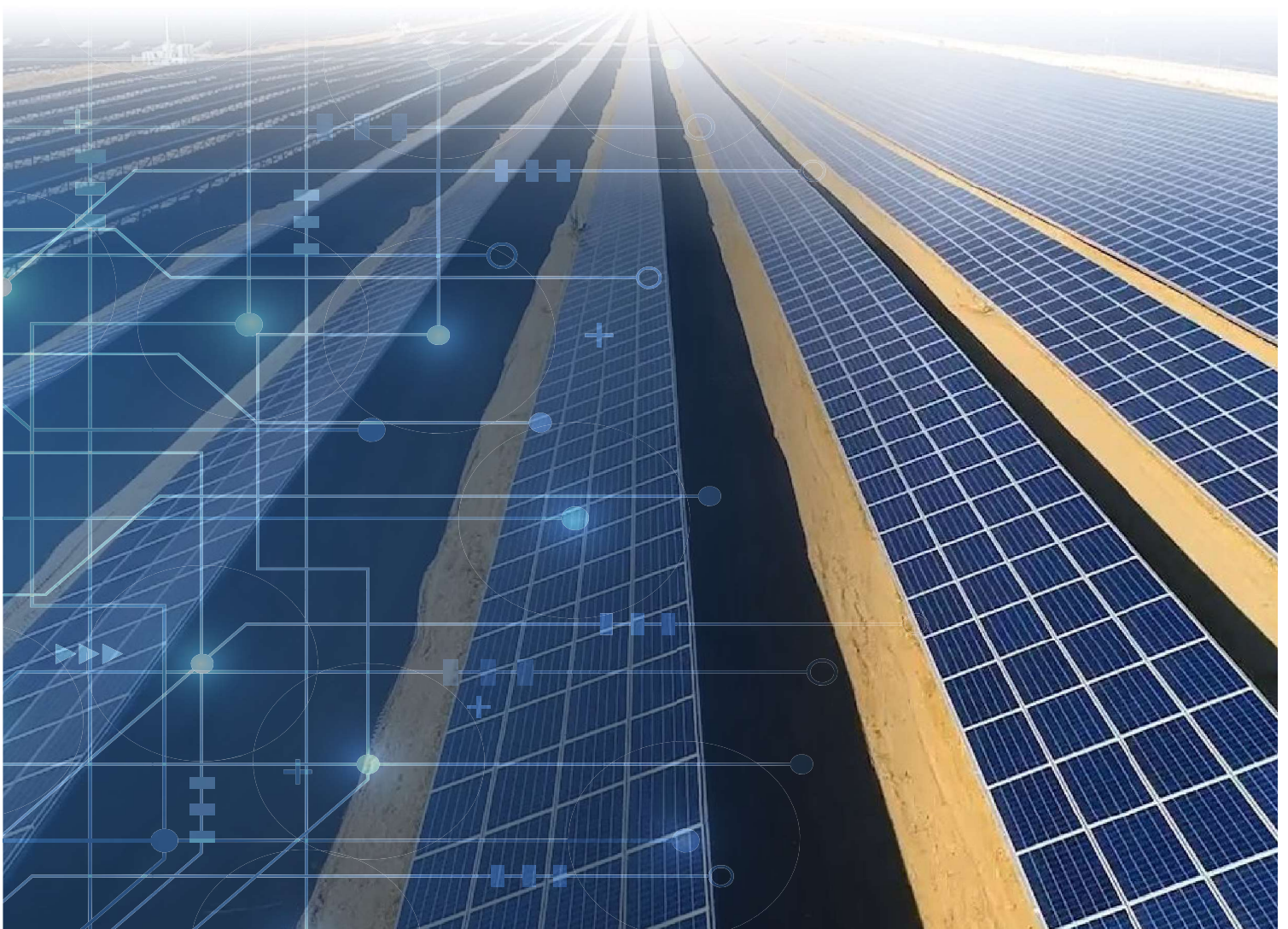


אקופיה סיינטיפיק בע"מ

# דוח שנתי

לתקופה שנסתיימה ביום  
31 דצמבר 2022



# דוח תקופתי לשנת 2022

תוכן עניינים

• פרק א'  
תיאור עסקי התאגיד

---

• פרק ב'  
דוח דירקטוריון על מצב עסקי התאגיד

---

• פרק ג'  
דוחות כספיים לשנה שנסתיימה ביום 31.12.2022

---

• פרק ד'  
פרטים נוספים על התאגיד

---

• פרק ה'  
הצהרות מנהלים

פרק א -

# תיאור עסקי התאגיד





## פרק א - תיאור עסקי החברה ופעילותה

### חלק ראשון: תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

- 1 פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה.....א-3
- 2 תחום הפעילות של החברה.....א-20
- 3 השקעות בהון החברה ועסקות במניותיה.....א-20
- 4 חלוקת דיבידנדים.....א-21

### חלק שני: מידע אחר

- 5 מידע כספי לגבי תחום הפעילות של החברה.....א-22
- 6 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה.....א-22

### חלק שלישי: תיאור עסקי התאגיד בתחום הפעילות

- 7 מידע כללי על תחום הפעילות.....א-35
- 8 מוצרים ושירותים.....א-40
- 9 פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים.....א-47
- 10 לקוחות.....א-47
- 11 שיווק והפצה.....א-52
- 12 צבר הזמנות.....א-53
- 13 תחרות.....א-55
- 14 כושר ייצור.....א-60
- 15 רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים.....א-61
- 16 מחקר ופיתוח.....א-61
- 17 נכסים לא מוחשיים.....א-62
- 18 הון אנושי.....א-67
- 19 ספקים וחומרי גלם.....א-70
- 20 מימון.....א-73
- 21 מיסוי.....א-73
- 22 סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם.....א-74
- 23 מגבלות ופיקוח על פעילות החברה.....א-74



74-א	.....הסכמים מהותיים	.24
74-א	.....ביטוח	.25
74-א	.....הליכים משפטיים	.26
75-א	.....יעדים ואסטרטגיה עסקית	.27
76-א	.....צפי להתפתחות בשנה הקרובה	.28
77-א	.....מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים	.29
77-א	.....חברות בנות	.30
77-א	.....דיון בגורמי סיכון	.31



## פרק א' - תיאור עסקי החברה ופעילותה

נכון למועד אישור הדוח, החברה הינה "תאגיד קטן", כהגדרת מונח זה בתקנה 5ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). במסגרת ההקלות שניתנו לתאגידים קטנים במסגרת תקנות הדוחות, החליט דירקטוריון החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנות 5ד(ב) לתקנות הדוחות ככל שהן רלוונטיות לחברה, ובכלל זה: (1) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; (2) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20%; (3) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%; (4) דיווח על בסיס מתכונת דיווח של תאגיד קטן פטור (מתכונת דיווח חצי שנתית); ו-5) פטור מתקנה

### חלק ראשון: תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

#### הגדרות

לשם הנוחות, להלן הגדרות מונחים מרכזיים המופיעים בפרק זה:

"אברמור"	אברמור יונייטד ס.א. - חברה המאוגדת באיי הבתולה הבריטיים;
"אנרגיה מתחדשת"	אנרגיה אשר מקורה בתהליכים ומקורות טבעיים מתמשכים, אשר אינם מתכלים כתוצאה מרתימת האנרגיה האצורה בהם, בניגוד למקורות אנרגיה, כגון דלקים מאובנים, אשר שימוש בהם כרוך בהקטנה משמעותית של מאגר האנרגיה הזמין האצור בהם;
"אנרגיה פוטו-וולטאית"	אנרגיה המיוצרת על ידי קליטת אור קרני השמש והפיכתו לאנרגיה חשמלית על ידי האפקט הפוטו-וולטאי אשר ידוע כתופעה פיזיקלית וכימית;
"אקופיה" או "החברה"	אקופיה סיינטיפיק בע"מ, לרבות חברות בנות שלה;
"אקופיה הודו"	Ecoppia Scientific LLP;
"אקופיה ספרד"	Ecoppia Scientific Sociedad Limitada
"אקופיה צ'ילה"	Ecoppia Scientific SpA
"אקופיה ארה"ב"	Ecoppia Scientific LLC
"אקופיה AI"	פלטפורמת ניהול מבוססת טכנולוגיית ענן הניזונה ממידע הנשאב מציי הרובוטים ומקורות חיצוניים לטובת השגת הפעלה מיטבית;
"הבורסה"	הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ;



יחידת כוח חשמלי השווה למיליארד וואט ויחידת כוח חשמלי השווה למיליון וואט, בהתאמה, המשמשות במיוחד כמדד לתפוקה של ייצור אנרגיה ;	"ג'יגה וואט" או "GW" ו-"מגה וואט" או "MW"
הדוחות הכספיים המבוקרים והמאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022, המצורפים כפרק ג' לדוח התקופתי ;	"הדוחות הכספיים"
הדוח התקופתי של החברה לשנת 2022 ;	"הדוח התקופתי" או "הדוח"
הספקי הלוחות הסולאריים במתקנים פוטו-וולטאיים (במונחי DC) <sup>1</sup> ;	"הספק", "הספק מערכת" או "הספק מותקן"
אקופיה הודו, אברמור יונייטד, אקופיה ספרד, אקופיה צ'ילה ואקופיה ארה"ב ;	"חברות הבת"
חוק החברות, התשנ"ט-1999 ;	"חוק החברות"
חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ;	"חוק ניירות ערך"
טכנולוגיה המרכזת משאבי מחשב, לרוב באמצעות חוות שרתים לשם הקצאתם למשתמשים על פי דרישה, ללא מעורבות ישירה של המשתמשים ;	"טכנולוגיית ענן"
מתקן או מערכת אשר קולטת את קרני אור השמש ומסוגלת להפוך את קרני אור השמש לאנרגיה חשמלית על ידי האפקט הפוטו (תמונה) וולטאי (Volt) שהיא תופעה פיזיקלית וכימית ;	"מתקן פוטו-וולטאי", "מערכות פוטו- וולטאיות", "מתקן סולארי", "מערכות סולאריות" או "PV"
רובטים המיועדים לניקוי לוחות סולאריים במתקנים מסוג Ground Mounted Fixed Tilt Solar PV installations ;	"מערכת רובוטית E4"
רובטים המיועדים לניקוי לוחות סולאריים במתקנים מסוג Single Axis Trackers ("SAT") ;	"מערכת רובוטית T4"
רובטים היברידיים המיועדים לניקוי לוחות סולאריים במתקנים מסוג Ground Mounted Fixed Tilt Solar PV installations ו-SAT ;	"מערכת רובוטית H4"
תקשורת אלחוטית להעברת מידע המצוי בצורה חשמלית, באמצעות גלי רדיו (Radio Frequency) ;	"תקשורת RF"

<sup>1</sup> הספק במונחי DC משקף את הספק הלוחות המותקנים, אשר הינם גורם ייצור החשמל.



תשקיף להשלמה ותשקיף מדף של החברה, אשר פורסם ביום 23 בנובמבר 2020 (מס' אסמכתא: 2020-01-117304);

”התשקיף”

מתקנים פוטו-וולטאיים מחוברי קרקע בעלי תצורה קבועה או עונתית;

”Ground Mounted  
Fixed Tilt Solar PV  
installations”

הפעלה ותחזוקה;

”O&M”

מתקנים פוטו-וולטאיים הבנויים בטכנולוגיית עקיבה אחר השמש (לוחות סולאריים הנעים בעזרת מנוע על ציר);

”Single Axis  
Trackers (SAT)”

מתקנים סולאריים בטכנולוגיה פוטו-וולטאית בהיקף תשתיתי המייצרים כמות גבוהה של אנרגיה סולארית, לרוב מעל ל-5 מגה-וואט, המחוברים לרשת החשמל.

”Utility-scale solar  
Utility-scale “ או  
”projects” או “מתקנים  
סולאריים תשתיתיים”

## 1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

### 1.1 כללי

1.1.1 החברה – אקופיה סינטיפיק בע”מ, התאגדה בישראל והחלה את פעילותה ביום 7 בינואר 2013 כחברה פרטית בעירבון מוגבל, בהתאם להוראות חוק החברות. בעקבות השלמת הנפקה לראשונה של ניירות ערך של החברה על-פי התשקיף ורישום ניירות הערך של החברה למסחר בבורסה בחודש נובמבר 2020, הפכה החברה לחברה ציבורית, כהגדרת מונח זה בחוק החברות.

1.1.2 החברה נוסדה על ידי ה”ה משה וערן מלר. במהלך השנים ממועד הקמתה, התקשרו החברה ובעלי מניותיה בהסכמי השקעה עם מספר משקיעים מקומיים ובינלאומיים – Shani Investments, ליגוב בע”מ, CIM Group, הראל ביטוח ופיננסים בע”מ, גנדיר בע”מ ומשקיעים נוספים. לפירוט בדבר החזקות בעלי עניין בחברה, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 8 בינואר 2023 (מס’ אסמכתא: 2023-01-004833) ודיווח מיידי של החברה מיום 20 בפברואר 2023 (מס’ אסמכתא: 2023-01-018843).

1.1.3 לחברה שתי חברות בנות פרטיות פעילות למועד הדוח - Ecoppia Scientific LLP שהינה שותפות מוגבלת אשר התאגדה בהודו בחודש אוגוסט 2016 ואברמור יונייטד ס.א. שהינה חברה פרטית אשר התאגדה בחודש אוקטובר 2014 באיי הבתולה הבריטיים (BVI).

1.1.4 נכון למועד הדוח, החברה עוסקת, במישרין ובאמצעות חברות הבת, בפיתוח, מכירה ותחזוקה של פתרונות טכנולוגיים באמצעות מערכות רובוטיות לניקוי מתקנים סולאריים תשתיתיים הממוקמים באזורים יבשים. כיום החברה פעילה במספר מדינות בעולם, כאשר עיקר פעילותה הוא בהודו ובישראל. למועד הדוח, החברה מספקת ללקוחותיה שלושה





סוגים של מערכות רובוטיות<sup>2</sup> המבוססות על טכנולוגיית ענן. המערכות מופעלות ונשלטות מרחוק ומאפשרות פעולת ניקוי תדירה ויעילה המשפרת את תהליך הפקת האנרגיה באמצעות המערכות הסולאריות, תוך הפחתת עלויות ומשאבים הכרוכים בשיטות הניקוי הידניות. בנוסף, החברה מעניקה ללקוחותיה שירותי תחזוקה ותמיכה טכנית שוטפים וארוכי טווח למוצריה. לפרטים אודות תחום הפעילות של החברה, ראו סעיף 2 והחלק השלישי בפרק זה להלן.

1.1.5 פעילותה של החברה מתמקדת במתקנים תשתיתיים (מסוג Utility-scale) המחוברים לרשת החשמל, המפיקים חשמל באמצעות אנרגיה מתחדשת בטכנולוגיה פוטו-וולטאית (PV). לאור זמינות הקרקע ורמות קרינת השמש הגבוהות, אתרים תשתיתיים רבים נבנים באזורים יבשים ומרוחקים, אשר לצד היתרון של רמות קרינה מיטביות, נתקלים במכשול תפעולי משמעותי הנובע מאבק וחול המצטברים על הלוחות ועשויים להוריד את רמת ייצור החשמל באחוזים ניכרים. אזורים אלה מתאפיינים לרוב גם במחסור במקורות מים, ועל כן האתגר התפעולי שבשמירה על הלוחות הסולאריים נקיים לטובת ייצור מיטבי של חשמל גדול אף יותר.

1.1.6 למועד הדוח, על לקוחותיה של החברה נמנות חברות בינלאומיות וישראליות הפועלות בשוק האנרגיה המתחדשת, בעיקר בייזום והפעלה של מתקנים פוטו-וולטאיים תשתיתיים (מסוג Utility-scale solar). בחלק מהמקרים נהגת החברה להתקשר עם לקוחותיה בשלב התכנון וההקמה של המתקן הפוטו-וולטאי, תוך מתן ייעוץ להתאמת התכנון של האתר להתקנה של מערכות החברה, ובחלק מהמקרים מתקשרת החברה עם הלקוח לאחר הקמת המתקן.

1.1.7 תחום הפקת האנרגיה העולמי באמצעות מתקנים פוטו-וולטאיים בכלל, ובאמצעות מתקנים תשתיתיים (מסוג Utility-scale) בפרט, מצוי במגמת צמיחה והתפתחות בשנים האחרונות, כאשר גם משבר האנרגיה העולמי בעקבות המלחמה באוקראינה חידד את חשיבותו של תחום האנרגיה המתחדשת, הן לאור הצורך בעצמאות אנרגטית והן לאור עליית מחירי הנפט והפחם. עם זאת, להערכת החברה עליית מחירי הסחורות העולמית, בעקבות משבר הקורונה והאינפלציה, הובילה לעליית מחירי החומרים להקמת מתקני PV בתקופת הדוח.

התחזיות בשוק האנרגיה המתחדשת מעריכות כי הקיבולת של מתקני ה-PV צפויה לעלות על זו של פחם עד שנת 2027<sup>3</sup> להערכת החברה, לחברה פוטנציאל התרחבות של פעילותה, והשוק הפוטנציאלי מכיל בתוכו את האתרים הגדולים הקיימים באזורים הרלוונטיים, כמו גם אתרים רלוונטיים חדשים המתווספים מדי שנה (לפרטים בדבר תחרות בתחום הפעילות ראו בסעיף 1.1.8 להלן). על פי הערכות ומחקרים, צפוי השוק הפוטו-וולטאי להוסיף ולגדול בקצב גבוה גם בעשורים הקרובים, הן מבחינת כמות האתרים והן מבחינת ההיקף שלהם. מגמה זו מחדדת את הצורך בפתרונות טכנולוגיים המאפשרים תפעול ותחזוקה של אתרים

<sup>2</sup> לפרטים בדבר המאפיינים השונים וסטאטוס כל אחד מהרובוטים ראו בסעיף 8.1 בפרק זה להלן.  
U.S <https://iea.blob.core.windows.net/assets/ada7af90-e280-46c4-a577-df2e4fb44254/Renewables2022.pdf> ;  
<sup>3</sup> Energy Information Administration ("EIA"): <https://www.eia.gov/energyexplained/solar/where-solar-is-found.php>



בקנה מידה גדל והולך, אשר מאתגר מאד ולא כלכלי לתחזקם באופן ידני. לכן, בין היתר, גובר הצורך בפעולת ניקוי ממוכן של הלוחות הסולאריים. לפרטים אודות התפתחות תעשיית ה-PV, ראו סעיף 6 להלן.

1.1.8 למועד הדוח, להערכת החברה, המאפיינים הייחודיים של הפתרונות שמציעה החברה ביחס לפתרונות אחרים הקיימים בשוק, שיתופי הפעולה של החברה עם חברות משמעותיות בתחום האנרגיה המתחדשת וצבר ההזמנות הקיים, כמו גם הניסיון המוכח שנרכש בתשע שנות פעילות החברה, ממצבים אותה כשחקן מוביל בעולם בתחום הניקוי הרובוטי היבש של לוחות סולאריים במתקנים תשתיתיים. החברה מציגה יתרונות משמעותיים, הן ביחס לחלופות הניקוי ה"מסורתיות" הידניות אשר אינן מותאמות דיין לצרכים של אתרים בהיקף גדול והן ביחס לפתרונות טכנולוגיים שפיתחו חברות אחרות. למרות שישנן מספר חברות המפתחות פתרונות אוטומטיים/חצי אוטומטיים לניקוי לוחות סולאריים, למיטב ידיעת החברה, לרובן ניסיון מסחרי נחות ביחס לזה של החברה. עם זאת, וכפי שיפורט להלן, החברה מתמודדת עם תחרות הולכת וגוברת בתחום ניקוי הלוחות הסולאריים מצד חברות המציעות מחירים תחרותיים, כאשר החברה פועלת לייצור פתרונות זולים ויעילים יותר ללקוחותיה.

1.1.9 המודל העסקי של החברה מתבסס על התקשרויות ארוכות טווח עם לקוחות במסגרת "חבילה כוללת" של מוצרים ושירותים, במסגרתה מציעה החברה ללקוחותיה, הן פתרון טכנולוגי יעיל, ארוך טווח ושאינו כרוך במשאבים של אנרגיה, מים וכוח אדם לניקוי הלוחות הסולאריים במתקן, והן שירותי תמיכה ותחזוקה שוטפים לכל תקופת השימוש במערכות החברה.

1.1.10 הצמיחה של החברה מונעת בעיקר על ידי הגידול הגלובלי המשמעותי בהקמת מתקנים פוטו-וולטאיים וכן כתוצאה מפוטנציאל השוק הקיים של מתקנים פוטו-וולטאיים שהקמתם הושלמה, המהווים יחד פוטנציאל שעל גביו יכולה החברה להתקין את מערכותיה. ככלל, החברה מתקשרת בהסכמי מכירה ישירים או באמצעות הסכמי מסגרת. נכון למועד הדוח, החברה התקשרה בהסכמים ישירים עם לקוחות להתקנת מערכות רובוטיות אשר הותקנו או בתהליך התקנה בהספק כולל של 1,920 מגה-וואט, ובנוסף, נכון למועד זה, לחברה התקשרויות תקפות בהסכמי מסגרת ומזכרי הבנות להתקנת מערכותיה על מתקנים בהיקף של כ-11,750 מגה-וואט (בכפוף להתקיימות תנאים מסוימים, כמפורט בסעיף 10.3 להלן), מתוכם 1,980 מגה-וואט הותקנו או בתהליך התקנה (כלומר, לחברה פרויקטים שהותקנו או בתהליך התקנה בהיקף של כ-3,920 מגה-וואט).

1.1.11 למועד אישור הדוח, עיקר פעילותה של החברה מתבצע בהודו ובישראל, ולחברה פעילות גם במדינות נוספות: מקסיקו, מדינות במפרץ הפרסי, צ'ילה וספרד. החברה חותרת להאצת והרחבת היקפי פעילותה באזורים רלבנטיים במדינות נוספות, כחלק מראייה אסטרטגית של החברה להרחיב את פעילותה ולשמר את מעמדה כשחקן מרכזי ומשמעותי בשווקים הרלבנטיים לתחום הפעילות. כך למשל, הקימה החברה בשנת 2022 נציגויות וגיסיסה אנשי מכירות בשתי מדינות באמריקה הלטינית ובאירופה. יצוין, כי לאור תכנית ההתייעלות של החברה כמפורט בסעיף 1.3.3 להלן, החברה בוחרת, למועד אישור הדוח, להתמקד במספר

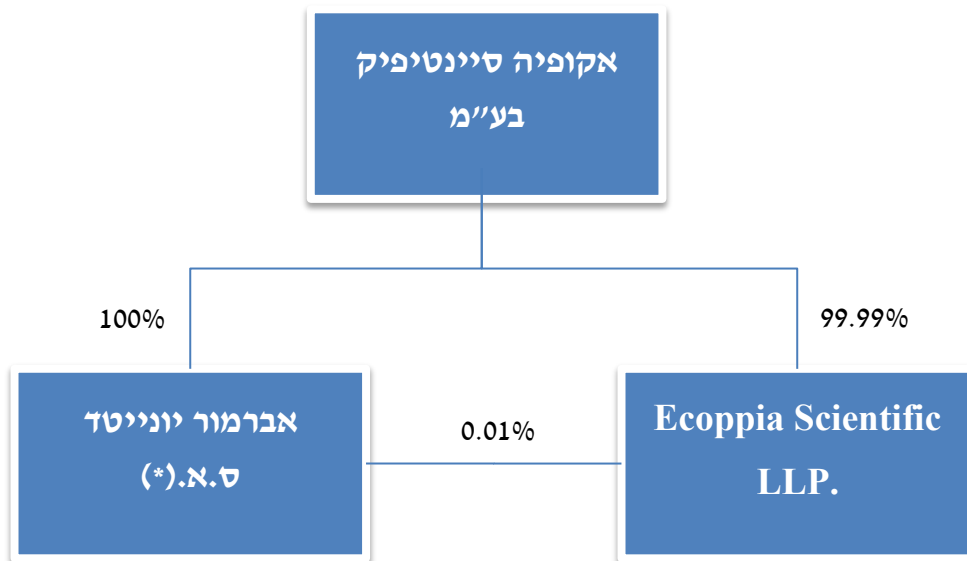


מצומצם יותר של שווקים חדשים ולרכז את מאמציה להתרחבות בהם על פני כניסה במקביל למספר רב יותר של שווקים (בעיקר באמריקה ואירופה).

**האמור בסעיף 1.1 זה לעיל באשר לתכניות והערכות החברה בקשר עם פעילותה, הנו בבחינת מידע הצופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על מידע אשר אינו בשליטתה של החברה או שאינו בשליטתה הבלעדית, ואינו ודאי. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות החברה האמורות לעיל, בין היתר אם יחול שינוי באחד או יותר מגורמי הסיכון הכרוכים בפעולת החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.**

## 1.2 מבנה ההחזקות של החברה

להלן תרשים מבנה ההחזקות העיקריות של החברה, נכון למועד הדוח:



(\*) מוחזקת באמצעות תאגיד המחזיק בנאמנות את מניותיה עבור החברה.

לפרטים בדבר שלוש חברות בת נוספות של החברה אשר אינן פעילות למועד אישור הדוח, ראו בסעיף 1.4 להלן.

## 1.3 אירועים מהותיים ונוספים בתקופת הדוח וכן בתקופה שעד מועד פרסום הדוח

1.3.1 ביום 24 בפברואר 2023, התקשרה החברה בהסכם עם חברה בת של תאגיד צרפתי בינלאומי, שהינו לקוח חוזר של החברה (בסעיף זה: "ההסכם" ו-"הלקוח", בהתאמה), למכירת רובוטים ומתן שירותי תחזוקה לפרויקט פוטו-וולטאי בהיקף של כ- MW200 (בסעיף זה: "הפרויקט") בצ'ילה.

ההסכם כולל הוראות בדבר מכירה והתקנה של רובוטים מסוג T4 של החברה (בסעיף זה: "הרובוטים") בשלושה שלבים (בשלב ראשון: MW45, בשלב שני: MW70 ובשלב שלישי: 86 MW), כאשר קיומם של השלב השני והשלישי תלוי בהצלחת מבחני איכות וביצוע של התקנות השלב הקודם. ההסכם כולל מתן שירותי תחזוקה לרובוטים לתקופה של 25 שנים, החל



ממועד השלמת התקנת הרובוטים בפרויקט. להערכת החברה, התקנת הרובוטים כאמור צפויה להתבצע במהלך שנת 2023 ו-2024 בהתאם לאבני דרך שנקבעו בין החברה ללקוח. להערכת החברה, סך ההכנסות הצפויות לחברה במסגרת ההסכם, בהנחת התממשות כל אבני הדרך בפרויקט והתקנת כל הרובוטים לאורך חיי הפרויקט (ללא התאמות בתמורה עקב אי התאמות באיכות) ותחת ההנחה ששירותי התחזוקה יינתנו למשך כל התקופה, הוא כ-7.2 מיליון דולר.

ההסכם כולל הוראות מקובלות בהסכמי אספקה ושירותי תחזוקה של החברה, כמפורט בסעיף 10.2 להלן, לרבות סעיפי אחריות, שיפוי, סודיות וכיו"ב, וכן הוראות ביחס לסיום מוקדם של ההסכם על-ידי הלקוח מרצון בהתייחס לאספקת הרובוטים (טרם שילוח הרובוטים ללקוח בכל שלב), סיום הדדי ללא עילה של מתן שירותי התחזוקה כל חמש שנים וכן סיום ההסכם בקרות עילה או אירוע הפרה שבוצע על-ידי החברה.

**המידע האמור לעיל, בדבר השלמת התקנת הרובוטים, הצפי למועד התקנת הרובוטים, מתן שירותי תחזוקה לתקופה הנקובה לעיל ולהכנסות הצפויות לחברה בגין ההסכם, הינו בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר אינו ודאי והמבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד אישור דוח זה. לאור האמור, המידע עשוי להשתנות באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל, עקב גורמים שאינם בשליטת החברה במלואם, לרבות עקב אי עמידת הרובוטים במבחני האיכות והביצוע, אי עמידה בהתחייבויות כלפי החברה, מידע חדש שיתקבל על ידי החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הקיימים בחברה המפורטים בסעיף 31 להלן.**

1.3.2 ביום 23 במרץ 2023, התקשרה החברה בארבעה הסכמים עם Matrix Renewables S.L.U (בסעיף זה: "ההסכמים" ו-"הלקוח", בהתאמה), כחלק ממימוש הסכם מסגרת המקנה בלעדיות לחברה שנחתם עם הלקוח בחודש ינואר 2022 (ראו בסעיף 1.3.6 להלן) (בסעיף זה: "הסכם המסגרת"), למכירת מערכות רובוטים ומתן שירותי תחזוקה עבור פרויקטים שיוקמו בידי הלקוח, ככל שיוקמו, במדינות מסוימות באירופה, באמריקה הלטינית ובצפון אמריקה, בהיקף כולל של עד 1,000 מגה וואט.

