקו במהלך שנת 2024. התשלום יתפרס על פני תקופת ההתקשרות, במהלך שנת 2025 על בסיס חודשי אחיד. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 5 בינואר 2025 (אסמכתה מס': 2025-01-001130).

15.4. ביום 31 בדצמבר 2024, דיווחה החברה על התקשרותה עם לקוח ישראלי במספר הזמנות המשך לאספקת שירותי תקשורת לוויינית בהיקף כולל של כ-22 מיליון ש"ח לתקופה של 12 החודשים הקרובים, כאשר התשלום יתפרס על פני תקופת ההתקשרות, במהלך שנת 2025 על בסיס חודשי אחיד. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 31 בדצמבר 2024 (אסמכתה מס': 2024-01-628612).

15.5. ביום 19 בפברואר 2025, דיווחה החברה כי ביום 18 בפברואר 2025, קיבלה החברה הוראת מינהל משרד התקשורת ומשרד התקשורת, במסגרת רישיונה למתן שירותי לוויין, המאשרת לה לספק שירותי גישה לאינטרנט ללקוחות קצה באמצעות לוויינים במסלול נמוך (LEO) של חברת Eutelsat OneWeb, שהיא חברת בת של קבוצת Eutelsat, מפעילת לוויינים בינלאומית מובילה בתחום שירותי האינטרנט בפס רחב. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 19 בפברואר 2025 (אסמכתה מס': 2025-01-011570).

15.6. בחודש פברואר 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ-45 מיליון ש"ח. תמורת ההנפקה תיועד לקידום תהליכי הפיתוח העסקי של החברה, המשך קידום מנועי הצמיחה ופיתוח ההכנסות של החברה לשנים הקרובות, לרבות בדרך של עסקאות אסטרטגיות סינרגיות לפעילותה של החברה, וכן לחיזוק צרכי ההון החוזר של החברה, לרבות חיזוק מבנה ההון ומערך שירות

החוב של החברה. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידי מיום 27 בפברואר 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-013617).

גילוי בקשר עם הערכת שווי מהותית מאוד לבחינת ירידת ערך מוניטין

ליום 31 בדצמבר 2024, 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 2024 סכום בר השבחה 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 2024
3	שווי נושא ההערכה (נכסי המגזר) בספרי החברה סמוך לפני הערכת השווי 24,840
4	שווי נושא ההערכה שנקבע בהערכת השווי 40,528
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 הווננו 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) 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.

16.1. פרטי המבקר הפנימי בחברה:

- 16.1.1 שם: רו"ח עדי ירימי.
- 16.1.2 מועד תחילת כהונה: 30.3.2025 (מחליף את אילן חייקין החל ממועד זה).
- 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 2024, קיימו חברי הדירקטוריון דיון בתוכנית הביקורת לשנת 2025 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 תפעולית או כלכלית של נושאי הביקורת; (ד) הסתברות לגבי קיומם של ליקויים ניהוליים ומנהלתיים ו-(ה) אופי פעילות החברה. תוכנית העבודה מותירה בידי המבקר שיקול דעת באם לסטות ממנה, בהתאם לנסיבות, תוך מודעות אורגני החברה. דוחות הביקורת מוגשים בכתב ליו"ר ועדת הביקורת, ליו"ר הדירקטוריון ולמנכ"ל החברה.

16.5. ביקורת של חברות מאוחדות וביקורת בחו"ל:

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

16.6. היקף העסקה:

בשנת 2024 השקיע המבקר הפנימי 300 שעות עבודה. כל השעות הושקעו בביקורת בישראל, מאחר

שמרבית פעילותה של הקבוצה בוצעה בשנה זו מישראל. דירקטוריון החברה מעריך כי היקף 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
ביקורת רכש	12/08/2024	11/09/2024
ביקורת תפעול המכירות	15/01/2025	22/01/2025

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 2024, 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- 20 אלפי דולר בתוספת מע"מ, עבור הביקורת שביצע בשנת 2024. 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 2024 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 2024 שכר טרחת רואי החשבון המבקר בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים בביקורת לרבות שירותי מס הקשורים לביקורת על סך של כ- 134 אלפי דולר, והשכר עבור שירותים שאינם קשורים בביקורת (בדיקת נאותות, ליווי מס, תשקיף) על סך של כ- 5 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 2024, 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.נ. אגרות חוב במועד ההנפקה (בש"ח)	60,000,000.
היקף ע.נ. אגרות חוב למועד הדוח (בש"ח)	30,622,068 (מתוכן 10,316,948 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 פרסום דוח זה, סכום הריבית שנצברה עומד על כ- 88 אלפי ש"ח.
שווי בורסאי למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, השווי הבורסאי של אגרות החוב עומד על כ- 30,255 אלפי ש"ח.
סוג הריבית	ריבית שנתית קבועה בשיעור של 4.5% אשר משולמת פעמיים בשנה.
מועדי תשלום הריבית	בימים 1 במרץ ו-1 בספטמבר של כל אחת מהשנים 2021 - 2026 (כולל).
סוג הצמדה	אגרות החוב אינן צמודות למדד או למטבע כלשהו.
זכות לבצע פדיון מוקדם או המרה כפויה	פדיון מוקדם בעקבות מחיקה מהמסחר בבורסה - אם יוחלט על ידי הבורסה על מחיקה מרישום למסחר של אגרות החוב מפני ששווי אגרות החוב (סדרה ג'), פחת מהסכום הקבוע בהנחיות הבורסה בדבר מחיקה מהמסחר, תבצע החברה פדיון מוקדם של אגרות החוב (סדרה ג') ותפעל כמפורט בסעיף 6 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 2024 שיעור היחס עומד על (3%).

<p>יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5 במשך שני רבעונים רצופים. נכון ליום 31 בדצמבר 2024 שיעור היחס עומד על (0.14).</p> <p>יחס הון עצמי למאזן: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12% במשך שני רבעונים רצופים. נכון ליום 31 בדצמבר 2024 שיעור היחס עומד על 24%.</p> <p>מגבלות חלוקה: החברה מתחייבת כי לא תבצע חלוקה אלא בכפוף לתנאים הבאים: החברה אינה בהפרה של אחת או יותר מהתחייבויותיה המהותיות לפי שטר זה ולפי תנאי אגרות החוב; לא מתקיימת עילה לפירעון מיידי ואין חשש לקיומה של עילה כאמור; ההון העצמי של החברה (בניכוי סכום החלוקה) לא יפחת מ- 35 מיליון ש"ח; יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 4.5; לא מתקיימים במועד ההחלטה על ביצוע חלוקה "סימני אזהרה" כלשהם כאמור בתקנה 10(ב)14 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970, למעט סימני אזהרה המתחייבים ל- "תזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת"; החברה לא תבצע חלוקה של רווחי שיערוך; כל עוד תהיינה אגרות החוב (סדרה ג') במחזור, החברה לא תבצע חלוקה, אלא בכפוף לקיום יתרת נזילות, אשר תאפשר לפחות 18 חודשי שירות חוב, בניכוי סכום החלוקה בפועל. קיימות מגבלות בקשר להרחבת סדרת אגרות חוב במקרה שבו ההנפקה תפגע בדירוג קיים (ככל שיהא) ו/או במקרי הפרה שהוגדרו, הפרות של אמות מידה פיננסיות וכיו"ב.</p> <p>החברה לא תהיה רשאית לבצע הרחבת סדרה במידה ויתקיימו אחד או יותר מהתנאים שלהלן: (1) הרחבת הסדרה תגרום להורדת דירוג הסדרה, לעומת דירוג הסדרה ערב הרחבת הסדרה, ככל ואגרות החוב ידורגו; (2) אם טרם הורחבה ו/או בעקבות ההרחבה האמורה, קמה איזו מהעילות לפירעון מיידי המפורטות בסעיף 7.1 מבלי להתחשב בתקופת הריפוי; (3) אם החברה אינה עומדת באיזו מאמות המידה הפיננסיות מבלי להתחשב בתקופות המצוינות בסעיפים האמורים; (4) החברה אינה עומדת באיזו מהתחייבויותיה למחזיקי אגרות החוב בהתאם להוראות השטר; (5) קיים חשש שהרחבת הסדרה תפגע בכושר הפירעון של החברה את אגרות החוב (6) היקף הסדרה לאחר הרחבת הסדרה יעלה על סך של 90 מיליון ש"ח ע.נ..</p> <p>התאמת ריבית: ככל שיחולו אחד או יותר מהאירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף, ובמהלך התקופות המפורטות בסעיף הנ"ל ובהן בלבד, תתווסף לריבית הבסיס או לריבית שתישא קרן אגרות החוב הבלתי מסולקת באותה עת, לפי העניין, ריבית בשיעור שנתי של 0.25% (עשרים וחמש נקודות בסיס) בגין הפרה של כל אחד מהאירועים כאמור אך בשום מקרה לא תעלה תוספת הריבית לפי סעיף זה ביותר מ- 0.75% לשנה.</p> <p>ואלה הם האירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף כאמור - החל ממועד פרסום הדוחות שבו חלה הפרה ביחס לסעיפים הבאים:</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60%.</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5.</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12%.</p> <p>עילות לפירעון מיידי: הפרת ההתחייבויות לעיל, מהווה עילה לפירעון מיידי, בכפוף לתקופות ריפוי שהוגדרו.</p>	
<p>אם סדרת אגרות חוב של החברה הנסחרת בכל מערכת מסחר שהיא או סדרת אגרות חוב מהותית אחרת של החברה או הלוואה מהותית אחרת של החברה הועמדה לפירעון מיידי, והדרישה לפירעון מיידי כאמור לא הוסרה ו/או החברה לא פרעה את אגרות החוב מהסדרה המהותית האחרת או את הלוואה המהותית האמורה, לפי העניין, תוך 30 יום ממועד שהועמדו לפירעון מיידי. לעניין זה "סדרת אגרות חוב מהותית אחרת" ו- "הלוואה מהותית אחרת" משמעו: (1) סדרת אגרות חוב (אחת או יותר) שאינה נסחרת בכל מערכת מסחר שהיא; או (2) הלוואה (אחת או יותר) של החברה ו/או של חברה מאוחדת שיתרת מי מהן או יתרתן המצטברת, לפי העניין במועד ההעמדה לפירעון מיידי, מהווה (במצטבר) 12.5% או יותר מסך ההתחייבויות הפיננסיות של החברה, על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים הסקורים ו/או המבוקרים האחרונים, לפי העניין, שפרסמה החברה סמוך לפני אותו מועד או 20 מיליון ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן הידוע ביום חתימת שטר זה, לפי הנמוך.</p>	<p>סעיפי Cross Default המהווים עילה לפירעון מיידי</p>
<p>רזניק פז נבו נאמנות בע"מ, מרחוב יד חרוצים 14, תל-אביב 67778 (טלפון: 03-6389200; פקס: 03-6389222). אשת הקשר אצל הנאמן הינה עו"ד הגר שאול (דוא"ל: hagar@rpn.co.il).</p>	<p>פרטי הנאמן</p>

2. אגרות חוב קיימות (סדרה ד')

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

אגרות חוב (סדרה ד') ("אגרות החוב")	
מועד ההנפקה הראשונה	נרשמו למסחר בחודש מרץ 2025 על פי דוח הצעת מדף מיום 26 בפברואר 2025 אשר פורסם מכוח תסקיף מדף מיום 23 במאי, 2023.
היקף ע.ג. אגרות חוב במועד ההנפקה (בש"ח)	45,872,000
היקף ע.ג. אגרות חוב למועד הדוח (בש"ח)	45,872,000
מועד תחילת פירעון הקרן	1.4.2028
מספר תשלומים שנתיים לפירעון הקרן	אגרות החוב עומדות לפירעון ב- 4 תשלומים כדלקמן: תשלום אחד (1) בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.4.2028; תשלום אחד (1) בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.4.2029; תשלום אחד (1) בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.4.2030; תשלום אחד (1) בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ביום 1.4.2031. בכל יום מסחר, החל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב למסחר בבורסה ועד ליום 21.3.2031 (ועד בכלל) ולמעט ביום הקובע לאירוע חברה (כהגדרתו בתנאים הרשומים שמעבר לדף שבתוספת הראשונה לשרט הנאמנות), תהא יתרת הקרן הבלתי מסולקת של אגרות החוב הרשומות בפנקס באותו מועד 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 למסחר בבורסה ועד ליום 1.4.2028 כל 1 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה; ו- (2) בתקופה שהחל מיום 2.4.2028 ועד ליום 21.3.2031 כל 1.40 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה; כפוף להתאמות כמפורט בתנאים הרשומים שמעבר לדף.
סכום הריבית שנצברה למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, סכום הריבית שנצברה עומד על כ- 210 אלפי ש"ח.
שווי בורסאי למועד הדוח	למועד פרסום דוח זה, השווי הבורסאי של אגרות החוב עומד על כ- 46,789 אלפי ש"ח.
סוג הריבית	ריבית שנתית קבועה בשיעור של 5.5% אשר משולמת פעמיים בשנה.
מועדי תשלום הריבית	הריבית על יתרת הקרן הבלתי מסולקת של אגרות החוב תשולם פעמיים בשנה בימים 1 באפריל של כל אחת מהשנים 2026-2031 (כולל) וב- 1 באוקטובר של כל אחת מהשנים 2025-2030 (כולל) (יובהר כי תשלום הריבית האחרון יבוצע ביום 1.4.2031 כמפורט להלן). למעט תקופת הריבית הראשונה, כל תשלום ריבית ישולם בעד תקופה של שישה חודשים שנסתיימה ביום הקודם למועד התשלום. שיעור הריבית שתשולם בעד תקופת ריבית מסוימת (למעט תקופת הריבית הראשונה), היינו בעד התקופה המתחילה ביום התשלום של תקופת הריבית הקודמת ומסתיימת ביום האחרון שלפני מועד התשלום הסמוך אחרי יום תחילתה תחושב כשיעור הריבית השנתית חלקי שניים (קר, 2.75%). תשלום הריבית הראשון ישולם ביום 1 באוקטובר 2025.
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	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.

<p>משפטיים נוספים</p>	<p>יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5 במשך שני רבעונים רצופים.</p> <p>יחס הון עצמי למאזן: החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12% במשך שני רבעונים רצופים.</p> <p>מגבלות חלוקה: החברה מתחייבת כי לא תבצע חלוקה אלא בכפוף לתנאים הבאים: החברה אינה בהפרה של אחת או יותר מהתחייבויותיה המהותיות לפי שטר זה ולפי תנאי אגרות החוב; לא מתקיימת עילה לפירעון מיידי ואין חשש לקיומה של עילה כאמור; ההון העצמי של החברה (בניכוי סכום החלוקה) לא יפחת מ- 35 מיליון ש"ח; יחס חוב פיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 4.5; לא מתקיימים במועד ההחלטה על ביצוע חלוקה "סימני אזהרה" כלשהם כאמור בתקנה 10(ב)14 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל - 1970, למעט סימני אזהרה המתחייבים ל- "תזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת"; החברה לא תבצע חלוקה של רווחי שיערוך; כל עוד תהיינה אגרות החוב (סדרה ד) במחזור, החברה לא תבצע חלוקה, אלא בכפוף לקיום יתרת נזילות, אשר תאפשר לפחות 18 חודשי שירות חוב, בניכוי סכום החלוקה בפועל. קיימות מגבלות בקשר להרחבת סדרת אגרות חוב במקרה שבו ההנפקה תפגע בדירוג קיים (ככל שיהא) ו/או במקרי הפרה שהוגדרו, הפרות של אמות מידה פיננסיות וכיו"ב.</p> <p>החברה לא תהיה רשאית לבצע הרחבת סדרה במידה ויתקיימו אחד או יותר מהתנאים שלהלן: (1) הרחבת הסדרה תגרום להורדת דירוג הסדרה, לעומת דירוג הסדרה ערב הרחבת הסדרה, ככל ואגרות החוב ידורגו; (2) אם טרם ההרחבה ו/או בעקבות ההרחבה האמורה, קמה איזו מהעילות לפירעון מיידי המפורטות בסעיף 7.1 מבלי להתחשב בתקופת הריפוי; (3) אם החברה אינה עומדת באיזו מאמות המידה הפיננסיות מבלי להתחשב בתקופות המצוינות בסעיפים האמורים; (4) החברה אינה עומדת באיזו מהתחייבויותיה למחזיקי אגרות החוב בהתאם להוראות השטר; (5) קיים חשש שהרחבת הסדרה תפגע בכושר הפירעון של החברה את אגרות החוב (6) היקף הסדרה לאחר הרחבת הסדרה יעלה על סך של 90 מיליון ש"ח ע.נ..</p> <p>התאמת ריבית: ככל שיחולו אחד או יותר מהאירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף, ובמהלך התקופות המפורטות בסעיף הנ"ל ובהן בלבד, תתווסף לריבית הבסיס או לריבית שתישא קרן אגרות החוב הבלתי מסולקת באותה עת, לפי העניין, ריבית בשיעור שנתי של 0.25% (עשרים וחמש נקודות בסיס) בגין הפרה של כל אחד מהאירועים כאמור אך בשום מקרה לא תעלה תוספת הריבית לפי סעיף זה ביותר מ- 0.75% לשנה.</p> <p>ואלה הם האירועים המפורטים בסעיף 5.1.1 לתנאים שמעבר לדף כאמור - החל ממועד פרסום הדוחות שבו חלה הפרה ביחס לסעיפים הבאים:</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60%.</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו ל-EBITDA לא יעלה על 5.</p> <p>החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12%.</p> <p>עילות לפירעון מיידי: הפרת ההתחייבויות לעיל, מהווה עילה לפירעון מיידי, בכפוף לתקופות ריפוי שהוגדרו.</p>
<p>סעיפי Cross Default המהווים עילה לפירעון מיידי</p>	<p>אם סדרת אגרות חוב של החברה הנסחרת בכל מערכת מסחר שהיא או סדרת אגרות חוב מהותית אחרת של החברה או הלוואה מהותית אחרת של החברה הועמדה לפירעון מיידי, והדרישה לפירעון מיידי כאמור לא הוסרה ו/או החברה לא פרעה את אגרות החוב מהסדרה המהותית האחרת או את הלוואה המהותית האמורה, לפי העניין, תוך 30 יום ממועד שהועמדו לפירעון מיידי. לעניין זה "סדרת אגרות חוב מהותית אחרת" ו- "הלוואה מהותית אחרת" משמעו: (1) סדרת אגרות חוב (אחת או יותר) שאינה נסחרת בכל מערכת מסחר שהיא; או (2) הלוואה (אחת או יותר) של החברה ו/או של חברה מאוחדת שיתרת מי מהן או יתרתן המצטברת, לפי העניין במועד ההעמדה לפירעון מיידי, מהווה (במצטבר) 12.5% או יותר מסך ההתחייבויות הפיננסיות של החברה, על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים הסקורים ו/או המבוקרים האחרונים, לפי העניין, שפרסמה החברה סמוך לפני אותו מועד או 20 מיליון ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן הידוע ביום חתימת שטר זה, לפי הנמוך.</p>
<p>פרטי הנאמן</p>	<p>רזניק פז נבו נאמנות בע"מ, מרחוב יד חרוצים 14, תל-אביב 67778 (טלפון: 03-6389200; פקס: 03-6389222). אשת הקשר אצל הנאמן הינה עו"ד הגר שאול (דוא"ל: hagar@rpn.co.il).</p>

27.3.2025

תאריך

עמי ברלב
יו"ר הדירקטוריון

איציק בן אליעזר
מנכ"ל

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים לשנת 2024

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים לשנת 2024

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 המוצגים של **גילת טלקום גלובל בע"מ** (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, את הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024. 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 2024 ו-2023 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) 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 2024:

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

כאמור בביאור 16 א' לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2024, ההכנסות של החברה שהוכרו על פני תקופת זמן ושהוכרו בנקודת זמן הסתכמו לסך של כ- 69 מיליוני דולר. כפי שמתואר בביאור 2 יד' החברה מוכרת ללקוחותיה ציוד תקשורת ומספקת שירותי תקשורת.

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

2

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 עמר 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

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, 27 במרץ, 2025

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		ביאור	
2023	2024		
אלפי דולר	אלפי דולר		
			נכסים
			נכסים שוטפים
12,215	11,017	א'5	מזומנים ושווי מזומנים
-	78	ד'10	מזומנים המוגבלים בשימוש לקוחות
10,320	11,871	ב'5	חייבים ויתרות חובה
728	2,788	ג'5	נכסי מס שוטפים
465	45		מלאי
1,421	994		
<u>25,149</u>	<u>26,793</u>		סה"כ נכסים שוטפים
			נכסים לא שוטפים
71	-	ד'10	מזומנים המוגבלים בשימוש לזמן ארוך
54	-		נכסים אחרים לזמן ארוך
-	1,181		עלויות להשגת חוזה
40	58	12	נכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
7,541	23,856	11	נכסים בגין זכות שימוש
-	208	א'13	נכסי מיסים נדחים
4,599	5,223	7	רכוש קבוע, נטו
8,834	8,007	א'8	נכסים בלתי מוחשיים
<u>21,139</u>	<u>38,533</u>		סה"כ נכסים לא שוטפים
<u>46,288</u>	<u>65,326</u>		סה"כ נכסים

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

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

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2023	2024		
אלפי דולר	אלפי דולר		
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות			
9,972 (*)	6,081	10א', ב'	אגרות חוב הניתנות להמרה (סדרה ג')
1,832	9,016	11	חלויות שוטפות בגין חכירה
388	324	10ד'	הלוואה בערבות מדינה זמן קצר
-	625	10ה'	חלות שוטפת של הלוואה לזמן ארוך
18,247	16,752	9א'	ספקים ונותני שירותים
2,578	2,792	9ב'	זכאים ויתרות זכות
327	283		התחייבויות מיסים שוטפים
76	129	10א', ב'17	התחייבות בגין כתבי אופציות הנהלה
196	483	10א', ב'10	התחייבות בגין אופציות המרה (סדרה ג')
<u>33,616 (*)</u>	<u>36,485</u>		סה"כ התחייבויות שוטפות
התחייבויות לא שוטפות			
933	11,557	11	התחייבות בגין חכירה
-	1,441	10ה'	הלוואה לזמן ארוך
291	-	10ד'	הלוואה בערבות מדינה
10	-	10ד'	הכנסות מימון נדחות בגין הלוואה בערבות מדינה
<u>1,234 (*)</u>	<u>12,998</u>		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
<u>34,850</u>	<u>49,483</u>		סך התחייבויות
הון			
		15	הון מניות רגילות 1 ש"ח ע.ג.
17,725	22,535		פרמיה על מניות
12,058	9,800		קרנות הון
(207)	(156)		תקבולים ע"ח אופציות
405	405		יתרת הפסד
<u>(18,543)</u>	<u>(16,741)</u>		סה"כ הון
<u>11,438</u>	<u>15,843</u>		
<u>46,288</u>	<u>65,326</u>		סה"כ התחייבויות והון

(*) יישום למפרע - ראה ביאור 3 בדבר יישום לראשונה של תיקון ל IAS 1 "הצגת דוחות כספיים" (בדבר סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות)

27 במרץ, 2025

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	
2022	2023	2024		
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר		
42,997	55,154	69,592	'א16	הכנסות
32,502	43,138	53,472	'ב16	עלות ההכנסות
10,495	12,016	16,120		רווח גולמי
4,905	4,130	4,722	'ג16	הוצאות מכירה ושיווק
7,089	5,708	6,449	'ד16	הוצאות הנהלה וכלליות
11,994	9,838	11,171		סה"כ הוצאות
(1,499)	2,178	4,949		רווח (הפסד) מפעולות רגילות
(2,766)	(2,682)	(3,676)	'ה16	הוצאות מימון
569	1,448	659	'ה16	הכנסות מימון
(2,197)	(1,234)	(3,017)		הוצאות מימון, נטו
(3,696)	944	1,932		רווח (הפסד) לפני מיסים על ההכנסה
(368)	(229)	(146)	'ג13	מיסים על ההכנסה
(4,064)	715	1,786		רווח (הפסד) נקי לשנה
				רווח (הפסד) כולל אחר:
				סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס:
(9)	10	16		מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
(9)	10	16		סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה
(4,073)	725	1,802		סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה
				הפסד למניה רגילה אחת (בדולר) בת 1 ש"ח ע.נ. המיוחס לבעלי המניות של החברה:
(0.070)	0.011	0.0234	15	רווח (הפסד) למניה בסיסי
(0.070)	0.011	0.0233	15	רווח (הפסד) למניה מדולל
				הממוצע המשוקלל של הון המניות ששימש בחישוב הרווח למניה:
58,438	63,233	76,274		בסיסי
58,438	63,233	76,561		מדולל

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

גילת טלקום גלובל בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה	קרן הון בגין עסקאות משלום מבוסס מניות	קרן הון עם זכויות שאינן מקנות שליטה	קרן הון מהפרשי תרגום בגין פעילויות חוץ	רכיב הוני של מכשיר פיננסי מורכב	יתרת הפסד	סה"כ	
17,725	12,058	405	607	392	(1,263)	25	32	(18,543)	11,438	יתרה ליום 1 בינואר 2024
-	-	-	-	-	-	-	-	1,786	1,786	התנועה בשנת הדוח: רווח לשנה
-	-	-	-	-	-	-	-	16	16	מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
-	-	-	-	-	-	-	-	1,802	1,802	סה"כ רווח כולל לשנה
4,810	(2,258)	-	-	-	-	-	-	-	2,552	רכישה בחזרה של אגרות חוב (סדרה ג') נטו מעלויות הנפקה
-	-	-	-	51	-	-	-	-	51	תשלום מבוסס מניות
22,535	9,800	405	607	443	(1,263)	25	32	(16,741)	15,843	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024

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 2023

הון מניות	פרמיה על מניות	תקבולים ע"ח אופציות	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	
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	הנפקת מניות פרטית
1,097	(768)	-	-	-	-	-	-	-	329	הנפקת זכויות
-	-	-	-	53	-	-	-	-	53	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 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	
14,973	13,985	405	607	216	(1,263)	25	32	(15,195)	13,785	יתרה ליום 1 בינואר 2022
-	-	-	-	-	-	-	-	(4,064)	(4,064)	התנועה בשנת הדוח: הפסד לשנה
-	-	-	-	-	-	-	-	(9)	(9)	מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
-	-	-	-	-	-	-	-	(4,073)	(4,073)	סה"כ הפסד כולל לשנה
-	-	-	-	123	-	-	-	-	123	תשלום מבוסס מניות
14,973	13,985	405	607	339	(1,263)	25	32	(19,268)	9,835	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

(*) 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		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר

			תזרימי מזומנים - פעילות שוטפת
(4,064)	715	1,786	רווח (הפסד) לשנה
-	-	105	הפסד מרכישה בחזרה של אגרות חוב (סדרה ג')
11,781	7,366	10,065	פחת והפחתות
(112)	(44)	(34)	שערוך הלוואות
-	(219)	-	רווח מרכישה עצמית של אג"ח להמרה
44	398	-	שערוך פקדונות זמן קצר
-	(287)	-	הכנסות מריבית פקדונות זמן קצר
(1)	(1)	(2)	גידול בהתחייבות בשל עובדים
(132)	(30)	66	הוצאות (הכנסות) מימון הלוואה בערבות המדינה
368	229	146	הוצאות מיסים שהוכרו ברווח לשנה
(83)	(37)	1	שערוך התחייבות בגין מיסים
588	343	1,696	הוצאות מימון בגין התחייבויות לזמן ארוך
(626)	514	743	הוצאות (הכנסות) מימון ושערוך אגרות חוב
(13)	61	53	שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
(23)	-	-	שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')
(401)	166	412	שערוך התחייבות בגין אופצית המרה (סדרה ג')
123	53	51	תשלומים מבוססי מניות
2,081	535	161	הפסד מהפרשי שער על יתרות מזומנים
9,530	9,762	15,249	

			שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:
438	(5,033)	(1,529)	קיטון (גידול) בלקוחות ונכסי לקוחות לזמן ארוך
-	-	(1,127)	גידול בהוצאות מראש לזמן ארוך
266	62	(2,069)	קיטון (גידול) בחייבים ויתרות חובה
998	5,335	(482)	גידול (קיטון) בספקים ובהתחייבויות לספקים לזמן ארוך
(487)	64	130	גידול (קיטון) בזכאים ויתרות זכות
(489)	(599)	427	קיטון (גידול) במלאי
726	(171)	(4,650)	

			מזומנים מפעילות שוטפת
10,256	9,591	10,599	תשלומי מיסים
(157)	(873)	(12)	
10,099	8,718	10,587	מזומנים נטו מפעילות שוטפת

הביאורים המצורפים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
1,764	-	-
(4,026)	3,872	-
(1,402)	(3,082)	(2,529)
(62)	(196)	(118)
(3,726)	594	(2,647)
-	496	-
-	329	-
-	-	(165)
(2,939)	(828)	-
28	-	-
(7,986)	(4,297)	(6,717)
(724)	(408)	(1,698)
(827)	(543)	(407)
-	(1,107)	(1,659)
(1,791)	-	-
(401)	(292)	(431)
-	-	2,100
-	(809)	-
(14,640)	(7,459)	(8,977)
(8,267)	1,853	(1,037)
21,245	10,897	12,215
(2,081)	(535)	(161)
10,897	12,215	11,017
(910)	(733)	(470)
59	248	258

תזרימי מזומנים - פעילות השקעה

השקעה במזומנים המוגבלים בשימוש פירעון (הפקדה) של פקדון לזמן קצר השקעה ברכוש קבוע רכישת נכסים בלתי מוחשיים

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) השקעה

תזרימי מזומנים - פעילות מימון

הנפקת מניות בהנפקה פרטית הנפקת מניות מימוש זכויות רכישה בחזרה אגרות חוב (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') פרעון הלוואה בערבות המדינה קבלת הלוואה לזמן ארוך פירעון הלוואה לזמן קצר

מזומנים נטו לפעילות מימון

גידול (קיטון) במזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקות במטבע חוץ

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

תזרים המזומנים כולל:

תשלומי ריבית (ללא חכירות)

תקבולי ריבית

בדבר עסקאות שאינן במזומן - ראה בנוסף ביאור 17.

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, ומנייתה 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 ובכוננת 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 2024 הסתכם לסך של כ- 1,786 אלפי דולר.

לחברה הון חוזר שלילי ליום 31 בדצמבר 2024 בסך של כ- 9,692 אלפי דולר. יצוין כי הגרעון בהון החוזר נובע בעיקר מסיווג כל אגרות החוב להמרה (סדרה ג') לזמן קצר, בהתאם לתיקון לתקן בינלאומי IAS1 שנכנס לתוקף ביום 1 בינואר 2024.

במהלך השנתיים האחרונות, ביצעה החברה מספר מהלכים לטיוב מבנה ההון והחוב שלה, בין היתר, באמצעות רכישות עצמיות של אגרות חוב (סדרה ג'), פירעון הלוואות, חתימת עסקאות וכן הנפקות הון, אשר בין היתר, הזרימו הון לחברה ושיפרו את מבנה עלויות המימון של החברה.

במהלך חודש יולי 2024 השלימה החברה מהלך משמעותי לקיטון החוב וטיוב מבנה ההון, תוך ביצוע הצעת רכש חליפין והצעה למחזיקי אגרות החוב להמרה (סדרה ג') מניות ורכיב מזומן. במסגרת דוח ההצעה הציעה החברה לרכוש את אגרות החוב שבמחזור בתמורה למניות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב ומזומן ברכישה באופן שבו כל מי שיענה להצעה, בגין כל 1 ע.ג. אגרות חוב לרכישה, יקבל 1.75 מניות של החברה ו-6 אגרות.

עד למועד האחרון נענו להצעה 9,965,474 ע.ג. מחזיקי אגרות החוב ובהתאם הונפקו 17,439,580 מניות רגילות וכן שולם סך של 597,928 ש"ח במצטבר למחזיקים אשר נענו להצעה. לאחר ההנפקה, כמות אגרות החוב שנשארו במחזור הינן 25,987,270 ע.ג. אשר הן בניכוי 13,247,255 ע.ג. המוחזקות ע"י גילת. הוצאות ההנפקה הסתכמו לסך של 316 אלפי ש"ח (כ - 84 אלפי דולר) וההפסד שרשמה החברה מעסקת הרכש חליפין הינו 381 אלפי ש"ח. (כ- 105 אלפי דולר).

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.

בחודש מאי 2024 חתמה החברה על הסכם המשך מהותי לתקופה של שלוש שנים עם לקוח ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו בסך של כ- 45 מיליון דולר.

גילת טלקום גלובל בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי

ב. מצב עסקי החברה:

- (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.

נכון למועד הדוח, לחברה צבר חוזים משמעותי בהיקף של כ- 67 מיליון דולר עד לשנת 2028. 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 ה'.

החל מיום 7 באוקטובר 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. לראיה, לאחר תאריך הדוח, בחודש פברואר 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ- 45 מיליון ש"ח. (לפרטים נוספים ראה ביאור 22). תמורת ההנפקה תיועד לקידום תהליכי הפיתוח העסקי של החברה, המשך קידום מנועי הצמיחה ופיתוח ההכנסות של החברה לשנים הקרובות, לרבות בדרך של עסקאות אסטרטגיות סינרגטיות לפעילותה של החברה, וכן לחיזוק צרכי ההון החוזר של החברה, לרבות חיזוק מבנה ההון ומערך שירות החוב של החברה.

ג. מלחמת חרבות ברזל:

החל מיום 7 באוקטובר 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 בשוק הממשלתי בטחוני בגין הזמנות אשר התקבלו ברבעון רביעי 2023 וכן במהלך שנת 2024 ונוגעות באופן ישיר למצב הלחימה. העסקאות הינן עסקאות צמודות דולר.
- (2) לאור הגידול המשמעותי בקצב ההזמנות גדל הגרעון בהון החוזר של החברה.

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 חשבונאיים (IFRS Accounting standards) ופרשנויות להם שפורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB®). עיקרי המדיניות החשבונאית המפורטים בהמשך יושמו באופן עקבי לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות כספיים מאוחדים אלה, 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 שערי החליפין שבתוקף במועדי העסקאות. בתום כל תקופת דיווח, פריטים כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים לפי שערי חליפין שבתוקף לאותו מועד; פריטים לא-כספיים הנמדדים בשווי הוגן הנקוב במטבע חוץ מתורגמים לפי שערי החליפין למועד בו נקבע השווי ההוגן; פריטים לא כספיים הנמדדים במונחי עלות היסטורית מתורגמים לפי שערי חליפין שבתוקף במועד ביצוע העסקה בקשר לפריט הלא-כספי.

(3) אופן הרישום של הפרשי שער:

הפרשי שער מוכרים ברווח והפסד בתקופה בה הם נבעו.

(4) שערי חליפין ובסיס הצמדה:

יתרות הצמודות למדד המחירים לצרכן מוצגות בהתאם למדד הידוע האחרון בתום תקופת הדיווח (מדד החודש שקדם לחודש של מועד הדוח הכספי) או בהתאם למדד בגין החודש האחרון של תקופת הדיווח, בהתאם לתנאי העסקה.

להלן פרטים על מדד המחירים לצרכן ושער החליפין של השקל מול הדולר:

מדד בישראל		שער החליפין (דולר ל-1 ש"ח)	תאריך הדוחות הכספיים: ליום 31 בדצמבר 2024
מדד ידוע נקודות	מדד בגין נקודות		
137.999	137.618	0.274	ליום 31 בדצמבר 2024
133.429	133.302	0.275	ליום 31 בדצמבר 2023
%	%	%	שיעור השינוי:
3.42	3.23	(0.32)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024
3.23	2.87	(3.27)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023
5.27	5.26	(11.52)	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

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.

גילת טלקום גלובל בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ז. מכשירים פיננסיים: (המשך)

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

(א) סיווג כהתחייבות פיננסית או כמכשיר הוני:

התחייבויות ומכשירים הונניים שהונפקו על ידי הקבוצה מסווגים כהתחייבויות פיננסיות או כמכשיר הוני בהתאם למהות ההסדרים החוזיים ולהגדרת התחייבות פיננסית ומכשיר הוני.

(ב) מכשירים הונניים:

מכשיר הוני הוא כל חוזה המעיד על זכות שייר בנכסי הקבוצה לאחר הפחתת כל התחייבויותיה. מכשירים הונניים 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 מבוטלות 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.

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)

(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).

(ה) כתי אופציה לרכישת מניות החברה:

תקבולים בגין הנפקת כתי 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 כתי 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, מבוטלת 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 הפחתה בהם נעשה שימוש בחישוב הפחתה 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 הפחתה 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.

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

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

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-השבה של נכס (או של יחידה מניבה-מזומנים) נאמד כנמוך מערכו בספרים, הערך בספרים של הנכס (או של היחידה מניבה-מזומנים) מופחת לסכום בר-השבה שלו. הפסד מירידת ערך מוכר מיידית כהוצאה בדוח רווח או הפסד.

גילת טלקום גלובל בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י.ב. הפרשות:

(1) כללי:

הפרשות מוכרות כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, בגינה צפוי שימוש במשאבים כלכליים הניתנים לאומדן באופן מהימן על מנת לסלק את המחויבות.

הסכום המוכר כהפרשה משקף את האומדן הטוב ביותר של ההנהלה לגבי הסכום שיידרש ליישוב המחויבות בהווה במועד הדוח על המצב הכספי תוך הבאה בחשבון של הסיכונים ואי הוודאויות הכרוכים במחויבות.

(2) חוזים מכבידים:

מחויבויות בהווה הנובעות מחוזים מכבידים מוכרות ונמדדות כהפרשות. חוזה מכביד הינו חוזה, אשר העלויות הבלתי נמנעות של החברה לצורך עמידה במחויבות הכלולות בו עולות על התועלות הכלכליות הצפויות להיות מופקות בגינו. בפרט, בוחנת החברה מדי תקופה כי חכירותיה התפעוליות לא מהוות חוזה מכביד.

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

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהוונים תוך שימוש בשיעור הריבית 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.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י.ג. חכירות: (המשך)

הקבוצה כחוכר: (המשך)

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.

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.

י.ד. מסים על הכנסה:

(1) כללי:

הוצאות (הכנסות) המסים על הכנסה כוללות את סך המסים השוטפים, וכן את סך השינוי ביתרות המסים הנדחים, למעט מסים נדחים הנובעים מעסקאות שנזקפו ישירות להון.

(2) מסים שוטפים:

הוצאות המסים השוטפים מחושבות בהתבסס על ההכנסה החייבת לצרכי מס של החברה וחברות מאוחדות במהלך תקופת הדיווח. ההכנסה החייבת שונה מהרווח לפני מסים על הכנסה, בשל הכללת או אי הכללת פריטי הכנסות והוצאות אשר חייבים במס או ניתנים לניכוי בתקופות דיווח שונות, או שאינם חייבים במס או ניתנים לניכוי. נכסים והתחייבויות בגין מסים שוטפים חושבו בהתבסס על שיעורי המס וחוקי המס אשר נחקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה עד תאריך הדוח על המצב הכספי.