במסגרת ההסכמים, בכפוף לתנאיהם, התחייבה החברה לספק ללקוח את המערכות הרובוטיות (לרבות התקנתן) ואת עיקר השירותים הבאים:

(א) פרויקט בספרד - מכירה והתקנה של רובוטים מסוג H4 בהיקף של כ-135 MW בפרויקט פוטו-וולטאי בספרד, ומתן שירותי תחזוקה לרובוטים כאמור לתקופה של 25 שנים (או עד מועד סיום ה-PPA<sup>4</sup>, לפי המוקדם), החל ממועד השלמת התקנת הרובוטים בפרויקט. יצוין, כי המדובר בפרויקט ראשון של החברה בספרד.

(ב) פרויקט בצ'ילה - מכירה והתקנה של רובוטים מסוג T4 בהיקף של כ-10 MW בפרויקט פוטו-וולטאי בצ'ילה, וכן מתן שירותי תחזוקה לרובוטים כאמור לתקופה של 25 שנים (או עד מועד סיום ה-PPA, לפי המוקדם), החל ממועד השלמת התקנת הרובוטים בפרויקט.

<sup>4</sup> Power Purchase Agreement – ההסכם לרכישת החשמל המיוצר באתר הלקוח.



(ג) שני פרויקטים נוספים בצילה - מכירה והתקנה של רובוטים מסוג T4 בהיקף כולל של כ- MW 6 בשני פרויקטים קיימים (Brownfields) בצילה, וכן מתן שירותי תחזוקה לרובוטים כאמור לתקופה של 25 שנים (או עד מועד סיום ה-PPA, לפי המוקדם), החל ממועד השלמת התקנת הרובוטים בפרויקט.

יצוין, כי במסגרת ההסכמים שבס"ק (ג) זה לעיל, החברה צפויה לספק ללקוח תנאי מימון לחלק מהמערכות הרובוטיות בסכום זניח (כ-69 אלף דולר) לתקופה בת 10 שנים. יצוין, כי השלמתם של ההסכמים מותנה בקבלת הודעת אישור לתחילת עבודה מצד הלקוח אשר אין הלקוח מחויב בהמצאתה.

להערכת החברה, סך ההכנסות הצפויות לחברה במסגרת ההסכמים, ככל ויושלמו, לאורך חיי הפרויקטים, תחת ההנחה ששירותי התחזוקה יינתנו למשך כל התקופה (25 שנים), הוא כ- 13 מיליון דולר (מתוכם 3.9 מיליון דולר בגין מכירת המערכות והתקנתן).

ההסכמים כוללים הוראות מקובלות בהסכמים מסוג זה, לרבות, ולפי העניין, סעיפי אחריות, העמדת ערבויות ביצוע / איכות, סעיפי שיפוי (לרבות בגין זמינות ואפקטיביות המערכות), התחייבות לסודיות, מנגנוני יישוב סכסוכים וכיו"ב, הוראות ביחס לסיום מוקדם של ההסכמים על-ידי הלקוח בקרות אירוע הפרה שבוצע על-ידי החברה ו/או בקרות עילות מקובלות נוספות (כגון חדלות פירעון של החברה וכיו"ב), וכן סעיפי התאמה אפשריים לתמורה כתלות במספר הזמנות בהתאם לתנאי הסכם המסגרת.

**מובהר, כי אין וודאות באשר להשלמת ההסכמים ומשלוח הודעת תחילת עבודה בידי הלקוח. כמו כן, אין כל וודאות לביצוען של הזמנות נוספות בידי הלקוח. דוח זה כולל מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, לרבות בדבר היקף ההכנסות הצפויות לחברה ומשך זמן העמדת השירותים בידי החברה, אשר אינו ודאי והמבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד דוח זה.**

### תכנית התייעלות 1.3.3

ביום 10 בנובמבר 2022, החליט דירקטוריון החברה לאשר תכנית התייעלות לצמצום של הוצאות החברה הכוללת, בין היתר, הפחתת הוצאות תפעול, מו"פ, שיווק ומכירות, לרבות צמצום (בכפוף לכל דין) בהיקף כוח האדם של החברה בארץ ובחו"ל (בעיקר בתחומים הנזכרים לעיל), כמו גם בחינת סיום העסקתם של נושאי משרה מסוימים במחלקות האמורות.

בהמשך לאמור לעיל, בחודש נובמבר 2022, הוחלט כי מר דוד גור, סמנכ"ל המוצר של החברה, יסיים את תפקידו בחברה בתום תקופת ההודעה המוקדמת בהתאם לתנאי העסקתו. בנוסף, לאחר תאריך המאזן, הוחלט על סיום העסקתו של מר נלין שארמה, סמנכ"ל אסיה, והוא צפוי לסיים את העסקתו בתום תקופת ההודעה המוקדמת על פי תנאי העסקתו.

כמו כן, למועד אישור הדוח קוצצה מצבת העובדים של החברה בישראל בכ-20% (בהשוואה לערב החלטת בדבר תכנית התייעלות) וזאת בעיקר בתחום הפיתוח.



יצוין, כי במסגרת יישום החלטת הדירקטוריון דלעיל החברה ביצעה קיצוץ תקציבי משמעותי באופן ההולם את החלטות הדירקטוריון הנקובה לעיל והקטינה באופן מהותי את תקציב הוצאותיה בתחומים שונים, לרבות בתחומי המחקר והפיתוח, התפעול, ניהול מוצר, הפרסום והשיווק, ועוד.

לפרטים בדבר הודעת החברה על סיום שכירות המשרדים בתל אביב, ראו בסעיף 15 להלן. במסגרת תוכנית ההתייעלות לעיל, בכוונת החברה להתמקד בשיווק ומכירה של דגמי הרובוטים הקיימים של החברה: ה-E4, ה-T4 וה-H4, ולהאט את קצב הפיתוחים של מוצרים עתידיים. החברה תמשיך להתמקד בקידום פתרונות רובוטיים המנקים אתרים סולאריים באופן אוטונומי, ואשר דורשים מעורבות מינימאלית של עובדים כחלק מההפעלה היום יומית (למעט שירותי תחזוקה). נכון למועד הדוח, בכוונת החברה להמשיך ולשפר את ביצועי מוצריה הקיימים, ולפתח, אם כי בקצב איטי יותר, פתרונות נוספים ומשלימים. כמו כן, בכוונת החברה להאט את קצב הקמת מוקדי המכירות שלה בשוקי היעד, ובכפוף לצרכי החברה, להמשיך בעיקר בפעילות השיווק והמכירות מתוך סניפיה הקיימים.

יצוין, כי בהמשך להתקשרותה של החברה במהלך חודש יוני 2022 עם בנק השקעות, כמפורט בדיווח המידי של החברה מיום 14 בנובמבר 2022<sup>5</sup>, החברה ממשיכה לבחון יחד עם הבנק כאמור חלופות אפשריות למכירה או מיזוג של החברה או של פעילותה, או חלק ממנה, בכפוף לכל דין ולאישור המוסדות הרלוונטיים של החברה, וזאת במקביל לבחינת חלופות נוספות אחרות.

נכון למועד אישור הדוח, הנהלת החברה עוקבת בצמידות אחר מצבה של החברה ועסקיה, בפרט לאור המגמות המתוארות בסעיף 6 להלן, תוצאות פעילותה, רמת הרווחיות של מוצריה השונים (ממכירה והפעלה), שוקי היעד והיקפם והתחרות הקיימת והצפויה, ובהתאם לאמור לעיל, בכוונתה להמשיך ולבחון את כלל החלופות האפשריות העומדות בפניה, לצורך בחירת דרכי הפעולה אשר יטיבו באופן המרבי עם טובתה של החברה, וזאת לאור ההערכות העיתיות שמבצעת החברה באמצעות הנהלתה.

האמור לעיל, לרבות בדבר תוכניותיה של החברה ובדבר בחינת אפשרויות למכירה או מיזוג של החברה או פעילותה, או כל חלק ממנה, ו/או כל חלופה אחרת הינו בגדר מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוסס על הנתונים המצויים בידי הנהלת החברה למועד אישור הדוח, ואשר אין ודאות באשר להתממשותו. שינויים בהערכות החברה או בתוצאות החברה או במצב השווקים בהם היא פועלת עשויים להשפיע על האמור לעיל אשר עלול שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית, מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהנחות וניתוחים לא מיטביים ומהתפתחויות שלא ניתן להעריך באופן מלא, הפרת התחייבויות צד ג' או בשל התממשותם של כל או חלק מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 31 להלן.

1.3.4 ביום 27 בינואר 2021, אישר דירקטוריון החברה פיתוח מערכת רובוטית חדשה מסוג H4 ("המערכת הרובוטית החדשה") המיועדת לניקוי אורכי של שורות פאנלים סולאריים. עם

<sup>5</sup> מס' אסמכתא: 2022-01-136603.



הבשלתה, מערכת ה-H4 צפויה להיות בעלת מהירות ניקוי ויכולת כיסוי גבוהות יותר. כמו כן, מחירה של מערכת זו באתרים מתאימים, במונחי עלות למגה-ואט, כמו גם העלויות הכרוכות בהתקנתן על גבי הפאנלים הסולאריים, צפויים להיות נמוכים יותר עבור לקוחות החברה. יצוין, כי החברה החלה בייצור הסדרה הראשונה של מערכת ה-H4 עבור פרויקטים בהם התקשרה החברה ועבור פרויקטים פוטנציאליים. כיוון שמדובר באצוות ראשונות של ייצור המוצר, החברה צופה שעלויות המוצר ההתחלתיות תהיינה יחסית גבוהות (יחסית ליעדי התמחור), אך מעריכה שיהיה ביכולתה להפחית בתהליך מתמשך בעלויות המוצר וזאת כתלות ביישום תוכנית לוקליזציה והתייעלות בייצור, בטווח הנראה לעין.

כאמור לעיל, במהלך תקופת הדוח, פעלה החברה להמשך הפיתוח של מערכת ה-H4 והחלה בשיווק המערכת ללקוחותיה.

לפרטים נוספים אודות מערכת ה-H4, ראו סעיף 8.1 להלן.

**המידע האמור לעיל, לרבות הבשלתו וביצועיו של הרובוט החדש, עלות המוצר ומחיריו ללקוח, הינו בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך אשר אינו ודאי והמבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד אישור דוח זה. לאור האמור, המידע עשוי להשתנות באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל, בין היתר, עקב גורמים שאינם בשליטתה הבלעדית של החברה, מידע חדש שיתקבל על ידי החברה, והתממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון הכרוכים בפעילות החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.**

1.3.5 ביום 31 בדצמבר 2021 התקשרה החברה בהסכם עם Azure Power Maple Private Limited, שהינו לקוח מהותי של החברה (בס"ק זה: "ההסכם" ו-"הלקוח", בהתאמה), כחלק ממימוש הסכם מסגרת שנחתם עם הלקוח בשנת 2020, למכירת רובוטים ומתן שירותי תחזוקה עבור פרויקט פוטו-וולטאי אשר מוקם בהודו (Greenfield) בהיקף של כ-400 MW (בס"ק זה: "הפרויקט"). הפרויקט הייחודי כולל שני סוגי התקנות, הן תצורה קבועה (Fixed Tilt) והן בתצורה של מערכות עקיבה (SAT). במסגרת ההסכם החברה סיפקה ותספק מערכות רובוטיות אוטונומיות מסוגים שונים (E4, T4 ו-H4) (בס"ק זה: "הרובוטים"), המנוהלות על ידי פלטפורמת ה-AI של החברה. מדובר בהסכם ראשון מסוגו (המשלב פתרונות רובוטים שונים באתר יחיד) באופן שכל אחד מסוגי המערכת נותן מענה אופטימלי - איכותי וכלכלי, לצרכי הלקוח. בנוסף, החברה תספק ללקוח שירותי תחזוקה לרובוטים לתקופה של 25 שנים, החל ממועד השלמת התקנת הרובוטים בפרויקט. להערכת החברה, סך ההכנסות הצפויות לחברה במסגרת ההסכם, לאורך חיי הפרויקט, תחת ההנחה ששירותי התחזוקה יינתנו למשך כל התקופה, הוא כ-6.84 מיליון דולר מתוכם כ-2.1 מיליון דולר בגין מכירת והתקנת הרובוטים (כאשר מתוך הסכום כאמור הוכר למועד הדוח סך של כ-1.3 מיליון דולר בגין מכירת והתקנת הרובוטים).

לפרטים אודות מאפייני ההתקשרות עם לקוחות החברה ראו סעיף 10.2 להלן. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 2 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-000577).



האמור בסעיף זה לעיל, כולל מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, לרבות בדבר הצפי להכנסות החברה. האמור לעיל, מבוסס על מידע אשר אינו ודאי והמבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד אישור דוח זה. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות החברה האמורות לעיל, בין היתר, עקב הפרת התחייבויות כלפי החברה או בקרות אחד או יותר מגורמי הסיכון הכרוכים בפעילות החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.

1.3.6 ביום 20 בינואר 2022, התקשרה החברה עם לקוח (בסעיף זה: "הלקוח") בהסכם מסגרת להתקנת מערכות החברה (מסוג E4, T4, H4 או מערכות אחרות אותן תפתח החברה במהלך תקופת ההסכם), באופן בלעדי, במתקנים סולאריים אותם יקים הלקוח במדינות מסוימות באירופה, באמריקה הלטינית ובצפון אמריקה, בהיקף כולל של 1,000 מגה וואט, וכן למתן שירותי תחזוקה למערכות אלו. ההסכם הינו לתקופה של 5 שנים ממועד חתימתו, והוא ניתן להארכה בהסכמת הצדדים. ככל שימומש במלואו, ההסכם עשוי להניב לחברה הכנסות בהיקף של למעלה מ- 20 מיליון דולר ממכירת והתקנת מערכות החברה ומתחזוקתן לאורך 25 שנה. לפרטים בדבר התקשרות בהסכמים מכח הסכם המסגרת כאמור ראו בסעיף 1.3.2 לעיל.

לפרטים אודות הסכמי מסגרת, ראו סעיף 10.3 להלן. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 23 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-010075).

יובהר, כי למועד הדוח לא ניתן להעריך מה היקף המכירות אשר ייצא אל הפועל מכוח הסכם המסגרת, וזאת, בין היתר, נוכח חוסר הוודאות באשר להיקף המתקנים שיוקמו על-ידי הלקוח, אם בכלל. הערכות החברה המפורטות בסעיף זה לעיל, לרבות בדבר מימוש ההתקשרות בהסכם המסגרת והיקף ההכנסות הצפוי לחברה, מהווה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך אשר אינו ודאי ומבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד אישור דוח זה. לאור האמור, המידע עשוי להשתנות באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל, בין היתר, כתוצאה מאי מימוש ההסכם במלואו ו/או בעקבות התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון הכרוכים בפעולת החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.

1.3.7 ביום 1 בפברואר 2022, התקשרה החברה בהסכם עם צד שלישי המהווה חלק מחטיבת האנרגיה של חברת השקעות בינלאומית (בס"ק זה: "ההסכם" ו-"הלקוח", בהתאמה), כחלק ממימוש הסכם מסגרת שנחתם עם הלקוח בשנת 2018 למכירת רובוטים ומתן שירותי תחזוקה עבור פרויקט פוטו-וולטאי אשר הוקם בהודו (Greenfield) בהיקף של כ- MW 150 (בס"ק: "הפרויקט").

ההסכם כולל הוראות בדבר מכירה והתקנת רובוטים מסוג E4 של החברה וכן מתן שירותי תחזוקה לרובוטים לתקופה של 25 שנים, החל ממועד השלמת התקנת הרובוטים בפרויקט. התקנת מלוא הרובוטים כאמור הסתיימה במהלך הרבעון השלישי של שנת 2022 וההכנסות בגין האספקה וההתקנה הוכרו במהלך שנת 2022. להערכת החברה, סך ההכנסות הצפויות לחברה במסגרת ההסכם, לאורך חיי הפרויקט, תחת ההנחה ששירותי התחזוקה יינתנו למשך





כל התקופה, הוא כ- 3 מיליון דולר (כאשר מתוך הסכום כאמור הוכר למועד הדוח סך של כ- 0.71 מיליון דולר).

לפרטים אודות מאפייני ההתקשרות עם לקוחות החברה, ראו סעיף 10.2 להלן. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 2 בפברואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-012720).

**האמור בסעיף זה לעיל, כולל מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, לרבות בדבר ההכנסות הצפויות לחברה, המבוסס על מידע אשר אינו ודאי והמבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד אישור דוח זה. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות החברה האמורות לעיל, בין היתר, בעקבות אי מימוש ההסכם במלואו ו/או התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון הכרוכים בפעילות החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.**

1.3.8 ביום 13 באפריל 2022, התקשרה החברה בתוספת להסכם<sup>6</sup>, עם Azure Power Forty Three Private Limited, שהינו לקוח מהותי של החברה (בס"ק זה: "התוספת להסכם" ו-"הלקוח", בהתאמה) למכירת רובוטים ומתן שירותי תחזוקה עבור חלק נוסף בפרויקט פוטו-וולטאי קיים בהודו (Brownfield) בהיקף של 50 MW (בס"ק זה: "הפרויקט"). במסגרת התוספת להסכם, נקבע כי החברה תספק ללקוח מערכות רובוטיות נוספות מסוג E4 (מעבר למערכות הרובוטיות אשר סופקו במסגרת ההסכם המקורי) (בס"ק זה: "הרובוטים"), וכן תספק ללקוח שירותי תחזוקה לרובוטים לתקופה של 25 שנים, החל ממועד השלמת התקנת הרובוטים בפרויקט. התקנת מלוא הרובוטים כאמור הסתיימה במהלך הרבעון השלישי של שנת 2022 וההכנסות בגין האספקה וההתקנה הוכרו במהלך שנת 2022. להערכת החברה, סך ההכנסות הצפויות לחברה במסגרת התוספת להסכם, לאורך חיי הפרויקט, תחת ההנחה ששירותי התחזוקה יינתנו למשך כל התקופה, הוא כ- 1.68 מיליון דולר (כאשר מתוך הסכום כאמור הוכר למועד הדוח סך של כ- 0.5 מיליון דולר). לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 13 באפריל 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-047689).

**האמור בסעיף זה לעיל, כולל מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, לרבות בדבר ההכנסות הצפויות לחברה, אשר אינו ודאי והמבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד אישור דוח זה. בהתאם, התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות החברה האמורות לעיל וזאת, בין היתר, עקב אי מימוש התוספת להסכם במלואו ו/או בעקבות התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון הכרוכים בפעילות החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.**

1.3.9 כמפורט בדיווח המיידי של החברה מיום 14 בנובמבר 2022<sup>7</sup> בחודשים נובמבר 2021 ומאי 2022, התקשרה החברה במזכרי הבנות בלתי מחייבים עם חברה צד ג' באחת ממדינות המפרץ, שעניינם שיתוף פעולה למכירת מוצרי החברה ושירותיה באזור ובמדינות נוספות.

<sup>6</sup> יצוין, כי ההסכם המקורי נחתם עם הלקוח במהלך שנת 2020, במסגרתו התקינה החברה מערכות רובוטיות עבור הלקוח בפרויקט במהלך שנת 2021.

<sup>7</sup> מס' אסמכתא: 2022-01-136603.



נכון למועד אישור הדוח, כחלק מתוכנית ההתייעלות המפורטת בסעיף 1.3.3 לעיל, החליטה החברה להשהות את המגעים.

**מובהר, כי נכון למועד אישור הדוח אין כל וודאות באשר לחידוש המגעים או התקשרות בהסכם מחייב כלשהו.**

1.3.10 ביום 29 במאי 2022, פרסמה החברה מתאר לעובדים ("המתאר"), כפי שתוקן ביום 18 בספטמבר 2022 וביום 1 בפברואר 2023, של עד 5,000,000 אופציות שאינן רשומות למסחר בבורסה, הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, אשר במסגרתו הוצעו בהקצאה הנוכחית (כהגדרתה במתאר) 1,206,300 אופציות לא סחירות, ללא תמורה, ל-9 עובדים (מתוכם 5 נושאי משרה), והכל כמפורט במתאר. על פי המתאר 3,793,700 אופציות לא סחירות הוקצו לנאמן לצורך הקצאות עתידיות תחת המתאר, ככל ויבוצעו ("אופציות הרזרבה").

כמו כן, יצוין, כי ביום 30 במרץ 2023 אישר דירקטוריון החברה את הקצאתן של 190,000 אופציות לא סחירות הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה ל-3 עובדי החברה ו/או חברות בשליטתה. יובהר, כי האופציות המוענקות לניצעים תוקצנה מתוך אופציות הרזרבה. לפרטים נוספים, לרבות בדבר הקצאת האופציות כאמור מכח המתאר, ראו דיווח החברה (מתקן) מיום 1 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-013659) וכן דיווחי החברה מהימים 19 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-018789) ו-20 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-018843).

1.3.11 בחודש מרץ 2022, מונה מר חוזה סנצ'ס כמנהל מכירות EAA ובחודש יוני 2022, מונתה הגב' אילנית פרנק כמנהלת משאבי אנוש של החברה חלף הגב' נורית סבג (אשר סיימה את תפקידה ביום 30 ביוני 2022).

1.3.12 ביום 2 באוקטובר 2022, דיווחה החברה כי הגב' עדינה אקשטיין תחדל לכהן כדירקטורית חיצונית בחברה החל מהמועד כאמור. לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 2 באוקטובר 2022, הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

**1.3.13 אסיפה שנתית ומיוחדת**

ביום 13 בנובמבר 2022<sup>8</sup>, פרסמה החברה דוח זימון אסיפה כללית שנתית ומיוחדת שהתכנסה ביום 18 בדצמבר 2022 ("האסיפה"), אשר על סדר יומה היו, בין היתר, הנושאים הבאים אותם אישרה האסיפה: (א) מינוי מחדש של משרד רואי החשבון קסלמן וקסלמן כרואי החשבון המבקרים של החברה עד לתום האסיפה הכללית השנתית הבאה, וכן דיווח בגין שכרם של רואי החשבון המבקרים; (ב) אישור מינויים של הדירקטורים, שאינם דירקטורים חיצוניים, המכהנים בחברה - ה"ה ערן מלר (יו"ר הדירקטוריון), אורן רוזנבך, גיא הרמלין, אברהם שמש וצ'ילאן טאנג לתקופת כהונה נוספת עד לתום האסיפה הכללית השנתית הבאה של החברה. הגב' טל ירון אלדר, דירקטורית חיצונית, ממשיכה בכהונתה לפי דין; ו- (ג) אישור מינוי

<sup>8</sup> מס' אסמכתא: 2022-01-100203.

<sup>9</sup> מס' אסמכתא: 2021-135970, כפי שתוקן ביום 17 בנובמבר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-110550) וביום 23 בנובמבר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-112437). לפרטים בדבר דוח תוצאות האסיפה ראו דוח החברה מיום 19 בדצמבר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-120429).



לראשונה של מר עמיר פישלוב כדירקטור חיצוני בדירקטוריון החברה, לתקופת כהונה בת שלוש שנים, החל ממועד מינויו בידי האסיפה הכללית ואישור תנאי כהונתו.

ביום 19 בדצמבר 2022, דיווחה החברה כי מר עמיר פישלוב החל לכהן כדירקטור חיצוני בחברה החל מיום 18 בדצמבר 2022. לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 19 בדצמבר 2022,<sup>10</sup> הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

1.3.14 בהמשך לאמור בסעיף 1.3.3 לעיל בדבר תכנית ההתייעלות של החברה, בחודש ינואר 2023, סיים סמנכ"ל המוצר, מר דוד גור, את העסקתו בחברה.

1.3.15 בהמשך לאמור בסעיף 1.3.3 לעיל בדבר תכנית ההתייעלות של החברה, בחודש מאי 2023, צפוי לסיים מר נלין שארמה, סמנכ"ל אסיה, את העסקתו בחברה.

#### 1.3.16 פקיעת כתבי אופציה (סדרה 1)

ביום 23 בנובמבר 2022, מומשו 3,727 כתבי אופציה (סדרה 1) של החברה ל-3,727 מניות רגילות של החברה, בתמורה לסך (ברוטו) של כ-81,454 ש"ח, ואילו יתרת כתבי האופציה (סדרה 1) של החברה, שהיו רשומים למסחר בבורסה, והיו ניתנים למימוש למניות רגילות של חברה, פקעו וזאת בהתאם לתנאיהם המקוריים כפי שנקבעו במסגרת התשקיף. לפרטים נוספים ראו דיווחי החברה מימים 2 בנובמבר 2022<sup>11</sup> ו-23 בנובמבר 2022.<sup>12</sup>

1.3.17 ביום 10 בינואר 2023, דיווחה החברה כי נכון למועד הקבוע בתקנות דוחות תקופתיים ומיידים, התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"), החברה עונה להגדרת "תאגיד קטן" כהגדרת מונח זה בתקנות הדוחות וכי דירקטוריון החברה החליט לאמץ את כל ההקלות על פי תקנה 5ד לתקנות הדוחות. לפרטים נוספים ראו דיווח החברה מיום 10 בינואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-005490), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

1.3.18 ביום 10 בינואר 2023, דיווחה החברה כי החל מתקופת הדיווח המתחילה ביום 1 בינואר 2023 ידווח התאגיד לפי מתכונת דיווח חצי שנתית של תאגיד קטן פטור. לפרטים ראו דיווח החברה מיום 10 בינואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-005487), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

1.3.19 ביום 28 בנובמבר 2022, חדלה אקסלנס ניהול השקעות וניירות ערך בע"מ לפעול כעושה שוק במניות החברה.

1.3.20 לפרטים בדבר אירועים לאחר תאריך המאזן ראו בביאור 23 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

#### 1.3.21 תמצית גורמים בסביבה הכללית של פעילות החברה (לרבות השפעות אירועי וירוס הקורונה והשלכות נמשכות מכוחו בתקופת הדוח)

במהלך חודש דצמבר 2019, התפרץ נגיף ה"קורונה", תחילה בסין, ובהמשך ברחבי העולם. התפרצות נגיף ה"קורונה" גרמה לאי-ודאות בכלכלה העולמית ולנוק כלכלי בעקבות השבתת עסקים רבים, האטה בייצור ועיכוב במשלוחים ובתחבורה הפנים ארצית והבינלאומית.

<sup>10</sup> מס' אסמכתא: 2022-01-120435.

<sup>11</sup> מס' אסמכתא: 2022-01-132115.

<sup>12</sup> מס' אסמכתא: 2022-01-112689.



נכון למועד אישור הדוח, לא קיימות מגבלות מהותיות כתוצאה מהנגיף בכל המדינות בהן פועלת החברה.

להלן יובאו עיקר ההשלכות בתקופת הדוח ולאחריה:

א. התקנת מערכות החברה: השפעות התפשטות וירוס הקורונה, בעיקר בהודו וכן במדינות נוספות בהן פועלת החברה, התבטאה בעיקר בהאטה משמעותית בהשלמת ההקמה של מתקנים פוטו-וולטאיים במדינות רבות בעולם. ההאטה כאמור גרמה לדחייה נוספת בהתקשרויות חדשות וקיימות מול לקוחות, דבר אשר השפיע על יכולתה של החברה לבצע את התקנת המערכות הרובוטיות באתרי הלקוח בעיתויים שצפתה החברה. בהתאם לאמור לעיל, בשנת 2021 ביצעה החברה התקנות מועטות ביחס לשנה שקדמה לשנת פרוץ מגפת הקורונה. על אף האמור, בתחילת שנת 2022 נרשמה עלייה במספר ההזמנות מלקוחות לעומת שנת 2021, ובהתבסס על כך כמו גם על שינויים מסוימים בסביבה הכללית, העריכה החברה כי מגמת שיפור זו צפויה להימשך. על אף האמור, לאור הימשכות משבר הסחורות בתקופת הדוח והעמקת ההאטה העולמית, חלה האטה בהזמנות מלקוחות בשני הרבעונים האחרונים של השנה. יחד עם זאת, בהתאם להתעניינות לקוחות פוטנציאלים והתקשרויות החברה האחרונות בצילה וספרד כמפורט בסעיף 1.3.2 לעיל, נכון למועד אישור הדוח, להערכת החברה קיים פוטנציאל לגידול משמעותי בהיקף ההזמנות מצד לקוחות החברה בשנת 2023 (ביחס להיקף ההזמנות בשנים שמאז פרוץ משבר הקורונה).

**האמור בסעיף זה לעיל, כולל מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, לרבות בדבר גידול בהזמנות מצד לקוחות החברה, אשר אינו ודאי והמבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד אישור דוח זה. בהתאם, התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות החברה האמורות לעיל וזאת, בין היתר, עקב שינויים מאקרו כלכליים או בעקבות התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון הכרוכים בפעילות החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.**

ב. הכנסות החברה וצבר הזמנות: התקנת המערכות הרובוטיות של החברה במתקנים הסולאריים של לקוחותיה נעשית, ככלל, במסגרת השלב האחרון בהקמת המתקן הסולארי ועל כן מהווה את החוליה האחרונה בשרשרת ההפעלה של המתקנים הסולאריים. כפועל יוצא, עיכובים בהקמת המתקנים הסולאריים (אשר אינם תלויים בחברה) גורמים לעיכובים בהתקנת המערכות הרובוטיות במתקני הלקוחות ובהכרה בהכנסות בגינן, אשר לרוב מוכרות במועד מסירת המערכות ללקוח.