נכסים והתחייבויות מסים שוטפים מוצגים בקיזוז כאשר לישות קיימת זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקזז את הסכומים שהוכרו וכן כוונה לסלק על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות בו זמנית.

גילת טלקום גלובל בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י.ד. מסים על הכנסה (המשך):

(3) מסים נדחים:

חלק מחברות הקבוצה יוצרות מסים נדחים בגין הפרשים זמניים בין ערכם לצורכי מס של נכסים והתחייבויות לבין ערכם בדוחות הכספיים. יתרות המסים הנדחים (נכס או התחייבות) מחושבות לפי שיעורי המס הצפויים בעת מימושן, בהתבסס על שיעורי המס וחוקי המס אשר נחקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד תאריך הדוח על המצב הכספי. התחייבויות מסים נדחים מוכרות, בדרך כלל, בגין כל הפרשים הזמניים בין ערכם לצורכי מס של נכסים והתחייבויות לבין ערכם בדוחות הכספיים. נכסי מסים נדחים מוכרים בגין כל הפרשים הזמניים הניתנים לניכוי עד לסכום שצפוי שתהיה הכנסה חייבת שכנגדה ניתן יהיה לנצל את הפרש הזמני הניתן לניכוי.

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

טו. 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 - תיקונים לתקני חשבונאות ודיווח כספי

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

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 עיתוי ההכרה באותן התחייבויות או בהכנסות ובהוצאות הקשורות להן.

בחודש אוקטובר 2022 פורסם תיקון נוסף בדבר סיווג התחייבויות עם אמות מידה פיננסיות (להלן: תיקון 2022) אשר הבהיר כי רק אמות מידה פיננסיות אשר הישות נדרשת לעמוד בהן בסוף תקופת הדיווח או לפנייה, משפיעות על זכותה של הישות לדחות סילוק התחייבות למשך לפחות 12 חודש לאחר תקופת הדיווח, גם אם העמידה בהן נבחנת בפועל לאחר תקופת הדיווח. 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 שנתיים המתחילות ביום 1 בינואר 2024 או לאחוריו.

לאור העובדה כי אגרות החוב להמרה סדרה ג' של החברה נקובות במטבע שקל, השונה ממטבע הפעילות של החברה, אופציה ההמרה בגין אינה מהווה מכשיר הוני בהתאם ל-32 IAS ועקב כך שאגרות החוב ניתנות להמרה בכל עת, כתוצאה מיישום התיקונים לראשונה סיווגה החברה למפרע ליום 31 בדצמבר 2023 את יתרת אגרות חוב הניתנות להמרה (סדרה ג') בסך של 8,110 אלפי דולר מהתחייבויות לא שוטפות להתחייבויות שוטפות.

התיקון השפיע רק על סיווג ההתחייבויות כשוטפות או לא שוטפות בדוח על המצב הכספי של החברה ולא על הסכום או העיתוי בגין אגרות החוב להמרה ובהוצאות הקשורות להן.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 3 - תיקונים לתקני חשבונאות ודיווח כספי (המשך)

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

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

השפעה על הדוח על המצב הכספי:

ליום 31 בדצמבר 2023 (מבוקר)			
כמדוח בדוחות כספיים אלה	השפעת היישום למפרע של התיקון ל IAS1	כפי שדווח בעבר	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
			התחייבויות שוטפות:
9,972	8,110	1,862	חלויות שוטפות בגין אגרות חוב (סדרה ג)
<u>33,616</u>	<u>8,110</u>	<u>25,506</u>	סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות לא שוטפות:
-	(8,110)	8,110	אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה (סדרה ג')
<u>1,234</u>	<u>(8,110)</u>	<u>9,344</u>	סה"כ התחייבויות לא שוטפות

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

תקן דיווח כספי בינלאומי 18 "הצגה וגילוי בדוחות כספיים" ("IFRS 18"):

ביום 9 באפריל 2024 פורסם IFRS 18 אשר מחליף את תקן חשבונאות בינלאומי 1 "הצגת דוחות כספיים" ("IAS 1"). מטרת התקן הינה לשפר את אופן העברת המידע על ידי ישויות למשתמשים בדוחות הכספיים שלהן.

התקן מתמקד בתחומים הבאים:

- (1) מבנה דוח רווח או הפסד- הצגת סיכומי משנה מוגדרים וחלוקה לקטגוריות בדוח רווח או הפסד.
- (2) דרישות בנוגע לשיפור הקיבוץ והפיצול של מידע בדוחות הכספיים ובביאורים.
- (3) הצגת מידע בנוגע למדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה ("MPM") שאינם מבוססים על תקני חשבונאות (NON-GAAP) בביאורים לדוחות הכספיים.

בנוסף, בעת יישום IFRS 18 יכנסו לתוקף תיקונים לתקני IFRS נוספים, בין היתר לתקן חשבונאות בינלאומי 7 "דוח על תזרימי מזומנים" שנועדו לשפר את ההשוואה בין ישויות. השינויים כוללים בעיקר: שימוש בסיכום משנה של רווח תפעולי כנקודת מוצא יחידה ביישום השיטה העקיפה לדיווח על תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת וכן ביטול החלופות לבחירת מדיניות חשבונאית בנוגע להצגת ריבית ודיבידנדים. לאור זאת, למעט מקרים מסוימים, ריבית ודיבידנדים שהתקבלו יכללו במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות השקעה ומנגד ריבית ששולמה ודיבידנדים ששולמו יכללו במסגרת פעילות מימון.

התקן יכנס לתוקף לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027 או לאחריו. התקן מיושם למפרע, עם הוראות מעבר ספציפיות. אימוץ מוקדם אפשרי, אולם בהתאם להחלטת רשות ניירות ערך אימוץ מוקדם יתאפשר רק החל מהתקופה המתחילה ביום 1 בינואר 2025 (דוחות כספיים לרבעון הראשון של שנת 2025).

החברה בוחנת את השפעת IFRS 18, לרבות השפעת התיקונים לתקני IFRS נוספים כתוצאה מיישומם, על הדוחות הכספיים.

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), שביצעה ההנהלה בתהליך יישום המדיניות החשבונאית של הקבוצה, ושיש להם השפעה משמעותית ביותר על הסכומים שהוכרו בדוחות הכספיים.

(1) הערכת צפי זרימת הטבות כלכליות בגין שרות שסופק ו/או ציוד שנמכר:

לצורך קביעה האם מתקיימים התנאים להכרה בהכנסה מהספקת שרות ו/או מכירת ציוד בוחנת הקבוצה את הצפי לזרימת הטבות הכלכליות הקשורות לעסקה. במסגרת בחינת הצפי בתום כל תקופת הדיווח, מבצעת הקבוצה הערכה של סיכויי הגביה באופן ספציפי לגבי כל לקוח, לרבות בדיקת היסטוריית ההתקשרות עם אותו לקוח והאיתנות הפיננסית שלו.

(2) חכירה:

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהוונים 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:

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 מהיחידה מניבת 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	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
9,486	9,758
2,610	1,023
119	236
<u>12,215</u>	<u>11,017</u>

מטבע ישראלי
דולר
אחר

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
4,671	3,505
7,544	7,512
<u>12,215</u>	<u>11,017</u>

עו"ש
פקדונות זמן קצר

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים (המשך)

ב. לקוחות:

ימי הלקוחות בגין מכירת סחורות ושירותים בשנת 2024 היא כ- 62 ימים (בשנת 2023 כ- 68 ימים).

ליום 31 בדצמבר		
2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	
1,447	1,730	(1) ההרכב:
15,596	16,265	הכנסות לקבל
17,043	17,995	חשבונות פתוחים
(6,723)	(6,124)	הפרשה להפסדי אשראי
10,320	11,871	
		(2) גיל חובות הלקוחות שחרגו מימי האשראי שנקבע להם ולא נכללה בגינם הפרשה ספציפית להפסדי אשראי:
1,286	1,365	30-90 ימים
269	340	90-120 ימים
1,019	1,349	מעל 120 ימים
2,574	3,054	
		(3) תנועה בהפרשה הספציפית להפסדי אשראי:
6,102	6,410	יתרה לתחילת השנה
132	(232)	הפרשי שער
(187)	(497)	חובות אבודים
363	182	הפסד מירידת ערך לקוחות
6,410	5,863	יתרה לסוף השנה
		(4) תנועה בהפרשה הכללית להפסדי אשראי:
446	313	יתרה לתחילת השנה
(133)	(52)	תנועה השנה
313	261	יתרה לסוף השנה

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

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 5 - פרטים נוספים על נכסים שוטפים (המשך)

ג. חייבים ויתרות חובה:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
613	1,238
-	629
-	520
115	401
<u>728</u>	<u>2,788</u>

הוצאות מראש
 עלויות להשגת חוזה
 מקדמות לספקים
 אחרים

ביאור 6 - השקעה בחברות מאוחדות ואחרות

פרטים על חברות מוחזקות:

שיעור ההחזקה בזכויות בהון		שם החברה המחזיקה	מקום התאגדות	שם החברה המוחזקת
ליום 31 בדצמבר	ליום 31 בדצמבר			
2023	2024			
%	%			
100%	100%		ישראל	מוחזקות במישרין: ישראל טקשורת בינלאומית בע"מ (1)
100%	100%		ישראל	גילת טלקום בע"מ
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	ישראל	שאינן מוחזקות במישרין: אי.פי.פלאנט נטוורק בע"מ
100%	100%	גילת טלקום בע"מ	ניגריה	(1) 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 לוויינים, מחשבים ועלויות מיגרציה אלפי דולר	
50,481	1,170	604	48,707	עלות:
3,082	32	22	3,028	ליום 1 בינואר 2023
31,544	458	-	31,086	תוספות
				גריעות
22,019	744	626	20,649	ליום 31 בדצמבר 2023
2,529	11	20	2,498	תוספות
24,548	755	646	23,147	ליום 31 בדצמבר 2024
47,189	1,074	389	45,726	פחת שנצבר:
1,776	41	22	1,713	ליום 1 בינואר 2023
31,545	458	-	31,087	תוספות
				גריעות
17,420	657	411	16,352	ליום 31 בדצמבר 2023
1,905	21	25	1,859	תוספות
19,325	678	436	18,211	ליום 31 בדצמבר 2024
5,223	77	210	4,936	עלות מופחתת:
4,599	87	215	4,297	ליום 31 בדצמבר 2024
				ליום 31 בדצמבר 2023

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	
22,862	3,340	5,698	8,086	5,738	עלות:
196	196	-	-	-	ליום 1 בינואר 2023
1,331	1,331	-	-	-	תוספות השנה
					גריעות השנה
21,727	2,205	5,698	8,086	5,738	ליום 31 בדצמבר 2023
118	118	-	-	-	תוספות השנה
21,845	2,323	5,698	8,086	5,738	ליום 31 בדצמבר 2024
13,275	2,627	5,698	3,640	1,310	הפחתה שנצברה:
949	135	-	814	-	ליום 1 בינואר 2023
1,331	1,331	-	-	-	תוספות השנה
					גריעות השנה
12,893	1,431	5,698	4,454	1,310	ליום 31 בדצמבר 2023
945	136	-	809	-	תוספות השנה
13,838	1,567	5,698	5,263	1,310	ליום 31 בדצמבר 2024
8,007	756	-	2,823	4,428	עלות מופחתת:
					ליום 31 בדצמבר 2024
8,834	774	-	3,632	4,428	ליום 31 בדצמבר 2023

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

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2022	2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
122	117	118	עלות המכירות
838	832	827	הוצאות מכירה ושיווק והנהלה וכלליות
960	949	945	

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 2025 אשר אושר על-ידי דירקטוריון הקבוצה תוך שימוש בשיעור ניכיון לפני מס של 22% (בשנת 2023) תזרימי מזומנים לשנים 2025-2031 חושבו בהתאם להערכות הקבוצה לגבי ההכנסות והעלויות החזויות על בסיס הסכמים קיימים והערכות לעתיד. תזרימי המזומנים מעבר לשנת 2031 חושבו תוך שימוש בשיעור צמיחה שנתי קבוע ומשוער של 2.5% לכל שנה. (בשנת 2023 2.5%).

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 90-30 ימים, בגינה הקבוצה לא משלמת ריבית. יתרת הסעיף כולל יתרות ספקים פתוחות וכן הוצאות לשלם.

ב. זכאים ויתרות זכות:

ליום 31 בדצמבר		
2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	
1,604	1,705	הטבות לעובדים לזמן קצר
45	5	הפרשות
162	96	הוצאות לשלם
758	915	מקדמות מלקוחות (*)
9	71	מוסדות
<u>2,578</u>	<u>2,792</u>	

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

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	
2023	2024	2023	2024		ליום 31 בדצמבר	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר		2024	
-	-	9,973	6,081	ש"ח	4.5%	אגרות חוב (סדרה ג')
302	-	388	324	ש"ח	פריים +1.5%	הלוואה בערבות המדינה
-	1,441	-	625	ש"ח	פריים +3.04%	הלוואה לזמן ארוך
-	-	196	483	ש"ח		התחייבות בגין אופצית המרה (סדרה ג')
-	-	76	129	ש"ח		התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
<u>302</u>	<u>1,441</u>	<u>10,633</u>	<u>7,642</u>			

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

ב. אגרות חוב להמרה 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 להמרה - 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.

החברה מתחייבת כי כל עוד אגרות חוב להמרה (סדרה ג') לא נפרעו במלואן באופן סופי יחס החוב הפיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 5 במשך שני רבעונים רצופים.

כמו כן 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.

ובנוסף 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 החברה עומדת בכל התנאים.

במועד ההנפקה ביצעה החברה פיצול בין הרכיב התחייבתי לבין מרכיב ההמרה, כאשר הרכיב התחייבתי 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:

83.8 אג'	מחיר המניה
35.86%	סטיית תקן
עד 1/9/2026	תקופה
8.67%	שיעור תשואה פנימי
0.38%	ריבית חסרת סיכון

נכון ליום 31 בדצמבר 2024, בוצעה הערכת שווי עדכנית לרכיב ההמרה. שווי רכיב ההמרה הינו בסך של כ- 2,655 אלפי ש"ח (כ- 728 אלפי דולר). השווי כאמור מתייחס לרכיב ההמרה של הארות החוב שבמחזור.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

80.07 אג'	מחיר המניה
66.4%	סטיית תקן
עד 1/9/2026	תקופה
11.2%	שיעור תשואה פנימי
4.13%	ריבית חסרת סיכון
3.647	שע"ח דולר-ש"ח

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 2024 השלימה החברה הצעת רכש בדרך של הצעת רכש חליפין. במסגרת דוח ההצעה הציעה החברה לרכוש את אגרות החוב שבמחזור (49,200,000 ע.ג. אגרות חוב להמרה (סדרה ג') למעט אגרות החוב אשר מחזיקה חברת הבת אשר הודיעה שאין בכוונתה להענות להצעת הרכש), בתמורה למניות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב ומזומן ברכישה באופן שבו כל מי שיענה להצעה, בגין כל 1 ע.ג. אגרות חוב לרכישה, יקבל 1.75 מניות של החברה ו- 6 אגרות. עד למועד האחרון ביום 23 ביולי נענו להצעה 9,965,474 ע.ג. מחזיקי אגרות החוב ובהתאם הונפקו 17,439,580 מניות רגילות וכן שולם סך של 597,928 ש"ח במצטבר למחזיקים אשר נענו להצעה. לאחר ההנפקה, כמות אגרות החוב שנשארו במחזור הינן 25,987,270 ע.ג. אשר הן בניכוי 13,247,255 ע.ג. המוחזקות ע"י חברת הבת.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - התחייבויות פיננסיות (המשך)

ב. אגרות חוב להמרה - סדרה ג': (המשך)

הוצאות ההנפקה הסתכמו לסך של 316 אלפי ש"ח (כ-84 אלפי דולר) כמו כן החברה רשמה הפסד מפרדיון מוקדם בסך של כ-381 אלפי ש"ח (כ-105 אלפי דולר).

ג. הלוואת און קול:

נכון ליום 31 בדצמבר 2024 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 הלוואות 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.

ה. הלוואה לזמן ארוך :

בחודש דצמבר 2024 לקחה החברה מתאגיד בנקאי הלוואה בסך של 7.5 מיליון ש"ח (כ-2.1 מיליון דולר). ההלוואה נושאת ריבית שנתית השווה לריבית הפריים בתוספת מרווח של 3.04%. ההלוואה תשולם ב-36 תשלומים חודשיים רצופים וזאת החל ממועד העמדת הלוואה. נכון למועד פרסום הדוח ההלוואה נפרעה במלואה.

ו. שעבודים:

הלוואות מובטחות באמצעות התחייבות החברה 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 וחברת הבת על ערבויות הדדיות ביניהן.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 11 - חכירות

א. כללי:

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

- (1) תקופת חכירת הרכבים הינה שלוש שנים.
- (2) תקופה החכירה של משיבי הליווין נעה בין שנה לארבע שנים
- (3) תקופת החכירה של מקטעים על גבי סיב אופטי נעה בין 17 ל- 23 שנים.
- (4) תקופת החכירה של הנדל"ן היא מעל שנה ועד 3 שנים.

ב. נכסי זכות שימוש:

סה"כ	שכירות משרדים	כלי רכב	סיבים אופטיים	משיבי ליווין	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
57,854	898	746	9,747	46,463	עלות:
3,103	1,213	335	-	1,555	ליום 1 בינואר 2023
17,223	-	90	-	17,133	תוספות
					גריעות
43,734	2,111	991	9,747	30,885	ליום 31 בדצמבר 2023
23,875	-	49	-	23,826	תוספות
1,910	-	-	-	1,910	גריעות
65,699	2,111	1,040	9,747	52,801	ליום 31 בדצמבר 2024
					פחת נצבר:
48,686	895	487	4,866	42,438	ליום 1 בינואר 2023
4,644	308	204	415	3,717	תוספות
17,137	-	66	-	17,071	גריעות
36,193	1,203	625	5,281	29,084	ליום 31 בדצמבר 2023
7,215	308	218	404	6,285	תוספות
1,565	-	-	-	1,565	גריעות
41,843	1,511	843	5,685	33,804	ליום 31 בדצמבר 2024
					עלות מופחתת:
23,856	600	197	4,062	18,997	ליום 31 בדצמבר 2024
7,541	908	366	4,466	1,801	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			
2022	2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
8,181	4,644	7,215	הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש
724	415	1,698	הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה
7,059	10,973	10,420	הוצאות המתייחסות לחכירות לטווח קצר

ליום 31 בדצמבר 2024, סכום המחויבות בגין חכירות לטווח קצר של הקבוצה הינו 3,965 אלפי דולר.

סך תזרימי המזומנים השלייים בגין חכירות לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 הינו 18,835 אלפי דולר (בשנת 2023 – 15,678 אלפי דולר, בשנת 2022 15,769 אלפי דולר).

ד. מידע נוסף:

בין החברה לבין ספק שירותי הלוויין אינטלסאט מתקיימים יחסים עסקיים ארוכי טווח במהלך שני העשורים האחרונים, במסגרתם מבצעת החברה רכש של קיבולת לוויינית בהיקפים משמעותיים לצרכי לקוחותיה ברחבי העולם. כנהוג בתעשייה, בין הצדדים מתקיימות יתרות חיובים הדדיות ונמשכות, בגין רכש כאמור וכן לעיתים בגין זיכויים מסוימים לטובת החברה. נכון למועד זה, הסכום הפתוח לתשלום לאינטלסאט עומד על סך של כ- 4.46 מיליון דולר, כאשר סכום זה משקף את מהלך העסקים השוטף הנהוג בין הצדדים, לאורך השנים, בשים לב לכך כי שירותי הלוויין מיועדים ללקוחות המשמעותיים לשני הצדדים.