בהקשר זה יצוין, כי המשבר בשוק הסחורות (כמפורט ביתר הרחבה להלן), כמו גם הגידול בשיעורי האינפלציה, גרם בתקופת הדוח לעליה משמעותית בעלות הקמת פרויקטים סולאריים ולעלייה חדה בעלות הפאנלים הסולאריים בפרט. כתוצאה מכך נתקלה החברה ביזמים רבים, לרבות בהודו, אשר החליטו לבחון מחדש כדאיות הקמתם של פרויקטים סולאריים שתוכננו, ובמקרים רבים דחו את הקמתם תוך ציפייה שעלויות ההקמה ירדו או אף שבחרו שלא להקים פרויקטים שכבר זכו בהם. להערכת החברה האמור לעיל, יש בו כדי לגרום לעיכובים בהתקשרויות חדשות של החברה, כמו גם



לעיתים במימוש התקשרויות עם לקוחות מכוח הסכמי מסגרת ומזכרי הבנות. יצוין, כי נכון למועד הדוח תפעולן של המערכות שכבר הותקנו על ידי החברה כמו גם הכנסות הנובעות משירותים אלו לא הושפעו. יחד עם זאת יצוין, כי בחודשים האחרונים ניכרת מגמת שיפור בכל הנוגע לעלויות ולזמינות חומרי גלם שונים.

בהקשר זה יצוין, כי בשנת 2022 הקימה החברה צוות מכירות לטובת שיווק ומכירת מערכותיה בשוקים של אירופה אמריקה ואפריקה. נכון למועד הדוח, החברה פועלת מול מספר רב של לקוחות שבמקרים רבים זו הפעם הראשונה שבה הם בוחנים שילוב מערכות רובוטיות לניקוי השדות הסולאריים שבבעלותם. תהליך זה דורש "חינוך" של השוק והלקוחות הפוטנציאליים, תוך הסבר של ההפסדים הנגרמים עקב ניקוי לא אופטימלי של השדות הסולאריים ובמקביל התועלות שעשויות לצמוח משילוב מערכות רובוטיות לטיפול בבעיה. תהליך זה דורש הוכחת התועלות כאמור, לעיתים בשילוב פיילוטים באתרים של לקוחות מטרחה, ונמשך חודשים רבים (לעיתים אף מעל לצפוי). יחד עם זאת, נכון למועד אישור הדוח, החברה התרשמה שרמת העניין של לקוחות המטרחה, עמם באה החברה במגע, ביחס למוצרי החברה הינה גבוהה, והחברה מצויה במשא ומתן מול מספר לקוחות לשילוב מערכותיה בנכסי הלקוחות. **מובהר, כי האמור לעיל הינו בגדר הערכות בלבד ואין כל ודאות בקשר לאמור לעיל.**

ג. **ייצור מערכות החברה:** בעקבות ההאטה בהתקשרויות חדשות כאמור לעיל, פעילות הייצור של מערכות החברה קטנה בהתאמה, וזאת לאחר שחזרה לייצור סדיר מאז חודש מאי 2020.

בנוסף, למועד הדוח, בעקבות משבר הסחורות העולמי, קיים מחסור בחלק מחומרי גלם ורכיבים אלקטרוניים מהסוג אשר נדרש לצורך ייצור והרכבה של המערכות הרובוטיות של החברה (ביניהם מתכות, אלומיניום, שבבים, פאנלים סולאריים ומוצרים נוספים). המחסור העולמי גרם מתחילתו להתייקרות משמעותית במחירי חומרי הגלם וזאת בנוסף לגידול שחל בעלויות מחירי ההובלה (לעומת טרום משבר הקורונה) אשר משפיעים על עלות הייצור של המערכות הרובוטיות שמייצרת החברה, ופוגעים בשיעור הרווחיות הגולמית של המוצרים. על אף האמור יצוין, כי בחודשים האחרונים ניכרת מגמת שיפור משמעותית בכל הנוגע לעלויות ולזמינות חומרי גלם שונים המשמשים את החברה. מחסור בחומרי גלם ורכיבים, עשוי להוות סיכון להמשכיות הייצור של מוצרי החברה ויכולתה לעמוד בביקושים של הזמנות צפויות. נכון למועד אישור הדוח, החברה לא נתקלה במחסור כאמור אשר לא אפשר לה לספק הזמנות בפועל ללקוחותיה.

הנהלת החברה מבצעת הערכה שוטפת לגבי המחסור בחומרי גלם, לצורך המשך ייצור המערכות הרובוטיות באופן רציף, על מנת שלא לפגוע ביכולת החברה לעמוד בהזמנות מלקוחותיה. יצוין, כי החברה מחזיקה במלאי מוצרים וחומרי גלם, כמפורט בסעיף 19.4 להלן, כאשר החברה החלה במהלך שנת 2021 והמשיכה גם בשנת 2022, לרכוש מלאים עודפים של רכיבים אשר זמינותם הייתה נמוכה וזמני האספקה שלהם התארכו משמעותית. בנוסף, ביחס לחומרי גלם וסחורות אשר זמינותם בשוק הייתה נמוכה מאוד או לא קיימת, החברה פעלה במידת האפשר למציאת פתרונות חלופיים על ידי שימוש ברכיבים אחרים הזמינים לחברה.



עם הירידה במספר הנדבקים בעקבות וריאנט האומיקרון ברבעון הראשון לשנת 2022 הסתמנה מגמה של "חזרה לשגרה", אך להערכת החברה, ההשלכות העקיפות של המשבר כמו גם של משברים עולמיים נוספים במהלך 2022, המשיכו לתת את אותותיהם בתקופת הדוח, והתבטאו, כפי שפורט לעיל, בין היתר, במחסור בסחורות, עליית מחירים והרחבת ההאטה העולמית. לכל אלו השפעה שלילית על פעילות החברה. כאמור לעיל, בחודשים האחרונים ניכרת מגמת שיפור בהתייחס לנושאים של סחורות ושרשראות אספקה.

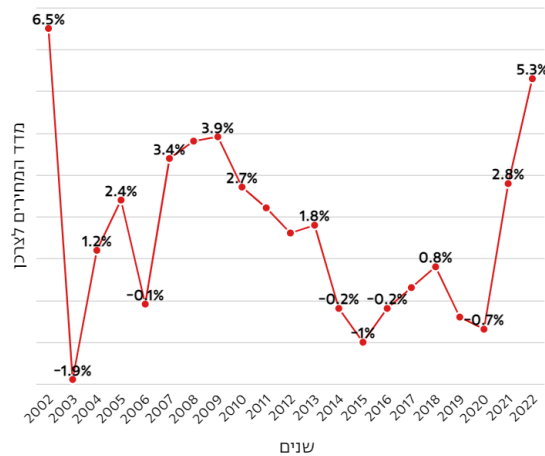
נוסף על האמור, החברה נוכחת להתגברותם של מתחרים, בשוק ההודי בפרט, אשר בחלקם נותנים מענה לרגישות הגבוהה של הלקוחות למחיר, ומתאפיינים בהצעות לשימוש במערכות ניקוי הדורשות רמת מעורבות גבוהה של עובדים, בניגוד להפעלתן באופן אוטונומי (הדורשת מעורבות אנושית מינימלית). חלק מלקוחות החברה נענו להצעות מסוג זה ובחרו לשלב מערכות לניקוי בשיטה הנ"ל, וזאת בחלק מהשדות הסולאריים אותם הם מפעילים. יצוין, כי עלות השכר של עובדים מתאימים בשוק ההודי לפתרונות דלעיל נמוכה בצורה ניכרת ביחס למקביליהם במרבית השווקים בהם פועלת החברה. להערכת החברה, ההצדקה הכלכלית של שיטה זו לוקה בחסר בטווח הבינוני - ארוך, לא כל שכן בשווקים בהם עלות העובדים גבוהה. כמו-כן, החברה נתקלת בחסמים גיאוגרפיים משמעותיים המקשים על חדירתה לשווקים במדינות ערב, ובפרט בכאלו שלא הגיעו לנורמליזציה של יחסיהן עם מדינת ישראל.

הימשכות או החמרה של המגמות המתוארות לעיל, עשויות לגרום, לפי העניין, לעיכובים בהקמה של שדות סולאריים, אימוץ טכנולוגיות חדשות בידי חברות האנרגיה, ביטול הסכמי הקמה של שדות סולאריים וכתוצאה מכך לעיכוב או פגיעה בהתקשרויות של החברה עם לקוחות. בנוסף, להמשך התחזקותם של מתחרים בשוק, עשויה להיות השפעה לרעה נוספת על מעמדה התחרותי של החברה ועל נתח השוק שלה ועל יכולתה למכור את מוצריה. עלייה מהותית במחירי חומרי הגלם המשמשים לייצור מוצרי החברה צפויה להפחית את הרווחיות הגולמית של החברה ולהיות בעלת השפעה מהותית על תוצאותיה הכספיות, וכן, במקרים של מחסור חמור בחומרי הגלם אף לגרום לדחייה בזמני האספקה של מוצרי החברה ללקוחותיה.

**האמור בסעיף 1.3.21 לעיל, כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, לרבות בדבר תוכניות החברה, הערכות החברה בקשר להשלכות המשברים והמגמות הקיימים בסביבת הפעילות של החברה על החברה והתקשרויות פוטנציאליות של החברה. המידע והערכות החברה לעיל, מבוססים על הנתונים המצויים בידי הנהלת החברה למועד אישור הדוח, ואשר אין ודאות מלאה באשר להתממשותו. החמרה גלובלית, הפרת התחייבויות כלפי החברה ו/או שינויים בענף עשויים להשפיע על הערכות החברה ואף עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית, מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהנחות וניתוחים לא מיטביים, מהתפתחויות שלא ניתן להעריך באופן מלא ו/או כתוצאה מהתממשותם של כל או חלק מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 31 להלן.**

1.3.22 **שיעור אינפלציה וריבית**

החל משנת 2021, חלה עלייה גלובלית בשיעורי האינפלציה, כאשר בשנת 2021 עלה מדד המחירים לצרכן בישראל בשיעור של 2.8%<sup>13</sup>. בשנת 2022, נמשכה העלייה החדה ומדד המחירים לצרכן עלה בשיעור של 5.3% בחישוב שנתי - שיא של 20 שנה מבחינת אינפלציה בשנה קלנדרית, כפי שניתן לראות בתרשים שיעורי האינפלציה בשנים 2002 ל-2022:<sup>14</sup>

**האינפלציה בשנים 2002-2022**

גם בארה"ב האינפלציה הגיעה לשיאה בחודשים האחרונים כאשר עמדה בחודש יוני 2022 על שיא של 40 שנה - כ-9.1%. במחצית השנייה של שנת 2022, החלה האטה מסוימת בקצב האינפלציה בארה"ב, אשר נכון לסוף שנת 2022 עמדה על שיעור של 6.5% בחישוב שנתי, שיעור גבוה גם כן.<sup>15</sup>

כפועל יוצא מהגידול המשמעותי והמתמשך בשיעור האינפלציה ובניסיון להתמודד עם המגמה כאמור החליטו בנקים מרכזיים בישראל ובעולם להעלות את שיעור הריבית. כך, בהמשך להעלאות הריבית של הבנקים המרכזיים באירופה ובארה"ב, החל מחודש אפריל 2022 העלה בנק ישראל את הריבית בישראל מספר פעמים, וזאת משיעור אפסי לרמתה הנוכחית העומדת על 4.25%<sup>16</sup> ובהתאם לתחזיות כלכלנים רבים, כמו גם של בנק ישראל, צפויות עוד העלאות ריבית נוספות בטווח הקצר-בינוני ונראה כי הריבית תישאר ברמה גבוהה לעוד זמן מה.<sup>17</sup> בארצות הברית הועלתה הריבית גם כן לשיעור שכעת נע בין 4.75%-5%, לאחר מספר העלאות רצופות והבנק הפדרלי צופה כי העלאות הריבית יימשכו גם בשנת 2023.<sup>18</sup> למגמות אלו באירופה וארה"ב השלכות על השווקים העולמיים (לרבות אלו בהם פועלת החברה).

<sup>13</sup> [https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/Madad/DocLib/2022/023/10\\_22\\_023b.pdf](https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/Madad/DocLib/2022/023/10_22_023b.pdf)

<sup>14</sup> <https://www.ynet.co.il/economy/article/jhd1d8zdi>

[https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/Madad/DocLib/2023/021/10\\_23\\_021b.pdf](https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/Madad/DocLib/2023/021/10_23_021b.pdf)

<sup>15</sup> <https://www.cnbc.com/2023/01/12/heres-the-inflation-breakdown-for-december-2022-in-one-chart.html>

<sup>16</sup> <https://www.boi.org.il/publications/pressreleases/55237>

<sup>17</sup> [https://www.calcalist.co.il/local\\_news/article/rjbxvflco](https://www.calcalist.co.il/local_news/article/rjbxvflco)

<sup>18</sup> <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20230322a.htm>

<https://www.forbes.com/advisor/investing/federal-funds-rate>



כמו כן, עלייה בשיעור האינפלציה נראתה גם בהודו, כאשר בשנת 2022 שיעור האינפלציה עמד על כ- 6.7%.<sup>19</sup> בהתאמה הבנק המרכזי של הודו (RBI – Reserve Bank of India) העלה את שיעור הריבית במספר פעימות, כאשר נכון ליום 8 בפברואר 2023 הריבית הגיעה לשיעור של 6.5%.<sup>20</sup>

נכון למועד הדוח, החברה אינה נוהגת לממן את פעילותה באמצעות חוב ומאידך לחברה, בין היתר, פיקדונות בנקאיים נושאי ריבית. לפיכך, נכון למועד הדוח, החברה אינה צופה השפעה מהותית לרעה על פעילותה כתוצאה מהגידול בשיעור הריבית הנזכר לעיל. יחד עם זאת, לאמור השפעה, בין היתר, על השווקים והדבר עשוי להשפיע לרעה על יכולתה של החברה לגייס הון, ככל ותידרש לכך. יצוין, כי למועד זה החברה אינה צופה צורך בגיוס מקורות מימון נוספים במהלך השנה הקרובה לצרכי פעילותה. בהקשר זה יצוין, כי החברה חשופה במידה מסוימת לתנודתיות בשווקים לאור השקעת יתרות נזילות של החברה במכשירים פיננסיים סולידיים (לפרטים נוספים ראו בסעיף 31.1 להלן).

בהתייחס לעלייה בשיעור האינפלציה, נכון למועד הדוח, החברה מעדכנת את מחיר מוצריה ושירותיה הנמכרים ללקוחות בהתאם לעלותם לחברה ולתנאי השוק, קרי - לרמת המחירים בשוק של מוצרים ושירותים מתחרים כמו גם לרמת הביקושים. להערכת החברה, השינויים בעלות מוצריה ושירותיה נובעים בעיקר מהעלייה במחירי הסחורות בעולם, אשר לא מן הנמנע שמושפעים גם כן מרמות האינפלציה הגבוהות יחסית שנצפו במדינות שונות בעולם. יחד עם זאת, נכון למועד הדוח, לא ניכרה השפעה מהותית על תוצאות פעילות החברה, במישורין, כתוצאה מהגידול בשיעור האינפלציה, וזאת גם הודות לתמחור מוצרים ושירותים של החברה במטבע הדולר. על אף האמור, עלייה בשיעור האינפלציה עשויה להמשיך ולתרום לגידול במחירי חומרי הגלם והרכיבים הנדרשים לפעילותה של החברה כתוצאה ממשבר הסחורות (אם כי כאמור לעיל בחודשים האחרונים ניכרת מגמת שיפור משמעותית בכל הנוגע לעלויות ולזמינות חומרי גלם שונים המשמשים את החברה).

**האמור לעיל, לרבות בדבר השפעות העלייה בשיעור האינפלציה והריבית והערכות החברה בקשר לכך, הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוסס על הנתונים המצויים בידי הנהלת החברה למועד אישור הדוח, ואשר אין ודאות מלאה באשר להתממשותו. שינויים בהערכות החברה או החמרה גלובלית עשויים להשפיע על הערכות החברה ואלו אף עלולות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית, מהצפוי, בין היתר, כתוצאה מהנחות וניתוחים לא מיטביים, מהתפתחויות שלא ניתן להעריכן באופן מלא בקשר עם מצב השווקים והשלכותיו, או התממשותם של כל או חלק מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 31 להלן.**

#### 1.4 תיאור תמציתי של חברות הבת, ועיקר הפעילות המבוצעת בהן

(א) **אקופיה הודו** – שותפות מוגבלת אשר הוקמה בחודש אוגוסט 2016 לפי דיני ההתאגדות של הודו. אקופיה הודו מרכזת את פעילות החברה בהודו.

(ב) **אברמור יונייטד** – חברה בת פרטית בבעלות מלאה של החברה, אשר הוקמה בחודש אוקטובר 2014 על פי דיני ההתאגדות של איי הבתולה הבריטיים (BVI), והינה בעלת הזכות להגיש

<sup>19</sup> <https://www.rateinflation.com/inflation-rate/india-historical-inflation-rate>  
<sup>20</sup> <https://www.bankbazaar.com/finance-tools/emi-calculator/current-rbi-bank-interest-rates.html>





בקשות לרישום הקניין הרוחני של החברה במדינות במזרח התיכון (למעט ישראל) בשם החברה.

(ג) **אקופיה צ'ילה** – חברת בת בבעלות מלאה של החברה אשר התאגדה בצ'ילה בחודש מאי 2022 ונכון למועד אישור הדוח טרם פעילה.

(ד) **אקופיה ספרד** – חברת בת בבעלות מלאה של החברה אשר התאגדה בספרד בחודש יולי 2022 ונכון למועד אישור הדוח טרם פעילה.

(ה) **אקופיה ארה"ב** – חברת בת בבעלות מלאה של החברה אשר התאגדה בארה"ב בחודש אוגוסט 2022 ואשר נכון למועד אישור הדוח טרם פעילה.

החברות בס"ק (ג)-(ה) לעיל הוקמו, בין היתר, לצרכי פעילות עתידית, ככל ותושלם.

## 2. תחום הפעילות של החברה

נכון למועד הדוח, לחברה תחום פעילות אחד המהווה מגזר פעילות בדוחותיה הכספיים, שהינו פיתוח, מכירה, תפעול ותחזוקה של מערכות רובוטיות לניקוי מתקנים סולאריים תשתיתיים במספר מדינות בעולם, כאשר נכון למועד הדוח עיקר פעילותה של החברה הינו בהודו ובישראל.

במסגרת פעילותה, פיתחה החברה שלוש מערכות רובוטיות המופעלות מרחוק באמצעות פלטפורמה המבוססת על טכנולוגיית ענן. המערכות מספקות ליזמים ומפעילים של מתקנים פוטו-וולטאיים תשתיתיים פתרון טכנולוגי לשיפור יעילות הפקת האנרגיה של המתקן באמצעות רובוטים המבצעים את פעולת ניקוי הלוחות הסולאריים באופן אוטונומי, אחיד, לאורך כל ימות השנה ובצורה עדינה ובטוחה ביחס לחלופות הניקוי הידניות. בכך מתאפשר חסכון במשאבים ושימור תפוקת האנרגיה של הלוחות הסולאריים.

לפרטים נוספים אודות תחום הפעילות של החברה, ראו האמור בחלק השלישי להלן.

## 3. השקעות בהון החברה ועסקות במניותיה

במהלך שנת 2021, מומשו 331,300 אופציות (לא סחירות) של החברה, אשר הוקצו לעובדים ונושאי משרה בחברה, ל- 331,300 מניות רגילות בתמורה כוללת של כ- 267 אלפי ש"ח.

לפרטים בדבר מימוש 3,727 כתבי אופציה (סדרה 1) של החברה ל- 3,727 מניות רגילות של החברה, בתמורה לסך (ברוטו) של כ- 81,454 ש"ח ופקיעת יתרת סדרת כתבי האופציה כאמור, ראו בסעיף 1.3.16 לעיל.

לפרטים בדבר מימוש לאחר תאריך המאזן של 222,600 אופציות (לא סחירות) אשר מומשו ל- 222,600 מניות בתמורה ל- 134,398 ש"ח ו- 65,000 אופציות (לא סחירות) אשר מומשו בנטו (קרי ללא מזומן) ל- 33,493 מניות, ראו דוח מידי של החברה מיום 26 בינואר 2023 (מס' אסמכתא: 2022-01-010153) ומיום 8 במרץ 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-025107), בהתאמה, הנכללים בדוח זה על דרך ההפניה.

לפרטים בדבר הקצאות אופציות (לא סחירות) לעובדים ונושאי משרה בחברה, ראו סעיף 18.7 להלן.

לפרטים בדבר העברת מלוא החזקותיה של סווארת' גרופ בע"מ בחברה לבעלי מניותיה, ללא תמורה, לרבות העברת 9,532,754 מניות רגילות של החברה לחברת Shani Invested Limited, אשר החלה להיות בעלת



עניין בחברה בעקבות ההעברה כאמור, ראו דיווחי החברה מיום 6 ביולי 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-084469) ומיום 6 ביולי 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-084481), הנכללים בדוח זה על דרך ההפניה.

להשקעות בהון החברה ועסקאות מהותיות אחרות במניותיה אשר בוצעו טרם התשקיף, ראו סעיף 3.2 לתשקיף.

למעט האמור לעיל, למיטב ידיעת החברה, בתקופת הדוח לא נעשו השקעות בהון החברה ולא בוצעו עסקאות מהותיות אחרות על ידי בעלי עניין בחברה במניות החברה מחוץ לבורסה.

#### 4. חלוקת דיבידנדים

- 4.1 במהלך תקופת הדוח, החברה לא חילקה ולא הכריזה על חלוקת דיבידנדים.
- 4.2 נכון למועד הדוח, לחברה אין מדיניות חלוקת דיבידנדים.
- 4.3 למועד הדוח, לא קיימות על החברה מגבלות על חלוקת דיבידנדים.
- 4.4 נכון ליום 31 בדצמבר 2022, לחברה אין יתרת רווחים ראויים לחלוקה.



## חלק שני: מידע אחר

### 5. מידע כספי לגבי תחום הפעילות של החברה

5.1 להלן תמצית הנתונים הכספיים של החברה בתחום פעילותה לשנים 2021-2022 (באלפי דולר):

לשנה שהסתיימה ביום		
31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	
באלפי דולר		
5,905	4,208	הכנסות
12,136	14,807	עלויות קבועות
7,317	6,762	עלויות משתנות
-	-	הוצאות (הכנסות) שאינן מיוחסות
(402)	(101)	הכנסות מימון, נטו
13,180	21,486	הפסד נקי
99,919	80,418	סה"כ הנכסים
4,313	5,322	סה"כ ההתחייבויות

פירוט ההתאמות של הסכומים המפורטים בטבלה שלעיל לסכומים בדוחות הכספיים ומהותן: ההנהלה מתייחסת להוצאות אשר הינן בעלות אופי חוזר, כגון: שכירות, שכר, פיננסים, משפטיות, קניין רוחני, וכו' כעלויות קבועות, ואילו עלות המכר, ברובה, ועלויות ספקים ויועצים שונים נחשבות כמשתנות.

5.2 להסברי הדירקטוריון על התפתחויות ביחס לנתונים הכספיים של החברה כפי שהם מופיעים בדוחותיה הכספיים המאוחדים לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022, ראו סעיף 1.4 לדוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה, המצורף כפרק ב' לדוח זה.

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

להלן יובא תיאור תמציתי של המגמות, האירועים וההתפתחויות העיקריים בסביבה המקרו-כלכלית בה פועלת החברה, במישרין ובעקיפין, אשר למיטב ידיעת החברה והערכתה יש להם או עשויה להיות להם השפעה מהותית על פעילות החברה בתחום הפעילות<sup>21</sup>.

#### 6.1 השוק העולמי של אנרגיה סולארית

פעילותה של החברה בפיתוח, מכירה ותחזוקה של פתרונות ניקוי רובוטיים למתקנים סולאריים תשתיתיים, ובכלל זה הביקוש למוצרים והשירותים שמספקת החברה בתחום הפעילות, עשויים

<sup>21</sup> בהתייחס למאמרים ופרסומים הכלולים בדוח זה, יצוין כי החברה לא בחנה באופן עצמאי את הנתונים ו/או התחזיות וההערכות הכלולים במקורות אלה וכן לא פנתה לקבל אישור להכללת מידע זה בדוח.



להיות מושפעים במידה רבה, בין היתר, ממגמת הגידול בשנים האחרונות ומתחזיות הגידול בשנים הבאות במעבר לשימוש במקורות אנרגיה מתחדשת באמצעות מתקנים פוטו-וולטאיים (PV). בהתאם לכך, מגמות והתפתחויות גלובאליות בשוק ייצור חשמל באמצעות מתקני PV, כמו גם התפתחויות טכנולוגיות, שינויים בתנאים והמגבלות החלים על גופים הפועלים בתחום זה וגורמים נוספים, עשויים להשפיע, בין היתר, על פעילות החברה, כמפורט להלן. לפרטים בדבר השפעות משבר הסחורות וההאטה העולמית על פעילות החברה בתקופת הדוח, ראו בסעיף 1.3.21 לעיל.