במהלך השנה האחרונה גם נחתם הסכם עם אינטלסאט במסגרתו הושגו הבנות מרכזיות אשר תאפשרנה לחברה רכש קיבולת לוויינית בתמחור המייצר לחברה בידול ויתרון תחרותי בשוק, יכולת הצעת ערך אטרקטיבית ללקוחותיה הקיימים והעתידיים של החברה, וגידור סיכונים תמחור עתידיים (כגון גידור סיכונים מפני עליות מחירים, הבטחת קיבולת ללקוחות החברה במיקומים בהם קיים מחסור בקיבולת לוויינית וכיו"ב).

בנוסף, ההסכם כולל התחייבויות מצד החברה לרכש עתידי (המגובות כיום בהזמנות שירות מצד לקוחות קיימים), וכן התחייבויות מצד אינטלסאט לזיכויים חד פעמיים והשקעות מהותיות בתשתיות.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 12 - הטבות לעובדים

א. ההרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
40	58

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		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
10	20	22
(10)	(21)	(24)
-	(1)	(2)

עלות ריבית
 תשואה המחושבת על פי שיעור ההיוון של
 המחויבות

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)

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

ליום 31 בדצמבר		
2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	
419	418	יתרת פתיחה
20	22	עלות ריבית
(21)	(4)	רווחים בגין מדידות מחדש
<u>418</u>	<u>436</u>	יתרת סגירה

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

ליום 31 בדצמבר		
2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	
448	458	יתרת פתיחה
21	24	תשואה המחושבת על פי שיעור ההיוון של המחויבות
(11)	12	רווחים בגין מדידות מחדש
<u>458</u>	<u>494</u>	יתרת סגירה

(2) תכניות להפקדה מוגדרת:

לחברה ולחברות מאוחדות אישור ממשרד העבודה והרווחה בהתאם לסעיף 14 לחוק, על פיו הפקדונית השוטפת בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פוטרות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. החברה מפקידה 8.33% מהשכר החודשי של עובדיה. לקבוצה לא תהיה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים אם לתכנית לא יהיו מספיק נכסים כדי לשלם את כל הטבות העובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות הקודמות.

הסכום הכולל של ההוצאות שהוכרו ברווח או הפסד בגין תכניות להפקדה מוגדרת בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 הינו סך של כ-418 אלפי דולר (בשנת 2023 - 385 אלפי דולר ובשנת 2022 - 400 אלפי דולר).

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 13 - מיסים על ההכנסה

א. הרכב מיסים נדחים:

יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	הוכר ברווח והפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
108	28	80
1,263	1	1,262
(408)	112	(520)
-	(47)	47
(5,487)	(3,753)	(1,734)
4,732	4,096	636
-	(229)	229
<u>208</u>	<u>208</u>	<u>-</u>

הטבות עובדים
 חובות מסופקים
 נכסים בלתי מוחשיים
 רכוש קבוע
 נכסי זכות שימוש
 התחייבויות חכירה
 הפסד מועבר

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	הוכר ברווח והפסד	יתרה ליום 1 בינואר 2023
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
80	-	80
1,262	52	1,210
(520)	112	(632)
47	(16)	63
(1,734)	374	(2,108)
636	(420)	1,056
229	(256)	485
<u>-</u>	<u>(154)</u>	<u>154</u>

הטבות עובדים
 חובות מסופקים
 נכסים בלתי מוחשיים
 רכוש קבוע
 נכסי זכות שימוש
 התחייבויות חכירה
 הפסד מועבר

ב. סכומים שלא הוכרו בגינם נכסי מיסים נדחים:

יתרה ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
25,580	21,917
1,971	1,964
<u>27,551</u>	<u>23,881</u>

הפסדים לצרכי מס
 הוצאות מימון אשר הווננו לצרכי המס

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		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
352	303	161
16	(228)	193
<u>368</u>	<u>75</u>	<u>354</u>
-	154	(208)
<u>368</u>	<u>229</u>	<u>146</u>

מיסים שוטפים:

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

מיסים נדחים:

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

סה"כ הוצאות מיסים

ד. התאמת הוצאות מיסים לרווח:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
(3,696)	944	1,932
23%	23%	23%
<u>(850)</u>	<u>217</u>	<u>444</u>
115	22	-
958	6	(580)
15	(258)	192
31	47	4
<u>99</u>	<u>40</u>	<u>86</u>
<u>368</u>	<u>74</u>	<u>146</u>

רווח (הפסד) לפני מיסים על ההכנסה
שיעור מס סטטוטורי
הוצאות מיסים לפי שיעור מס סטטוטורי

תוספת (חיסכון) במס בגין:

הוצאות שאינן מותרות בניכוי
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

ה. מידע נוסף:

לחברה ולחברות המאוחדות שלה שומות מס סופיות, או שנחשבות ככאלה עד וכולל שנת המס 2019.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 14 - התחייבויות תלויות

לקבוצה כתבי התחייבות בגין שיפוי דירקטורים ונושאי משרה בחברה.

ביאור 15 - הון

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

מספר מניות	
ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
300,000,000	300,000,000
68,629,480	86,069,060

כמות מניות רגילות בנות 1 ש"ח ערך נקוב:

הון רשום

הון מונפק ונפרע

ב. כל מניה מקנה זכות להשתתף ולהצביע באסיפות הכלליות, כאשר לבעל מניה אחת קול אחד עבור כל מניה שבבעלותו. לכל המניות זכויות שוות ביניהן ביחס לסכומי ההון ששולמו או שזוכו 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. בחודש יולי 2024 השלימה החברה הצעת רכש בדרך של הצעת רכש חליפין. במסגרת דוח ההצעה הציעה החברה לרכוש את אגרות החוב שבמחזור בתמורה למניות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב ומזומן ברכישה באופן שבו כל מי שיענה להצעה, בגין כל 1 ע.נ אגרות חוב לרכישה, יקבל 1.75 מניות של החברה ו-6 אגרות. עד למועד האחרון נענו להצעה 9,965,474 ע.נ מחזיקי אגרות החוב ובהתאם הונפקו 17,439,580 מניות רגילות.

ה. ביום 4 ביולי 2023, הנפיקה החברה בהנפקה פרטית למנכ"ל החברה איציק בן אליעזר סך כולל של 6,148,754 מניות רגילות בע.נ. 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 2023 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)

ו. תשלום מבוסס מניות לעובדים:

(1) הקצאת כתבי אופציה:

(א) בחודש מרץ 2024 הוענקו 250,000 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 0.446 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- 82 אלפי ש"ח (כ- 22.2 אלפי דולר) סכום זה ייזקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	0.588 ש"ח
מחיר מימוש	0.446 ש"ח
תנודתיות צפויה	51.5%
אורך חיי כתבי האופציה	7 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	4.2%

(ב) בחודש אפריל 2024 אישר דירקטוריון החברה תוכנית מתאר להקצאה של עד 1,800,000 אופציות לעובדי החברה. במסגרת תוכנית זו הוענקו 500,000 אופציות בפועל לשלושה מעובדי החברה שאינם נושאי משרה. 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 0.541 ש"ח למניה, המשקף 30 ימי המסחר הקודמים למועד ההענקה בתוספת פרמיה של 2%, זהה לכל המנות.

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

- 50% 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.

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההוגן במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 161 אלפי ש"ח (כ- 43.3 אלפי דולר) סכום זה ייזקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

מחיר המניה	0.611 ש"ח
מחיר מימוש	0.541 ש"ח
תנודתיות צפויה	52.5%
אורך חיי כתבי האופציה	4.5 שנים
שיעור הריבית חסרת סיכון	4.58%

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - הון (המשך)

ו. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

(ג) בחודש נובמבר 2022 ועל פי החלטת הדירקטוריון, החברה הקצתה למספר עובדים בחברה 430,000 כתבי אופציה בלתי סחירות הניתנות למימוש ל- 430,000 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב של החברה כל אחת. כתבי האופציות הוקצו ללא תמורה כאשר כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בת 1 ש"ח ערך נקוב, כנגד תשלום תוספת מימוש בלתי צמודה בסך של 0.3517 ש"ח למניה, המשקף 30 ימי המסחר הקודמים למועד ההענקה בתוספת פרמיה של 2%, זהה לכל המנות.

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

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

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההון 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%

(ד) 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)

ו. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

(ד) 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 בוצעה כנגד תשלום במזומן בגובה השווי הוגן של האופציות. חבילת האופציות השנייה פקעה בחודש אוגוסט 2024.

השווי ההוגן של האופציות במועד הענקה נאמד על סך של כ- 90.5 אלפי ש"ח (כ- 28 אלפי דולר).

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל במועד הענקה 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 הענקה 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%

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - הון (המשך)

ו. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

(ה) 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 ייזקף 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%

(ו) בחודש אוקטובר 2021 דיווחה החברה, בהמשך לאישור דירקטוריון החברה וועדת התגמול של החברה, על הקצאה של 2,338,000 אופציות לנושאי משרה ועובדים בחברה. כתבי האופציות הוקצו ללא תמורה כאשר כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה אחת של החברה בת 1 ש"ח ערך נקוב, כנגד תשלום תוספת מימוש בלתי צמודה בסך של 0.826 ש"ח למניה, כפוף להתאמות.

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

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

עלות ההטבה הגלומה בכתבי האופציות שהוקצו כאמור, בהתבסס על שווי ההוגן במועד הענקתם נאמדה בסך של כ- 696 אלפי ש"ח (כ- 242 אלפי דולר) סכום זה ייזקף 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 חילוטם לאחר הבשלה	5.5%
שיעור הריבית חסרת סיכון	1.05%

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 15 - הון (המשך)

ו. תשלום מבוסס מניות לעובדים: (המשך)

(1) הקצאת כתבי אופציה: (המשך)

(ז) 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 ההגון במועד הענקתם נאמדה בסך של כ-162 אלפי דולר. סכום זה ייזקף לדוח רווח והפסד על פני תקופת ההבשלה.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

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

(2) פרטים נוספים באשר לתוכנית לאופציות למניות:

ממוצע משוקלל של מחיר המימוש דולר	מספר האופציות	
	4,273,000	קיימות במחזור ליום 1 בינואר 2023
	(252,000)	חולטו במהלך 2023
	(113,000)	פקעו במהלך 2023
	<u>3,908,000</u>	קיימות במחזור ליום 31 בדצמבר 2023
	750,000	הונפקו במהלך 2024
	(8,000)	חולטו במהלך 2024
	(312,000)	פקעו במהלך 2024
	<u>4,338,000</u>	קיימות במחזור ליום 31 בדצמבר 2024
0.26	<u>2,688,000</u>	ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר 2024
0.27	<u>2,058,500</u>	ניתנות למימוש ליום 31 בדצמבר 2023

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

ההוצאות הנובעות מעסקאות תשלום מבוסס מניות בשנים 2023, 2024 ו-2022 הסתכמו לכ-51 אלפי דולר, 53 אלפי דולר ו-123 אלפי דולר, בהתאמה.

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 16 - פרטים נוספים על הכנסות והוצאות

א. הכנסות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
27,055	24,572	19,176
290	1,174	772
<u>27,345</u>	<u>25,746</u>	<u>19,948</u>
11,439	14,829	30,082
3,332	7,385	6,867
<u>14,771</u>	<u>22,214</u>	<u>36,949</u>
881	7,049	12,457
-	145	238
<u>881</u>	<u>7,194</u>	<u>12,695</u>
<u>42,997</u>	<u>55,154</u>	<u>69,592</u>
39,375	46,450	61,715
3,622	8,704	7,877
<u>42,997</u>	<u>55,154</u>	<u>69,592</u>

לפי סוג השירותים/הציוד:

שוק עסקי גלובלי:

שירותים
ציוד

שוק ממשלתי בטחוני:

שירותים
ציוד

תקשורת ואינטרנט בישראל:

שירותים
ציוד

הכנסות שהוכרו על פני תקופת זמן
הכנסות שהוכרו בנקודת זמן

ב. עלות ההכנסות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
7,195	10,419	10,510
2,641	6,844	5,991
1,891	2,349	2,788
10,215	5,788	8,422
5,189	6,559	10,445
4,144	9,850	13,677
1,063	1,262	1,529
164	67	110
<u>32,502</u>	<u>43,138</u>	<u>53,472</u>

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

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		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
2,030	1,871	1,824
109	46	471
1,694	1,093	1,405
942	973	961
122	78	18
8	69	43
4,905	4,130	4,722

שכר עבודה והוצאות נלוות
פרסום
עמלות
פחת והפחתות
נסיעות
אחרות

ד. הוצאות הנהלה וכלליות:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
3,500	2,870	3,311
1,047	650	524
622	607	648
109	80	82
885	802	1,155
163	171	156
150	107	140
224	180	238
310	224	127
79	17	68
7,089	5,708	6,449

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

ה. הוצאות מימון, נטו:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
165	155	159
41	145	20
31	33	10
-	-	10
724	416	1,698
1,321	1,407	807
202	526	543
282	231	429
2,766	2,913	3,676

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

122	451	210
447	1,228	449
569	1,679	659
(2,197)	(1,234)	(3,017)

הכנסות:
הכנסות מימון אחרות
הפרשי שער

הוצאות מימון, נטו

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 17 - עסקאות שאינן במזומן

א. ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
1,055	3,103	23,528

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 2024	שינויים אחרים	חכירות חדשות	תזרימי מזומנים מפעילויות מימון	יתרה ליום 1 בינואר 2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
6,081	(2,233)	-	(1,659)	9,973	אגרות חוב (סדרה ג')
2,066	(34)	-	2,100	-	אשראי לזמן קצר וארוך
324	90	-	(431)	665	הלואה בערבות המדינה
129	53	-	-	76	התחייבות בגין כתבי אופציה בלתי סחירים
483	287	-	-	196	התחייבות בגין אופצית המרה (סדרה ג')
-	165	-	(165)	-	רכישה בחזרה אגרות חוב (סדרה ג')
96	339	-	(407)	162	ריבית לשלם בגין אג"ח
20,573	1,696	24,528	(8,415)	2,764	התחייבויות בגין הסדרי חכירה
29,752	363	24,528	(8,977)	13,836	

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	שינויים אחרים	חכירות 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	אגרות חוב (סדרה ג')
-	(44)	-	(809)	853	אשראי לזמן קצר
665	(3)	-	(292)	960	הלואה בערבות המדינה
76	61	-	-	15	התחייבות בגין כתבי אופציה בלתי סחירים
196	166	-	-	30	התחייבות בגין אופצית המרה (סדרה ג')
163	501	-	(543)	205	ריבית לשלם בגין אג"ח
2,764	342	3,014	(4,705)	4,113	התחייבויות בגין הסדרי חכירה
13,836	766	3,014	(8,284)	18,341	

גילת טלקום גלובל בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 18 - צדדים קשורים

א. תגמול אנשי מפתח ניהוליים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
497	499	525
24	16	17
20	19	20
<u>541</u>	<u>534</u>	<u>562</u>

הטבות לזמן קצר
 תשלום מבוסס מניות
 תכנית להפקדה מוגדרת

ב. הטבות שנתנו לבעלי עניין:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
<u>522</u>	<u>515</u>	<u>543</u>
<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>224</u>	<u>180</u>	<u>238</u>
<u>5</u>	<u>5</u>	<u>7</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, ובשוקים אלו המטבע הנהוג הוא הדולר. מאחר שהסביבה העסקית היא דולרית, כמו גם מרבית התשומות, רוב ההסכמים שעורכת הקבוצה נקובים בדולר, ובהמשך הגביה אף היא בדולר. הקבוצה אינה משקיעה בנגזרים או עסקאות גידור.

הקבוצה אינה עוסקת בהגנה על החשיפה החשבונאית. לא נקבעו מגבלות כמותיות לגבי היקף החשיפה החשבונאית.

ניהול הסיכונים מבוצע על ידי מחלקת הכספים בחברה באמצעות מעקב שוטף אחר התפתחויות בשווקים הרלוונטיים ודיווח לדירקטוריון לגבי שינויים בתנאי השוק והשפעתם על הקבוצה.

ב. מידע בדבר סיכונים הקשורים למכשירים פיננסיים:

(1) סיכון מטבע:

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

(2) סיכון אשראי:

הקבוצה מקבלת את רוב הכנסותיה בדולר ארה"ב מחברות בחו"ל או בש"ח צמודי דולר מארגונים גדולים בישראל. 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 2024

סה"כ אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע %	מעל 4 שנים	3-4 שנים	2-3 שנים אלפי דולר	1-2 שנים	עד שנה	
16,778		-	-	-	-	16,778	נכסים פיננסיים:
7,440	0.05-4.7%	-	-	-	-	7,440	נכסים שאינם נושאי ריבית
24,218		-	-	-	-	24,218	נכסים נושאי ריבית משתנה
18,629		-	-	-	-	18,629	התחייבויות פיננסיות:
2,391	1.0-3.04%	-	-	-	-	2,391	התחייבויות שאינן נושאות ריבית
-		-	-	-	-	-	התחייבויות נושאת ריבית משתנה
22,825	2.6-13.3%	-	-	2,859	9,384	10,582	התחייבויות נושאות ריבית קבועה
6,784	4.5%	-	-	-	4,800	1,984	התחייבויות בגין אגרות חוב הניתנות להמרה (*)
50,629		-	-	2,859	14,184	33,586	

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

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)

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 2023

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

(*) 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 החלטות התפעוליות הראשי של הקבוצה לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים.

מערכת הדיווחים המועברת למקבל החלטות התפעולי הראשי של הקבוצה, לצורך הקצאת משאבים והערכת ביצועי המגזרים התפעוליים מתבססת על 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 החלטות התפעוליות הראשי אשר הינו מנכ"ל החברה. הדיווחים השוטפים המועברים למקבל החלטות התפעוליות הראשי המשמשים לניתוח התוצאות וקבלת החלטות 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 החלטות 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 השוואה לשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2022 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 2024

סך-הכל אלפי דולר	תקשורת ואינטרנט בישראל אלפי דולר	שוק ממשלתי ובטחוני אלפי דולר	שוק עסקי גלובאלי אלפי דולר
69,592	12,695	36,949	19,948
13,905	(37)	10,398	3,544
(3,689)			
(1,560)			
(5,331)			
(1,393)			
1,932			
	-	2,268	3,984

**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 2023

סך-הכל אלפי דולר	תקשורת ואינטרנט בישראל אלפי דולר	שוק ממשלתי ובטחוני אלפי דולר	שוק עסקי גלובאלי אלפי דולר
55,154	7,194	22,213	25,747
10,928	(418)	5,865	5,481
(3,174)			
(1,154)			
(4,663)			
(964)			
972			
	-	662	3,055

**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**

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

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 אזורים גיאוגרפיים:

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

הרכב ההכנסות מלקוחות חיצוניים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר
14,265	29,977	50,181
13,485	12,450	11,101
15,247	12,727	8,310
<u>42,997</u>	<u>55,154</u>	<u>69,592</u>

ישראל

הרפובליקה הדמוקרטית של קונגו

אחר

ה. לקוחות עיקריים:

בשנת 2024 היו לחברה שלושה לקוחות מהותיים:

- לקוח אחד אשר הכנסותיו הסתכמו לסך של כ-10.5 מיליון דולר (בשנת 2023 - 11 מיליון דולר). ההכנסות מלקוח זה מוצגות תחת מגזר שוק עסקי גלובלי.
- לקוח שני אשר הכנסותיו הסתכמו לסך של כ-9.4 מיליון דולר (בשנת 2023 - 6.4 מיליון דולר). ההכנסות מלקוח זה מוצגות תחת מגזר תקשורת ואינטרנט בישראל.
- לקוח שלישי הכנסותיו הסתכמו על כ-9.1 מיליון דולר (בשנת 2023 ההכנסות מהלקוח לא הגיעו לכדי הגדרת לקוח מהותי). ההכנסות מהלקוח זה מוצגות תחת מגזר שוק ממשלתי ובטחוני.