#### 6.1.1 המעבר לאנרגיה מתחדשת באמצעות מערכות סולאריות

הקמת מתקני אנרגיה מתחדשת מצויה במגמת עליה בשנים האחרונות ומהווה מנוע צמיחה משמעותי במשקי החשמל בעולם.<sup>22</sup> התחזיות בשוק אנרגיה מתחדשת מעריכות כי הקיבולת של מתקני ה-PV צפויה לעלות על זו של פחם עד שנת 2027.<sup>23</sup> כחלק ממגמה עולמית זו, המקודמת גם על ידי גופים בינלאומיים כדוגמת האו"ם,<sup>24</sup> מדינות רבות מעודדות הקמת מתקנים לייצור חשמל מאנרגיות מתחדשות ומקדמות הסדרות ורפורמות התומכות בתחום זה, במטרה לפתח ולשלב אנרגיות מתחדשות במשקי האנרגיה שלהן.<sup>25</sup> בנוסף, הפלישה הרוסית לאוקראינה חידדה את הצורך בפתרונות אנרגיה מתחדשת ועודדה מדינות לחיזוק והגברה של מדיניות התומכת בייצור אנרגיה מתחדשת. כמו כן, מגמה זו גם מונעת ממודעות ציבורית לנושאים סביבתיים.<sup>26</sup>

בשנת 2015 נערך הסכם האקלים בפריז, אשר אושרר גם בוועידת האקלים בגלוגו בשנת 2021, עליו חתומות 196 ממדינות העולם כולל מדינת ישראל. ההסכם כולל התחייבות של כל אחת מהמדינות להפחית פליטות מזהמים בהתאם ליעדים שהוצגו על ידי כל מדינה.<sup>27</sup> אחת הדרכים לכך היא שילוב מתקני ייצור חשמל באמצעות אנרגיות מתחדשות, כאשר המובילות של מגמה זו הן סין, הודו, ארצות הברית והאיחוד האירופי אשר מאמצות כולן רגולציות ורפורמות בתחום.<sup>28</sup>

הפתרון השכיח כיום בעולם לניצול אנרגיה סולארית לייצור חשמל הינו מערכות פוטו-וולטאיות,<sup>29</sup> המבוססות על הפיכת אנרגיית השמש ישירות לחשמל באמצעות לוחות סולאריים. מזה שנים, מתקנים פוטו-וולטאיים מובילים את הצמיחה בענף ייצור החשמל באמצעות אנרגיה מתחדשת ברחבי העולם.<sup>30</sup>

<https://www.forbes.com/sites/rpapier/2022/08/23/renewable-energy-grew-at-a-blistering-pace-in-2021/?sh=263b965f2025> <sup>22</sup>

<https://iea.blob.core.windows.net/assets/ada7af90-e280-46c4-a577-df2e4fb44254/Renewables2022.pdf>; <sup>23</sup>

International Solar Energy Society ("ISES"): <https://www.ises.org/who-we-are/global-partners> <sup>24</sup>

<https://iea.blob.core.windows.net/assets/ada7af90-e280-46c4-a577-df2e4fb44254/Renewables2022.pdf> <sup>25</sup>

שם. <sup>26</sup>

<https://unfccc.int/ndc-information/the-paris-agreement> <sup>27</sup>

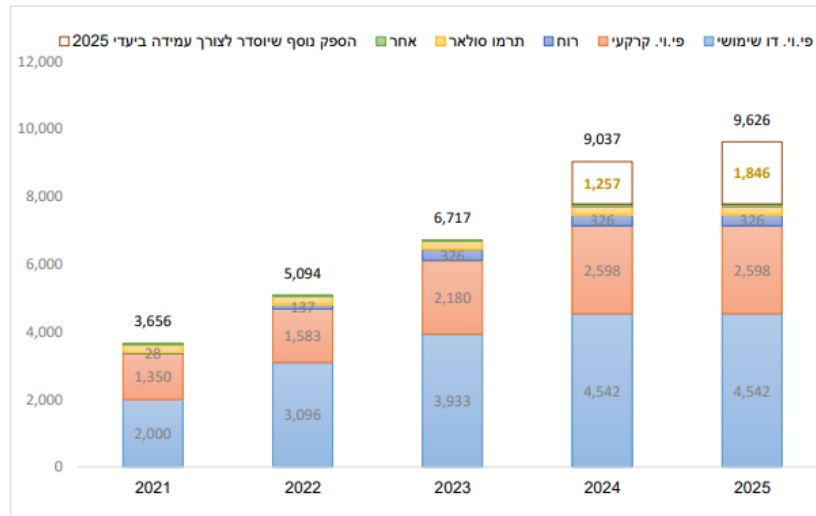
<https://iea.blob.core.windows.net/assets/ada7af90-e280-46c4-a577-df2e4fb44254/Renewables2022.pdf> <sup>28</sup>

Empire Renewable Energy: <http://solarbyempire.com/why-solar/solar-panel-efficiency> <sup>29</sup>

<https://iea.blob.core.windows.net/assets/ada7af90-e280-46c4-a577-df2e4fb44254/Renewables2022.pdf> <sup>30</sup>



גם בישראל ניכרת מגמה דומה. התרשים שלהלן מפרט את תוספת ההספק הצפויה עד סוף שנת 2025 כתוצאה מהסדרות והליכים קיימים ואת הפער שנדרש להשלים על מנת להגיע להספק האנרגיות המתחדשות הנדרש: <sup>31</sup>



בשנת 2021 עלה שיעור קיבולת ייצור החשמל הגלובאלית ממתקנים פוטו-וולטאיים ב-22% ביחס לשנת 2020 (מתוך עלייה זו 52% באמצעות מתקנים מסוג utility-scale).<sup>32</sup> בשנת 2022 הוקמו מתקנים סולאריים בהיקף של 268,000 מגה וואט ברחבי העולם. המייצגים עלייה של 59% לעומת שנת 2021.<sup>33</sup> על פי התחזיות העדכניות, המתקנים הפוטו-וולטאיים צפויים להוות יותר ממחצית מהגידול בקיבולת האנרגיה המתחדשת הגלובאלית עד לשנת 2026.<sup>34</sup> עם זאת, מחירי סחורות גבוהים, עלויות הובלה גבוהות ושיבושים מתמשכים בשרשראות האספקה הובילו לעלייה גלובאלית של כ-10%-20% בעלויות ההשקעה במתקני PV, ביחס לרמות טרם משבר הקורונה.<sup>35</sup> כתוצאה מכך, מחירי ייצור מתקנים אלו עלו בשנת 2022<sup>36</sup> לדוגמא, באירופה מחירי המכרז הממוצעים של מתקני ה-PV היו גבוהים ב-44% בשנת 2022, במונחי דולר אמריקאי.<sup>37</sup> יצוין, כי החל מחודש מאי 2022, נצפתה ירידה במחירי הסחורות עם ההאטה הכלכלית בסין, אירופה וארצות הברית. לפי ההערכות, אנרגיות מתחדשות צפויות להוות יותר מ-90% מצמיחת קיבולת החשמל העולמית במהלך השנים 2022-2027, מגמה אשר מונעת בעיקר על ידי סין, הודו, ארה"ב ומדינות האיחוד האירופי אשר מיישמות כולן מדיניות המעודדת ייצור אנרגיה מתחדשת, מקדמות רפורמות ורגולציה בקצב מהיר, בתגובה למשבר האנרגיה.<sup>38</sup>

<sup>31</sup> רשות החשמל - הגדלת יעדי ייצור החשמל באנרגיות מתחדשות לשנת 2030: [https://ynet-pic1.yit.co.il/picsserver5/wcm\\_upload\\_files/2022/05/29/Hkujqax00c/2025.pdf](https://ynet-pic1.yit.co.il/picsserver5/wcm_upload_files/2022/05/29/Hkujqax00c/2025.pdf)

<sup>32</sup> <https://www.iea.org/reports/solar-pv>  
Bloomberg New Energy Finance

<sup>33</sup> <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/building-integrated-photovoltaic-market-428.html>

<sup>34</sup> <https://iea.blob.core.windows.net/assets/ada7af90-e280-46c4-a577-df2e4fb44254/Renewables2022.pdf>

<sup>35</sup> שם.

<sup>36</sup> שם.

<sup>37</sup> <https://iea.blob.core.windows.net/assets/ada7af90-e280-46c4-a577-df2e4fb44254/Renewables2022.pdf>

<sup>38</sup> שם.

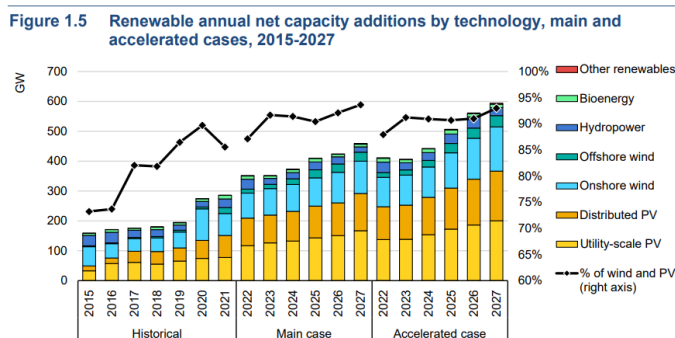


סין, הודו וארה"ב צפויות להכפיל את צמיחת קיבולת האנרגיות המתחדשת שלהן ב-5 השנים הקרובות ולהוות כ-2/3 מכלל הצמיחה הגלובאלית בתקופה זו, כשסין לבדה צפויה לייצר כמעט מחצית מגידול הקיבולת הגלובאלי בשנים 2022-2027. בחודש אוגוסט 2022, הוארכה בארה"ב חקיקת מס המטיבה עם יצרני אנרגיה מתחדשת ונראה כי עד שנת 2027 תוספת הקיבולת השנתית ממתקני רוח ומתקני PV צפויות להיות מוכפלות ביחס לשנת 2021. עם זאת, עדיין ישנה אי וודאות בכל הנוגע לאילוצים בשרשראות האספקה, זמני אספקה ארוכים ועוד. לפי ההערכות, בהודו ההתקנות החדשות של אנרגיות מתחדשות צפויות להיות מוכפלות גם כן בין השנים 2022-2027, כשבראש מוביל הייצור באמצעות מתקני ה-PV. באיחוד האירופי צפוי גם כן גידול בקיבולת האנרגיה המתחדשת.<sup>39</sup>

יצוין, כי עם הצמיחה וההתבססות של שוק המתקנים הסולאריים והתחרות הגוברת בענף זה, ככלל, פסקו הממשלות להעניק תמריצים לענף. כמו כן, מחירי ייצור החשמל באמצעות מתקנים סולאריים בשוק החופשי במדינות רבות בעולם ירדו במרוצת השנים ואף הגיעו למחירים שווים או נמוכים ממחיר ייצור חשמל ממקורות מסורתיים, והגיעו למה שמכונה "Grid Parity".<sup>40</sup> לפרטים בדבר גידול בעלויות הקמת מתקני PV בתקופת הדוח, ראו בסעיף זה לעיל.

יצוין, כי למועד הדוח, סך ההספק המותקן הגלובאלי של ייצור אנרגיה סולארית עומד על למעלה מ-1,000 גיגה-וואט,<sup>41</sup> מתוכם מתקני Utility-scale המתאימים לפעילות החברה מהווים כ-52% מהתיסוף השנתי במתקנים סולאריים.<sup>42</sup> יצוין, כי להערכת החברה, בהתבסס על מחקרים שביצעה, מתקנים מסוג Utility-scale הממוקמים באזורים המתאימים לפעילות החברה (בעיקר אזורים יבשים, ללא סין), ומהווים ככלל את שוק היעד המיידי של החברה, כוללים, נכון למועד זה, מעל ל-39% מסך היקף מתקני Utility-scale בעולם.

בתרשים להלן ניתן לראות את תחזית תיסוף הקיבולת השנתית הגלובלית של אנרגיות מתחדשות לפי טכנולוגיה, בשני תרחישים, לרבות טכנולוגיות ה-utility-scale:<sup>43</sup>



<sup>39</sup> ש.ם.

<sup>40</sup> "Grid Parity" הינו מונח המתאר מצב בו מקור אנרגיה חלופי יכול לייצר חשמל בעלות חשמל מופשטת (LCOE) - מדד העלות הנוכחית הממוצעת לייצור חשמל למתקן ייצור חשמל (כגון מתקן PV) לאורך חייו) במחיר הנמוך או השווה למחיר החשמל מרשת החשמל.

<sup>41</sup> <https://www.pv-magazine.com/2022/03/15/humans-have-installed-1-terawatt-of-solar-capacity>

<sup>42</sup> <https://www.iea.org/reports/solar-pv>

<sup>43</sup> <https://iea.blob.core.windows.net/assets/ada7af90-e280-46c4-a577-df2e4fb44254/Renewables2022.pdf>



להלן יובא פירוט בדבר המגמות וההתפתחויות שחלו בשוק המתקנים הסולאריים ודומיהם במדינות העיקריות בהן פועלת החברה.

### שוק מתקני האנרגיה הסולארית בהודו

הודו הינה אחת מצרכניות החשמל הגדולות בעולם,<sup>44</sup> עם אזורים נרחבים ברחבי המדינה אשר עדיין סובלים מאספקת חשמל חלקית ולא סדירה.<sup>45</sup> כמדינה אשר בתחומה שטחים נרחבים הנהנים מרמות קרינת שמש גבוהות במיוחד, הודו מהווה שחקן מוביל בשוק ייצור החשמל באמצעות לוחות פוטו-וולטאיים.

נכון ליום 30 בנובמבר 2022, קיבולת האנרגיה הסולארית המותקנת בהודו עמדה על כ- 61,970 מגה-וואט<sup>46</sup> מתוך קיבולת זו כ-62% מהאנרגיה הסולארית מיוצרת באמצעות מתקנים מסוג Utility-scale. בנוסף, בשנה זו נמשך פיתוח פרויקטים של מערכות סולאריות נוספות באמצעות מכרזים ממשלתיים.<sup>47</sup>

במהלך שנת 2021 חלה התאוששות מסוימת בקצב הקמת מתקנים חדשים בהודו עם דעיכת מגפת הקורונה, ויכולת התפוקה של מתקני האנרגיה הסולארית הגיעה לשיעור של כ-49.3 גיגה-וואט.<sup>48</sup> שנת 2022 הראתה מגמה חיובית באופן יחסי בהודו (אם כי פחות מהמצופה) כאשר יכולת התפוקה הגיעה לשיעור של כ-63.3 גיגה-וואט.<sup>49</sup>

יצוין כי למיטב ידיעת החברה, ביחס למכרזים אשר פורסמו על ידי ממשלת הודו, ואשר המתקנים בגינם כבר הוקמו והופעלו, לא חל שינוי בתעריפי החשמל אשר נקבעו במסגרת המכרז, והתעריפים, ככלל, נשארים קבועים לכל אורך חיי תקופת המכרז (לרוב כ-25 שנים) יצוין, כי ממשלת הודו קבעה יעדים לשימוש מוגבר במקורות אנרגיה נקיים ומתחדשים, וביניהם שימוש באנרגיה פוטו-וולטאית, וממשיכה לבצע פרויקטים שונים של ייצור חשמל בקנה מידה גדול וממוקד באנרגיה ירוקה. משרד האנרגיה של הודו צופה כי תחום האנרגיה המתחדשת בהודו ימשוך השקעות בשווי עשרות מיליארדי דולרים בשנים הקרובות, וכן כי עד לשנת 2040 כ-49% מייצור החשמל בהודו יתבצע באמצעות אנרגיה מתחדשת.<sup>50</sup>

בכלל זה, בחודש יוני 2019 ממשלת הודו פרסמה המלצה ליזמי מתקנים פוטו-וולטאיים לעבור לשימוש בשיטות ניקוי לוחות סולאריים רובוטיות ללא שימוש במים,<sup>51</sup> ובמקרים רבים היא אף מגבילה את אספקת המים למתקנים סולאריים לתקופה מרבית של 4 שנים בלבד (כך שנותרות כ-21 שנים מחיי המתקן לשימוש בפתרון שאינו צורך מים לצורך ניקוי הלוחות הסולאריים). בנוסף, בחודש אוגוסט 2020 יזם ראש ממשלת הודו תוכנית גלובאלית לחיבור ארצות שונות לרשת משותפת הנקראת "One Sun, One World, One Grid" (שמש

<sup>44</sup> <https://www.statista.com/statistics/267081/electricity-consumption-in-selected-countries-worldwide/>

<sup>45</sup> Shakti Sustainable Energy Foundation: <https://shaktifoundation.in>

<sup>46</sup> <https://mnre.gov.in/solar/current-status>

<sup>47</sup> <https://iea.blob.core.windows.net/assets/ada7af90-e280-46c4-a577-df2e4fb44254/Renewables2022.pdf>

<sup>48</sup> <https://www.ibef.org/industry/renewable-energy>

<sup>49</sup> <https://cea.nic.in/renewable-generation-report?lang=en>

<sup>50</sup> IBEF, Renewable Energy Industry in India: <https://www.ibef.org/industry/renewable-energy.aspx>

<sup>51</sup> Mercom India: <https://mercomindia.com/mnre-asks-robotics-for-water-solar>



אחת, עולם אחד, רשת אחת), בה הודו לבדה תספק 400,000 מגה-וואט של אנרגיה פוטו-וולטאית לתוך הרשת.<sup>52</sup>

החברה פעילה בשוק ההודי מזה כ-7 שנים. נכון למועד הדוח, מערכותיה מותקנות על גבי 3,260 מגה-וואט של מתקנים פוטו-וולטאיים תשתיתיים.

כמפורט לעיל, השוק ההודי הוא אחד משווקי המתקנים הסולאריים הצומחים בעולם. צמיחה זו באה לידי ביטוי, בין היתר, בקביעת יעדים שאפתניים על ידי ממשלת הודו להרחבת הפעילות בתחום. בהתאם לכך, החברה בחרה לפעול בשוק זה, בין היתר, מאחר שזיהתה כי פעילותם של לקוחות המטרה של החברה מתרכזות בו ולכן ישנו פוטנציאל לייצר מוניטין ויתרון יחסי בשוק זה.

#### שוק מתקני האנרגיה הסולארית בישראל

בשנים 2009 ו-2015, קבעה ממשלת ישראל יעדים מנחים לייצור חשמל מאנרגיה מתחדשת, בין היתר, בהיקף של 17% מצריכת האנרגיה עד לשנת 2030, שרובו המכריע צפוי להתקבל ממתקנים סולאריים.<sup>53</sup> בחודש אוקטובר 2020 התקבלה החלטת ממשלה לפיה היעד ליצור חשמל באנרגיה מתחדשת לשנת 2030 יהיה 30%, וכן נקבע יעד ביניים של 20% עד לסוף שנת 2025.<sup>54</sup> בהמשך להחלטות הממשלה האמורות לעיל, בחודש ספטמבר 2022 קבעה הממשלה מספר צעדים לחיזוק יכולת הממשלה לעמוד ביעדי האנרגיה המתחדשת, ביניהם הקמת צוות בין-משרדי לבחינת כלים לקידום הקמת מתקנים לייצור אנרגיה מתחדשת בבנייה חדשה שאינם למגורים; קיום דיונים אצל החברות הממשלתיות לבחינה אפשרות הקמה של מתקני אנרגיה מתחדשת על גבי תשתיות ונכסים בבעלות/מופעלים על ידיהן; פישוט תהליכי הקמתם של מתקני אנרגיה מתחדשת בישראל על ידי הסרת חסמים והנגשה לציבור של תהליכי ההקמה; הקמת צוות לבחינה וגיבוש המלצות של הצעדים הנדרשים לעודד רשויות מקומיות לפעול להקמת מתקני אנרגיה מתחדשת ועוד.<sup>55</sup>

נכון לסוף שנת 2021, על פי נתוני חברת החשמל,<sup>56</sup> אחוז ייצור החשמל מאנרגיה מתחדשת מתוך כלל ייצור החשמל בישראל עמד על כ-8%. כמו כן, נכון לסוף שנת 2021, עמד היקף ההספק המותקן בטכנולוגיה פוטו-וולטאית בישראל על כ-3,350 מגה-וואט, כאשר התחזית לסוף שנת 2025 היא כ-7,140 מגה-וואט.<sup>57</sup>

למועד הדוח, בישראל מותקנות מערכות החברה ב-14 מתקנים פוטו-וולטאיים תשתיתיים בישראל, בכללם האתר הגדול ביותר בישראל כיום, בעל היקף ייצור של 120 מגה-וואט

<sup>52</sup> Financial Express, Intention, tech and capital to make 'One Sun One World One Grid' a reality are falling in place: <https://www.financialexpress.com>

<sup>53</sup> החלטת ממשלה - קביעת יעד מנחה וגיבוש כלים לקידום אנרגיות מתחדשות בפרט באזור הנגב והערבה: [https://www.gov.il/he/Departments/policies/2009\\_des4450](https://www.gov.il/he/Departments/policies/2009_des4450);

החלטת ממשלה - הפחתת פליטות גזי חממה וייעול צריכת האנרגיה במשק: [https://www.gov.il/he/Departments/policies/2015\\_dec542](https://www.gov.il/he/Departments/policies/2015_dec542)

<sup>54</sup> החלטות ממשלה - קידום אנרגיה מתחדשת במשק החשמל ותיקון החלטות ממשלה: [https://www.gov.il/he/departments/policies/dec465\\_2020](https://www.gov.il/he/departments/policies/dec465_2020)

<sup>55</sup> החלטת ממשלה - צעדים לחיזוק יכולת הממשלה לעמוד ביעדי האנרגיה המתחדשת: [https://www.gov.il/he/Departments/policies/dec1855\\_2022](https://www.gov.il/he/Departments/policies/dec1855_2022)

<sup>56</sup> רשות החשמל, דו"ח מצב משק החשמל לשנת 2021:

[https://www.gov.il/BlobFolder/reports/doch\\_meshek\\_hachashmal\\_2021/he/Files\\_Hadashot\\_press\\_doch\\_2021\\_n.pdf](https://www.gov.il/BlobFolder/reports/doch_meshek_hachashmal_2021/he/Files_Hadashot_press_doch_2021_n.pdf)

<sup>57</sup> ש.ם.





הממוקם בצאלים, בבעלות שיכון ובינוי אנרגיה. בנוסף, החברה נמצאת בתהליכי התקנה ב-3 אתרים נוספים.

שוק מתקני האנרגיה הסולארית בשווקים נוספים, לרבות העשויים להיות פוטנציאליים לפעילות החברה

כמפורט לעיל, במדינות רבות בעולם ניכרת מגמת גידול בהיקף ההספק המותקן של מתקנים סולאריים ונראה כי מתקנים סולאריים תשתיתיים (מסוג Utility-scale) הם בעלי עלויות יחסית נמוכות לייצור חשמל חדש במגוון מדינות ברחבי העולם (בהשוואה למקורות אחרים).<sup>58</sup>

כך למשל, בשנת 2021 הממשל החדש בארצות הברית הצטרף מחדש להסכם האקלים בפריז לאחר שהממשל הקודם יצא מההסכם בעבר.<sup>59</sup> בנוסף, הממשל החדש הכריז על תכנית אקלים של אפס פליטות מייצור חשמל עד שנת 2035 תוך השקעה ממשלתית של 2 טריליון דולר.<sup>60</sup> (לפרטים נוספים אודות מגבלות הנובעות מהרגולציה החלה בארה"ב ופעילות החברה הפוטנציאלית שם, ראו סעיפים 7.2 ו-26).

הצמיחה בשוק המתקנים הסולאריים באה לידי ביטוי גם במדינות אירופה, כאשר הפלישה הרוסית לאוקראינה חידדה את הצורך בפנייה מואצת לאנרגיות מתחדשות. בחודש מאי 2022 תכנית של הנציבות האירופאית REPowerEU הציעה להפסיק את התלות של האיחוד האירופי בדלקים המאובנים של רוסיה עד לשנת 2027 ולצד זאת להגדיל את חלקה של צריכת האנרגיה המתחדשת מכלל צריכת האנרגיה.<sup>61</sup>

בהקשר זה יצוין, כי עקב עליית מחירי החשמל בפולין באופן משמעותי בשנת 2022, עקב העלייה במחירי הפחם והשלכות המלחמה באוקראינה, אומצה בפולין לקראת סוף שנת 2022 חקיקה זמנית בדבר אמצעי חירום להגבלה של מחירי החשמל שייצור, בין היתר, מחוות רוח ומתקנים פוטו-וולטאיים בפולין (כ-63 אירו וכ-76 אירו ל-MWh1, בהתאמה). החקיקה אומצה על רקע המלצות האיחוד האירופי מחודש ספטמבר 2022 לאמץ זמנית תקרה להכנסות של חברות מתחום האנרגיה המתחדשת, כך שיעמוד, לכל היותר, על 180 אירו ל-MWh1, והכל במטרה לתת מענה למחירי החשמל הגבוהים באירופה. בהתאם, אמצעים דומים ננקטים ו/או עשויים להינקט על ידי מדינות נוספות באיחוד האירופי.<sup>62</sup>

בשנים האחרונות מגמת גידול בשוק המתקנים הסולאריים נרשמה גם באזורים נוספים, בהם מדינות באמריקה הלטינית ונראה, כי היקף הקיבולת החדשה ממתקנים סולאריים ומתקני רוח באמריקה הלטינית, שהתווספה בשנת 2021, הגיע לכ-17,500 מגה-וואט.<sup>63</sup>

<https://iea.blob.core.windows.net/assets/ada7af90-e280-46c4-a577-df2e4fb44254/Renewables2022.pdf><sup>58</sup>

<https://www.theclimategroup.org/our-work/news/celebrating-renewable-electricity-success-us><sup>59</sup>  
CNBC: Biden suspends oil and gas leasing in slew of executive actions on climate change:

<https://www.cnbc.com/2021/01/27/biden-suspends-oil-and-gas-drilling-in-series-of.html><sup>60</sup>

<https://iea.blob.core.windows.net/assets/ada7af90-e280-46c4-a577-df2e4fb44254/Renewables2022.pdf><sup>61</sup>

דוח של חברת הדירוג מדרוג על השפעות שינויי הרגולציה בשוק האנרגיה באירופה על מנפיקים מקומיים מחודש נובמבר 2022.

[/https://www.bizlatinhub.com/renewable-energy-latin-america](https://www.bizlatinhub.com/renewable-energy-latin-america)<sup>63</sup>



במזרח התיכון הוכרזו בשנים האחרונות פרויקטים בהיקפים של מאות מגה-וואט, כאשר ערב הסעודית הכריזה על מעבר ל-50% מכושר הייצור אשר יגיע מאנרגיות מתחדשות עד 2030 (Vision 2030).

למועד הדוח, מערכות החברה מותקנות או צפויות להיות מוקמות, בהתאם להסכמים שהחברה התקשרה בהם, ב-7 מדינות שונות.

לפרטים אודות האסטרטגיה העסקית של החברה, ראו סעיף 27 להלן.

#### 6.1.2 רגולציה בתחום מתקני PV

ככלל, תחום האנרגיה המתחדשת תלוי ברגולציה המבוססת במידה רבה על החלטות ממשלתיות והחלטות רשויות האנרגיה במדינות השונות, המגדירות את מבנה האסדרות הרלבנטיות ואופן החיבור לרשת ומכירת חשמל עבור יצרני החשמל באנרגיה מתחדשת. על כן, ככלל, המגמות וההתפתחויות בהיקף תעשיית האנרגיה המתחדשת, ובכלל זה תעשיית המתקנים הפוטו-וולטאיים, עשויות להיות מושפעות מחקיקה ותקינה חדשות בתחום וכפועל יוצא להשפיע על קצב הצמיחה של שוק היעד הפוטנציאלי של החברה ועל הביקוש למוצריה. יצוין, כי להורדת חסמים רגולטוריים מסוימים ויצירת תמריצים ואסדרות לעידוד הקמה ותפעול של מתקנים פוטו-וולטאיים, עשויה להיות השפעה חיובית על גודל השוק הפוטנציאלי של החברה.

#### 6.1.3 התפתחויות טכנולוגיות בתחום מתקני ה-PV

בשנים האחרונות מושקעים מאמצים בפיתוח טכנולוגיות שיאפשרו ניצול טוב יותר של הטכנולוגיה הפוטו-וולטאית. מגמות אלה מביאות, בין היתר, להגדלת יעילות הפקת האנרגיה של הלוחות הסולאריים, כך שרמות יעילות גבוהות יותר מגדילות את כמות האנרגיה המופקת בשטח נתון במתקן ומצמצמות את מספר הלוחות הסולאריים הנדרשים במתקן ליחידת אנרגיה. בהתאם, למגמה זו השפעה על מספר המערכות הרובוטיות שהחברה מתקינה למגה-וואט מותקן, כך שעם השיפור ביעילות הלוחות הסולאריים, היחס בין הרובוטים למגה-וואט מותקן הולך וקטן, אשר עיקר משמעותה הוא הגדלת התפוקה ליחידת שטח.

מגמה זו מפוצה על ידי גידול בכושר הייצור של המתקנים הסולאריים החדשים ולכן עד כה ההשפעה על היקף מכירות הרובוטים ליחידת שטח לא הייתה מהותית. בנוסף, המגמה המתוארת לעיל עשויה להוביל לירידה בעלויות הניקוי הידני ליחידת מגה-וואט (אך לא בהכרח ליחידת שטח), אולם העלייה במחירי כוח האדם והמים לאורך חיי הפרויקט (שהינו כ-25 שנה) צפויים לייקר את עלויות הניקוי הידני ולהותיר את הניקוי הרובוטי כאפשרות כלכלית ומועדפת על פני הניקוי הידני.

למגמה הגוברת בשנים האחרונות של שחיקת שיעורי הרווח של יצרני החשמל הסולאריים (בין אם כתוצאה מירידה בתעריפים לייצור חשמל באמצעות אנרגיה סולארית ובין אם כתוצאה מגידול בעלויות הקמה), כמפורט בסעיף 6.1.1 לעיל, עשויות להיות השלכות על כוונות יצרני החשמל לשלם עבור פיתוחים טכנולוגיים כדוגמת פתרונות רובוטיים לתפעול ותחזוקת המתקנים, ומאידך, שחיקת הרווחים מאלצת במידת מה את יצרני החשמל



הפוטו-וולטאי לפנות לפתרונות כאמור על מנת לאפשר יעילות מיטבית של הפקת האנרגיה על ידי המתקן הסולארי, כאחד מהאפיקים המרכזיים דרכם ניתן לשמור על הכדאיות הכלכלית של המתקן. מאחר שהפתרונות הרובוטיים מהווים רק כ-3%-1% מעלות הקמת המתקן, יצרני חשמל רבים ממשיכים להקפיד על רמת הבטיחות של הפתרון למתקן בכלל ועל שימור איכויות הלוחות הסולאריים בפרט, אלמנט שהינו משמעותי בערך המוסף שבמוצרי החברה. בהתאם לכך, על פי התחזיות, בשנים הבאות צפוי גידול במעבר לשימוש בפתרונות אוטומטיים לניקוי לוחות סולאריים, חלף שיטות הניקוי הידני המסורתיות.

בהקשר זה יצוין כי הכדאיות לרכישת והפעלת המערכות הרובוטיות של החברה נמדדת בעיקר ליחידת שטח, ובין היתר ביחס לאלטרנטיבה הידנית, שכן בעוד כושר התפוקה המשתפר של הלוחות הסולאריים מוריד את עלויות ייצור החשמל, הרי שהפתרון הרובוטי של החברה ישרת מאותו טעם כמות גדולה יותר של הספק מותקן לאותה יחידת שטח. כך, עלות הניקוי למגה-וואט מותקן צפויה להיות אף היא במגמת ירידה מקבילה. זאת, מבלי להתחשב בשיפורים טכנולוגיים אותם מבצעת החברה, העשויים לשפר את הספק הניקוי של מערכות החברה, להוריד את עלותם ואף להציע ערכים נוספים ללקוחותיה.

להערכת החברה, בטווח הארוך, שיעורי הצמיחה של מתקני PV צפויים להמשיך להיות גבוהים, גם אם התנאים הכלכליים ישתנו באופן מקומי ויביאו לירידה בחלק מהשווקים. כפועל יוצא, החברה צופה כי מגמות אלה עשויות להביא לגידול בשוק היעד של החברה, לצד פוטנציאל ההתרחבות של פעילות החברה ביחס למתקנים פוטו-וולטאיים קיימים ומתקנים בהקמה.