גילת טלקום גלובל בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 21 - אירועים מהותיים בתקופת הדוח

בחודש דצמבר 2024 חתמה החברה באמצעות גילת טלקום בע"מ (להלן: "חברת הבת") על הסכם ארוך טווח עם בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ (להלן: "ההסכם" ו-"בזק", בהתאמה), באופן המשקף הפחתה במחיר אותו תשלם החברה תחת ההסכם ביחס למחירי השוק הסיטונאי של שירות BSA על סיבים. ההסכם, כמתואר להלן, קובע עלות חד פעמית של כ-4,890 ש"ח לזכות שימוש בקו ל-15 שנה. ההסכם, מאפשר צמיחה ארוכת טווח בפעילות בתחום ה-ISP.

להלן עיקרי ההסכם:

במסגרת ההסכם, רוכשת חברת הבת זכות שימוש בלתי הדירה (IRU - irrevocable right of use) לתקופה קצובה של 15 שנים עבור 18,000 קווי תשתית, שתקופתה תחל עם תחילת כל פעימה, כפי שמפורט להלן (להלן: "תקופת ההסכם הראשונה" ו-"קווים", בהתאמה).

ההסכם מתייחס לקווים של עד 1 גסל"ש (1,000 מגה סיביות לשנייה), וכן מאפשר לחברת הבת לשדרג את הקווים לקצבים מהירים יותר כשיעור משתנה על פני התקופה, חלקם ללא תוספת עלות ומעבר לכך בדמי שדרוג ידועים מראש. כמו כן, ההסכם מכיל מנגנון הגנת מחיר הנגזר ממחיר הקו הקבוע בתקנות התקשורת (בזק ושירותים) (שימוש ברשת בזק ציבורית של מפ"א), תשע"ה-2014, כפי שיהא, החל משנת 2028. בהתאם להסכם, זכות השימוש בקווים נפרסת לשלוש (3) פעימות (ומנות), כמפורט להלן:

בפעימה הראשונה, זכות השימוש הינה עבור 8,000 קווים, שתחל ביום 1 בינואר 2025 ותקופתה הקצובה תסתיים ביום 1 בינואר 2040;

בפעימה השנייה, זכות שימוש עבור 5,000 קווים, שנפרסים למועדים ולארבע מנות שוות, שהמנה הראשונה תחל ביום 1 באפריל 2025 עבור 1,250 קווים (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 באפריל 2040), ובהתאמה, המנה האחרונה של הפעימה השנייה תחל ביום 1 בינואר 2026 (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 בינואר 2041);

בפעימה השלישית, זכות שימוש עבור 5,000 קווים, שנפרסים למועדים ולארבע מנות שוות, שהמנה הראשונה תחל ביום 1 באפריל 2026 עבור 1,250 קווים (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 באפריל 2041), ובהתאמה, המנה האחרונה של הפעימה השלישית תחל ביום 1 בינואר 2027 (לתקופה קצובה שתסתיים ביום 1 בינואר 2042).

לחברת הבת עומדת אפשרות להקדמת מועדים הן לעניין זכות השימוש בקווים והן לעניין התשלום בגינן. היקפי הפעימות תואמים להערכת החברה את כושר הגיוס העתידי של לקוחותיה הנסמכת, בין היתר, על קצב הגיוס עד כה. בהתאם, מעריכה החברה כי יכולת ניצול הקווים שלה תהא מיטבית, תוך פוטנציאל גידול משמעותי.

התמורה הכוללת שתשלם חברת הבת עבור זכות השימוש בתקופת ההסכם הראשונה עומדת על כ-88.02 מיליון ש"ח בתוספת מע"מ, כאשר התמורה תשולם באופן הבא:
(א) 39.12 מיליון ש"ח בתוספת מע"מ עם תחילת הפעימה הראשונה;
(ב) 24.45 מיליון ש"ח, עבור כל אחת מהפעימות, השנייה והשלישית, מחולקים ל-4 תשלומים שווים בתוספת 50% הפרשי הצמדה, שישולמו, לפי העניין, עם תחילת כל מנה של פעימה, ובהתאם לתנאים הקבועים בהסכם (להלן: "התמורה" ו-"סכום פעימה", בהתאם).

בהתאם להסכם, לחברת הבת עומדת האפשרות לפרוס כל סכום פעימה על פני עשרה תשלומים שנתיים בתוספת ריבית על הקרן הבלתי מסולקת בשיעור השווה לתשואת אג"ח שקלית של בזק במח"מ הרלבנטי (או ממוצע משוקלל של אג"ח כאמור) בחישוב שנתי כפי שהיה ידוע במועד זכות השימוש בקווים באותה פעימה. על אף האמור, הריבית בגין פריסת הפעימה הראשונה, ככל ותמומש, תהא בשיעור של 5% לשנה השווה בקירוב לתשואת אג"ח שקלית של בזק במח"מ הרלוונטי כפי שהיה ידוע ביום 25 בנובמבר 2024.

בנוסף, חברת הבת תשלם דמי תפעול ותחזוקה שנתיים, בתשלום רבעוני, בשיעור של 4% מהתמורה, בתוספת 50% מהפרשי הצמדה לפי התנאים הקבועים בהסכם, בגין כלל הקווים לגביהם ניתנה לה זכות שימוש עד לאותה שנה.

לחברת הבת ניתנה אופציה לרכוש זכות שימוש עבור עשרת אלפים קווים נוספים, באותם תנאים, תמורות ודמי תפעול ותחזוקה, במהלך תקופת ההסכם הראשונה וכן אופציה להארכת תקופת זכות השימוש לשתי תקופות נוספות של 5 שנים כל אחת, מעבר לתקופת ההסכם הראשונה (ובסך הכל 25 שנים עבור כל פעימה ומנה), בעלות קווים פחותה מזו שבתקופת ההסכם הראשונה.

גילת טלקום גלובל בע"מ ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 22 - אירועים לאחר תאריך הדוח

בחודש פברואר 2025, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 26 בפברואר 2025, 45,872,000 ע.ג. אגרות חוב להמרה (סדרה ד'), רשומות על סך 1 ש"ח ע.ג. כל אחת (להלן - "אגרות החוב (סדרה ד')"). סך התמורה בגין ההנפקה הסתכמה לכ- 44,251 אלפי ש"ח (כ- 12,454 אלפי דולר) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ- 732 אלפי ש"ח (כ- 205 אלפי דולר).

בכל יום מסחר, החל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב (סדרה ד') למסחר בבורסה ועד ליום 21 במרץ 2031 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 ד') למסחר בבורסה ועד ליום 1.4.2028 כל- 1 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ד') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה; ו- (2) בתקופה שהחל מיום 2.4.2028 ועד ליום 21.3.2023 כל 1.4 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ד') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה (כפוף להתאמות המפורטות בשטר).

אגרות החוב (סדרה ד') תעמודנה לפירעון ב- 4 תשלומים כדלקמן:

- (1) תשלום אחד יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ב 1.4.28
- (2) תשלום שני יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ב 1.4.29
- (3) תשלום שלישי יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ב 1.4.30
- (4) תשלום רביעי יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ב 1.4.31

אגרות החוב (סדרה ד') נושאות ריבית שנתית בשיעור של 5.5% אשר תשולם פעמיים בשנה ב- 1 לאפריל של השנים 2026-2031 וב- 1 באוקטובר בשנים 2025-2030 (התשלום האחרון יהיה ביום 1 באפריל 2031).

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.

החברה מתחייבת כי כל עוד אגרות חוב להמרה (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי יחס החוב הפיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 5 במשך שני רבעונים רצופים.

כמו כן החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12% במשך שני רבעונים רצופים.

ובנוסף החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60% במשך שני רבעונים רצופים.

במועד ההנפקה ביצעה החברה פיצול בין הרכיב התחייבותי לבין מרכיב ההמרה, כאשר הרכיב התחייבותי נקבע כערך שיר לאחר הפחתת שווי רכיב ההמרה בסך של כ- 9,778 אלפי ש"ח (כ- 2,752 אלפי דולר). שווי ההוגן של רכיב ההמרה נקבע באמצעות המודל הבינומי.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

0.7 ש"ח	מחיר המניה
50%	סטיית תקן
6 שנים	תקופה
0%	שיעור תשואה פנימי
4.2%	ריבית חסרת סיכון
3.553	שע"ח דולר-ש"ח

ביאור 23 - אישור הדוחות

הדוחות הכספיים אושרו על-ידי הדירקטוריון ואושרו לפרסום ביום 27 במרץ, 2025.

גילת טלקום גלובל בע"מ

מידע כספי נפרד ליום 31 בדצמבר 2024

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

גילת טלקום גלובל בע"מ

מידע כספי נפרד ליום 31 בדצמבר 2024

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
8-13	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 2024 ו-2023 ולכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024. 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 שישומו 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, 27 במרץ, 2025

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		מידע נוסף	
2023	2024		
אלפי דולר	אלפי דולר		
			נכסים
			נכסים שוטפים
			מזומנים ושווי מזומנים
			חייבים ויתרות חובה
			צדדים קשורים
			סה"כ נכסים שוטפים
5,919	1,693	ד'	
15	4		
11,230	14,059		
<u>17,164</u>	<u>15,756</u>		
			נכסים לא שוטפים
			הלוואה לצד קשור
			נכסים בגין הטבות לעובדים
			סה"כ נכסים לא שוטפים
14,060	14,769	ז'	
15	19		
<u>14,075</u>	<u>14,788</u>		
<u>31,239</u>	<u>30,544</u>		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	
2023	2024		
אלפי דולר	אלפי דולר		
			התחייבויות והון
			התחייבויות שוטפות
13,636 (*)	9,170		אגרות חוב הניתנות להמרה (סדרה ג')
100	112		ספקים ונותני שירותים
269	728		התחייבות בגין אופציית המרה (סדרה ג')
76	129		התחייבות בגין כתבי אופציה הנהלה
336	247		זכאים ויתרות זכות
14,417 (*)	10,386		סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות לא שוטפות
4,408	3,345	ז'	גרעון בגין השקעות בחברות מוחזקות
976	970	ז'	שטר הון לחברה מוחזקת
5,384 (*)	4,315		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
19,801	14,701		סך התחייבויות
			הון
17,725	22,534		הון מניות רגילות 1 ש"ח ע.נ.
12,058	9,801		פרמיה
(207)	(156)		קרנות הון
405	405		תקבולים ע"ח אופציות
(18,543)	(16,741)		יתרת הפסד
11,438	15,843		סה"כ הון
31,239	30,544		סה"כ התחייבויות והון

(*) יישום למפרע - ראה ביאור ג' בדבר יישום לראשונה של תיקון ל IAS 1 "הצגת דוחות כספיים" (בדבר סיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות)

27 במרץ, 2025

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

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			
2022	2023	2024	
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר	
1,684	1,874	1,862	הכנסות
866	760	776	הוצאות הנהלה וכלליות
818	1,114	1,086	רווח מפעולות רגילות
(3,148)	(2,368)	(1,815)	הוצאות מימון
1,296	1,423	1,541	הכנסות מימון
(1,852)	(945)	(274)	הוצאות מימון, נטו
(1,034)	169	812	רווח (הפסד) לאחר הוצאות מימון, נטו
(3,030)	546	974	חלק החברה ברווחי (הפסדי) חברות מוחזקות, נטו ממס
(4,064)	715	1,786	רווח (הפסד) לשנה לפני מסים על ההכנסה
-	-	-	מסים על ההכנסה
(4,064)	715	1,786	רווח (הפסד) נקי לשנה
			רווח (הפסד) כולל אחר:
(9)	10	16	סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס: מדידות מחדש בגין תכנית להטבה מוגדרת
(9)	10	16	סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה
(4,073)	725	1,802	סה"כ רווח (הפסד) כולל לשנה

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ
נתונים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר	אלפי דולר

			תזרימי מזומנים – פעילות שוטפת
(4,064)	715	1,786	רווח (הפסד) לשנה
3,030	(546)	(974)	חלק החברה בהפסדי (רווחי) חברות מוחזקות, נטו ממס הפסד מרכישה בחזרה של אגרות חוב (סדרה ג')
-	-	105	שינוי בנכסים בגין הטבות לעובדים, נטו
-	-	(1)	הוצאות (הכנסות) מימון בגין הלואה לצד קשור
808	(406)	(709)	התאמת שיערוך רווחים מחברות מוחזקות
(326)	278	(27)	הוצאות (הכנסות) מימון בגין מזומן מוגבל בשימוש לזמן ארוך
127	-	-	הפסד (רווח) מהפרשי תרגום
1,973	193	72	הוצאות (הכנסות) מימון בגין אגרות חוב הניתנות להמרה למניות החברה
(595)	681	1,004	שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה לא סחירים
(13)	61	53	שערוך פיקדונות זמן קצר
44	111	-	שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ב')
(23)	-	-	שערוך התחייבות בגין כתבי אופציה (סדרה ג')
(414)	232	585	שערוך שטר הון לחברה מוחזקת
(132)	(30)	(5)	תשלומים מבוססי מניות
-	2	1	
<u>415</u>	<u>1,291</u>	<u>1,890</u>	

			שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:
(3)	(3)	11	קיטון (גידול) בחייבים ויתרות חובה
(1,479)	(5,071)	(2,829)	גידול ביתרת חובה של צד קשור
4	(65)	12	גידול (קיטון) בספקים
25	125	(118)	גידול (קיטון) בזכאים ויתרות זכות
<u>(1,453)</u>	<u>(5,014)</u>	<u>(2,924)</u>	

<u>(1,038)</u>	<u>(3,723)</u>	<u>(1,034)</u>	מזומנים נטו לפעילות שוטפת
----------------	----------------	----------------	----------------------------------

הנתונים המצורפים למידע הכספי הנפרד מהווים חלק בלתי נפרד ממנו.

גילת טלקום גלובל בע"מ

נתונים על תזרימי המזומנים

(המשך)

<u>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר</u>		
<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>
<u>אלפי דולר</u>	<u>אלפי דולר</u>	<u>אלפי דולר</u>
(2,686)	(842)	-
(4,026)	3,872	-
1,309	-	-
<u>(5,403)</u>	<u>3,030</u>	<u>-</u>
-	-	(165)
-	496	-
-	329	-
28	-	-
(1,791)	-	-
-	(1,607)	(2,377)
(827)	(706)	(578)
<u>(2,590)</u>	<u>(1,488)</u>	<u>(3,120)</u>
(9,031)	(2,181)	(4,154)
19,297	8,293	5,919
(1,973)	(193)	(72)
<u>8,293</u>	<u>5,919</u>	<u>1,693</u>
<u>(827)</u>	<u>(706)</u>	<u>(578)</u>
<u>53</u>	<u>245</u>	<u>237</u>

תזרימי מזומנים – פעילות השקעה

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

מזומנים נטו מפעילות (לפעילות) השקעה

תזרימי מזומנים – פעילות מימון

תשלום עבור רכישה בחזרה של אגרות חוב (סדרה ג')
הנפקת מניות בהנפקה פרטית
הנפקת מניות מימוש זכויות
הנפקת כתבי אופציה בלתי סחירים
קרן ששולמה בגין אג"ח (סדרה ב')
קרן ששולמה בגין אג"ח להמרה (סדרה ג')
ריבית ששולמה בגין אגרות חוב

מזומנים נטו לפעילות מימון

קיטון במזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקות במטבע חוץ

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

תזרים המזומנים לפעילות מימון כולל:

תשלומי ריבית

תקבולי ריבית

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 2024 הסתכם לסך של כ- 1,786 אלפי דולר. לחברה הון חוזר שלילי בדוחות המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2024 בסך של כ- 9,692 אלפי דולר. יצוין כי הגרעון בהון החוזר נובע בעיקר מסייג כל אגרות החוב להמרה (סדרה ג') לזמן קצר, בהתאם לתיקון לתקן בינלאומי IAS1 שנכנס לתוקף ביום 1 בינואר 2024.

במהלך השנתיים האחרונות, ביצעה החברה מספר מהלכים לטיוב מבנה ההון והחוב שלה, בין היתר, באמצעות רכישות עצמיות של אגרות חוב (סדרה ג'), פירעון הלוואות, חתימת עסקאות וכן הנפקות הון, אשר בין היתר, הזרימו הון לחברה ושיפרו את מבנה עלויות המימון של החברה.

במהלך חודש יולי 2024 השלימה החברה מהלך משמעותי לקיטון החוב וטיוב מבנה ההון, תוך ביצוע הצעת רכש חליפין והצעה למחזיקי אגרות החוב להמרה (סדרה ג') מניות ורכיב מזומן. במסגרת דוח ההצעה הציעה החברה לרכוש את אגרות החוב שבמחזור בתמורה למניות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב ומזומן ברכישה באופן שבו כל מי שיענה להצעה, בגין כל 1 ע.נ אגרות חוב לרכישה, יקבל 1.75 מניות של החברה ו-6 אגורות.

עד למועד האחרון נענו להצעה 9,965,474 ע.נ מחזיקי אגרות החוב ובהתאם הונפקו 17,439,580 מניות רגילות וכן שולם סך של 597,928 ש"ח במצטבר למחזיקים אשר נענו להצעה. לאחר ההנפקה, כמות אגרות החוב שנשארו במחזור הינן 25,987,270 ע.נ. אשר הן בניכוי 13,247,255 ע.נ המוחזקות ע"י גילת. הוצאות ההנפקה הסתכמו לסך של 316 אלפי ש"ח (כ- 84 אלפי דולר) וההפסד שרשמה החברה מעסקת הרכש חליפין הינו 381 אלפי ש"ח (כ- 105 אלפי דולר).

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

ב. מצב עסקי החברה: (המשך)

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 הודעה זו, זכתה החברה במספר התקשרויות מהותיות, בהיקפים כספיים משמעותיים, וממשיכה לקדם בקצב מואץ את פעילותה בשוק ה-ISP.

בחודש מאי 2024 חתמה החברה על הסכם המשך מהותי לתקופה של שלוש שנים עם לקוח ברפובליקה הדמוקרטית של קונגו בסך של כ- 45 מיליון דולר.

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

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

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

(5) חיזוק מבנה ההון של החברה.

נכון למועד הדוח, לחברה צבר חוזים משמעותי בהיקף של כ- 67 מיליון דולר עד לשנת 2028.

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 ה' לדוחותיה המאוחדים של החברה.

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. לראיה, לאחר תאריך הדוח, בחודש פברואר 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ- 45 מיליון ש"ח. תמורת ההנפקה תיועד לקידום תהליכי הפיתוח העסקי של החברה, המשך קידום מנועי הצמיחה ופיתוח ההכנסות של החברה לשנים הקרובות, לרבות בדרך של עסקאות אסטרטגיות סינרגיות לפעילותה של החברה, וכן לחיזוק צרכי ההון החוזר של החברה, לרבות חיזוק מבנה ההון ומערך שירות החוב של החברה.

ג. מלחמת חרבות ברזל

החל מיום 7 באוקטובר 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 מקרות 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

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

ג. מלחמת חרבות ברזל (המשך)

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 בשוק הממשלתי בטחוני בגין הזמנות אשר התקבלו ברבעון רביעי 2023 וכן במהלך שנת 2024 ונוגעות באופן ישיר למצב הלחימה. העסקאות הינן עסקאות צמודות דולר.