להערכת החברה, עלות המערכות הרובוטיות ללקוחות החברה מהוות לרוב שיעור חד ספרתי נמוך (1%-3%) מסך עלויות פרויקט הקמת המתקנים הסולאריים, ובהתאם לניסיון העבר שלה ושל לקוחותיה, שיעור התשואה ללקוח על ההשקעה בהתקשרות עם החברה (בהסכם רכישת המערכות הרובוטיות ובהסכם התפעול והתחזוקה), הינו בשיעור העולה על התשואה המקובלת בפרויקטים סולאריים וככלל נאמד בטווח של 14%-35%. על כן, מאמינה החברה כי הביקוש לטכנולוגיות מתקדמות כדוגמת המערכות הרובוטיות שמפתחת ומייצרת החברה, בהינתן העלויות הנמוכות שלהן ביחס לסך הפרויקט, ובהינתן השיפור בהפקת האנרגיה הנוצר ללקוח כתוצאה משימוש במערכות אלו, ילך ויגדל בשנים הקרובות. בהקשר זה יצוין, כי שיעור התשואה האמור תלוי במספר רב של מאפיינים המשתנים בין אתר לאתר לרבות אורך השורות באתר, ההכנסה הצפויה ליחידת ייצור חשמל (MWh) לאורך חיי הפרויקט, שיעור איבודי התפוקה כתוצאה מרמת הלכלוך (Soiling) של הפנלים הסולאריים, רמת הקרינה באתר, התקנה של אמצעי אגירה באתר (אשר להם השפעה חיובית על התשואה כאמור) ועוד. על אף האמור לאור המגמות שנצפו בהודו בשנת 2022, ככל ושחקני האנרגיה בשוק ההודי יבחרו למזער את עלויות ההשקעה הראשוניות הכרוכות ברכישת מערכות ניקוי אוטומטיות (כמו של החברה), על פני העלות הפרויקטלית המצרפית, ה-LCOE, אזי להערכת החברה תיתכן האטה באימוץ טכנולוגיות של פתרונות ניקוי באוטומציה מלאה, בפרט בשוק דלעיל.



## 6.2 זמינות ספקים וחומרי גלם

החברה דוגלת בפיתוח פתרונות מתוחכמים המורכבים בצורה פשוטה. המערכות הרובוטיות שמספקת החברה מורכבות ממגוון רכיבים הכוללים בעיקר מנועים, סוללות, רכיבי תקשורת, חיישנים וחלקים מכאניים שונים. החברה מקפידה להתקשר עם ספקים גדולים בעלי יכולות ייצור גבוהות ולרכוש במידת האפשר מוצרי מדף. למועד הדוח, לחברה התקשרויות עם יצרן יחיד לצורך הרכבת המערכות הרובוטיות, עם ספק עיקרי לאספקת רכיבי ממסר ותקשורת להם מותאמים מוצרי החברה וכן עם מספר ספקי משנה המספקים לחברה רכיבים פיזיים ורכיבי תוכנה המשמשים למערכות הרובוטיות והפעלתן.

למיטב ידיעת החברה, בעולם קיימים ספקים ויצרנים נוספים לרכיבים האמורים, ולהערכתה יש בידיה האפשרות לרכוש מוצרים ורכיבים תחליפיים מספקים מתחרים לגבי כל אחד מהרכיבים, ובמידת הצורך לאתר יצרן אחר להרכבת המערכות הרובוטיות של החברה, תוך פרק זמן מסוים, ללא תוספת עלות מהותית לחברה. לפרטים נוספים אודות היצרן עמו התקשרה החברה להרכבת המערכות הרובוטיות והספקים עמם התקשרה החברה, ראו סעיפים 14 ו-19 להלן.

בעקבות משבר הסחורות העולמי, למועד הדוח עדיין קיים מחסור בחלק מחומרי הגלם הנדרשים לצורך ייצור מערכות החברה.

## 6.3 רגולציה

מוצרי החברה כוללים רכיבי תקשורת שונים המחייבים אישורים רגולטוריים מגופים כגון ה-FCC<sup>64</sup> בארה"ב וגופים דומים בכל מדינה בה פועלת החברה. בהתאם לכך, במדינות שונות בהן החברה עשויה לפעול בעתיד, עשויות להיות דרישות למבדקים ואישורים נוספים אותם החברה תצטרך להמציא על מנת לפעול באותה מדינה.

בנוסף, מרבית לקוחות החברה הינם תאגידי אשר חרטו על דגלם את שמירת איכות הסביבה ומחייבים את החברה לעמוד בדרישות ותקנים סביבתיים שונים. ככל שהחברה, או מי שפועל מטעמה, לא יעמדו בדרישות כאמור, החברה עשויה להיות חשופה לביטול הסכמים, פגיעה במוניטין וירידה ביכולת לבצע התקשרויות חדשות.

כמו כן, הלקוחות השונים והרגולציה בענף במדינות שונות מחייבים את החברה בעמידה בתנאי העסקת עובדים ודיני עבודה שונים.

לפרטים נוספים אודות רגולציה רלבנטית לתחום פעילות החברה, ראו סעיף 7.2 להלן.

## 6.4 תנאי האקלים

אחד היתרונות המרכזיים של הפתרונות אותן מציעה החברה ללקוחותיה בתחום הפעילות הינו הגדלת התפוקה של הלקוחות הסולאריים בשל יעילות ותדירות הניקוי באמצעות המערכות הרובוטיות של החברה, באופן המאפשר ניצול מטבי של האנרגיה המופקת מהמתקן הסולארי, גם בתנאים של אבק וסופות חול משמעותיים. יחד עם זאת, מאחר שמערכות החברה מתבססות על טכנולוגיה של ניקוי יבש בלבד, אירועי גשם כמו גם לחות גבוהה יחסית (בשיעור העולה על 70%) לא

<sup>64</sup> ה-FCC ("The Federal Communications Commission") הינה ועדת התקשורת הפדרלית אשר מוגדרת כסוכנות ממשלתית אמריקאית עצמאית המפוקחת על ידי הקונגרס. הנציבות מסדירה תקשורת בין מדינתית ובינלאומית באמצעות רדיו, טלוויזיה, חוט, לוויין וכבלים בכל 50 המדינות, מחוץ קולומביה ושטחי ארה"ב. הנציבות היא הסמכות העיקרית של ארצות הברית לדיני תקשורת, רגולציה וחדשנות טכנולוגית.



מאפשרים ניקוי יעיל על ידי הרובוטים. על כן, אזורים אשר מוגדרים כלחים או רטובים במיוחד לא יימצאו כמתאימים לניקוי רובוטי יבש על ידי מערכות החברה. בהתאם לכך, במסגרת פעילותה מתמקדת החברה באזורים יבשים עם כמות משקעים נמוכה יחסית, כמו גם באזורים שאינם מאופיינים בלחות גבוהה באופן קבוע.

להערכת החברה, נכון למועד הדוח, כ-60% מן המתקנים הפוטו-וולטאיים התשתיתיים בעולם הינם באזורים יבשים בעלי מאפיינים אקלימיים המותאמים למערכות החברה ומאפשרים ניקוי יבש בצורה יעילה.

כמו כן יצוין, כי בהתאם לדוחות האקלים שפורסמו, בין היתר, על ידי הארגון המטאורולוגי העולמי,<sup>65</sup> והפאנל הבין-ממשלתי לשינוי האקלים,<sup>66</sup> תדירות ורמת החומרה של סופות החול והאבק באזורים מסוימים בעולם הולכות וגוברות. כחלק מהשינויים האקלימיים, מעריכה החברה כי יגבר הצורך בניקוי לוחות סולאריים בצורה תדירה.

#### 6.5 שינויים פוליטיים בשוקי היעד של החברה

נכון למועד הדוח, חלק משוקי היעד של החברה והשוקים בהן פועלת החברה כיום נמצאים במדינות עם כלכלות מתפתחות המאופיינות בשינויים פוליטיים תדירים, ועל כן אי יציבות השלטון ושינויים פוליטיים וכלכליים במדינות אלה עשויים להשפיע על עמידת לקוחות החברה הפועלים במדינות אלה בהסכמים בהם התקשרו עם החברה.

כמו-כן, החברה נתקלת בחסמים גיאו-פוליטיים משמעותיים המקשים על חדירתה לשווקים במדינות ערב, ובפרט בכאלו שלא הגיעו לנורמליזציה של יחסיהן עם מדינת ישראל.

#### 6.6 טכנולוגיה

שיפורים טכנולוגיים מביאים לפיתוח של מערכות מתקדמות שמטרתן לייעל את פעילותן של המערכות הרובוטיות, ולשפר את תהליכי תחזוקן. חשיבותן של מערכות אלה עבור לקוחות החברה עולה, שכן הן מבטיחות שהמתקן הסולארי יוכל לשמור על רמות גבוהות של ביצועים טכניים וכלכליים לאורך תקופת הפעלתו, שככלל נמשכת כ-30 שנים. על כן, הקפדה מתמשכת על חדשנות טכנולוגית של המערכות והשירותים הניתנים הינה גורם חיוני להגברת האטרקטיביות שלהם בקרב לקוחות בתחום ולהפחתת סיכונים פוטנציאליים.

פרט לכך, פעילותה של החברה כחברת טכנולוגיה, עשויה להיות מושפעת משיפורים טכנולוגיים בתחום הפיתוח של מערכות מבוססות טכנולוגיית ענן ומפיתוחים טכנולוגיים נוספים המציעים פתרונות לייעול פעולות הניקוי, התפעול והתחזוקה של לוחות סולאריים.

פריצות דרך טכנולוגיות כאמור, אשר יובילו לפיתוח מוצרים מתחרים או תחליפיים למוצרי ושירותי החברה, עשויים לנגוס בחלקה של החברה בשוקי היעד ובכך להגביר את תנאי התחרות בתחום הפעילות, להוריד את מחירי המוצרים והשירותים ולהביא לשחיקה ברווחיות. מנגד, לפריצות דרך

World Meteorological Organization, Global Assessment of Sand and Dust Storms: <sup>65</sup> [https://library.wmo.int/doc\\_num.php?explnum\\_id=3083](https://library.wmo.int/doc_num.php?explnum_id=3083)  
The Intergovernmental Panel on Climate Change: <sup>66</sup> [https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/03/SREX-Chap3\\_FINAL-1.pdf](https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/03/SREX-Chap3_FINAL-1.pdf)



טכנולוגיות עשויה להיות השפעה חיובית על הביקוש למערכות טכנולוגיות לניקוי ותחזוקה של לוחות סולאריים והגדלת שיעור השימוש בהם.

לצורך התמודדות עם השפעות אפשריות של פיתוחים טכנולוגיים כאמור, החברה פועלת להטמעת שיפורים וחידושים טכנולוגיים במערכות שפיתחה ובשירותי התפעול והתחזוקה הניתנים ללקוחותיה. כמפורט בסעיף 1.3.3 לעיל, כחלק מתוכנית ההתייעלות של החברה, נכון למועד הדוח, בכוונת החברה להמשיך ולשפר את ביצועי מוצריה הקיימים של החברה ולפתח, אם כי בקצב איטי יותר, פתרונות נוספים ומשלימים.

## 6.7 תחרות

בתעשייה הגלובאלית של פתרונות טכנולוגיים לניקוי ותחזוקה של לוחות סולאריים תשתיתיים (Utility-scale) פועלות נכון למועד הדוח, מספר חברות אשר פיתחו פתרונות טכנולוגיים לניקוי של לוחות סולאריים, וכן קיימות חברות נוספות אשר מוצריהם מצויים בשלבי פיתוח. יצוין כי למועד זה, לחברה יתרון "המוביל הראשון" ביחס ליתר המתחרים, ולהערכת החברה יש לה יתרון טכנולוגי איכותי בתחום הפעילות כמו גם ניסיון ייחודי שנצבר במשך תשע שנות פעילות המאפשר לה להתמודד עם האתגרים המאפיינים אתרים סולאריים ומצריכים מענה בתחומים שונים כגון תקשורת והתמודדות עם תנאי מזג אוויר קיצוניים. יצוין כי יתרונות אלו הנם יתרונות איכותיים ועל פי רוב החברה מתמחרת את מוצריה במחירים הגבוהים מאלו של מוצרי מתחרותיה.

כאמור בסעיף 1.1.8 לעיל, החברה נוכחת להתגברותם של מתחרים, בשוק ההודי בפרט, אשר בחלקם נותנים מענה לרגישות הגבוהה של הלקוחות למחיר, ומתאפיינים בהצעות לשימוש במערכות ניקוי הדורשות רמת מעורבות גבוהה של עובדים, בניגוד להפעלתן באופן אוטונומי (הדורשת מעורבות אנושית מינימלית). חלק מלקוחות החברה נענו להצעות מסוג זה ובחרו לשלב מערכות לניקוי בשיטה הנ"ל, וזאת בחלק מהשדות הסולאריים אותם הם מפעילים. יצוין, כי עלות השכר של עובדים מתאימים בשוק ההודי לפתרונות דלעיל נמוכה בצורה ניכרת ביחס למקביליהם במרבית השווקים בהם פועלת החברה. להערכת החברה, ההצדקה הכלכלית של שיטה זו לוקה בחסר בטווח הבינוני - ארוך, לא כל שכן בשווקים בהם עלות העובדים גבוהה.

בנוסף, השוק במזרח התיכון מתרחב ונשען כיום בעיקר על פתרונות מתחרים, על פי רוב סיניים, וזאת לאור האתגר הגאופוליטי שבהתקנת טכנולוגיה ישראלית בחלק מהשווקים המקומיים (בשווקים אשר בהם ניתן להתקין טכנולוגיה ישראלית, כגון איחוד האמירויות החברה פעילה מסחרית).

להמשך המגמה המתוארת לעיל ו/או לפיתוחים עתידיים של מוצרים ושירותים מתחרים, כמו גם העמקת שינויים משמעותיים בפערי המחירים בין המוצרים אותם מציעה החברה ובין המוצרים המוצעים על-ידי חברות מתחרות, בעיקר בשווקים המרכזיים בהם פועלת החברה נכון למועד זה, עשויה להיות השפעה נוספת על נתח השוק הקיים והפוטנציאלי של החברה ועל רווחיותה.

בהתאם לכך, החברה פועלת לביצוע שיפורים במערכותיה על מנת לייעל ולשפר את ביצועי הרבובטים, וכן פועלת להוזלת פתרונותיה לצורך ההתמודדות עם התחרות הגוברת.

לפרטים נוספים אודות התחרות בתחום הפעילות של החברה, ראו סעיף 13 להלן.

6.8 שער חליפין

מטבע הפעילות של החברה הינו דולר ארה"ב. חלק מהתשלומים לספקי החברה וההכנסות מלקוחותיה נעשים במט"ח (בעיקר במטבע הרופי או השקל). יחד עם זאת, מרבית הכנסות החברה צמודות למטבע הדולר ארה"ב, כך שתנודות משמעותיות בשערי חליפין עשויות להשפיע באופן מוגבל על תוצאותיה העסקיות של החברה בתחום הפעילות.

את שנת 2022 החל הדולר בשער יציג של 3.11 ש"ח ומאז התחזק והגיע ביום 22 במרץ 2023 לשער של 3.64 ש"ח.

במידה ומגמת התחזקות הדולר לעומת השקל תימשך במהלך שנת 2023, הדבר עשוי לסייע לחברה במידה מסוימת בצמצום הוצאותיה, בעיקר בתחום הפיתוח ושכר העובדים בישראל.

המידע שבסעיף 6 לעיל בדבר הסביבה הכללית והגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, מתבסס על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה בהתחשב בניסיון מנהליה וכן, על פרסומים וסקרים שנכתבו ושפורסמו על ידי גורמים מקצועיים בישראל ובעולם בקשר עם מצב המשק במדינות העיקריות בהן פועלת החברה נכון למועד הדוח. הנתונים שלעיל הינם אומדנים בלבד ויתכן שאינם מלאים, אולם להערכת החברה, יש בהם כדי לספק תמונה כללית, גם אם אינה מדויקת, לגבי אופי פעילותה העסקית. לאור האמור, התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהותית מההערכות המפורטות לעיל בקשר עם הגורמים החיצוניים המשפיעים על תחום הפעילות.

כל התייחסות המופיעה בסעיף 6 זה לעיל באשר להערכות החברה בקשר עם פעילותה, תועלות מוצריה, נתח שוק החברה, יכולתה להתמודד עם מתחרים ובקשר עם ההתפתחויות העתידיות בסביבה הכללית שבה היא פועלת ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילותה, וכן בדבר תוכניותיה של החברה וההשלכות של האמור בסעיף 6 זה לעיל על פעילותה העסקית, הנה בבחינת מידע הצופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על מידע הקיים בידי החברה במועד הדוח ואשר אינו בשליטתה של החברה או שאינו בשליטתה הבלעדית, ואינו ודאי. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות החברה האמורות לעיל, בין היתר אם יחול שינוי באחד או יותר מגורמי הסיכון הכרוכים בפעולת החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.



## חלק שלישי: תיאור עסקי התאגיד בתחום הפעילות

### 7. מידע כללי על תחום הפעילות

#### 7.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

הגידול בהיקף המתקנים התשתיתיים הנבנים בעולם מחייב פתרונות אוטומטיים, שכן פתרונות הניקוי הידני אינם מספקים פתרון מקיף וכלכלי דיו. פרט לכך, מרבית האתרים התשתיתיים נבנים באזורים יבשים אשר נהנים מרמות גבוהות של קרינת השמש, בהם הצורך בניקוי משמעותי עוד יותר ומאגרי המים דלים. עלייה במחירי המים, כמו גם עליית מחירי כוח האדם בכלכלות מתפתחות, עשויים להוות סיכון ליזמים ולגופים המממנים של מתקנים פוטו-וולטאיים, מאחר שהמודל הפיננסי של המתקן הפוטו-וולטאי נסמך על תחזוקה במשך כ-20-30 שנה.

בנוסף, התעריפים התחרותיים בשוק וביטול התמריצים הממשלתיים במדינות רבות מחייבים פתרונות המאפשרים לפרויקטים הסולאריים להישאר רווחיים על אף השחיקה, והתעשייה עוברת להתמקד בטיוב תחום התחזוקה והתפעול בצורה משמעותית.

במסגרת תחום הפעילות, החברה מפתחת, מוכרת ומתחזקת מערכות רובוטיות לניקוי מתקנים סולאריים תשתיתיים, הממוקמים באזורים יבשים, המבוססות על טכנולוגיית ענן שפיתחה החברה ומאפשרת הפעלה ובקרה מרחוק של המערכות הרובוטיות המותקנות באתר הלקוח.

המערכות הרובוטיות שפיתחה החברה ושירותי התפעול והתחזוקה השוטפים שמספקת החברה למערכות אלה, מיועדים למתקנים פוטו-וולטאיים תשתיתיים המחוברים לרשת החשמל (Utility-scale solar). המערכות מבצעות ניקוי בתדירות גבוהה ביחס לפתרונות המסורתיים ובכך מסייעות בשמירה על רמת ייצור מיטבית ללא כל שימוש במים או בכוח אדם, ובכך מאפשרות תיסוף ברווחים מייצור החשמל כמו גם מזעור עלויות הניקוי. התקנת מערכות החברה במתקן מייצרת הקמה של תשתיות ושינוע מים, העשויות להוות אתגר תפעולי באזורים יבשים ומרוחקים.

#### 7.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

נכון למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה, לא חלות מגבלות כלשהן מכוח הדין הייחודיות לתחום פעילותה. ככלל, במסגרת פעילותה כפופה החברה (ככל חברת טכנולוגיה) לאישורים בכל מדינה בה היא פועלת בכל הנוגע לאישורי תקינה לרכיבי התקשורת של מערכתה וכן לרגולציה בנושאים סביבתיים מקובלים באתרים בהם היא מתקינה את מערכתה, כך ששינויים בתחום זה עשויים להשית עלויות נוספות על החברה. בנוסף, פעילות במדינות יעד פוטנציאליות עשויה להיות כרוכה בעמידה בהוראות פיקוח ורגולציה החלות באותן מדינות.

כמו כן, שינויים והתפתחויות בדרישות הרגולטוריות או אי-עמידה של החברה בדרישות כאמור עשויים לגרום להטלת מגבלות או לעיכובים בפיתוח מוצרי החברה או לגרום להפסקתם, וכן לגרום לחברה הוצאות מהותיות.

יצוין, כי בהתאם לרגולציה החלה בארה"ב, במתקנים סולאריים צריך להישמר מרווח מסוים בין השולחנות הסולאריים. על כן, למועד זה קיימת מגבלה, מבחינת כדאיות כלכלית עבור הלקוח, המצמצמת את יכולת החברה להתקין את מערכתה במתקנים כאמור. למיטב ידיעת החברה,





למועד זה לא קיים פתרון מסחרי בשוק של מערכות רובוטיות אוטונומיות לניקוי מתקנים סולאריים הנותן מענה למגבלה זו. כחלק מהפיתוחים העתידיים של החברה, בכוונת החברה לפתח פתרון ייעודי לצורך זה, אשר יאפשר את תנועת הרובוטים על מתקנים מהסוג האמור. על כן, בכפוף להשלמת פתרון כאמור, החברה אינה רואה בכך חסם משמעותי לפעילות נרחבת בעתיד באזור זה. יצוין כי בכוונת החברה לפעול להשלמת פיתוח כאמור, אולם למועד זה החברה אינה יכולה להעריך מהו פרק הזמן הצפוי לכך. יצוין כי למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח לא חלות על פעילותה מגבלות דומות בשוקי יעד פוטנציאליים נוספים.

בנוסף, החברה מבצעת למערכותיה בדיקות מעבדה במכון PI Photovoltaik-Institut Berlin AG ("PI Berlin"). מתיאור מהלך הבדיקות על ידי PI Berlin, הבדיקות כוללות בדיקות תאוצה קפדניות למערכות החברה, הבוחנות את מהימנותן ויעילותן. בדיקות אלה מדמות 20-25 שנות ניקיון יומיומיות עם למעלה מ-40 סופות אבק בשנה, כלומר 14,000 מחזורי ניקוי ו-900 סופות אבק במערכות E4, T4 ו-H4. מבחני ההאצה בוצעו עד כה על גבי סוגי הלוחות הסולאריים המובילים וככלל הראו עמידה בתקנים המחמירים שנקבעו בשוק.

יצרני הלוחות הסולאריים מעניקים ללקוחותיהם אחריות על הלוחות הסולאריים למשך חיי המתקן (20-30 שנה), ובהתאם, ניקוי הלוחות מצריך אישור של היצרנים (Certifications) (בסעיף זה: "האישורים") כי אחריותם המקורית לא תיפגע. בהתבסס, בין היתר, על תוצאות מבחני המעבדה של PI Berlin, כאמור לעיל, המערכות הרובוטיות של החברה קיבלו מעל תריסר אישורים מיצרני לוחות סולאריים שונים בעולם, המאשרים כי המערכות בטוחות לשימוש על הלוחות ללא חשש לנזק.<sup>67</sup>

יצוין כי בתחילת דרכה של החברה, הוצאת האישורים ארכה מספר רב של חודשים והייתה כרוכה בבדיקות חוזרות ואימות נתונים רבים על ידי הגופים המסמיכים (יצרנים ו/או גופי תקינה). כיום, הוצאת האישורים עבור החברה אורכת פרק זמן קצר יותר, אשר לרוב נע בין חודש לשלושה חודשים. יצוין, כי להערכת החברה לחלק ממתחרי החברה ישנם אישורים דומים.

### 7.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

כאמור לעיל, פעילות החברה בתחום הפעילות וכדאיותה מושפעת באופן מהותי ממגמות והתפתחויות בשוק האנרגיה הסולארית המופקת באמצעות מתקנים פוטו-וולטאיים, באופן שהתממשות ההערכות והתחזיות בדבר הגידול הצפוי בתחום זה עשויה להשפיע על הביקוש למוצרים והשירותים של החברה בתחום הפעילות, נוסף על פוטנציאל השוק הגלום במתקנים קיימים ומתקנים בהקמה.

השינויים בהיקף הפעילות בתחום נובעים בעיקר מהגידול בשנים האחרונות בכמות המתקנים הפוטו-וולטאיים הגדולים שהוקמו במדינות שונות בעולם. בנוסף, להתחזקות מגמה של אימוץ טכנולוגיות מתקדמות המייעלות את הפקת האנרגיה במתקנים פוטו-וולטאיים בכלל, ושל רובוטים לניקוי פאנלים סולאריים בפרט, השפעה משמעותית על הצמיחה בהיקף פעילותה של החברה בתחום הפעילות, החל ממועד הקמתה.

<sup>67</sup> יצוין, כי אישורי היצרנים לרוב מותנים, בין היתר, בעמידת החברה בהוראות היצרן הרלבנטי לניקוי וטיפול בלוחות הסולאריים, וכן כי במרבית האישורים נקבע, כי שינויים במפרט של המערכות הרובוטיות או ברכיביהן, אשר לא אושרו מראש על ידי היצרן, עלולים שלא להיכלל באחריות היצרן המקורית.



בהתאם לכך, למיטב ידיעת החברה, השימוש בפתרונות טכנולוגיים לניקוי לוחות סולאריים בקרב תעשיית מתקני ה-PV התשתיתיים בעולם גדל וצפוי ולהוסיף ולגדול, כאשר החברה נהנית מיתרון המוביל הראשון (first mover advantage), דבר המשפיע על מעמדה התחרותי בשוק.

יחד עם זאת, מגמת גידול זו מושכת שחקנים נוספים לפיתוח פתרונות רובוטיים לניקוי המתחרים עם אלו של החברה, ואשר, על פי רוב מוצעים במחירים נמוכים מאלו המוצעים על ידי החברה. למגמה זו של התפתחות מתחרים השפעה שלילית על יכולתה של החברה לשמר את שיעורי הרווחיות על מכירת מוצריה ושירותיה או על הגדלתם. בהקשר זה יצוין, כי החברה נהנית מיתרון המוביל הראשון (first mover advantage), דבר המשפיע על מעמדה התחרותי בשוק. לפרטים נוספים בדבר מתחריה של החברה ראו בסעיף 6.7 להלן.

לפרטים אודות חסמים גיאופוליטיים העומדים בפני החברה, ראו בסעיף 6.1.1 (יג) להלן.

#### 7.4 ההתפתחויות בשווקים של תחום הפעילות

לפרטים בדבר שינויים בהיקף הפעילות, בשוקי תחום הפעילות ומגמות שונות, ראו בסעיף 6.1 לעיל.

#### 7.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

מטרתם המרכזית של שינויים טכנולוגיים בתעשיית המתקנים הפוטו-וולטאיים הינה הפחתת עלויות הפקת האנרגיה, על ידי ייעול ושיפור פעילות המתקנים, בין היתר על ידי שימוש בפתרונות שמציעה החברה לניקוי של לוחות סולאריים ותחזוקתם באמצעות רובוטים הפועלים באופן תדיר ואוטונומי. זאת, מאחר שהשימוש ברובוטים מייעל את תחזוקת המתקנים הפוטו-וולטאיים – מגדיל את תפוקתם ומוזיל את העלויות המשולמות לקבלני ההפעלה והתחזוקה של המתקנים באמצעות הפחתת עלויות כוח אדם, חסכון במים ומתן פתרון באזורים בהם מקורות המים מצומצמים. בהתאם לכך, בשנים האחרונות ישנה עלייה מתמדת במעבר לשימוש בטכנולוגיות רובוטיות לניקוי מתקנים פוטו-וולטאיים תשתיתיים אשר באה לידי ביטוי בגידול בביקוש למוצרי ושירותי החברה ושל מתחריה השונים.

במקביל, נעשים ניסיונות בשוק לפתח פתרונות להתמודדות עם בעיית האבק והחול על הלוחות הסולאריים, כגון שכבת כיסוי ללוחות הממזערת את הידבקות האבק (Anti-soiling coatings). למיטב ידיעת החברה, מוצר זה טרם אומץ בתעשייה בצורה נרחבת. יצוין, כי למיטב ידיעת החברה, מוצר זה (ככל שפיתוחו יושלם ויוטמע בשוק), אינו מוצר ניקוי והוא נועד להפחית את כמות האבק הנצמד ללוחות הסולאריים ובכך לאפשר פעולת ניקוי קלה יותר של הלוחות הסולאריים, בין היתר על ידי מערכות רובוטיות, כפי שמספקת החברה. בהתאם לכך, החברה רואה במוצרים מסוג זה מוצרים משלימים למערכותיה, מאחר שפתרונות אלו, יחד עם המערכות הרובוטיות של החברה, עשויים לשפר את יכולות ניקוי הלוחות הסולאריים הקיימות על ידי מוצרי החברה ולהביא להגברת תפוקת האנרגיה הסולארית מהלוחות.

הצלחת פיתוחים כאמור בעתיד, עשויה להשפיע על פעילות החברה בתחום הפעילות, לרבות על יתרונה התחרותי בשוק ועל רווחיותה. בהתאם לכך, החברה פועלת לביצוע שיפורים במערכותיה על מנת לייעל ולשפר את הביצועים של הרובוטים באופן המשפר את יעילות הלוחות הסולאריים



ומשמר את היתרון של החברה בתחום. בנוסף, החברה פועלת לפתח פתרונות משלימים למוצריה הקיימים שיעלו את היעילות והכיסוי של הרובוט ויאפשרו את פעילות הרובוט במתקנים בהם אין כיום כדאיות כלכלית להפעילו (כדוגמת פיתוח ייעודי של המערכות הרובוטיות אשר יאפשר תנועת הרובוטים על גבי לוחות סולאריים הבנויים במרווחים, כאמור בסעיף 7.2 לעיל), אם כי למועד הדוח, בקצב איטי יותר בהתאם לתוכנית ההתייעלות האמורה בסעיף 1.3.3 לעיל.