(2) לאור הגידול המשמעותי בקצב ההזמנות גדל הגרעון בהון החוזר של החברה.

ד. מזומנים ושווי מזומנים:

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
5,889	1,693
30	-
<u>5,919</u>	<u>1,693</u>

פקדונות זמן קצר
עו"ש

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

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 מהוונים של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים, כולל תזרימים הן בגין ריבית והן בגין קרן:

סה"כ אלפי דולר	שיעור ריבית אפקטיבית ממוצע %	מעל שנה אלפי דולר	עד שנה אלפי דולר
-------------------	------------------------------------	----------------------	---------------------

ליום 31 בדצמבר 2024:

1,717		-	1,717
14,769	7.25	14,769	-
14,059	5.18	14,059	-
<u>30,545</u>		<u>28,828</u>	<u>1,717</u>

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

1,329		-	1,329
10,230	4.5	7,238	2,992
<u>11,559</u>		<u>7,238</u>	<u>4,321</u>

ליום 31 בדצמבר 2023:

5,532		-	5,532
15,079	7.25	14,060	1,019
11,647	0.05 - 4.31	10,131	1,516
<u>32,258</u>		<u>24,191</u>	<u>8,067</u>

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

1,412		-	1,412
16,148	4.5	12,899	3,249
<u>17,560</u>		<u>12,899</u>	<u>4,661</u>

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

א. מסים על הכנסה:

(1) סכומים שלא הוכרו בגינם נכסי מס נדחה:

ליום 31 בדצמבר	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
4,483	2,472
1,971	1,964
6,454	4,436

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	
2023	2024
אלפי דולר	אלפי דולר
4,408	3,345

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 2019.

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- 970 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. הלוואה נושאת ריבית בשיעור של 7.25%. בחודש נובמבר 2021 פרעה החברה המוחזקת חלק מיתרת הלוואה, כ- 5,387 אלפי ש"ח (כ- 1,732 אלפי דולר) מכספי מכירת ההחזקה בחברה מוחזקת (יתרת הלוואה למועד הדוח הינה כ- 560 אלפי דולר).

(ב) במהלך שנת 2018 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואות בסכומים מצטברים של כ- 27 מיליוני ש"ח (כ-10,308 אלפי דולר נכון לתאריך הדוח) הלוואה הועמדה מכספי אג"ח ב' אשר גויס ע"י החברה בחודש פברואר 2018. הלוואה נושאת ריבית בשיעור 7.25%. הלוואה לא תועמד לפירעון לפני ה- 31 לדצמבר 2026.

(ג) בחודש יוני 2022 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואה בסך של כ-9,300 אלפי ש"ח. (כ- 2,976 אלפי דולר נכון לתאריך הדוח) הלוואה נושאת ריבית של 7.25%. הלוואה לא תועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2026.

(ד) בחודש אפריל 2023 העמידה החברה לחברה מוחזקת הלוואה בסך של כ- 3,000 אלפי ש"ח. (כ- 924 אלפי דולר לתקופת הדוח) הלוואה נושאת ריבית בשיעור של 7.25%. הלוואה לא תועמד לפירעון לפני ה- 31 בדצמבר 2026

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

ח. אירועים לאחר תאריך הדוח:

בחודש פברואר 2025, הנפיקה החברה לציבור, במסגרת דוח הצעת מדף מיום 26 בפברואר 2025, 45,872,000 ע.ג. אגרות חוב להמרה (סדרה ד'), רשומות על סך 1 ש"ח ע.ג. כל אחת (להלן - "אגרות החוב (סדרה ד')"). סך התמורה בגין ההנפקה הסתכמה לכ- 44,251 אלפי ש"ח (כ- 12,454 אלפי דולר) בניכוי הוצאות הנפקה בסך של כ- 732 אלפי ש"ח (כ- 205 אלפי דולר).

בכל יום מסחר, החל ממועד הרישום של סדרת אגרות החוב (סדרה ד') למסחר בבורסה ועד ליום 21 במרץ 2031 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 ד') למסחר בבורסה ועד ליום 1.4.2028 כל- 1 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ד') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה; ו- (2) בתקופה שהחל מיום 2.4.2028 ועד ליום 21.3.2023 כל 1.4 ש"ח ערך נקוב של אגרות החוב (סדרה ד') ניתן להמרה למניה רגילה אחת של החברה (כפוף להתאמות המפורטות בשטר).

אגרות החוב (סדרה ד') תעמודנה לפירעון ב- 4 תשלומים כדלקמן:

- (1) תשלום אחד יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ב 1.4.28
- (2) תשלום שני יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ב 1.4.29
- (3) תשלום שלישי יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ב 1.4.30
- (4) תשלום רביעי יהא בשיעור של 25% מקרן אגרות החוב אשר ישולם ב 1.4.31

אגרות החוב (סדרה ד') נושאות ריבית שנתית בשיעור של 5.5% אשר תשולם פעמיים בשנה ב- 1 לאפריל של השנים 2026-2031 וב- 1 באוקטובר בשנים 2025-2030 (התשלום האחרון יהיה ביום 1 באפריל 2031).

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.

החברה מתחייבת כי כל עוד אגרות חוב להמרה (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי יחס החוב הפיננסי נטו ל- EBITDA לא יעלה על 5 במשך שני רבעונים רצופים.

כמו כן החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס ההון העצמי לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יפחת מ- 12% במשך שני רבעונים רצופים.

ובנוסף החברה מתחייבת, כי כל עוד אגרות החוב (סדרה ד') לא נפרעו במלואן באופן סופי, יחס החוב הפיננסי נטו לסך המאזן בדוחות המאוחדים של החברה לא יעלה על 60% במשך שני רבעונים רצופים.

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- 9,778 אלפי ש"ח (כ- 2,752 אלפי דולר). שווי ההוגן של רכיב ההמרה נקבע באמצעות המודל הבינומי.

הפרמטרים וההנחות אשר שימשו בישום המודל הינם כלהלן:

0.7 ש"ח	מחיר המניה
50%	סטיית תקן
6 שנים	תקופה
0%	שיעור תשואה פנימי
4.2%	ריבית חסרת סיכון
3.553	ש"ח דולר-ש"ח



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

א.ג.ג.

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 27 במרץ 2025, על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.
- דוח רואה החשבון המבקר מיום 27 במרץ 2025, על המידע הכספי הנפרד של החברה לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024, 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, 27 במרץ, 2025

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

מכתב הסכמה של מעריך השווי

27 במרץ 2025

לכבוד

גילת טלקום גלובל בע"מ

(להלן: "החברה")

**הנדון: אישור הכללת הערכות שווי בדוחות תקופתיים/רבעוניים של גילת טלקום גלובל בע"מ
ובתשקיף מדף (להלן: "תשקיף המדף")**

אנו מסכימים כי עבודתנו הכלכלית ממרץ 2025 בנושא בחינת ירידת ערך מוניטין תיכלל בדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024, וכן יכללו (לרבות בדרך של הפניה) בתשקיף מדף של החברה שיפורסם בשנת 2025 (להלן: "תשקיף המדף") ובהנפקות עתידיות על פי דוחות הצעת המדף, אם וככל שהחברה תפרסם דוחות כאמור, בהתאם לתשקיף המדף (להלן: "דוחות הצעת המדף").

בברכה,

ס.ק.א ייעוץ כלכלי בע"מ

גילת טלקום גלובל בע"מ

דוח פרטים נוספים על התאגיד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר, 2024

שם החברה - גילת טלקום גלובל בע"מ

מספר חברה ברשם - 520041674

כתובת - יגיע כפיים 21, 3ק, קרית אריה

כתובת דואר אלקטרוני - amib@gilat.net

טלפון - 050-2029021

פקסימיליה - 03-9255156

תאריך המאזן - 31 בדצמבר, 2024

תאריך אישור הדוח - 27.3.2024

1. שימוש בתמורות הנפקה

הנפקות שבוצעו בשנים 2023-2025 ומהלכים הוניים נוספים:

א. בחודש פברואר 2025, השלימה החברה הנפקת אגרות חוב להמרה (סדרה ד') בתמורה כוללת של כ- 45 מיליון ש"ח. תמורת ההנפקה תיועד לקידום תהליכי הפיתוח העסקי של החברה, המשך קידום מנועי הצמיחה ופיתוח ההכנסות של החברה לשנים הקרובות, לרבות בדרך של עסקאות אסטרטגיות סינרגטיות לפעילותה של החברה, וכן לחיזוק צרכי ההון החוזר של החברה, לרבות חיזוק מבנה ההון ומערך שירות החוב של החברה. הנפקה זו, אשר הושלמה בהצלחה רבה, זכתה לביקושים גבוהים מצד שוק ההון הישראלי ומייצרת לחברה אופק צמיחה יציב לשנים הקרובות, לרבות ברמה ההונית. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידי מיום 27 בפברואר 2025 (אסמכתא מס': 2025-01-013617).

ב. ביולי 2024 השלימה החברה מהלך מוצלח של הנפקת מניות בדרך של הצעת רכש חליפין לאגרות החוב להמרה (סדרה ג'). במסגרת ההצעה נקבע כי כל מי שיענה להצעה בגין כל 1 אג"ח לרכישה יקבל 1.75 מניות רגילות ו-6 אגרות. נענו להצעת הרכש מחזיקי אגרות חוב בהיקף כולל של 9,965,474.27 ע.נ., ובהתאם הנפיקה החברה כמות כוללת של 17,439,580 מניות רגילות וכן שילמה סך כולל של 597,928 ש"ח במצטבר, למחזיקים אשר נענו להצעה. לאחר ההנפקה, כמות אגרות החוב שנותרה במחזור, בניכוי אגרות חוב המוחזקות על ידי גילת טלקום בע"מ, חברת הבת של החברה, הנה 25,987,270 ע.נ.. לפרטים נוספים אודות תוצאות ההנפקה ראו דיווח מיידי מיום 23 ביולי 2024 (אסמכתא מס': 2024-01-075867). המהלך הוביל לקיטון משמעותי בנטל החוב של החברה אגב הפחתת הוצאות המימון, ולשחרור כספים אשר ישמשו את החברה לצרכי

תמיכה באסטרטגיית הצמיחה שלה.

ג. כמו כן, במהלך שנת 2023 השלימה מהלך משמעותי לטיוב מבנה ההון של החברה, אשר כלל:

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).

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).

ההנפקות לעיל, בשילוב מקורות מימון נוספים, שימשו 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.

ד. 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.

2. תקנה 10א - תמצית דוחות רווח והפסד מאוחדים של התאגיד לכל אחד מהרבעונים בשנת 2024 (באלפי דולר):

רבעון 1	רבעון 2	רבעון 3	רבעון 4	
15,483	18,123	19,276	16,710	הכנסות
12,501	14,054	14,730	12,187	עלות ההכנסות
2,982	4,069	4,546	4,523	רווח גולמי
19.3%	22.5%	23.6%	27.1%	שיעור הרווח הגולמי
1,048	1,144	1,065	1,465	הוצאות מכירה ושיווק
1,555	1,598	1,870	1,426	הוצאות הנהלה וכלליות
379	1,327	1,611	1,632	רווח מפעולות רגילות
1,330	2,276	2,570	2,552	EBITDA ADJUSTED (*)
(674)	(603)	(487)	(1,253)	הוצאות מימון, נטו (**)
(80)	(50)	(59)	43	מיסים על הכנסה
(375)	674	1,065	422	רווח (הפסד) לתקופה

3. **תקנה 11 - רשימת השקעות בחברות בת וחברות כלולות**

להלן פרטים בדבר השקעות בחברות הבת של החברה, נכון ליום 31 בדצמבר 2024:

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.ג.	(6,904)	100%	551
איי.פי. פלנט נטוורק בע"מ	3,800,000	3,800,000 מ"ר בנות 0.01 ש"ח ע.ג.	4,031	100%	(391)
ישראלסט תקשורת בע"מ	750,500	3,300 בנות 1 ש"ח ע.ג.	970	100%	(5)
Gilat Satcom Nigeria Limited	5,000,000	5,000,000 מ"ר בנות 1 נירה ע.ג.	(3,274)	100%	0.6
Gilat Telecom Uganda Limited	1,000,000	2,500 מניות בנות 10,000 שילינג ע.ג.	(1,289)	100%	(274)
Gilat Satcom Ghana Limited	2,500	100,000 בנות 2,120,000 גאנה שילינג ע.ג.	(349)	100%	(37)
Gilat Telecom Belgium Ltd	1,000	1,000 מניות בנות 18,500 יורו ע.ג.	915	100%	282

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 2024 (באלפי דולר) וכן לאחר מועד הדוח:

שם החברה	רווח (הפסד) לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024		ריבית	דמי ניהול	דיבידנד
	לפני מס	לאחר מס			
גילת טלקום בע"מ	469	551	1,356	1,862	-
איי.פי. פלנט נטוורק בע"מ (*)	(391)	(391)	(51)	-	-
Gilat Satcom Nigeria Limited (*)	(61)	0.6	-	-	-
Gilat Telecom Uganda (*) Limited	61	(274)	-	-	-
Gilat Satcom Ghana Limited (*)	(30)	(37)	-	-	-
Gilat Telecom Belgium (*) Ltd	230	282	-	-	-
ישראלסט תקשורת בע"מ (*)	(5)	(5)	-	-	-

(*) נכלל בתוצאות של גילת טלקום בע"מ.

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

במהלך שנת 2024 נרשמו למסחר מניות חדשות שהונפקו במסגרת ההנפקות שבוצעו כמפורט בסעיף 1 לעיל. בתקופת הדוח לא בוצעו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה.

6. **תקנה 21 - תשלומים לנושאי משרה בכירה**

להלן התגמולים שניתנו בגין שנת 2024 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").

סה"כ	תגמול אחר	תגמולים בעבור שירותים (אלפי דולר)						פרטי מקבל התגמולים					
		רכב	דמי ניהול/ יעוץ	תשלום מבוסס מניות	עמלות	מענק	שכר (1)	שיעור החזקה בהון (בדילול מלא)	שיעור החזקה בהון	תאריך תחילת הכהונה	משרה	תפקיד	שם
586,737	-	46,945	-	17,328	-	207,722	314,742	7.66%	10.35%	19.12.2021	מלאה	מנכ"ל החברה	איציק בן אליעזר (א)
320,348	-	4,188	-	3,456	50,626	36,335	225,744	0.47%	0.06%	1.4.2020	מלאה	סמנכ"ל חטיבת לווין מסחרי ו- COO של החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	אסף רוזנהק (ב)
405,340	-	25,986	-	845	129,601	36,335	212,573	0.43%	0%	22.3.2012	מלאה	סמנכ"ל חטיבת ממשלה ובטחון של החברה ושל גילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	עמי שניידר (ג)
309,851	-	27,959	-	804	54,421	34,155	192,512	0.43%	0%	5.2.2017	מלאה	סמנכ"ל חטיבת שירותי תקשורת ישראל ו- CTO של החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	אמיר כהן (ד)
313,106	-	23,829	-	845	-	83,912	204,520	0.43%	0%	23.12.2014	מלאה	סמנכ"לית חטיבת טלקום החברה וגילת טלקום בע"מ, חברה בת של החברה	אורית גל (ה)

(1) כל נושאי המשרה זכאים להטבות נלוות ולתנאים סוציאליים כגון ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה, מחלה והבראה כמקובל והנם התחייבו לשמירת סודיות ואי תחרות.

(א) איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה ("איציק"):

איציק מונה כמנכ"ל החברה ביום 19.12.2021, ולהלן תנאי כהונתו:

שכרו החודשי של איציק עומד על סך של 75,000 ש"ח ברוטו; ב. בגין שנת 2024 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 123%; כמו כן, על פי החלטת דירקטוריון החברה וועדת התגמול אושר לאיציק מענק נוסף בשיקול דעת בהיקף של 2 משכורות לאור הישגי החברה יוצאי הדופן בשנה החולפת וביצועים מיוחדים; ג. ההסכם הנו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביאו לידי סיום באמצעות הודעה מוקדמת של 180 ימים מראש (ביום 10 באוקטובר 2024, אישרה ועדת התגמול של החברה בהתאם לסעיף 272(ד) לחוק החברות, התשנ"ט-1999 את הגדלת תקופת ההודעה המוקדמת של המנכ"ל ל-6 חודשים, חלף 3 חודשים). 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-23 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 מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. נכון למועד זה, הובשלו 450,000 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 מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה.

בגין שנת 2025 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) אסף רוזנהק, סמנכ"ל חטיבת לווין מסחרי ו-COO ("אסף"):

להלן עיקרי תנאי העסקתו של אסף נכון לשנת 2024: א. שכרו החודשי של אסף עומד על סך של 50,000 ש"ח ברוטו; ב. בגין שנת 2024 אסף 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 אסף ביעדי התגמול כאמור עמד על 123%; ג. ההסכם הינו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביאו לידי סיום באמצעות הודעה מוקדמת של 120 ימים מראש. אסף מועסק במשרה מלאה; ד. אסף זכאי להחזר הוצאות רכב בגובה של 4,500 ש"ח בתוספת דלקן; ה. אסף זכאי ל-23 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); ה. במסגרת ההסכם התחייב אסף לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, אסף זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאי אסף למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקרות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו אסף יפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או ישלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה.

החברה הקצתה לאסף 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 אסף 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 לאסף, ללא תמורה, של 550,000 אופציות בלתי סחירות ובלתי עבירות, הניתנות למימוש ל-550,000 מניות רגילות של החברה, בהתאם לאמור בדוח זימון האסיפה מיום 12 באוקטובר, 2020 (מס' אסמכתא: 2020-01-101575) מחיר המימוש שנקבע בגין ההקצאה כאמור הינו כנגד מחיר מימוש של 1.092 ש"ח למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אסף והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise), ותקופת ההבשלה תתפרש כמקובל על פני תקופה בת 4 שנים. כתבי האופציות יבשילו בשלוש מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף כל 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. נכון למועד זה, כל האופציות הובשלו. עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

בגין שנת 2024 נקבעו לאסוף 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 120 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.

עמי זכאי לרכב חברה (ליסינג) בשווי רכב של עד 180,000 ש"ח כאשר החברה תישא בעלויות הליסינג במלואן (למעט שווי מס, קנסות וכיו"ב). מעבר לכך, עמי זכאי להחזר הוצאות דלק/דלקון, כמקובל; כמו כן, עמי זכאי ל- 22 ימי חופשה שנתיים וכן תנאי סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); עמי התחייב במסגרת ההסכם עמו לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, עמי זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאי עמי למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקורות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו עמי יפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלים לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע השינוי השליטה.

בגין שנת 2024 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 בשילוב תגמול חד פעמי בגובה של 75,000 ש"ח בגין מספר עסקאות בהיקף מיוחד. שיעור העמידה המשוקלל של עמי ביעדי התגמול הכוללים כאמור עמד על 123%;

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 ההענקתה. 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 54,000 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 47,000 ש"ח (ברוטו). הסכם העסקתו של אמיר הינו לתקופה בלתי קצובה וכל צד רשאי להביא את ההסכם לסיומו באמצעות הודעה מוקדמת של 120 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-23 ימי חופשה שנתיים וכן תנאים סוציאליים כמקובל (ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה וכו'); אמיר התחייב במסגרת ההסכם עמו לשמירת סודיות ואי תחרות כמקובל. כמו כן, אמיר זכאי לכתבי שיפוי, פטור וביטוח, כנהוג ליתר נושאי המשרה ודירקטורים בחברה. כמו כן, בהתאם למדיניות התגמול של החברה זכאי אמיר למענק "שימור" במקרה של אירוע שינוי שליטה בחברה, כמוגדר במדיניות התגמול - בהיקף של 2 משכורות נוספות. מענק השימור יינתן בקרות אירוע שינוי שליטה ובמקרה שבו אמיר יפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלום לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע השינוי השליטה.

בגין שנת 2024 אמיר 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. שיעור העמידה המשוקלל של אמיר ביעדי התגמול כאמור עמד על 123%. כמו כן, זכאי אמיר לתגמול נוסף בגובה של עד 4 משכורות בגין יעדי רווחיות חטיבה ומכירות בתחום הפעילות.

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. נכון למועד דוח זה כל האופציות הבשילו במלואן. עד כה לא בוצע מימוש מכוח תוכנית זו. כתבי האופציות יבשילו בשלוש מנות על פני תקופה של 4 שנים כלהלן: 50% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 24 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

בגין שנת 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 120 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-23 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 תפוטר במהלך 12 החודשים שלאחר שינוי השליטה או תשלם לפחות 12 חודשי עבודה מלאים לאחר אירוע שינוי השליטה. בגין שנת 2024 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 2024 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 123%. כמו כן, על פי החלטת דירקטוריון החברה וועדת התגמול אושר לאורית מענק נוסף בשיקול דעת בהיקף של משכורת אחת לאור הישגי החברה יוצאי הדופן בשנה החולפת וביצועים מיוחדים;

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 ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

ביום 7 באוקטובר 2021, הקצתה החברה לאורית, 72,000 כתבי אופציות נוספים, לא סחירים, הניתנים למימוש עד ל- 72,000 מניות רגילות, כנגד מחיר מימוש של 82.6 אגורות למניה, בהתאם לתנאי תוכנית אופציות לעובדי החברה ולהסכם אופציות שנחתם בין אורית והחברה. מימוש האופציות למניות ייעשה באמצעות שימוש במנגנון "מימוש נטו" (Cashless Exercise). מתוך האופציות כאמור 54,000 מובשלות. עד כה לא בוצע כל מימוש מתוך האופציות כאמור.

כתבי האופציות יבשילו בארבע מנות על פני תקופה של 4 שנים כאשר, 25% מכתבי האופציות יהיו ניתנים למימוש בחלוף 12 חודשים מלאים של שירות רציף של הניצע ממועד ההענקה. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע. 25% מכתבי האופציות בחלוף 12 חודשים נוספים של שירות רציף של הניצע.

בעלי עניין נוספים אשר מקבלים תגמולים מן החברה:

במהלך תקופת הדוח, החברה שילמה גמול לדירקטורים המכהנים בה 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 2024 הינו כ- 238 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.

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

ביום 9 באוקטובר 2024, דיווחה החברה כי ביום 8 באוקטובר 2024, משרד התקשורת הודיע לחברה על אישור בקשותיהם (הנפרדות) של מר איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה ובעל עניין בה ו-א.א. שידורית טלפייג' 1989 בע"מ, בעלת עניין בחברה (להלן: "**בן אליעזר**") ו- "**שידורית**", בהתאמה, לאחזקת אמצעי שליטה בחברה והגדלת אחזקות עד להיקף של 25%-26% בהתאמה. האישור להגדלת אחזקותיהם של בן אליעזר ושידורית מוגבל למשך תקופה בת שישה חודשים, כך שלאחר שישה חודשים לא יותר להם לרכוש אמצעי שליטה נוספים בחברה, גם אם באותו מועד יחזיקו פחות מהשיעור שאושר להם. כמו כן, אישר משרד התקשורת את בקשתה של גולדפון בע"מ (להלן: "**גולדפון**") לאחזקה בחברה של עד 13.4% מאמצעי השליטה בה. על פי מצגיהם של בן אליעזר, שידורית וגולדפון למשרד התקשורת, רכישותיהם, ככל ותבוצענה, תהיינה במסגרת המסחר השוטף בשוק ואין בידיהם מידע אודות מוכרים ספציפיים, ותוקף האישור מותנה בנכונות מצגים אלו. משרד התקשורת ציין באישורו כי שידורית הנה בעלת המניות הגדולה ביותר בחברה כיום ולפיכך חזקה שהנה בעלת השליטה בחברה. יחד עם זאת, לעמדת החברה, חזקה זו נסתרת ואינה רלוונטית בשים לב לשיעור אחזקותיה של שידורית ביחס לאחזקותיהם של בעלי מניות אחרים, והיעדר יכולתה לכוון את פעילות החברה באופן אשר אינו עומד בהגדרת המונח "שליטה" כמשמעותו חוק התקשורת (בזק ושידורים), תשמ"ב-1982. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 9 באוקטובר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-609094).

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(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 המשוך 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).

9. תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

לפרטים אודות מניות וניירות ערך המוחזקים על ידי בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה, ראו דוח מצבת החזקות שפורסם על ידי החברה ביום 7.1.2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-002713), ודיווחי שינויי האחזקות שפורסמו עד למועד פרסום דוח זה.

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

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

11. תקנה 24ב' - מרשם בעלי המניות

לפרטים בדבר מרשם ניירות ערך מעודכן של החברה ראו דיווח מידי מיום 2.3.2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-013689) (מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה).

12. תקנה 25 א' - מען רשום

מענה הרשום של החברה הינו רחוב יגיע כפיים 21, פתח תקווה 49130; טלפון: 03-9255015, פקסימיליה: 03-9217938; כתובת הדואר האלקטרוני של החברה היא: info@gilat.net.

13. תקנה 26 - חברי דירקטוריון החברה

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, בחברת בת, 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). ינואר 2025 - כיום: יו"ר עמותת ידידי בית החולים קפלן. נובמבר 2021 - עד אוקטובר 2022 - יו"ר דירקטוריון קאנומד 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 לווין (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;	לא
הרן לבאות (דירקטור)	31772916	14/09/1974	רחוב הזוהר 16,	ישראלית	ועדת ביקורת,	כן	כן	אין	5.11.2024	בוגר כלכלה וגיאוגרפיה,	בעל משרד לייעוץ כלכלי.	לא.

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, בחברת בת, 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
חיצוני			הרצליה		תגמול, ועדה לבחינת דוחות כספיים					האוניברסיטה העברית בירושלים; מוסמך במנהל עסקים, אוניברסיטת תל אביב		
בינה רוזנובסקי-סנקר	069655058	16.9.1965	הנורית 5, אבן יהודה	ישראלית	ועדת ביקורת, תגמול, ועדה לבחינת דוחות כספיים	כן	כן	אין	13.3.2024	בוגרת BA בכלכלה - אונ. חיפה מוסמכת בניהול תעשייתי, MSC אונ. בן גוריון.	ייעוץ אסטרטגי וליווי גיוסי הון, מיזם חיסכון באנרגיה	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.	אקסטל בע"מ (חברה פרטית) - יו"ר דירקטוריון - 2023-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 אינפיניטי מדיקל (נסחרת בת"א) - דירקטור חיצוני - 2021-2024	לא

נושאי משרה שסיימו את כהונתם במהלך השנה החולפת:

דירקטור	ת.ז.	ת.לידה	מען	נתינות	חברות בועדות	דח"צ	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	תפקיד שממלא בחברה, בחברת בת, 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
מירית אסף	035674910	30.11.78	רח' הרים 134, צור יגאל.	ישראלית	ועדת תגמול, ועדת ביקורת	בלתי תלוי	לא	דירקטורית בלתי תלוי	6.10.2019	תואר ראשון ותואר שני במשפטים - המכללה למנהל ראשון לציון.	בשנים האחרונות ועד לתחילת שנת 2024 - סמנכ"לית בריבוע כחול נדל"ן. 2019-2016 - ריאליטי ניהול ארנה -	לא.

	מנכ"ל מטעם קרן Reality Investment Fund במתחם ארנה הרצליה. 2012-2016 – מנכ"ל מרכז הירידים והקונגרסים בישראל בע"מ. 2016 - היום - חברה בחבר הנאמנים של בית החולים מעייני הישועה. בשנים 2020-2021 - מנכ"ל יקום פיתוח בע"מ.											
לא	לשעבר יו"ר דירקטוריון קסטרו (כיום דירקטור); יו"ר אקספו יו"ר סודיו דירקטור בחברות: ש. שלמה חברה לביטוח בע"מ; קרן ביטוח הדדי לחברי הסתדרות עובדי המדינה בישראל בע"מ; א. תמרי ניהול ויזמות בע"מ; סייפטי בע"מ; מישרים השקעות נדל"ן בע"מ; סקייילין. עמ"י קופת גמל.	תואר ראשון במשפטים (LLB), אוניברסיטת תל-אביב. תואר ראשון במדעי המדינה, אוניברסיטת תל-אביב. חבר לשכת עוה"ד.	23.12.2014	אין	כן	כן	ועדת ביקורת; ועדה לבחינת דוחות כספיים וועדת התגמול.	ישראלית	האגוז 100, כוכב יאיר	19.9.65	022041131	אמיר תמרי
לא	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;	תואר ראשון במשפטים (LLB) ובממשל, המרכז הבינתחומי הרצליה.	29.11.2015	אין	כן	כן	ועדת ביקורת; ועדה לבחינת דוחות כספיים וועדת התגמול.	ישראלית	היסעור 9, רמת השרון	8.8.80	183' 040265	עמית בריקמן

14. תקנה 26 א' - נושאי משרה בכירה

נושא המשרה	ת.ז.	ת.לידה	תאריך תחילת כהונה	התפקיד שהוא ממלא בתאגיד, בחברת בת, בחברה קשורה או בבעל עניין	בעל 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	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 אוניליין בע"מ.
אסף רוזנהק	35887629	01.11.1978	24.1.2018	סמנכ"ל חטיבת לוויין מסחרי ו-COO	לא	השכלה תיכונית.	AVP Sales Africa : 2013-2018; מנהל אסטרטגיה ופיתוח עסקי: 2017-2018. 2019-2018 - 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.

מבקר פנים, שותף מנהל במשרד רואי החשבון "חייקין כהן את רובין"; מבקר פנים בחברות ציבוריות, חל"צ ופרטיות.	תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה, אוניברסיטת תל-אביב.	לא	מבקר פנים	5.5.2008	21.11.1954	52724432	אילן חייקין
מנהל מחלקת תקשורת לוונית נידת בגילת טלקום בע"מ.	תואר ראשון כללי ותואר ראשון ב"היסטוריה של אפריקה", אוניברסיטת תל אביב.	לא	סמנכ"ל חטיבת ממשלה וביטחון	22.3.2012	31.1.1969	024167793	עמי שניידר
מנהל תחום תפעול ושירות בבזק בינלאומי.	BA בקרימינולוגיה, אוניברסיטת בר אילן.	לא	מנכ"ל חטיבת שירותי תקשורת ישראל ו- CTO	5.2.2017	28.12.1973	25626391	אמיר כהן

15. **תקנה 26ב - מורשי חתימה**

בקבוצה אין מורשי חתימה עצמאיים.

16. **תקנה 27 - רואי החשבון של החברה**

בריטמן אלמגור זהר ושות', מרכז עזריאלי 1, תל-אביב.

17. **תקנה 28 - שינוי בתקנון החברה**

במהלך תקופת הדוח לא חלו שינויים בתקנון החברה ובמסמכי ההתאגדות שלה.

18. **תקנה 29 - המלצות והחלטות הדירקטוריון; החלטות אסיפה כללית מיוחדת**

תקנה 29(ג) החלטות אסיפה כללית מיוחדת

(א) ביום 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).

(ב) ביום 5 בנובמבר 2024, אישרה האסיפה הכללית השנתית והמיוחדת של החברה את ההחלטות שלהלן: (1) מינוי מחדש של משרד רואה החשבון המבקר של החברה; (2) מינוי מחדש של ה"ה עמי ברלב (יו"ר הדירקטוריון) ויהל יעקב שחר (דירקטור בלתי תלוי) כדירקטורים בחברה לתקופת כהונה נוספת; (3) מינוי מר הרן לבאות כדירקטור חיצוני בחברה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה מיום 12 באוקטובר 2024 ודיווח מתקן בדבר תוצאות האסיפה מיום 9 בנובמבר 2024 (מס' אסמכתאות: 2024-01-610124 ו-2024-01-614597, בהתאמה).

19. **תקנה 29א - החלטות החברה**

19.1.1. **הענקת כתב שיפוי לדירקטורים ונושאי משרה**

לדירקטורים ונושאי משרה בחברה ישנם כתבי שיפוי, אשר הארכת תוקפם אושרה מאת לעת על ידי האסיפה הכללית של החברה.

19.1.2. **התקשרות בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה**

בחודש ינואר 2025 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 25.1.2026 (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- 22,000 דולר. ההשתתפות העצמית בגין כל תביעה

במסגרת הפוליסה תעמוד על סך של 35 אלפי דולר ארה"ב, 75 אלפי דולר לתביעה הקשורה בדיני ניירות ערך בישראל או 50 אלפי דולר בגין תביעה המוגשת בארה"ב או בקנדה.

בהחלטתה, ציינה ועדת התגמול (וכן הדירקטוריון), 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, רכושה 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: 27.3.2025

שמות החותמים ותפקידם:

עמי ברלב, יו"ר דירקטוריון

איציק בן אליעזר, מנכ"ל החברה

שאלון ממשל תאגידי

עצמאות הדירקטוריון		
לא נכון	נכון	
	√	<p>1. בכל שנת הדיווח כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר.</p> <p>בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהנו שני דירקטורים חיצוניים אינה עולה על 90 ימים, כאמור בסעיף 363א(ב)(10) לחוק החברות, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהנו בתאגיד שני דירקטורים חיצוניים או יותר בשנת הדיווח (ובכלל זה גם תקופת כהונה שאושרה בדיעבד, תוך הפרדה בין הדירקטורים החיצוניים השונים):</p> <p>דירקטור א': אמיר תמרי - כיהן 9 שנים עד ליום 23.4.2024.</p> <p>דירקטור ב': עמית בריקמן - כיהנה 9 שנים עד ליום 29.11.2024.</p> <p>דירקטור ג': בינה רזינובסקי סנקר - החל מיום 14.3.2024.</p> <p>דירקטור ד': הרן לבאות - מונה ביום 5.11.2024.</p> <p>מספר הדירקטורים החיצוניים המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 2. כמו כן, מר יהל שחר מכהן כדירקטור בלתי תלוי בחברה ויו"ר דירקטוריון החברה, עמי ברלב עומד בתנאי הכשירות הקבועים לדירקטור בלתי תלוי, למעט עצם היותו יו"ר הדירקטוריון.</p>

_____	√	<p>2. שיעור¹ הדירקטורים הבלתי תלויים² המכהנים בתאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: 3 מתוך 4. 75% בלתי תלויים.</p> <p>שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים שנקבע בתקנון³ התאגיד⁴: _____.</p> <p>X לא רלוונטי (לא נקבעה הוראה בתקנון).</p>	2.
	√	<p>3. בשנת הדיווח נערכה בדיקה עם הדירקטורים החיצוניים (והדירקטורים הבלתי תלויים) ונמצא כי הם קיימו בשנת הדיווח את הוראת סעיף 240(ב) ו-ו(ו) לחוק החברות לעניין היעדר זיקה של הדירקטורים החיצוניים (והבלתי תלויים) המכהנים בתאגיד וכן מתקיימים בהם התנאים הנדרשים לכהונה כדירקטור חיצוני (או בלתי תלוי).</p>	3.
	√	<p>4. כל הדירקטורים אשר כיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח, אינם כפופים⁵ למנהל הכללי, במישרין או בעקיפין (למעט דירקטור שהוא נציג עובדים, אם קיימת בתאגיד נציגות לעובדים).</p> <p>אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, הדירקטור כפוף למנהל הכללי כאמור) - יצוין שיעור הדירקטורים שלא עמדו במגבלה האמורה: _____.</p>	4.
	√	<p>5. כל הדירקטורים שהודיעו על קיומו של ענין אישי שלהם באישור עסקה שעל סדר יומה של הישיבה, לא נכחו בדיון ולא השתתפו בהצבעה כאמור (למעט דיון ו/או הצבעה בנסיבות המתקיימות לפי סעיף 278(ב) לחוק החברות):</p> <p>אם תשובתכם הינה "לא נכון" -</p> <p>האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים על ידו בהתאם להוראות סעיף 278(א) סיפה:</p> <p><input type="checkbox"/> כן <input type="checkbox"/> לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה).</p>	5.

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

² לרבות "דירקטורים חיצוניים" כהגדרתם בחוק החברות.

³ לעניין שאלה זו - "תקנון" לרבות על פי הוראת דין ספציפית החלה על התאגיד (לדוגמה בתאגיד בנקאי - הוראות המפקח על הבנקים).

⁴ חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

⁵ לעניין שאלה זו - עצם כהונה כדירקטור בתאגיד מוחזק הנמצא בשליטת התאגיד, לא ייחשב כ"כפיפות", מאידך, כהונת דירקטור בתאגיד המכהן בנושא משרה (למעט דירקטור) ו/או עובד בתאגיד המוחזק שבשליטת התאגיד ייחשב כ"כפיפות" לעניין שאלה זו.

		יצוין שיעור הישיבות בהם דירקטורים כאמור נכחו בדיון ו/או השתתפו בהצבעה למעט בנסיבות כאמור לעיל: _____.		
	√	<p>בעל השליטה (לרבות קרובו ו/או מי מטעמו), שאינו דירקטור או נושא משרה בכירה אחר בתאגיד, לא נכח בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח.</p> <p>אם תשובתכם הינה "לא נכון" (קרי, בעל שליטה ו/או קרובו ו/או מי מטעמו שאינו חבר דירקטוריון ו/או נושא משרה בכירה בתאגיד נכח בישיבות הדירקטוריון כאמור) – יצוינו הפרטים הבאים לגבי נוכחות כל אדם נוסף בישיבות הדירקטוריון כאמור:</p> <p>פירוט הזיקה לבעל השליטה: _____</p> <p>האם היה זה לשם הצגת נושא מסוים: <input type="checkbox"/> כן <input type="checkbox"/> לא</p> <p>שיעור נוכחותו בישיבות הדירקטוריון שהתקיימו בשנת הדיווח: _____.</p> <p><input type="checkbox"/> לא רלוונטי.</p>	6.	

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

⁶ חברת איגרות חוב אינה נדרשת לענות על סעיף זה.

		פרק הזמן שנקבע בתקנון לכהונת דירקטור : _____ .	א.		
		הרוב הדרוש שנקבע בתקנון לסיום כהונתם של הדירקטורים : _____ .	ב.		
		מנין חוקי שנקבע בתקנון באסיפה הכללית לשם סיום כהונתם של הדירקטורים : _____ .	ג.		
		הרוב הדרוש לשינוי הוראות אלו בתקנון : _____ .	ד.		
	✓	<p>התאגיד דאג לעריכת תוכנית הכשרה לדירקטורים חדשים, בתחום עסקי התאגיד ובתחום הדין החל על התאגיד והדירקטורים, וכן דאג לעריכת תוכנית המשך להכשרת דירקטורים מכהנים, המותאמת, בין השאר, לתפקיד שהדירקטור ממלא בתאגיד.</p> <p>אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין האם התוכנית הופעלה בשנת הדיווח: x כן לא (יש לסמן x במשבצת המתאימה)</p>			8.
	✓	<p>בתאגיד נקבע מספר מזערי נדרש של דירקטורים בדירקטוריון שעליהם להיות בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית. אם תשובתכם הינה "נכון" - יצוין המספר המזערי שנקבע : 1.</p>	א.		9.
		<p>מספר הדירקטורים שכיהנו בתאגיד במהלך שנת הדיווח - בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית⁷ : 4.</p> <p>בעלי כשירות מקצועית⁸ : 4.</p>	ב.		