לפרטים נוספים אודות שינויים טכנולוגיים בתעשיית מתקני ה-PV אשר עשויים להשפיע באופן מהותי על החברה, ראו סעיף 6.1.3 לעיל.

#### 7.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

להערכת החברה, הקריטריונים המרכזיים אשר מהווים את גורמי ההצלחה המרכזיים בתחום הפעילות, הינם:

- (א) אמינות המוצרים, מתן שירות איכותי ללקוחות, לרבות הוכחת יעילות, טיפול בתקלות וביצוע שדרוגים;
- (ב) חינוך השוק והמשך הגידול במגמת אימוץ פתרונות רובוטיים לניקוי פנלים סולאריים על ידי לקוחות קיימים ופוטנציאלים של החברה, תוך הפנמה וטיוב של המאפיינים שיש בהם כדי להשיא את הכדאיות הכלכלית של פתרונות אלה. מאפיינים אלו כוללים, בין השאר, את מבנה האתר ובפרט אורך השולחנות הסולאריים, השיפועים של הקרקעות ושל השולחנות הסולאריים והמרווחים בין שולחנות העקיבה (Tracker).
- (ג) מודל עסקי ייחודי המאפשר ללקוחות לגדר עצמם מפני סיכונים אינפלציה, ובעיקרם עלייה בעלויות כוח האדם ובמחירי המים במסגרת ניקוי ידני של הלוחות הסולאריים;
- (ד) כוח אדם איכותי ומיומן בעל הידע הטכנולוגי והטכני הנדרשים;
- (ה) בניית יחסי אמון עם הדרגים הבכירים של לקוחות החברה (ניגשים יחד עם החברה למכרזים, משתפים את התרשימים עם החברה וכו');;
- (ו) טכנולוגיה - ניסיון ייחודי במגוון רב של תחומים כגון Embedded, Cloud, RF, חדשנות טכנולוגית ביחס למתחרים ומיתוגה וכן ציוד ורכיבים ברמה טכנולוגית גבוהה ואיכותית;
- (ז) המשך הרחבת בסיס הקניין הרוחני של החברה;
- (ח) קבלת אישורים (Certifications) למערכות החברה מיצרני לוחות סולאריים וספקי ציוד רלבנטיים אחרים;
- (ט) מיתוג ומוניטין חיובי בשוקי הפעילות;
- (י) איתנות פיננסית הנדרשת להבטחת המשך פעילותה של החברה בעיני הלקוחות (בין היתר לאור תקופת ההתקשרות הממושכת למתן שירותי תחזוקה אשר לרוב עומדת על 20-25 שנה);
- (יא) מחירים תחרותיים ביחס לחברות אחרות בתחום הפעילות.



## 7.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

המערכות הרובוטיות והפלטפורמה הטכנולוגית שהחברה מספקת ללקוחותיה, מבוססות, בין היתר, על רכש מספר רכיבים ושירותים. בהקשר זה, לחברה התקשרויות עם מספר ספקים וספקי משנה לצורך רכישת רכיבים שונים המרכיבים את המערכות הרובוטיות. כמו כן, החברה מתקשרת מעת לעת עם ספקי שירותי פיתוח שונים. למועד הדוח, לחברה הסכם עם יצרן בהודו האחראי על הרכבת המערכות הרובוטיות שמוכרת החברה וכן התקשרות עם ספק רכיבי ממסר ותקשורת בישראל, אשר מערכות החברה מותאמות לרכיבים המסופקים על ידו.

בעקבות משבר הסחורות העולמי בשבבים ורכיבים אלקטרוניים, למועד הדוח עדיין קיים מחסור ביחס לחלק מחומרי הגלם הנדרשים לצורך ייצור מערכות החברה. בעקבות מחסור זה חלה החל מתחילת המשבר עליה משמעותית בעלויות חומרי הגלם הנדרשים לצורך פיתוח והרכבת המערכות הרובוטיות שמייצרת החברה, המשפיעים על עלות הייצור של המערכות הרובוטיות, ופוגעת בשיעור הרווחיות הגולמית של המוצרים. על אף האמור יצוין, כי בחודשים האחרונים ניכרת מגמת שיפור משמעותית בכל הנוגע לעלויות ולזמינות חומרי גלם שונים המשמשים את החברה.

לפרטים נוספים, ראו סעיפים 14 ו-19 להלן.

## 7.8 מחסומי הכניסה של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

7.8.1 להערכת החברה, הגורמים המפורטים להלן מהווים את חסמי הכניסה העיקריים לתחום הפעילות:

- (א) פיתוח טכנולוגיה יעילה ומוכחת;
- (ב) ידע וניסיון ביצירת תקשורת יעילה באתרים הסולאריים המאופיינים בקשיי תקשורת;
- (ג) הגנה קניינית על הטכנולוגיה שפותחה, המערכות הרובוטיות ורכיביהן;
- (ד) ידע וניסיון במחקר ופיתוח ובמתן שירותי תמיכה ותחזוקה של המערכות הרובוטיות וקימומו של כוח אדם מיומן ומקצועי;
- (ה) קבלת אישורים (Certifications) למערכות החברה על ידי יצרני הלוחות הסולאריים התשתיתיים והמובילים בתחום;
- (ו) איתנות פיננסית.

7.8.2 להערכת החברה, מחסומי היציאה העיקריים מתחום הפעילות הם התקשרויות ארוכות טווח עם לקוחות במסגרת אספקת שירותי התפעול והתחזוקה של המערכות הרובוטיות של החברה, אשר לרוב הינן לתקופה של כ-25-20 שנה. ככלל, החברה אינה רשאית לסיים את ההסכם במהלך התקופה ואינה רשאית להמחות את התחייבויותיה לצדדים שלישיים ללא הסכמת הלקוח. לפרטים נוספים אודות הסכמי התפעול והתחזוקה בהם החברה מתקשרת עם לקוחותיה, ראו סעיף 10.2 להלן.



## 7.9 תחליפים למוצרים ולשירותים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למועד הדוח, התחליף הנפוץ הקיים בתחום הפעילות הוא ניקוי של לוחות סולאריים באמצעות שיטות הניקוי הידני, והאוטומטי למחצה (טרקטורים לניקוי או העברה ידנית של רובוטים ברחבי האתר), הכרוכות בהשקעת משאבים של כוח אדם ושימוש במים (למיטב ידיעת החברה, השימוש בשיטות אלו נעשה במרבית המתקנים הסולאריים התשתיתיים כיום). ככלל, שיטות אלו נתפסות כפחות יעילות עבור מתקני PV תשתיתיים, הן מבחינת משך הזמן הנדרש והן מבחינת העלות השולית לכל מחזור ניקוי של האתר וכתוצאה מכך על מספר מחזורי הניקוי ורמת אובדני הייצור באתר ברמה השנתית. על כן, להערכת החברה תחליף זה אינו עונה במידה מספקת על הצורך הקיים בתעשיית המתקנים הפוטו-וולטאיים התשתיתיים להפחתת עלויות הפקת האנרגיה. בהתאם לכך, המגמה בשוק המתקנים הפוטו-וולטאיים הגדולים היא מעבר לשימוש במערכות רובוטיות לניקוי הלוחות הסולאריים לצורך ייעול תחזוקת המתקנים לצד הוזלת עלויות ההפעלה והתחזוקה שלהם ושיפור תפוקות האנרגיה של המתקן. יחד עם זאת יצוין, כאמור בסעיף 1.3.21 לעיל, החברה נוכחת להתגברותם של מתחרים בשווקים, ובשוק ההודי בפרט.

יצוין, כי ניסיונות לפתח מוצרים נוספים להתמודדות עם בעיית האבק והחול על הלוחות הסולאריים לא אומצו בתעשייה בצורה נרחבת, כמפורט בסעיף 7.5 לעיל.

עוד יצוין, עולם האנרגיה המתחדשת מתפתח ומושך יוזמות רבות, בין היתר, באמצעות פיתוחים טכנולוגיים לניקוי לוחות סולאריים לצורך הגדלת תפוקתם, ולפיכך יתכנו פתרונות נוספים לניקוי הלוחות הסולאריים שיהוו תחליף למערכות החברה ובהתאם עשויה להיות לכך השפעה מהותית על עסקיה של החברה ורווחיותה.

## 7.10 מבנה התחרות בתחום השינויים החלים בו

לפרטים אודות התחרות בתחום הפעילות, ראו סעיף 13 להלן.

כל התייחסות המופיעה בסעיף 7 זה לעיל, באשר להערכות החברה בקשר עם פעילותה, תועלות מוצריה, נתח שוק החברה, יכולתה להתמודד עם מתחרים ובקשר עם תוכניותיה וביחס להשפעות הסביבה הכללית שבה היא פועלת על פעילותה, הנה בבחינת מידע הצופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על מידע הקיים בידי החברה במועד הדוח ואשר אינו בשליטתה של החברה או שאינו בשליטתה הבלעדית, ואינו ודאי. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהערכות החברה האמורות לעיל, בין היתר אם יחול שינוי באחד או יותר מגורמי הסיכון הכרוכים בפעולת החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.

## 8. מוצרים ושירותים

### 8.1 מוצרים ושירותים עיקריים

החברה מציעה ללקוחותיה בתחום הפעילות פתרון טכנולוגי לניקוי לוחות סולאריים במתקנים תשתיתיים מסוג Utility-scale, הכולל "חבילה כוללת" של מוצרים ושירותים המורכבת מצי רובוטים אשר מותקן על גבי מבני הלוחות הסולאריים באתר הלקוח ושירותי תפעול ותחזוקה שוטפים של המערכת בהתאם להסכמים עם הלקוחות, לתקופות של 20-25 שנים.



המערכות הרובוטיות מחוברות ומופעלות מרחוק על ידי פלטפורמת הענן של החברה (Ecoppia AI), אשר אוגרת ומעבדת נתונים ומידע אודות פעילות המערכות הרובוטיות ומאפשרת שליטה ובקרה מרחוק על פעולות הניקוי של הרובוטים. המוצרים והשירותים של החברה, מאפשרים ללקוחות ניהול אוטומטי ואוטונומי של ניקוי הלוחות הסולאריים, לצורך ניצול מרבי של פוטנציאל תפוקת האנרגיה של הלוחות הסולאריים.

יצוין כי במועד ההתקשרות עם הלקוח (כבר במועד התכנון וההקמה של מתקן ה-PV או לאחר שהמתקן הוקם) וטרם התקנת המערכות הרובוטיות באתר הלקוח, החברה נוהגת להעניק ללקוחותיה ייעוץ והכוונה לגבי ההתאמות הנדרשות במתקן הפוטו-וולטאי למערכת הרובוטית של החברה, בהתאם לסוג הלוחות הסולאריים שברשותו, הטופוגרפיה של האתר והקונסטרוקציה המוצעת על ידו (ראו התיאור להלן). כמו כן, בשלושת הפתרונות הרובוטיים שמציעה החברה, הלקוח נדרש לבנות תשתית אשר צריכה לעמוד במגבלות מסוימות (כגון שיפועים).

החל ממועד התקנת המערכות הרובוטיות באתר הלקוח, מציעה החברה ללקוח באופן שוטף שירותי תפעול, תמיכה טכנית ותחזוקה למערכות הרובוטיות, לאורך כל תקופת השימוש בהם במתקני הלקוח. בכלל זה, החברה מספקת ללקוחותיה, על בסיס חודשי, רבעוני ושנתי, דוחות ומידע הקשורים לניקוי הלוחות הסולאריים, עבודות תחזוקה שבוצעו או נדרשות, טיפול בתקלות והמלצות לפעולות עתידיות. לצורך תחזוקת פעילות הרובוט, החברה משתמשת בתוכנה המאפשרת לקבל עדכונים בזמן אמת של רמת הטעינה של סוללת הרובוט וסטאטוס באשר לכל שאר הרכיבים החיוניים ברובוט ואורך חייהם, מה שמבטיח כי ביצוע עבודות התחזוקה יהיה מתוכנן זמן רב מראש. לפרטים נוספים אודות הסכמי התחזוקה בהם התקשרה החברה עם לקוחותיה, ראו סעיף 10.2 להלן.

יצוין כי מוצרי החברה מורכבים ממספר תתי-מכלולים עיקריים אשר לכל אחד מהם אורך חיים שונה אשר, ככלל, נע בין 2-5 שנים. במסגרת שירותי התפעול והתחזוקה שמעניקה החברה ללקוחותיה, החברה מתקנת ומחליפה את הרכיבים של המערכות הרובוטיות בעת הצורך. נכון למועד הדוח, החברה ביצעה החלפה של הרכיבים הרלוונטיים במערכותיה במרבית האתרים ואימתה את הערכותיה, ביחס לכל פרויקט, לגבי עלויות התחזוקה הצפויות לאורך חיי הפרויקט. בשל כך, למועד זה החברה לא צופה ירידה בשיעור הרווח הגולמי הנובע משירותי התחזוקה בגין הסכמי הקיימים.

**האמור לעיל הינו בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר אינו ודאי ומבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד אישור דוח זה. לאור האמור, המידע עשוי להשתנות באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל, עקב גורמים שאינם בשליטת החברה, מידע חדש שיתקבל על ידי החברה, והתממשות איזה מגורמי הסיכון הקיימים בחברה המפורטים בסעיף 31 להלן.**

למועד הדוח, החברה מציעה שלושה סוגים של מערכות רובוטיות. פעולת הניקוי מתבצעת על ידי מערכת של רובוטים המבצעים את הניקוי בעיקר בשעות החשיכה המוקדמות כדי למנוע הצללה על הלוחות בשעות ייצור החשמל (באופן שתפוקת החשמל לא תיפגע), ועל כל שורה של לוחות סולאריים מותקנת מערכת רובוטית אשר מבצעת את פעולת הניקוי. פעולת הרובוטים אינה כרוכה בשימוש



במים או במקור חשמל חיצוני, והם מופעלים על ידי סוללות הנטענות באמצעות לוחות סולאריים ייעודיים לכל רובוט. פעולת הטעינה מתרחשת במהלך היום בזמן שהרובוטים אינם פעילים.

יכולות הרובוטים כוללות, בין היתר, את היכולות הבאות:

(א) היכולת לשמר תפוקה גבוהה של הלוחות הסולאריים על ידי ניקוי קבוע - הרובוט אחראי על ניקיון הלוחות על בסיס יומי, מפני מגוון סוגי לכלוך, ובפרט אבק. בניקויים חוזרים מסוגל הרובוט, על פי רוב, להתמודד גם עם לכלוכים קשים (כגון בוץ) אשר עשויים להצטבר על גבי הלוחות הסולאריים. הניקוי מתבצע ללא שימוש במים, תוך ניצול זרימת האויר, כוח הכבידה ומגע מיקרו-פייבר.

(ב) היכולת לשמר את איכות הלוח הסולארי, ייעולו ותפקודו בתנאי מזג אוויר קשים - מרבית המתקנים הסולאריים ממוקמים בשטחים מדבריים, המצריכים תחזוקה מתאימה על מנת למקסם את תפוקתם בהליך ייצור החשמל מאנרגיית השמש. שימוש במערכות החברה מאפשר יכולת התאוששות מהירה יותר מאירוע של סופת אבק לעומת ניקוי ידני שעשוי לארוך זמן רב (לעיתים אף מספר שבועות).

(ג) היכולת לאתר מכשולים שונים העשויים להפריע לתפקודו בקליטת אנרגיית השמש, כגון: עצמים זרים (כגון שברי עצים), או מכשולים אחרים, ולהתריע על כך.

(ד) היכולת לתקשר ולדווח למשתמשי הקצה בכל זמן נתון על התראות, נתוני מזג האוויר, התקדמות מחזור הניקיון, סטאטוס הסוללה וכיוצא באלה.

(ה) היכולת לבצע הטענה עצמית על פי הצורך, באמצעות לוח סולארי ייעודי - קרי, ההטענה של הסוללה של הרובוט מתבצעת ללא התערבות ידי אדם גם באמצעות שימוש באנרגיה מתחדשת.

להלן תיאור המוצרים והשירותים של החברה בתחום הפעילות ומאפייניהם העיקריים:

#### **מערכת רובוטית E4**

פתרון זה מאפשר פעולת ניקוי בעלת כיסוי של עד 2,000 מ"ר ביום. מערכת ה-E4 מיועדת למתקנים סולאריים מסוג Ground Mounted Fixed Tilt Solar PV installations, כאשר הרובוטים נעים לאורך מסילה (אשר הלקוח נדרש להתקין). פעולת הניקוי של הרובוטים מתבצעת תוך שימוש בכוח הכבידה כדי להעביר חלקיקי אבק כלפי מטה ומחוצה ללוחות. במהלך פעולת הניקוי הרובוטים נעים לאורך מסגרת אלומיניום קשיחה באמצעות גלגלים מצופים בחומר המאפשר תנועה חלקה (גם בין הלוחות, ללא מרווחים) וללא עומס על פני לוחות סולאריים, לעומת חלק מהפתרונות שמציעות המתחרות. כל רובוט ניקוי מופעל על ידי חמישה מנועים חשמליים - שני מנועים המניעים את התנועה האופקית לאורך שורת הלוחות הסולאריים, שני מנועים המניעים את התנועה האנכית מעלה ומטה, ומנוע אחד המפעיל את סיבוב חלקי המיקרו-פייבר. למועד הדוח, מרבית ההתקנות הקיימות של מערכות החברה הן מסוג E4.

עם זאת, יצוין, כי כתוצאה מהמגמות המתוארת בסעיף 1.3.21 לעיל בעקבות משבר הסחורות, ובשל התחרות הגוברת למוצרים מסוג זה, החברה ראתה האטה במכירות של מערכת ה-E4 במהלך שנת 2021 ובמהלך שנת 2022 ביצעה מכירות בהיקפים קטנים לעומת שנים קודמות, של מלאים שעמדו לרשותה מסוף שנת 2021. החברה מעריכה כי הזינוק בעלויות פתרון זה עבור הלקוחות, ובפרט עלות



המסילות עליהן נעים הרובוטים שעלו במקביל לעליית מחירי המתכות, המשך מגמת לחץ המחירים בענף ניקוי המערכות הסולאריות כתוצאה מקיטון בשולי רווח היזמים ולאור פתרונות מתחרים שאינם דורשים התקנת מסילות כאמור (כדוגמת דגם ה H4 של החברה), יקשו על החברה לשווק את המוצר בעתיד.

למועד הדוח, החברה פועלת לאיתור לקוחות פוטנציאליים לרובוטים שברשותה ולאחר שווקים נוספים בהם יהיה למוצר ביקוש (אם כי אין ודאות ביחס לאמור).



#### מערכת רובוטית T4

הרובוטים מסוג T4 מיועדים לניקוי לוחות סולאריים במתקנים מסוג (SAT) Single Axis Trackers (ראו התמונה להלן), שהינם משטחים בפריסה רחבה המונחים בצורה מישורית, בעלי יכולת לנוע על ציר לצורך קליטה טובה יותר של קרני השמש במהלך שעות היום והגדלת תפוקת האנרגיה. באמצעות צי של רובוטים מסוג זה, מתבצעת פעולת הניקוי בטווח של עד 400 מ"ר ביום. לצורך שימוש בפתרון הרובוטי מסוג זה, נדרש הלקוח להתקין חניות וגשרונים המאפשרים מעבר בין שולחנות סולאריים (טרקרים), בהתאם להנחיות החברה.

הרובוט מנקה את שורת הלוחות הסולאריים באמצעות שיטה המשלבת סיבוב של פיסות בד רכות מסוג מיקרו-פייבר, ויוצר זרימת אוויר בכדי לדחוף את חלקיקי האבק החוצה מהלוחות הסולאריים. פעולת הניווט של הרובוט מתבצעת באמצעות שימוש בחיישנים ורכיבים טכנולוגיים נוספים, המאפשרים לרובוט לזהות את גבולות הלוחות הסולאריים, תוך תזוזה בין מרווחי הלוחות וניווט בצורה אופטימאלית ויעילה לניקויים, ובכך הופך את ניקוי הלוחות לאוטונומי לחלוטין ולא מצריך כוח עבודה או מפעילים.

יצוין כי הטכנולוגיה של המערכות הרובוטיות מסוג T4 מבוססת על העקרונות המוכחים של E4 (המוצר הוותיק יותר) ולשניהם אותה מערכת שליטה. החברה ממשיכה בפעילותה לצורך שדרוג ועדכון המערכת הרובוטית מסוג T4. למועד הדוח, מערכות מסוג T4 הותקנו ב- 5 פרויקטים ברחבי העולם, והמערכות נמצאות בשלבי התקנה ב- 5 פרויקטים נוספים. בנוסף, המוצר קיבל את אישורם (Certifications) של מספר יצרני לוחות סולאריים ועבר בדיקות על ידי מעבדות חיצוניות.

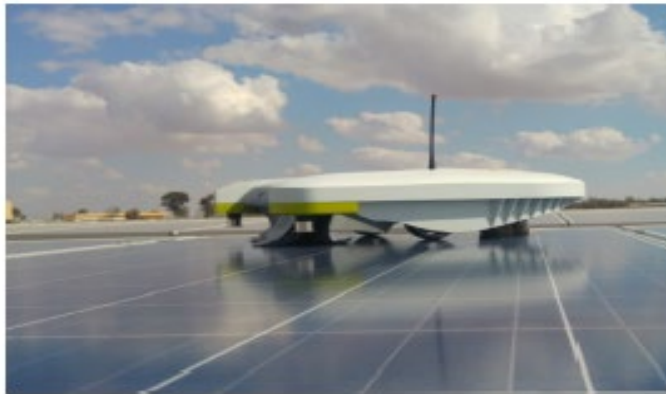
עם זאת, מאחר ומוצר ה-T4 עדיין נמצא בתחילת דרכו מבחינת היקף השימוש, קיימות עדיין מספר תקלות בתוכנה ובחומרה אשר גורמות לעלייה בעלויות התפעול של הרובוטים באותם פרויקטים





ביחס לתחזיות החברה, אשר עשויות לפגוע ברווחיות החברה. יצוין, כי בשנת 2022 המשיכה מגמת השיפור בביצועים של ה-T4 והחברה ממשיכה בביצוע שדרוגים ושיפורים בהתאם לצרכי לקוחות החברה וזאת על מנת להגיע לרמת תפעול גבוהה ולצמצום הפגיעה ברווחיות החברה כאמור.

**המידע האמור לעיל בדבר השדרוגים, השיפורים וצמצום הפגיעה ברווחיות הינו בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר אינו ודאי ומבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד אישור דוח זה. לאור האמור, המידע עשוי להשתנות באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל, עקב גורמים שאינם בשליטת החברה, מידע חדש שיתקבל על ידי החברה, והתממשות איזה מגורמי הסיכון הקיימים בחברה המפורטים בסעיף 31 להלן.**



#### **מערכת רובוטית H4**

בהמשך לאמור בסעיף 1.3.3 לעיל, במהלך תקופת הדוח פעלה החברה להמשך הפיתוח של מערכת ה-H4 והחלה בשיווק המערכת ללקוחותיה. מערכת זו היא דואלית ומיועדת הן למתקנים סולאריים מסוג Ground Mounted Fixed Tilt Solar PV installations והן למתקנים סולאריים מסוג Single Axis Tracker (SAT) מדגמים מסוימים. החברה מתכננת להרחיב את תאימות המערכת למספר הולך וגדל של דגמי SAT המיוצרים על ידי החברות המובילות בעולם בתחום.

עם הבשלתה, מערכת ה-H4 צפויה להיות בעלת מהירות ניקוי ויכולת כיסוי גבוהות יותר ביחס למוצר ה-E4. כמו כן, מחיריה של מערכת זו באתרים מתאימים, במונחי עלות למגה-ואט, כמו גם העלויות הכרוכות בהתקנתן על גבי הפאנלים הסולאריים, צפויים להיות נמוכים יותר עבור לקוחות החברה (זאת, בין היתר, כיוון שמערכת ה-H4 אינה דורשת הקמת מסילות לאורכם של השולחנות הסולאריים). כאמור לעיל בסעיף 1.3.3, החברה החלה בייצור הסדרה הראשונה של מערכת ה-H4 עבור פרויקטים בהם התקשרה החברה ועבור פרויקטים פוטנציאליים.

כיוון שמדובר באצוות ראשונות של ייצור המוצר, החברה צופה שעלויות המוצר ההתחלתיות תהיינה יחסית גבוהות (יחסית ליעדי התמחור), אך מעריכה שיהיה ביכולתה להפחית בתהליך מתמשך בעלויות המוצר וזאת כתלות ביישום תוכנית לוקליזציה והתייעלות בייצור, בטווח הנראה לעין.

נכון למועד הדוח, החברה החלה באספקת המערכות לפרויקטים של לקוחות, כאשר בדיקות הרצה שבוצעו למספר מערכות ראשונות בשטח, הצביעו על רמת ביצועים גבוהה התואמת את ציפיות החברה.



יצוין, כי בהיותו של ה-H4 מוצר בשלבי הטמעה ראשוניים, לצורך הפעלת מערכות H4 המיועדות למתקני SAT תידרש תאימות של המוצר על ידי יצרני ה-Trackers המובילים, כאשר לתהליכים כאמור עשויה להיות השפעה על קצב הטמעת המוצר באופן נרחב בקרב לקוחות החברה.



המידע האמור לעיל בדבר הרובוט החדש, ביצועיו, קיטון בעלויות, התאמת המוצר ללקוחות והצפי להמשך ייצור ולהתקנות המוצר הינם בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר אינו ודאי והמבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד אישור דוח זה. לאור האמור, המידע עשוי להשתנות באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל, עקב גורמים שאינם בשליטת החברה, מידע חדש שיתקבל על ידי החברה, והתממשות איזה מגורמי הסיכון הקיימים בחברה המפורטים בסעיף 31 להלן.

### אקופיה AI

פעולות הניקוי של הלוחות הסולאריים, על ידי מערכות E4, T4 ו-H4 מנוהלות מרחוק באמצעות פלטפורמת הענן ומאפשרות למפעילי המערכת (החברה) לבצע מגוון פעולות, ובכלל זה תזמון פעולת ניקוי, הוספת מחזור ניקוי, השבתה או הפעלה של רובוטים בודדים או של כל צי הרובוטים. המערכת ניזונה גם ממידע המגיע מתחנות מזג אוויר מקומיות ותחזיות מזג אוויר הנשאבות מספק מידע מטאורולוגי חיצוני ומנתחת באופן עצמאי האם יש להפעיל את המערכת או להחזירה לעמדת העגינה. בנוסף, כל הנתונים הרלוונטיים לפעולות הניקוי של הרובוטים נשמרים במערכת ומוצגים למפעילים באופן המאפשר להם לנהל, לפקח ולנתח את הפעולות שמבצעים הרובוטים ויעילותן. ללקוחות החברה ישנה גישה ללוחות תצוגה (Dashboard) המציגים את הפעולה בחתכי זמן שונים, כמה רובוטים עשו ניקוי מלא, תקלות, תנאי מזג אוויר בזמן ההפעלה וכו'. במקרה של לקוח חדש, החברה מבצעת הרצה ומאפשרת לו גישה ללוח התצוגה.

יצוין כי נכון למועד הדוח, טכנולוגיית אקופיה AI אינה מהווה מוצר נפרד של החברה והיא משמשת במסגרת המערכות הרובוטיות הנמכרות על ידי החברה. כחלק מאסטרטגיית החברה בפעילות המחקר והפיתוח שלה, ובכפוף להאטת קצב הפיתוחים החדשים של החברה בהתאם לתוכנית ההתייעלות כאמור בסעיף 1.3.3, בכוונת החברה להמשיך ולפעול לפיתוח יכולות נוספות



לטכנולוגיית אקופיה AI על מנת להרחיב את השימוש בה ליצירת יתרונות נוספים עבור פעילות מתקני ה-PV, לרבות לעיבוד מידע במטרה ליצור אוטומציה מלאה באתרים סולאריים ולספק ללקוחות שירותים נוספים על גבי המערכות הקיימות. לפרטים נוספים, ראו סעיף 27 להלן.

**המידע האמור לעיל, לרבות בעניין פיתוח הטכנולוגיה כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר אינו ודאי והמבוסס על הערכות, אומדנים ומידע הקיים בחברה נכון למועד אישור דוח זה. לאור האמור, המידע עשוי להשתנות באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל, עקב גורמים שאינם בשליטת החברה, מידע חדש שיתקבל על ידי החברה, והתממשות איזה מגורמי הסיכון הקיימים בחברה המפורטים בסעיף 31 להלן.**

## 8.2 מגמות ביחס להיצע והביקוש של מוצרי החברה

מרבית המתקנים הסולאריים הקיימים כיום נבנו בטכנולוגיית ה-Fixed Tilt (לה מיועדות מערכות E4 וה-H4). הגורמים העיקריים המשפיעים על בחירת סוג המתקן הינם: האזור הגיאוגרפי בו נבנה המתקן, תבליט הקרקע, עלויות הלוחות הסולאריים ומחירי האנרגיה. למועד זה להערכת החברה, קיימת מגמה עולמית הצפויה להימשך בשנים הקרובות של גידול בהקמת מתקנים מסוג SAT.

מגמת הגידול במעבר לייצור מתקנים מסוג SAT עשויה להגדיל בשנים הקרובות את הביקוש למערכות הרובוטיות T4 ו-H4.

**האמור לעיל הנו בבחינת מידע הצופה פני עתיד, כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על מידע הקיים בידי החברה למועד הדוח ואשר אינו בשליטתה של החברה או שאינו בשליטתה הבלעדית, ואינו ודאי. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מההערכות האמורות לעיל, בין היתר אם יחול שינוי באחד או יותר מגורמי הסיכון הכרוכים בפעולת החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.**

## 8.3 שינויים מהותיים הצפויים בחלקה של החברה בשווקים העיקריים ביחס למוצרים ושירותים בתחום הפעילות

להערכת החברה, מגמת הגידול העולמית בהקמת מתקנים פוטו-וולטאיים ומפוטנציאל השוק הגלום במתקנים הקיימים היום ובמתקנים בהקמה, צפויה להימשך בעתיד הנראה לעין ולהשפיע באופן חיובי על הביקוש למוצרי החברה. עם זאת, לאור הגורמים השונים המשפיעים על תעשיית המתקנים הפוטו-וולטאיים, לרבות שחיקה ברווחיות יזמי המתקנים הפוטו-וולטאיים והתחרות הגוברת בתחום הפעילות מצד חברות המפתחות מוצרים מתחרים המשפיעים לרעה על פעילות החברה, ולאור אפשרות התממשות יתר גורמי הסיכון של החברה, למועד זה אין ביכולתה של החברה להעריך את השינויים הצפויים בחלקה של החברה בשווקים של המוצרים והשירותים שהיא מספקת בתחום הפעילות. יתר על כן, בשל הקשיים הגיאופוליטיים של מדינת ישראל בהסדרת היחסים עם מדינות המפרץ החברה עומדת בפני חסמי כניסה לשווקי יעד מסוימים אשר בהם חברות מתחרות, בעיקר מסין, מנצלות את הריק הטכנולוגי ומשיגות יתרון מוביל על החברה.

**האמור לעיל הנו בבחינת מידע הצופה פני עתיד, כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס על מידע הקיים בידי החברה למועד הדוח ואשר אינו בשליטתה של החברה או שאינו בשליטתה הבלעדית, ואינו ודאי. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מההערכות האמורות לעיל, בין**



היתר, אם יחול שינוי באחד או יותר מגורמי הסיכון הכרוכים בפעולת החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.

#### 9. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

להלן פרטים בדבר קבוצות מוצרים ושירותים ששיעורן כאמור מהווה 10% או יותר מסך הכנסות החברה:

שיעור מכלל הכנסות החברה		הכנסות (באלפי דולר)		
לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2021	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2021	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022	
79%	62%	4,681	2,623	מכירות
21%	38%	1,224	1,585	שירותי תחזוקה

#### 10. לקוחות

##### 10.1 כללי

על לקוחות החברה נמנות בעיקר חברות יזמיות בינלאומיות וישראליות, הפועלות בתחום הפקת האנרגיה באמצעות לוחות סולאריים, אשר מעוניינות להקים מתקנים סולאריים, וכן חברות המחזיקות ומפעילות מתקנים כאמור אשר מעוניינות לשפר ולייעל את רמת הפקת האנרגיה מהמערכות הסולאריות שבבעלותן ואת תחזוקתן.

למועד אישור הדוח, עיקר פעילותה של החברה מתבצע בהודו ובישראל, ולחברה פעילות גם במדינות נוספות בהיקפים נמוכים יותר (ובשלבם שונים) במקסיקו, במדינות נוספות במפרץ הפרסי, צ'ילה וספרד. למועד הדוח, מערכות החברה מותקנות או צפויות להיות מוקמות, בהתאם להסכמים שהחברה התקשרה בהם, ב-7 מדינות שונות.

יצוין, כי חלק מלקוחות החברה הם לקוחות חוזרים, אשר לאחר ההתקשרות הראשונה התקשרו עם החברה בהסכמים לגבי מתקנים קיימים נוספים ולגבי מתקנים עתידיים שיוקמו על ידיהם (כמפורט להלן).

למועד הדוח, התקשרויות החברה עם לקוחותיה אינן תלויות בתעריפי החשמל המתקבלים על ידי הלקוחות, והמחירים בין החברה והלקוחות נקבעים מראש על פי ההסכמים ביניהם למשך כל תקופת ההסכם.

למועד זה, לחברה התקשרויות בתוקף להתקנת מערכות החברה ותחזוקתן בהיקף כולל של 13,670 מגה-וואט (מתוכם 11,750 מגה-וואט הינם בגין הסכמי מסגרת ומזכרי הבנות), מתוכם כ- 3,920 מגה-וואט כבר הותקנו או בתהליך התקנה.

##### 10.2 מאפייני ההתקשרות עם לקוחות החברה

למועד הדוח, החברה נוהגת להתקשר עם לקוחותיה במספר סוגים של הסכמים, כמפורט להלן:

##### א. הסכמי מכירה והתקנה של המערכות הרובוטיות

החברה מתקשרת עם לקוחותיה בעסקאות למכירה והתקנה של המערכות הרובוטיות, במסגרתם החברה מתחייבת לייצר, להרכיב ולהתקין באתר הלקוח את המערכות הרובוטיות,



ומתחייבת לספק את המערכות ללקוח בהתאם ללוחות זמנים שנקבעים ביחס לכל הסכם, בדרך כלל בתוך פרק זמן של 6-9 חודשים.

ככלל, התמורה שמשלם הלקוח עבור רכישת המערכות הרובוטיות, אספקתן והתקנתן, נקבעת בהתאם למשא ומתן בין הצדדים. בחלק מההסכמים, מחושבת התמורה הכוללת על פי מכפלת מחיר הרובוט שנקבע, בכמות הרובוטים הנמכרים ללקוח. בנוסף, ישנם הסכמים בהם התמורה הכוללת מורכבת מהחישוב האמור ומעלות רכיבים נוספים שמספקת החברה ללקוח במסגרת ההסכם לצורך הפעלת הרובוטים.

אופן התשלום נעשה לרוב בהתאם להתקדמות האספקה, על פי אבני דרך שנקבעות מראש בין הצדדים להסכם (לרוב אבני הדרך הינן חתימת ההסכם, אספקת המערכות הרובוטיות, התקנה ותחילת ההפעלה). אבני הדרך ושיעור התשלומים בכל אחת מהן משתנים בין ההסכמים, בהתאם למשא ומתן בין הצדדים, ולרוב אבן הדרך המשמעותית היא במועד מסירת המערכות ללקוח. לרוב, בסיום התקנת המערכות מתקיים הליך קבלה (Acceptance) בוודוא של הלקוח יצוין כי, החברה מציעה ללקוחות נבחרים, במקרים מסוימים ובהיקפים לא מהותיים, פתרונות של מימון הרובוטים על פני תקופת החזר של עד 10 שנים. במקרים כאמור, החברה בוחנת את איתנות הלקוח, היקף ההתקשרות הפוטנציאלית עם הלקוח והשפעת היקף העסקה על הונה החוזר של החברה. נכון למועד הדוח, היקף המימון כאמור עומד על סך של 179 אלפי דולר בלבד.

הסכמי המכירה כוללים בדרך כלל תקופת אחריות (Warranty) למערכות הרובוטיות למשך תקופה מוגדרת, הכוללת שירותי תיקון או החלפת חלקים תקולים (Defects), אשר יינתנו בתוך פרק זמן שהוסכם בין הצדדים להסכם. בנוסף, ההסכמים כוללים תנית שיפוי, לפיה החברה מתחייבת לשפות את הלקוח במקרה שנגרמו לו נזקים או הפסדים כתוצאה משימוש במערכות הרובוטיות של החברה, בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם.

בחלק מהמקרים החברה נדרשת להמציא ערבות בנקאית להבטחת ביצוע התחייבויותיה (או של המערכות) על פי ההסכם, החל ממועד מסירת המערכות ללקוח ולמשך תקופה מוגבלת, כפי שהוסכם בין הצדדים להסכם (לפרטים בדבר היקף ההתחייבות של החברה בגין מתן ערבויות כאמור, ראו סעיף 20.2 להלן). בחלק מהמקרים, ההסכמים עשויים לכלול אספקה של מקבצי מערכות (רובוטים) לפי אבני דרך כתלות במבחני איכות וביצוע.

הסכמי המכירה כוללים סעיפי ביטול סטנדרטיים בהתקיים נסיבות מתאימות (כגון הפרה מהותית של ההסכם או במקרה שהחברה חדלת פירעון וכיו"ב).<sup>68</sup>

מועדי האספקה וההתקנה של מוצרי החברה בהתאם להסכם, וכפועל יוצא קבלת התמורה מהלקוח, תלויים גם בעמידת הלקוחות בלוחות הזמנים שלהם לסיום הקמת המתקנים הפוטו-וולטאיים עליהם מופעלים הרובוטים, ובהתאמת תשתית המתקן להתקנת הרובוטים (שככלל הינה באחריות הלקוח). בהתאם לכך, במקרה של עיכובים במועדי ההשלמה של הקמת המתקן או בהתאמת התשתית, עשוי להידחות מועד מסירת המערכות והתקנתן במתקן הלקוח, וכפועל

<sup>68</sup> לפרטים בדבר הסכם התקשרות אשר במסגרתו קיימים סעיפי ביטול מרצון טרם אספקה, ראו בסעיף 1.3.1 לעיל.



יוצא עשוי לחול עיכוב בקבלת התמורה (מאחר שהתקנת הרובוטים הינה השלב האחרון בתהליך הקמת המתקן).

## ב. הסכמי תפעול ותחזוקה

בנוסף ובמקביל להתקשרות בהסכמי מכירה והתקנה של המערכות הרובוטיות, ככלל, החברה מתקשרת עם לקוחותיה גם בהסכמי תפעול ותחזוקה של המערכות הרובוטיות (שהינם ככלל נפרדים מהסכמי המכירה ואינם מותנים בהם), לתקופה שנעה בדרך כלל בין 20-25 שנים. שירותים אלה כוללים, בין היתר, בקרה על תפקוד המערכות הרובוטיות, זיהוי ומתן התראות לגבי תקלות במערכת, החלפת חלקים, טיפול בתקלות, עלויות תקשורת ומתן גישה לעובדי הלקוח (או גורמים אחרים רלבנטיים), לצורך ניטור מרחוק של פעולת המערכות הרובוטיות (לפרטים נוספים אודות שירותי התפעול והתחזוקה, ראו סעיף 8 לעיל).

ככלל, התמורה השנתית שמשלם הלקוח עבור שירותי התפעול והתחזוקה נקבעת במסגרת משא ומתן בין הצדדים, בדרך כלל בהתאם לכמות הרובוטים המותקנים באתר הלקוח, ולרוב משולמת מדי רבעון. החברה התקשרה עם מספר לקוחות בהסכמי תפעול ותחזוקה לפיהם התמורה השנתית הינה משתנה ונקבעת בהתאם לרמת יעילות מערכות החברה (תיסוף אנרגטי לעומת ניקוי ידני) והחיסכון בשימוש במים וכוח אדם הנובע משימוש במוצריה.

במסגרת הסכמי התפעול והתחזוקה, החברה מתחייבת כי לאורך כל תקופת ההסכם, כל תחזוקת המערכות הרובוטיות (לרבות תיקונים והחלפות במידת הצורך) תיעשה על ידי החברה, וכי המערכות תהיינה זמינות לשימוש (למעט כאשר המערכות מושבתות בעקבות טיפולים ותיקונים או תנאי מזג אוויר אשר אינם מאפשרים ניקוי) במרבית ימות השנה, וכן כי תשפה את הלקוח בגין זמינות נמוכה מהמובטח, או כתוצאה מליקויים בפעולת הניקוי של לוחות הסולאריים (בכפוף להוראות ההסכם). ככלל, שירותי התחזוקה יכללו גם ביצוע תיקונים הכלולים באחריות הניתנת למוצרי החברה במסגרת הסכמי המכירה.

מרבית הסכמי התחזוקה כוללים תניית שיפוי בגין נזקים בגוף או ברכוש שייגרמו ללקוח, בעקבות רשלנות של החברה במסגרת מתן השירותים, וכן בקרות אירועים מסוימים (תאונות, דליפת חומרים מסוכנים, התפרצות אש וכיו"ב), יהיה הלקוח רשאי לסיים את ההתקשרות בהסכם.

ללקוח קיימת בהסכם אפשרות לסיים את ההתקשרות בקרות "אירוע הפרה" שבוצע על ידי החברה, המוגדר בהסכם, בין היתר, כדלקמן: (1) אי-תשלום של סכום על ידי החברה בהתאם להוראות ההסכם; (2) נקיטת הליכי חדלות פירעון נגד החברה<sup>69</sup>; (3) לא נשמרה פוליסת ביטוח כנדרש על פי ההסכם; (4) הפרה מהותית של ההסכם שלא תוקנה בתוך פרק זמן מוסכם.

בנוסף, חלק מהסכמי התחזוקה (למועד הדוח, כ-14% בלבד מכלל ההתקשרויות של החברה בהסכמים אלה), כוללים אפשרות לסיום מוקדם של ההסכם על ידי הלקוח בנקודת יציאה המחייבת מתן הודעה מוקדמת בתוך פרק זמן שנקבע בין הצדדים להסכם, ולרוב נע בין 5-7

<sup>69</sup> יצוין כי במקרים מסוימים החברה מתחייבת כלפי לקוחותיה להפקיד את קוד המקור של המערכת ותרשימים נוספים של התוכנה בנאמנות כך שבמקרה של חדלות פירעון של החברה יוכל הלקוח לקבל את שירותי התפעול והתחזוקה באמצעות ספק אחר.



שנים ממועד ההתקשרות. יצוין כי למועד הדוח לחברה אין ניסיון במקרים כאמור של סיום מוקדם מאז החלה את פעילותה.

בחלק מהסכמי התחזוקה, נקבעה תמורה משתנה בהתאם לשיפור בכמות האנרגיה המופקת על ידי המערכות הסולאריות בעקבות השימוש במערכות הרובוטיות, או נקבע מנגנון לפיו במקרה שהגידול באנרגיה המיוצרת במשך השנתיים הראשונות ממועד אספקת המערכות הרובוטיות יפחת מאחוז מסוים, כפי שנקבע בהסכם, החברה תידרש לפצות את הלקוח בסכום שנקבע מראש בהסכם.

### 10.3 הסכמי מסגרת ומזכרי הבנות

בנוסף להתקשרות עם לקוחותיה בהסכמי מכירה והתקנה ובהסכמי תפעול ותחזוקה, כמפורט לעיל, החברה התקשרה (במישרין או באמצעות אקופיה הודו) עם חלק מלקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים, גם בהסכמי מסגרת ומזכרי הבנות, להתקנת מערכות החברה ומתן שירותי תפעול ותחזוקה במתקנים פוטו-וולטאיים של הלקוח בעתיד.

ככלל, בהסכמים אלה נקבע, כי עבור פרויקטים עתידיים שהלקוח מתכנן להקים, במקרה שהלקוח יזכה בעתיד במכרזים נוספים להקמת מתקנים סולאריים, או שייזום הקמת מתקנים חדשים לייצור והפקת אנרגיה, הלקוח והחברה יתקשרו בהסכם מכירה ובהסכם תפעול ותחזוקה ביחס למתקנים אלה. בנוסף, הסכמים אלה קובעים בדרך כלל תנאים נוספים להתקשרות, הנוגעים, בין היתר, לביצועי המערכות, לביצוע בדיקות היתכנות על ידי הלקוח ותנאים נוספים, ובחלק מהמקרים מימוש ההתקשרות נתון לשיקול דעתו של הלקוח.

כמו כן, בחלק מהסכמי המסגרת ומזכרי הבנות בהם התקשרה החברה, נקבעו מחירי המכירה של מערכות החברה ומחירי שירותי התפעול והתחזוקה בגינן, ככל שאלו יצאו אל הפועל בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם, ובחלק נקבע כי התנאים ייקבעו בהתאם להסכמת הצדדים במסגרת משא ומתן שיתקיים בשלב מאוחר יותר.

החברה התקשרה ב- 7 הסכמי מסגרת ומזכרי הבנות כאמור אשר 4 מתוכם הינם בתוקף למועד פרסום הדוח, להתקנת סך כולל של 15,750 מגה-וואט (מתוכם 11,750 מגה-וואט בתוקף)<sup>70</sup>. יצוין, כי מרבית הסכמי המסגרת ומזכרי הבנות הינם מוגבלים בזמן (לרוב לתקופה של כ- 4 שנים), ולאזורים גיאוגרפיים או למדיניות מסוימות.

**יובהר, כי לא ניתן להעריך מה היקף המכירות אשר ייצא אל הפועל מכוח הסכמי המסגרת ומזכרי הבנות המתוארים לעיל. זאת, בין היתר, נוכח חוסר הוודאות באשר לזכיית הלקוח במכרזים להקמת המתקנים במדינה הרלבנטית, עמידת הצדדים בתנאים נוספים שנקבעו בחלק ממזכרי הבנות והסכמי המסגרת והיעדר הסכמות מחייבות עם הצד השני בהסכמי המסגרת ובמזכרי הבנות.**

**לאור האמור, למועד זה, החברה אינה יכולה להעריך את היקף ההתקשרויות אשר יצאו אל הפועל, אם בכלל, מכוח הסכמי המסגרת ומזכרי הבנות המתוארים לעיל.**

<sup>70</sup> יצוין כי היקף ההתקשרות בהסכמי המסגרת ומזכרי הבנות המתוארים נקוב במונחי מגה-וואט בהסכמים עצמם, שהינם בעלי רמת ודאות משתנה - הן ביחס לאפשרות מימושם והן ביחס למספר המערכות הרובוטיות שיידרשו לצורך מימושם. בהתאם לכך, היקף הסכמי המסגרת ומזכרי הבנות המתוארים הינו במונחי הספק מותקן.



המידע לעיל מהווה מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך (הכפוף, בין היתר, לגורמי הסיכון שבסעיף 31 להלן).

#### 10.4 הכנסות מלקוחות עיקריים

להלן פירוט אודות לקוחות אשר ההכנסה מהם הנה 10% ומעלה מהכנסות החברה בתקופות הרלוונטיות:

לשנה שהסתיימה ביום		
31.12.2021	31.12.2022	
שיעור מסך ההכנסות (באחוזים)		
10%	36%	לקוח א' - Azure Power*
20%	26%	לקוח ב' - SPRNG Energy
-	11%	לקוח ג' - Prathama Solarconnect Energy

\*יצוין, כי במהלך שנת AZURE POWER 2022, פיגרה בתשלומים מסוימים כלפי החברה, וזאת למיטב ידיעת החברה, עקב קשיים אליה נקלעה AZURE POWER. על אף האמור, יצוין כי עד תחילת שנת 2023 שולם לחברה סך של כ- 74% מיתרת החוב כלפי החברה. נכון למועד אישור הדוח, החברה לא מזהה סיכון משמעותי ביכולתה לגבות את החוב דלעיל כלפיה בטווח הנראה לעין (אם כי אין ודאות ביחס לאמור).

בהתאם לאופי הפעילות של החברה, עיקר ההכנסות מלקוחותיה העיקריים בתקופות המתוארות לעיל נובע ממכירות בהיקף כספי גדול יחסית של מספר מצומצם של הסכמי מכירה, אשר החברה הכירה בהכנסה בגינם בתקופה הרלבנטית, ולאחר מכן מתקבלות הכנסות שוטפות מהלקוחות בגין שירותי התפעול והתחזוקה של המערכות. אופי זה צפוי ליצור תנודתיות גבוהה יחסית של מחזור מכירות ורווחיות. יצוין כי ככלל, עלות התחזוקה השנתית ללקוח מהווה שיעור של כ-10-8 אחוזים ממחיר המכירה.

#### 10.5 התפלגות ההכנסות מלקוחות לפי אזורים גיאוגרפיים

לשנה שנסתיימה ביום		
31.12.2021	31.12.2022	
שיעור מסך ההכנסות (באחוזים)		
90%	86%	הודו
8%	11%	ישראל
2%	3%	אחר

#### 10.6 תלות החברה בלקוחותיה העיקריים

נכון למועד הדוח, לחברה אין תלות בלקוח בודד אשר אובדנו ישפיע באופן מהותי על תחום הפעילות. ממועד ההתקשרות עם לקוחותיה במסגרת הסכמי המכירה וההתקנה (אשר הניבו את מירב ההכנסות מהלקוחות הרלבנטיות המוצגות בסעיף 10.2 לעיל), הכנסות החברה מהלקוח הינן מכוח הסכמי התפעול והתחזוקה המתפרסים על פני תקופה של 20-25 שנים, ואשר למועד הדוח, ההכנסה השנתית בגינם פר-לקוח אינה מהותית לחברה. עם זאת, להתקשרויות צפויות בשנה





מסוימת עם לקוח קיים של החברה לגבי מתקנים נוספים בהקמה או מתקנים נוספים בבעלותו עשויה להיות השפעה מהותית על הכנסות החברה בשנה הרלבנטית.

## 11. שיווק והפצה

במסגרת אסטרטגיית השיווק של החברה, החברה פועלת לבניית מודעות בשוק למוצריה ושירותיה בקרב יזמים סולאריים, חברות EPC המקימות אתרים סולאריים עבור היזמים, ארגונים ממשלתיים וסביבתיים, גופים מממנים ועוד, תוך ביסוס מעמדה כבעלת הפתרון המיטבי לניקוי לוחות סולאריים במתקנים סולאריים תשתיתיים בקרב לקוחות פוטנציאליים.

במסגרת פעולות השיווק שלה, פועלת החברה במספר דרכים אשר העיקריות שבהן מפורטות להלן:

(1) תיעוד ומיקום מוצרים - כחלק ממיצוב טכנולוגיית החברה כחלופה האופטימלית לשוק הניקוי הידני המסורתי או האוטומטי למחצה, החברה מארחת משלחות מזירת האנרגיה המתחדשת ומספקת הדגמות ופיילוטים למקבלי ההחלטות בדרגי ההנהלה של לקוחות.

(2) אתר אינטרנט - אתר האינטרנט של החברה מספק מידע על מוצריה, על חלק מהאזורים בהם מותקנים המוצרים ודרכי התקשרות עם החברה.

(3) הודעות לעיתונות ויחסי ציבור - פרסום הודעות לעיתונות בקשר עם פרויקטים בהם החברה זכתה, התקשרויות החברה בהסכמים עם לקוחות, פריסות חדשות של מערכות החברה, אישורים שקיבלו ואבני דרך רלוונטיות, כגון גיוסי הון וחובר משמעותיים של החברה. ההכרזות שפורסמו עד כה עוררו עניין תקשורתי וכוסו בתקשורת מסחרית, מדיה לאומית ובפרסומי טכנולוגיה במספר מדינות.

(4) השתתפות באירועים וכנסים - השתתפות באירועים נבחרים בתעשייה ובטכנולוגיה.

(5) בדיקות מעבדה - על מנת לזכות באמון הלקוחות ולהבטיח מהימנות מוצריה במסגרת התקשרות ארוכת טווח עם לקוחותיה, החברה מבצעת במכון PI Berlin בדיקות מהימנות למערכותיה. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.2 לעיל.

(6) קבלת אישורים (Certifications) מיצרני לוחות סולאריים - החברה קיבלה וממשיכה לפעול על מנת לקבל אישורים מהיצרנים השונים של לוחות סולאריים על מנת להבטיח שאחריות המוצר שלהם ללקוחות החברה תישמר לאחר התקנת והפעלת מערכות החברה. לפרטים, ראו סעיף 7.2 לעיל.

(7) שיתוף פעולה עם שחקנים אחרים בשרשרת הערך - השימוש בציפוי אנטי-רפלקטיבי (ARC) ללוחות הסולאריים נעשה באופן נרחב במהלך השנים האחרונות, תוך שאיפה להגן על הסיליקון החשוף של הלוחות הסולאריים מפני השתקפות פני השטח. מאחר שהוכח כי ניקיון ידני פוגע ב-ARC ומבטל את היתרונות הפוטנציאליים של הציפוי, החברה שיתפה פעולה עם כמה מיצרני הציפוי המובילים, לבדיקת שכבות ציפוי חדשות יחד עם פתרונות הניקוי של החברה. בדיקה זו הדגימה כי פתרונות הניקוי של החברה משמרים את הציפוי העדין על פני תקופה ארוכה משמעותית מחלופת הניקוי הידני. כמו-כן, החברה עובדת בשיתוף פעולה עם יצרני מערכות עקיבה על מנת לוודא תאימות של פתרונות החברה למוצריהן של חברות אלו ובכך מסייעת ללקוחותיה הפוטנציאליים לצמצם את סיכוני הממשק בין הספקים השונים, בעת בחירת הספק.



בנוסף, החברה מעסיקה אנשי מכירות בכירים המובילים את מאמצי השיווק והמכירות של החברה, אשר במסגרת תפקידם מאתרים לקוחות פוטנציאליים ומקיימים פגישות עם לקוחות פוטנציאליים. כחלק מתוכנית ההתייעלות של החברה, כאמור בסעיף 1.3.3 לעיל, החברה האטה את קצב הקמת מוקדי המכירות שלה בשווקי היעד ומבצעת את עיקר פעילות השיווק מתוך סניפיה הקיימים באמצעות משאבים פנימיים. לחברה אין תלות בצינורות השיווק שלה.

יצוין כי בחודש אוגוסט 2013, התקשרה החברה עם צד ג', שהינו לקוח של החברה בישראל, בהסכם בלעדי להפצה ומכירה של מוצריה ושירותיה בישראל, אשר ייעשו באמצעותו בלבד (בסעיף זה: "המפיץ" ו-"ההסכם", בהתאמה). בחודש מאי 2016 נחתם על ידי הצדדים תיקון להסכם ("התיקון להסכם"), במסגרתו החברה הגיעה להסכמות עם המפיץ בדבר ביטול זכות הבלעדיות של המפיץ בהסכם בנוגע למכירה והפצה של מוצרי החברה בישראל, ובתמורה התחייבה החברה לשלם למפיץ תמלוגים בשיעור של 10% מהכנסותיה השנתיות בגין מכירות מוצריה בישראל (ללקוחות שאינם המפיץ), כפי שיימכרו עד ליום 23 במאי 2026. בנוסף, בהתאם לתיקון להסכם המפיץ יהיה זכאי לסכום בשיעור של 10% מהכנסותיה השנתיות של החברה בגין שירותי התפעול מאותן מכירות כאמור, ולאורך כל תקופת ההתקשרות עם הלקוח ("התמלוגים"). כמו כן, במסגרת התיקון להסכם החברה התחייבה שלא להתקשר בהסכם הפצה למכירת מוצריה ושירותיה בישראל, וכי אלה יתבצעו על ידה בלבד, ישירות ללקוחות הקצה. יצוין כי סכום התמלוגים ששולם למפיץ בגין השנים 2021 ו-2022 הסתכם בכ-22 אלפי דולר וכ-21 אלפי דולר, בהתאמה. להערכת החברה, בשנים הבאות הסכומים שישולמו למפיץ הינם בסדר גודל של מאות אלפי דולרים בודדים בשנה. כמו כן, נוכח כוונת החברה להרחיב את פעילותה בעיקר בשווקים בחו"ל, השוק המקומי צפוי להוות נתח קטן ביחס לפעילות החברה.

**האמור לעיל, לרבות בדבר תשלומים שישולמו למפיץ והרחבת פעילות החברה, מהוות מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה נסמך על הערכות החברה ומידע הקיים בידי החברה במועד הדוח. למועד הדוח, אין וודאות שמידע זה יתממש באופן מלא או חלקי, והוא עשוי שלא להתממש כולו או חלקו, בין היתר, בהתקיים גורמים, שאינם תלויים בחברה, לרבות במקרה של התממשות איזה מבין גורמי הסיכון המפורטים בסעיף 31 להלן.**

## 12. צבר הזמנות

12.1 צבר ההזמנות למכירת מערכות החברה ולמתן שירותי התפעול והתחזוקה למערכות בתחום הפעילות, ליום 31 בדצמבר 2021 וליום 31 בדצמבר 2022, הסתכם לסך של כ-45,615 אלפי דולר ו-44,558 אלפי דולר, בהתאמה. צבר ההזמנות בסמוך ליום 31 במרץ 2023 (סמוך למועד פרסום הדוח) הינו כ-60,097 אלפי דולר (בכפוף למפורט להלן).