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

⁸ ר' 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.			
	√	בכל שנת הדיווח כלל הרכב הדירקטוריון חברים משני המינים. אם תשובתכם הינה "לא נכון" - יצוין פרק הזמן (בימים) בו לא התקיים האמור: _____. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהנו דירקטורים משני המינים אינה עולה על 60 ימים, ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהנו בתאגיד דירקטורים משני המינים: _____.	א.		10.
_____	_____	מספר הדירקטורים מכל מין המכהנים בדירקטוריון התאגיד נכון למועד פרסום שאלון זה: גברים: 3, נשים: 1.	ב.		

ישיבות הדירקטוריון (וכינוס אסיפה כללית)					
לא נכון	נכון				
_____	_____	מספר ישיבות הדירקטוריון שהתקיימו במהלך כל רבעון בשנת הדיווח: רבעון ראשון (שנת 2024): 6. רבעון שני: 5. רבעון שלישי: 5. רבעון רביעי: 7.	א.		11.

שם הדירקטור	שיעור השתתפותו בשיבות הדירקטוריון	שיעור השתתפותו בשיבות הועדה לבחינת הדוחות כספיים ¹¹	שיעור השתתפותו בשיבות ועדת ביקורת ¹⁰	שיעור השתתפותו בשיבות ועדת תגמול ¹²	שיעור השתתפותו בשיבות ועדות דירקטוריון נוספות בהן הוא חבר (תוך ציון שם הועדה)	ב.		
						ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.
עמי ברלב	100%	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.	ל.ר.			
בינה רזינובסקי סנקר	100%	100%	100%	100%	ל.ר.			
הרן לבאות	100%	100%	100%	100%	ל.ר.			
יהל שחר	95%	100%	100%	ל.ר.	ל.ר.			

⁹ ר"י הייש 2.

¹⁰ לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

¹¹ לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

¹² לגבי דירקטור החבר בוועדה זו.

			100%	ל.ר.	100%	95%	מירית אסף				
			100%	100%	100%	100%	עמית בריקמן				
			100%	100%	100%	100%	אמיר תמרי				
	√	בשנת הדיווח קיים הדירקטוריון דיון אחד לפחות לעניין ניהול עסקי התאגיד בידי המנהל הכללי ונושאי המשרה הכפופים לו, בלא נוכחותם וניתנה להם הזדמנות להביע את עמדתם.									12.

הפרדה בין תפקידי המנהל הכללי ויושב ראש הדירקטוריון											
לא נכון	נכון										
	√	בכל שנת הדיווח כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון. בשאלה זו ניתן לענות "נכון" אם תקופת הזמן בה לא כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון אינה עולה על 60 ימים כאמור בסעיף 363א.2 (לחוק החברות), ואולם בכל תשובה שהיא (נכון/לא נכון) תצוין תקופת הזמן (בימים) בה לא כיהן בתאגיד יו"ר דירקטוריון כאמור: _____.									13.
	√	בכל שנת הדיווח כיהן בתאגיד מנהל כללי.									14.

		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	בתאגיד בו מכהן יו"ר הדירקטוריון גם כמנכ"ל התאגיד ו/או מפעיל את סמכויותיו, כפל הכהונה אושר בהתאם להוראות סעיף 121(ג) לחוק החברות ¹³ . X לא רלוונטי (ככל שלא מתקיים בתאגיד כפל כהונה כאמור).		15.
	✓	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 : <input type="checkbox"/> כן <input type="checkbox"/> לא <i>(יש לסמן x במשבצת המתאימה)</i>		
	✓	בעל שליטה או קרובו אינו מכהן כמנכ"ל או כנושא משרה בכירה בתאגיד, למעט כדירקטור. <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).		17.

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

¹⁴ בחברת איגרות חוב - אישור בהתאם לסעיף 121(ד) לחוק החברות.

ועדת הביקורת

לא נכון	נכון			
—	—	בוועדת הביקורת לא כיהן בשנת הדיווח -		18.
	✓	א.	בעל השליטה או קרובו. <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	
	✓	ב.	יו"ר הדירקטוריון.	
	✓	ג.	דירקטור המועסק על ידי התאגיד או על ידי בעל השליטה בתאגיד או בידי תאגיד בשליטתו.	
	✓	ד.	דירקטור הנותן לתאגיד או לבעל השליטה בתאגיד או תאגיד בשליטתו שירותים דרך קבע.	
	✓	ה.	דירקטור שעיקר פרנסתו על בעל השליטה. <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	
	✓	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 הוועדה, לעניין ליקויים בניהול העסקי של התאגיד.	.21
	✓	בכל ישיבות ועדת הביקורת בה נכח מי שאינו רשאי להיות חבר הוועדה, היה זה באישור יו"ר הוועדה ו/או לבקשת הוועדה (לגבי היועץ המשפטי ומזכיר התאגיד שאינו בעל שליטה או קרובו).	.22
	✓	בשנת הדיווח היו בתוקף הסדרים שקבעה ועדת הביקורת לגבי אופן הטיפול בתלונות של עובדי התאגיד בקשר לליקויים בניהול עסקיו ולגבי ההגנה שתינתן לעובדים שהתלוננו כאמור.	.23
	✓	ועדת הביקורת (ו/או הוועדה לבחינת הדוחות הכספיים) הניחה את דעתה כי היקף עבודתו של רואה החשבון המבקר ושכר טרחתו ביחס לדוחות הכספיים בשנת הדיווח, היו נאותים לשם ביצוע עבודת ביקורת וסקירה ראויים.	.24

תפקידי הוועדה לבחינת הדוחות הכספיים (להלן - הוועדה) בעבודתה המקדימה לאישור הדוחות הכספיים			
לא נכון	נכון		
_____	_____	יצוין פרק הזמן (בימים) אותו קבע הדירקטוריון כזמן סביר להעברת המלצות הוועדה לקראת הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים : 2 ימי עסקים .	א. .25
_____	_____	מספר הימים שחלפו בפועל בין מועד העברת ההמלצות לדירקטוריון למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים : דוח רבעון ראשון (שנת 2024) : 3 ימים. דוח רבעון שני : 3 ימים. דוח רבעון שלישי : 3 ימים.	ב.

		דוח שנתי : 4.	
		מספר הימים שחלפו בין מועד העברת טיוטת הדוחות הכספיים לדירקטורים למועד הדיון בדירקטוריון לאישור הדוחות הכספיים : דוח רבעון ראשון (שנת 2024) : 3 ימים. דוח רבעון שני : 3 ימים. דוח רבעון שלישי : 3 ימים. דוח שנתי : 4.	ג.
	√	רואה החשבון המבקר של התאגיד השתתף בכל ישיבות הוועדה והדירקטוריון, בה נדונו הדוחות הכספיים של התאגיד המתייחסים לתקופות הנכללות בשנת הדיווח. אם תשובתכם הינה "לא נכון", יצוין שיעור השתתפותו : _____	26.
_____	_____	בוועדה התקיימו בכל שנת הדיווח ועד לפרסום הדוח השנתי, כל התנאים המפורטים להלן :	27.
	√	מספר חבריה לא פחת משלושה (במועד הדיון בוועדה ואישור הדוחות כאמור).	א.
	√	התקיימו בה כל התנאים הקבועים בסעיף 115(ב) ו-ג) לחוק החברות (לעניין כהונת חברי ועדת ביקורת).	ב.
	√	יו"ר הוועדה הוא דירקטור חיצוני.	ג.
	√	כל חבריה דירקטורים ורוב חבריה דירקטורים בלתי תלויים.	ד.

	✓	לכל חברה 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 חברה ובלבד שרוב הנוכחים היו דירקטורים בלתי תלויים ובהם דירקטור חיצוני אחד לפחות.	ז.	
_____	_____	אם תשובתכם הנה "לא נכון" לגבי אחד או יותר מסעיפי המשנה של שאלה זו, יצוין ביחס לאיזה דוח (תקופתי/רבעוני) לא התקיים התנאי האמור וכן התנאי שלא התקיים: _____.		

ועדת תגמול				
לא נכון	נכון			
	✓	הועדה מנתה, בשנת הדיווח, לפחות שלושה חברים והדירקטורים החיצוניים היוו בה רוב (במועד הדיון בוועדה). <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (לא התקיים דיון).	28.	
	✓	תנאי כהונתם והעסקתם של כל חברי ועדת הגמול בשנת הדיווח הינם בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000.	29.	
_____	_____	בוועדת התגמול לא כיהן בשנת הדיווח -	30.	
	✓	א. בעל השליטה או קרובו.		

		<input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).			
	√	יו"ר הדירקטוריון.	ב.		
	√	דירקטור המועסק על ידי התאגיד או על ידי בעל השליטה בתאגיד או בידי תאגיד בשליטתו.	ג.		
	√	דירקטור הנותן לתאגיד או לבעל השליטה בתאגיד או תאגיד בשליטתו שירותים דרך קבע.	ד.		
	√	דירקטור שעיקר פרנסתו על בעל השליטה. <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).	ה.		
	√	בעל שליטה או קרובו לא נכחו בשנת הדיווח בישיבות ועדת התגמול, למעט אם קבע יו"ר הועדה כי מי מהם נדרש לשם הצגת נושא מסוים.			31.
	√	ועדת התגמול והדירקטוריון לא עשו שימוש בסמכותם לפי סעיפים 267א(ג), 272(ג) ו-272(1)(ג) לאישור עסקה או מדיניות תגמול, למרות התנגדותה של האסיפה הכללית. אם תשובתכם הנה "לא נכון" יצוין – סוג העסקה שאושרה כאמור: _____ מספר הפעמים בהן נעשה שימוש בסמכותם בשנת הדיווח: _____			32.

מבקר פנים		
לא נכון	נכון	
	✓	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 -

		<p>- מספר הקרובים (לרבות בעל השליטה) המועסקים על-ידי התאגיד (לרבות חברות שבשליטתם ו/או באמצעות חברות ניהול): _____.</p> <p>- האם הסכמי העסקה ו/או שירותי הניהול כאמור אושרו בידי האורגים הקבועים בדין:</p> <p><input type="checkbox"/> כן</p> <p><input type="checkbox"/> לא</p> <p>(יש לסמן x במשבצת המתאימה); <input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה). _____.</p>	
	√	<p>למיטב ידיעת התאגיד, לבעל השליטה אין עסקים נוספים בתחום פעילותו של התאגיד (בתחום אחד או יותר). אם תשובתכם הינה "לא נכון" - יצוין האם נקבע הסדר לתיחום פעילויות בין התאגיד ובעל השליטה בו:</p> <p><input type="checkbox"/> כן X <input type="checkbox"/> לא</p> <p>(יש לסמן x במשבצת המתאימה)</p> <p><input type="checkbox"/> לא רלוונטי (בתאגיד אין בעל שליטה).</p>	38.

יו"ר הועדה לבחינת הדוחות הכספיים: בינה רזינובסקי סנקר

יו"ר ועדת הביקורת: בינה רזינובסקי סנקר

יו"ר הדירקטוריון: עמי ברלב

תאריך: 27.3.2025

;

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 2024 (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 : 27.3.2025

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 2024 (להלן - הדוחות) ;
 - (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות ;
 - (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות ;
 - (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי והגילוי ובבקרה עליהם.
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

תאריך : 27.3.2025

אורית גל, סמנכ"לית כספים

גילת טלקום גלובל בע"מ
בחינת ירידת ערך מוניטין

בגין מגזר עסקי גלובאלי



הגדרה	הפניה
גילת טלקום גלובל בע"מ	החברה ו/או גילת טלקום
פעילות מגזר עסקי גלובאלי (מגזר ה- Corporate)	פעילות עסקית גלובאלית ו/או מגזר
הנהלת גילת טלקום גלובל בע"מ	ההנהלה ו/או מזמין העבודה
Cash Generating Unit	CGU
תקן חשבונאות בינלאומי 36 "ירידת ערך נכסים"	IAS 36
31 דצמבר 2024	מועד ההערכה
Discounted Cash Flow	DCF
Capital Asset Pricing Model	CAPM
מחיר ההון המשוקלל	WACC

11.03.2025

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 "ההנהלה")
ו/או "מזמין העבודה", "החברה" בהתאמה, לערוך דוח בלתי תלוי לצורך
בחינת ירידת ערך המוניטין בגין פעילות מגזר עסקי גלובלי (להלן:
"פעילות עסקית גלובלית" ו/או "המגזר") נכון ליום 31 דצמבר 2024.

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 מההנהלה;
- שווי פנקסני 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
והיגיונותם 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. כללי¹

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 ואפיון 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 היוון תזרימי המזומנים העתידיים, הצפויים לחברה. תזרימי המזומנים העתידיים הונו בשיעור ניכיון מתאים לתזרים לפני מס, המשקף את הסיכון הגלום בפעילות דנן.

3. תמצית תוצאות בחינת ירידת ערך מוניטין

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

טווח תחתון	טווח עליון	
40,528	46,025	שווי שימוש
24,840	24,840	שווי פנקסני
-	-	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

פללי²הקבוצה

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 ואפיון 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, כגבוה 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 מוניטין, 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 השבה של הנכס נמוך מערכו בספרים, יופחת ערכו של הנכס לסכום בר השבה 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 היוון 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- 23,859 אלפי דולר. על פי התקציב המאושר של המגזר לשנת 2025 הגידול בהכנסות בשנה זו הינו בגין חוזה חדש. בשנת התחזית השנייה הונח כי ההכנסות יגדלו לסך של כ- 30,966 אלפי דולר. באשר להמשך שנות התחזית, הונח כי הכנסות המגזר צפויות לעלות מסך של כ- 33,852 אלפי דולר בשנת התחזית השלישית ועד לסך של כ- 40,164 אלפי דולר בשנה התחזית השביעית. החל מהשנה המייצגת לתחזית ואילך, הונח ששיעור הצמיחה יהיה בשיעור של כ- 2.5% לטווח הארוך ובהתאם ההכנסות צפויות להסתכם לסך של כ- 41,168 אלפי דולר.

ג. עלות המכר ורווח גולמי

בשנת התחזית הראשונה הונח כי עלות המכר תסתכם לסך של כ- 19,325 אלפי דולר, בהתאם לתקציב המאושר לשנת 2025. כפועל יוצא, הרווח הגולמי יסתכם לסך של כ- 4,534 אלפי דולר המשקף שיעור רווח גולמי של כ- 19% מההכנסות. בשנת התחזית השנייה, הונח כי שיעור הרווח הגולמי יעמוד בדומה לשיעור הרווח הגולמי של שנת התחזית הראשונה, ובהתאם הרווח הגולמי יסתכם לסך של כ- 5,959 אלפי דולר.

באשר להמשך שנות התחזית, הונח כי שיעור הרווח הגולמי מסך ההכנסות צפוי לעלות בהדרגה החל משיעור של כ- 19% בשנת התחזית השלישית ועד לשיעור של כ- 33% בשנת התחזית השביעית. בהתאם, בשנת התחזית השביעית עלות המכר צפויה להסתכם לסך של כ- 27,061 אלפי דולר והרווח הגולמי צפוי להסתכם לסך של כ- 13,103 אלפי דולר. בשנת התחזית המייצגת, עלות המכר צפויה לעלות בהתאם לשיעור הצמיחה לטווח הארוך ולהסתכם לסך של כ- 27,738 אלפי דולר והרווח הגולמי צפוי להסתכם לסך של כ- 13,431 אלפי דולר.

ד. הוצאות מכירה ושיווק

הוצאות המכירה ושיווק בשנת התחזית הראשונה צפויות להסתכם לסך של כ- 3,203 אלפי דולר, בהתאם לתקציב המאושר לשנת 2025. בשנת התחזית השנייה הונח כי ההוצאות צפויות לגדול לסך של כ- 3,867 אלפי דולר. החל משנת התחזית השלישית ולאורך שנות התחזית, הונח כי הוצאות המכירה ושיווק יעלו בהדרגתיות מסך של כ- 4,183 אלפי דולר בשנת התחזית השלישית ועד לסך של כ- 4,741 אלפי דולר בשנת התחזית השביעית. בשנת התחזית המייצגת, הונח כי הוצאות המכירה והשיווק צפויות להסתכם לסך של כ- 4,859 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- 2,627 אלפי דולר, בהתאם לתקציב המאושר של המגזר לשנת 2025. החל משנת התחזית השנייה ולאורך שנות התחזית, הונח כי הוצאות ההנהלה וכלליות יעלו בהדרגתיות מסך של כ- 2,743 אלפי דולר בשנת התחזית השנייה ועד לסך של כ- 3,314 אלפי דולר בשנת התחזית השביעית. בשנת התחזית המייצגת, הונח כי הוצאות ההנהלה וכלליות צפויות להסתכם לסך של כ- 3,397 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 ומהוון 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	
41,168	40,164	38,361	36,721	35,224	33,852	30,966	23,859	הכנסות
2.5%	4.7%	4.5%	4.3%	4.1%	9.3%	29.8%	19.6%	שיעור צמיחה
(27,738)	(27,061)	(26,910)	(26,991)	(27,317)	(27,372)	(25,007)	(19,325)	עלות מכר
13,431	13,103	11,451	9,731	7,907	6,480	5,959	4,534	רווח גולמי
(4,859)	(4,741)	(4,638)	(4,480)	(4,328)	(4,183)	(3,867)	(3,203)	הוצאות מכירה ושיווק
(3,397)	(3,314)	(3,171)	(3,035)	(2,906)	(2,782)	(2,743)	(2,627)	הוצאות הנהלה וכלליות
5,174	5,048	3,642	2,216	673	(485)	(651)	(1,296)	רווח תפעולי
195	(129)	(117)	(107)	(98)	(206)	(507)	(279)	שינויים בהון החוזר
(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(150)	(3,415)	השקעות
250	6,728	7,557	8,519	9,647	10,430	10,364	10,129	פחת
5,369	11,398	10,832	10,378	9,972	9,489	9,056	5,139	תזרים מזומנים
	3,114	3,614	4,227	4,959	5,761	6,713	4,651	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	
1,537	רכוש קבוע
19,945	נכסים בגין זכות שימוש IFRS 16
2,808	רכוש אחר ללא מוניטין
4,428	מוניטין
(3,878)	הון חוזר
24,840	סה"כ שווי פנקסני

4. סיכום ומסקנות

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

טווח תחתון	טווח עליון	
40,528	46,025	שווי שימוש
24,840	24,840	שווי פנקסני
-	-	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.

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 היוון של כ- 22%:

WACC				Growth
23%	22%	21%		
38,501	39,994	41,615	1.5%	
38,729	40,254	41,914	2.0%	
38,968	40,528	42,229	2.5%	
39,219	40,816	42,561	3.0%	
39,483	41,120	42,913	3.5%	

נספחים

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

שיעור ההוון אשר נדרש להוון תזרימי המזומנים החזויים, אמור לשקף את רמת הסיכון הקיימת בפעילות המגזר עסקי גלובאלי. חישוב שיעור ההוון 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	ריבית חסרת סיכון	א'	4.8%
Rp	פרמיית השוק	ב'	4.8%
BETA	סיכון ביחס לשוק	ג'	13%
Ssp	פרמיה לחברות קטנות	ד'	0.9
Kd	מחיר החוב (לפני מס)	ה'	0.9
D/(D+E)	שיעור החוב של המגזר	ו'	11%
Sep	פרמיית סיכון נוספת	ז'	6.7%
			44%
			5%
WACC			21%

טווח מחיר ההון אשר מתקבל מהחישוב כאמור הינו כ- 18%-21% (במעוגל).

טווח שיעור ההוון 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 קטן, נוספה פרמיית סיכון המתאימה לגודלו 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 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 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 מ"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 בכתבת 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 הוניים 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.