נכון למועד הדוח, צבר ההזמנות בתחום הפעילות כולל בעיקר הכנסות צפויות ממכירות ומשירותי תפעול ותחזוקה ללקוחותיה הקיימים של החברה, הנובעים ממכירות של 14,295 מערכות רובוטיות מותקנות ובתהליכי התקנה, המתפלג כדלהלן (באלפי דולר):



צבר הזמנות ליום 31 במרץ 2023 (סמוך למועד פרסום הדוח)	צבר הזמנות ליום 31.12.2022	
492	492	רבעון 1 2023
809	809	רבעון 2 2023
2,431	2,431	רבעון 3 2023
2,299	551	רבעון 4 2023
2,844	2,202	שנת 2024
3,027	2,202	שנת 2025
48,195	35,871	שנת 2026 והלאה

\* יובהר, כי צבר ההזמנות לעיל כולל גם הזמנות מפרויקטים חדשים של החברה בצילה ובספרד כמפורט בסעיף 1.3.2 לעיל בהיקף של כ-13 מיליון דולר. כמפורט בסעיף 1.3.2 לעיל, השלמתם של ההסכמים בעניין זה מותנה בקבלת הודעת אישור לתחילת עבודה מצד הלקוח אשר אין הלקוח מחויב בהמצאתה

יצוין, כי למעט כאמור לעיל צבר ההזמנות המפורט לעיל מתייחס להכנסות הצפויות של החברה בגין הזמנות מחייבות במסגרת הסכמי מכירה ואספקה והסכמי תפעול ותחזוקה עם לקוחות. בהתאם לכך, הצבר אינו כולל הזמנות צפויות מכוח הסכמי מסגרת ומזכרי הבנות (כמפורט בסעיף 10.3 לעיל), וכן אינו כולל את החלק שאינו מובטח מתוך הכנסות מהסכמי תפעול ותחזוקה הניתנים לביטול מוקדם על ידי הלקוח (כמפורט בסעיף ב' לעיל).

בעקבות משבר הקורונה, כמו גם בעקבות משבר הסחורות, חלו עיכובים בהשלמת הקמת המתקנים הסולאריים אצל הלקוחות, אשר גרמו, בין היתר, לדחיית מועדי התקנת מערכות החברה אצל לקוחותיה ובהתאמה לדחייה בעיתוי ההכרה בהכנסה בגין על ידי החברה.

בתקופה שמיום 31 בדצמבר 2022 ועד למועד פרסום הדוח, נתקבלו בידי החברה הזמנות לאספקת מוצרים ושירותים בתחום הפעילות, בכפוף לתנאיהן, בהיקף כספי כולל של כ-15,539 אלפי דולר. מדובר ב-5 פרויקטים שנחתמו עם לקוחות החברה לאספקת מערכות החברה ותחזוקתן בצילה וספרד, כמתואר בסעיפים 1.3.1 ו-1.3.2 לעיל.

כמפורט בסעיף 10.3 לעיל, פרט להתקשרות בהסכמי מכירה ובהסכמי שירותי תפעול ותחזוקה, החברה נוהגת להתקשר עם חלק מלקוחותיה גם בהסכמי מסגרת ומזכרי הבנות. למועד הדוח, לחברה התקשרויות פוטנציאליות למכירה של מערכותיה ולמתן שירותי תפעול ותחזוקה בגין במסגרת הסכמי המסגרת ומזכרי הבנות כאמור, בהיקף כולל של 11,750 מגה-וואט (מתוכם 1,980 מגה-וואט הותקנו). כאמור לעיל, התקשרויות החברה מכוח הסכמים אלה אינן נכללות במסגרת צבר ההזמנות של החברה.

הערכות החברה בדבר צבר ההזמנות, לרבעונים ולשנים כאמור, מהוות מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה נסמך על הערכות החברה וניסיון הנהלתה על בסיס התקשרויות קודמות. למועד הדוח, אין וודאות שמידע זה יתממש באופן מלא או חלקי, והוא עשוי שלא להתממש כולו או חלקו, בין היתר, בהתקיים הגורמים המתוארים בסעיף זה לעיל וכן במקרה בו יחולו עיכובים בלוחות הזמנים שנקבעו לביצוע עסקאות ולאספקת המוצרים או ביטולים, בין היתר כנובע מהסביבה הכללית של תחום



הפעילות, שאינם תלויים בחברה, או במקרה בו לא יבשילו התנאים להכרה בהכנסה בגין אספקת המוצרים או מתן שירותי תפעול ותחזוקה או במקרה של הפרת התחייבויות כלפי החברה או אם יתממש איזה מבין גורמי הסיכון המפורטים בסעיף 31 להלן.

### 13. תחרות

#### 13.1 כללי

למועד הדוח, החברה מתחרה בתחום הפתרונות הטכנולוגיים לניקוי יבש של לוחות סולאריים קרקעיים תשתיתיים, המספקים מענה באזורים גיאוגרפיים יבשים, המאופיין בתחרות אפקטיבית מסוימת. למיטב ידיעת החברה, ישנם סוגים נוספים של מערכות רובוטיות לניקוי לוחות סולאריים אשר פותחו על ידי חברות אחרות, אשר מבקשות להציע פתרונות שנועדו להחליף את שיטות הניקוי הידניות. כאמור בסעיף 1.3.21 לעיל, החברה נוכחת להתגברותם של מתחרים, בשוק ההודי בפרט, אשר בחלקם נותנים מענה לרגישות הגבוהה של הלקוחות למחיר, ומתאפיינים בהצעות לשימוש במערכות ניקוי הדורשות רמת מעורבות גבוהה של עובדים, בניגוד להפעלתן באופן אוטונומי (הדורשת מעורבות אנושית מינימלית). חלק מלקוחות החברה נענו להצעות מסוג זה ובחרו לשלב מערכות לניקוי בשיטה הנ"ל, וזאת בחלק מהשדות הסולאריים אותם הם מפעילים. יצוין, כי עלות השכר של עובדים מתאימים בשוק ההודי לפתרונות דלעיל נמוכה בצורה ניכרת ביחס למקביליהם במרבית השווקים בהם פועלת החברה. להערכת החברה, ההצדקה הכלכלית של שיטה זו לוקה בחסר בטווח הבינוני - ארוך, לא כל שכן בשווקים בהם עלות העובדים גבוהה.

להערכת החברה, שעור הצמיחה המתמדת בשוק המתקנים הפוטו-וולטאיים העולמי, והצורך בניצול מיטבי של תפוקת האנרגיה, שבא לידי ביטוי בניסיונות לפתח פתרונות טכנולוגיים נוספים לשיפור יעילות הפקת האנרגיה באמצעות לוחות סולאריים, עשויים למשוך חברות נוספות לתחום מתפתח זה.

חברות הפעילות בתחום הפעילות של החברה נבחנות על פי יכולת הביצוע של המערכות הרובוטיות להביא להגדלת התפוקה של הלוחות הסולאריים, איכותן ואמינותן לאורך זמן, עלות השימוש הכוללת ללקוח ברכישה ולאורך ההפעלה (כולל תחזוקה ושירות), וכן על פי אישורים (Certifications) ביחס למוצרים אשר נבדקו על ידי גורמים מקצועיים בלתי תלויים (כמפורט בסעיף 7.2 לעיל).

למיטב ידיעת החברה, לטכנולוגיה העומדת בבסיס המערכות הרובוטיות ולשירותי התפעול והתחזוקה הנמכרים על ידי החברה יתרונות תחרותיים, המתבטאים, בין היתר, בתהליכי ההסמכה והבקרה הנוקשים אותם צלחו מערכות החברה, אמינות הפעלתן כפי שעולה מהניסיון התפעולי שהחברה צברה במשך שנות פעילותה וההתקשרויות עם הלקוחות הגדולים והמובילים בענף, חלקם בפרויקטים חוזרים ונשנים.

למועד זה, החברה אינה יכולה להעריך מהו חלקה בשוק העולמי של אספקת פתרונות רובוטיים לניקוי ותחזוקה של לוחות סולאריים תשתיתיים באזורים הרלבנטיים לפעילותה (לרבות מבחינת תנאי האקלים), אולם להערכתה, חלקה בשוק הניקוי הרובוטי בשווקים בהם היא פעילה לאורך זמן (ישראל והודו) עומד על מעל ל-90% ו-50%, בהתאמה, ועל כן היא מהווה שחקן מוביל בשווקים של תחום הפעילות.



## 13.2 המתחרים העיקריים בתחום הפעילות

למיטב ידיעת החברה, החברות הפעילות המציעות כיום ניקוי רובוטי של לוחות סולאריים באתרים תשתיתיים הן: Solbright, אשר למיטב ידיעת החברה פועלת בעיקר בשוק הסיני ובמזרח התיכון; Boson, אשר החלה לשווק את מוצריה מחוץ לסין ומונגוליה, אם כי למיטב ידיעת החברה לא התקשרה למועד הדוח בהסכם משמעותי בשנתיים האחרונות; SunPure אשר הינה חברה בת של תאגיד סיני גדול בתחום האנרגיה הסולארית SunGrow, הפועלת בסין ובמזרח התיכון; SolarLIT חברה סינית נוספת הפעילה בסין, הודו ובמזרח התיכון ומציעה מספר דגמים של רובוט ניקוי למתקנים שונים; Airtouch הישראלית שלמיטב ידיעת החברה ובהתאם לפרסומים פומביים, ביצעה התקנות אצל לקוחות בישראל ובהודו, בה התחילה לפעול במהלך שנת 2020;

בנוסף, קיימות יצרניות נוספות אשר למיטב ידיעת החברה אין להן, בשלב זה, נוכחות משמעותית בשוק: Ecovacs שעיקר פעילותה מתמקדת במכשירים רובוטיים לבית; Serbot AG שטרם השלימה פריסה רחבת היקף; SolarCleo אשר מספקת בעיקר פתרונות ניקוי מבוססי מים למתקנים קטנים או בינוניים, בלייד ריינג'ר אשר למיטב ידיעת החברה, מצויה בשלבי פיתוח מוצריה ו-Nomadd הפועלת בערב הסעודית, אשר למועד הדוח, למיטב ידיעת החברה עדיין ללא ניסיון מוכח של פריסת המכשירים במתקנים סולאריים.

למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, הפתרונות שמציעה החברה הם בעלי עליונות טכנולוגית, יעילות מוכחת, ורמת זמינות גבוהה לאורך שנות פעילותה, ביחס למוצרים המתחרים, הבאים לידי ביטוי בהיבטים הבאים:

- א. **פריסה גיאוגרפית ומאפייני הלקוחות** - למוצרים המתחרים כיום בשוק ישנן מספר נמוך יותר של התקנות בשווקים שונים ומגוונים (מחוץ לגבולות סין), במסגרת התקשרות עם שחקני אנרגיה בינלאומיים ביחס לזה של החברה;
- ב. **בטיחות הניקוי** – מנגנון הניקוי של מוצרים מתחרים רבים הינו באמצעות מברשות גסות ועוצמתיות ולא באמצעות בד מיקרופיבר עדין, אשר יעיל הן בניקוי הפאנלים הסולאריים והן בשימור יעילותם, לרבות ה-ARC (Anti Reflective Coating) המשיא את תפוקתם של הפאנלים הסולאריים. להערכת החברה, השימוש במברשות יחד עם מהירות סיבוב גבוהה, עלולים לייצר, בטווח הארוך, נזקים לפאנלים הסולאריים ול-ARC בפרט.
- ג. **טכנולוגיה** – למיטב ידיעת החברה, המוצרים המתחרים אינם מאפשרים העלאת נתונים מלאה לענן כפי שמאפשרת המערכת של החברה לצורך ניטור ושליטה מלאים של הרובוטים מרחוק, ואינם מאפשרים ניטור רציף ויכולות ניתוח מקיפות של פעילות הניקוי. כמו-כן, מערכת השליטה של החברה מותאמת לכל אחד ממוצרי החברה ואף לשילוב של מספר מוצרים באתר יחיד.
- ד. **אמינות ויעילות** - למיטב ידיעת החברה, אף מוצר מתחרה לא ביצע ניקוי יעיל ואמין לאורך שנים, ללא תקלות או נזקים משמעותיים, כפי שמבצעות המערכות הרובוטיות של החברה.
- ה. **קווי ייצור** - מוצריה של החברה מורכבים במפעל העומד בסטנדרט ייצור טכנולוגיה צבאית (MIL SPEC), וככאלו עוברים שורה של בדיקות ומבחני איכות ואמינות בשלב ההרכבה ובטרם היציאה מהמפעל. המפעל עבר בהצלחה מספר ביקורות של גופים אירופיים ובכללם לקוחות



החברה, אשר ביצעו לגביו בדיקות נאותות, ואשר אישרו את עמידתו בסטנדרטים האירופיים של איכות, תנאי עבודה, תברואה ואיכות הסביבה.

ו. **היצע מוצרים** - היצע המוצרים והתאמתם לסוגי המתקנים והלוחות הסולאריים הקיימים שמציעות מרבית המתחרות נחות מזה שמציעה החברה. למיטב ידיעת החברה, חלק מדגמי החברה הינם המוצרים היחידים הזמינים בשוק, המאפשרים ניקוי יעיל ובטוח של פאנלים מסוג Glass-on-Glass ו Frameless Modules המותקנים על מערכות עקיבה.

ז. **תאימות (Compatibility) עם מתקני SAT** – כאמור בסעיף 8.2 לעיל, החברה משתפת פעולה עם יצרני מערכות עקיבה מהמובילים בעולם ומפתחת פתרונות ייחודיים למעבר בין השולחנות הסולאריים על ידי מערכותיה הרובוטיות.

ח. **הגנה על קניין רוחני** – לחברה פטנטים רשומים ומספר רב של פטנטים בהליכי אישור שונים בכל הגאוגרפיות בהם החברה פעילה, בגין מנגנוני פעולה ופתרונות ייחודיים אותם פיתחה החברה.

עם זאת, הגם שלהערכת החברה למוצריה קיימים יתרונות משמעותיים ביחס למוצרים אותם מציעות חברות מתחרות, יצוין כי יתרונות אלו הנם יתרונות איכותיים, ועל פי רוב החברה מתמחרת את מוצריה במחירים הגבוהים מאלו של מוצרי מתחרותיה. במהלך תקופת הדוח, החברה התמודדה עם תחרות הולכת וגוברת מצד חברות מתחרות בתחום הפעילות, אשר מציעות פתרונות בעלי עלויות (רכישה והתקנה) נמוכות יותר ללקוחות. בנוסף, חלק מן החברות המתחרות מציעות את המוצר שלהן במודל של מכירה בלבד ללא תחזוקה לאורך חיי הפרויקט. אקופיה מאמינה שמודל כאמור אינו כלכלי הן עבור יצרניות הרובוטיקה והן עבור הלקוחות ועל כן דבקה במודל העסקי של היקשרות ארוכת טווח.

לצורך התמודדות עם התחרות כאמור, המשיכה החברה לקדם בתקופת הדוח את פיתוח הרובוט H4, כמפורט בסעיף 1.3.3 לעיל.

עוד יצוין כי, החברה מעריכה כי השחקנים הגדולים הפעילים בענף, המהווים את קהל היעד העיקרי של החברה, הינם ככלל שונאי סיכון וכאשר עלות הפתרונות לניקוי רובוטי מהווים כ- 1%-3% מסך עלות הקמת המתקן הסולרי, אזי התועלת ללקוח מפער העלות בין פתרונות החברה למתחריה הזולים יותר, לעומת הסיכון בבחירת טכנולוגיה שלא אומתה כאמינה ובטוחה לאורך שנים, כמו מערכותיה של החברה, מקטינה את היתרון של מתחרי החברה. ככל שתגבר כניסתם לשוק של מתחרים ומוצריהם יוכחו כאמינים לאורך זמן, למעמדה ולרווחיותיה של החברה עלולה להיות השפעה מהותית שלילית.

### 13.3 השיטות העיקריות של החברה להתמודדות עם התחרות

החברה מתמודדת עם התחרות הקיימת ותחרות פוטנציאלית במספר אפיקים: (א) השקעת משאבים בפיתוח הפלטפורמה הטכנולוגית של החברה והמערכות הרובוטיות, קבלת אישורים (Certifications) לאמינות, יעילות ובטיחות המערכות מגורמים מוסמכים; (ב) הקפדה על איכות וטיב שירותי התפעול והתחזוקה הניתנים ללקוחות תוך הצעת התקשרויות ארוכות טווח המספקות וודאות להמשכיות פעילותן של המערכות והבטחת מחיר תפעול ותחזוקה לכל אורך תקופת ההפעלה; (ג) גיוון מוצריה של החברה והתאמתם לפיתוחים הטכנולוגיים ולתחרות הגוברת בשוק הסולארי הפוטו-וולטאיים, כגון המשך פיתוחו של מוצר ה-T4 המתאים לטכנולוגית ה-SAT,



לשורות סולאריות קצרות ולניקוי לוחות סולאריים ללא מסגרת (Frameless modules) ופיתוחו של מוצר ה-H4 אשר, נכון למועד הדוח, להערכת החברה עלות התקנתו צפויה להיות נמוכה עבור הלקוח, במתקנים המאופיינים במשטחי פאנלים רצופים וארוכים מאוד, ביחס לפתרונות המוצעים כיום על ידי החברה (לפרטים נוספים בעניין זה ראו בסעיף 8.1 לעיל); (ד) שימור ושיפור קשרים עם דרגי הנהלה בכירים אצל לקוחות מרכזיים; (ה) השקעת משאבים בפעולות שיווק וצוותי מכירות ייעודים (לרבות באמריקה הלטינית וספרד); (ו) שיפור המערכות הקיימות של החברה וחיזוק יכולותיהן, לרבות פיתוח יתרונות נוספים ללקוח בשימוש בטכנולוגיה של החברה; (ז) הרחבת ההתקשרויות בהסכמי מסגרת עם לקוחות לצורך המשך הגידול והצמיחה באמצעות התקשרויות עתידיות עם הלקוח.

בנוסף, החברה פועלת להגנה על הקניין הרוחני שלה, הן באמצעות רישום זכויות הקניין הרוחני שלה והן באמצעות נקיטת פעולות כנגד ניסיונות להפרת זכויותיה על ידי צדדים שלישיים (כמפורט בסעיף 17.3 להלן), באופן אשר יאפשר לה לשמר את היתרון התחרותי שלה בשוקים השונים של תחום הפעילות, לרבות שווקים פוטנציאליים בהם מתכוונת החברה לפעול בעתיד. החברה פונה לרישום זכויות הקניין הרוחני שלה במדינות בהן היא מזהה פוטנציאל פעילות (בין היתר בשל תנאי האקלים וזמינות מקורות מים). למועד הדוח, הקניין הרוחני של החברה מוגן ב-10 משפחות פטנטים רשומים ו-10 בקשות לרישום שהוגשו במדינות שונות בעולם. לפרטים נוספים אודות הקניין הרוחני של החברה, ראו סעיף 17 להלן.

להערכת החברה, הטכנולוגיה והמערכות שפותחו על ידה ומשמשות אותה בתחום הפעילות, מקנות לה כיום מיצוב דומיננטי אל מול המוצרים הזמינים בשוק, כמו גם הקניין הרוחני שלה המוגן בפטנטים, איכות המוצרים והשירותים שהיא מספקת, המוניטין שצברה כשחקן מרכזי בתחום הפעילות והקשרים ורמת האמון הייחודית שנבנתה עם גורמים מובילים בתחום מתקני ה-PV.

#### א. גורמים חיוביים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה

להערכת החברה, הגורמים החיוביים המשפיעים על מעמדה התחרותי כוללים, בין היתר, את הגורמים הבאים:

(1) המוניטין, הידע והניסיון שנצברו בחברה – לחברה ניסיון עשיר וידע נרחב בתחום פעילותה, ובכלל זה בעמידה בתנאים המקובלים והנדרשים על ידי לקוחות בתחום, כמפורט בסעיף 7.2 לעיל. זאת, בין היתר, לאור הפרויקטים הרבים שביצעה החברה ולאור התנהלותה השוטפת מול הגורמים הרלוונטיים בתחום. בנוסף, לאורך שנות פעילותה רקמה החברה יחסי אמון משמעותיים עם שחקנים בתחום, המשתפים אותה בתוכניות עתידיות לטובת שיתופי פעולה אפשריים;

(2) משאב אנושי מיומן ובעל מומחיות – החברה מעסיקה עובדים ומנהלים בעלי מומחיות טכנולוגית, ניהולית, מסחרית ותפעולית התומכים ביצירת פתרונות טכנולוגיים לאזורים הרלבנטיים לפעילות החברה ובתחום תקשורת ה-RF, אשר מהווה אתגר משמעותי בפני מתחריה של החברה, בתכנון ויישום טכנולוגי של המערכות האוטונומיות של החברה, בבניית תחזוקת טכנולוגיית הענן עליה מבוססות המערכות של החברה, בתהליכי מכירה ומסחור הטכנולוגיה של החברה, בניהול הייצור ובתכנון שרשרת אספקה המאפשרת



צמיחה מהירה ומהימנה, ובפרט בתפעול ותחזוקה של המוצרים והשירותים שמציעה החברה למערכות הרבוטיות המותקנות אצל לקוחותיה;

(3) איכות המוצרים שמספקת החברה – מוצרי החברה הם ברמת אמינות גבוהה, משלבים אוטומציה מלאה ופועלים ללא התערבות יד אדם (לדוגמה, בעת תקופת הסגר ברחבי העולם בעקבות אירועי הקורונה המערכות הרבוטיות המשיכו את פעולתם הרציפה) וכן ממשק משתמש לניתור וניתוח פעילות המערכת;

(4) קניין רוחני – על חלק מהמנגנונים של מערכות החברה ואופן פעולתם רשומים פטנטים במגוון רחב של מדינות, לרבות בישראל, ארה"ב, הודו וסין. כמו כן, סימני המסחר רשומים בישראל, בארה"ב ובהודו;

(5) יכולת טכנולוגית ושיטות פעולה ייחודיות – המהווים אתגר בפני מתחרים המתקשים להגיע לאותה רמת אמינות ויציבות של המוצרים והשירותים בתחום הפעילות, ולרבות שיטות ניקוי והפעלה ייחודיות ואפקטיביות, המוגנות בחלקן בפטנטים;

(6) לקוחות החברה וספקים – קהל הלקוחות של החברה מורכב בעיקר מתאגידים גדולים ומוכרים מהדרג הראשון (Tier-1) באספקת חשמל באמצעות לוחות סולאריים. כמו כן, לחברה ספקים איכותיים אשר מסייעים לחברה לתת מענה לביקוש למערכות ושירותיה של החברה באופן מיטבי;

(7) מודל עסקי אטרקטיבי – החברה מציעה ללקוחותיה עסקה כדאית מבחינת ההשקעה הראשונית, תפוקת האנרגיה העודפת המתאפשרת בזכות הפעלת מערכות החברה, גידור עלויות התפעול מפני עלויות מחירים של עלויות כוח אדם ועלויות מים, והצמצום המשמעותי בסיכונים מחסור במים הצפויים בעתיד באזורים יבשים בעולם;

(8) תנאי מימון – מוצריה של החברה הינם "Bankable", ברשימה מכובדת של תאגידים בנקאיים.

## ב. גורמים שליליים המשפיעים על מעמדה התחרותי של החברה

להערכת החברה, הגורמים השליליים המשפיעים על מעמדה התחרותי כוללים בעיקר תמחור גבוה יותר של החברה למוצריה ביחס למוצרים של חברות מתחרות בתחום הפעילות, וכן התפתחויות טכנולוגיות בשוק הלוחות הסולאריים (כמפורט בסעיף 7.5 לעיל) אשר עשויות להשפיע על הביקוש למערכות החברה ולשירותיה בתחום הפעילות. להערכת החברה, התחרות הגוברת בתחום הפעילות מגיעה בעיקר מצד חברות סיניות מתחרות, ומאופיינת בניסיונות חדירה לשוק במחירים נמוכים, ולעיתים אף במחירי הפסד. כפועל יוצא, התחרות כאמור משפיעה ועשויה להמשיך ולהשפיע על שחיקת מחירי המכירה של החברה ולקטיון נתח השוק של החברה ולפגיעה ברווחיותה. כמו-כן, החברה מזהה כי בשוק העיקרי שלה, הודו, כתוצאה מעליית מחירי ההקמה של אתרים סולאריים, נעשה מאמץ לצמצום ההשקעה הראשונית בהקמת האתרים, לרבות ברכישת מערכות לניקוי רבובטי באוטומציה מלאה, תוך שימוש ברבובטים כאמצעי ניקוי אוטומטי למחצה כך שאלו מועברים בין שולחנות הפאנלים הסולאריים באופן ידני על ידי כוח אדם ייעודי (במקום התקנת רובוט ייעודי לכל שולחן הפועל באופן אוטונומי). הנ"ל מחייב שימוש נרחב בעובדים, ולהערכת החברה, אינו מהווה פתרון





כלכלי לטווח הארוך עבור הלקוחות או ספק הרובוטיקה. החברה בחרה, ככלל, שלא להציע מודל עסקי זה ללקוחותיה ולהערכתה בטווח הבינוני-ארוך מודל זה יוכח כלא יעיל. עם זאת, ככל ולקוחות נוספים ייבחרו לאמץ מודל כאמור, היקף פעילות החברה בהודו צפוי לקטון החל מהרבעונים הקרובים.

בנוסף, עקב היות החברה בבעלות ישראלית, החברה חווה קשיים משמעותיים בהצעת מוצריה במדינות מסוימות במזרח התיכון אשר יחסייהן עם מדינת ישראל לא הגיעו לכדי נורמליזציה, כגון ערב הסעודית וקטאר, שווקים בהם למוצרים הסיניים יתרון מובנה בעצם יכולתם לפעול בהם ללא כל תחרות.

עם זאת, החברה סבורה כי יתרון הניסיון, האמינות והאיכות של מוצריה ושירותיה, ביחד עם השיעור הנמוך, באופן יחסי, של עלויות מערכות החברה ללקוח בהשוואה לתועלת הנובעת מן המערכות, כמו גם המשך ההשקעה בשיפור מערכותיה הקיימות של החברה ופיתוח פתרונות נוספים בטווחי מחירים נוחים ללקוחות, צפוי לסייע לחברה בשנים הקרובות במעמדה התחרותי ולאפשר לחברה לצמוח ולתפוס נתח משמעותי יותר מהשוק, וזאת בטרם מתחריה יצליחו למצב עצמם בדירוג דומה לזה של החברה.

**הערכות החברה בסעיף 13 זה לעיל, לרבות בדבר מעמדה התחרותי בשוק של תחום הפעילות, בדבר מתחרי החברה ובדבר יתרונות החברה על פני מתחריה ויכולתה להתמודד בהצלחה עם התחרות בתחום פעילותה בעתיד, מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוסס על המידע הקיים בידי החברה במועד הדוח ואשר אינו ודאי, שכן הוא מושפע ממכלול גורמים אשר חלקם אינם בשליטתה של החברה וביניהם גורמי הסיכון בתחום פעילותה של החברה, המפורטים בסעיף 31 להלן.**

#### 14. כושר ייצור

למועד הדוח, החברה אינה מייצרת בעצמה את המוצרים הנמכרים על ידה בתחום הפעילות ועושה כן במיקור חוץ באמצעות יצרן בהודו ("היצרן"). ככלל, החברה עושה מאמצים על מנת להבטיח את אמינות והיצע חומרי הגלם והרכיבים המשמשים לייצור מערכותיה על מנת לעמוד בדרישות הזמינות הנדרשות. כחלק ממאמץ זה, החברה דורשת מהיצרן להתקשר רק עם ספקי משנה אשר מאושרים על ידה והינם בעלי שם עולמי ויכולת ייצור מוכחת באופן המאפשר לחברה לתת מענה לביקושים למערכות החברה.

נכון למועד הדוח, הנהלת החברה מזהה כי קיימת מגבלה לפוטנציאל היקף הייצור החודשי על ידי היצרן. יצוין כי היקף הייצור הנוכחי נמוך משמעותית מאותה מגבלה והנהלת החברה מעריכה כי ככל שמכסת ההזמנות תגדל ותתקרב לאותה מכסת ייצור פוטנציאלית, החברה תפעל להתקשר עם יצרן נוסף. יצוין כי, קיימות מספר חברות בעלות פריסה גלובאלית המספקות שירותים דומים לשירותי היצרן והחברה מאמינה שבעת הצורך תוכל, ללא שינוי מהותי בעלויות ובתוך 3-6 חודשים, להחליף או להרחיב את יכולת הייצור הקיימות כיום.

יצוין, כי נוכח קשיים תזרימיים אליהם נקלע היצרן בעבר, אשר אילצו את החברה ליטול את מימון עלות חומרי הגלם על עצמה, קיים חשש כי במקרה שהיצרן ייקלע לקשיים פיננסיים בעתיד, תהיה לכך השפעה על כושר הייצור של היצרן ועל המשך ההתקשרות עם החברה.

לפירוט אודות התקשרות החברה עם היצרן, ראו סעיף 19 להלן.



בנוסף, משבר הסחורות הגלובלי והמחסור העולמי בשבבים ורכיבים אלקטרוניים, משפיעים על זמינותם של חומרי הגלם הנדרשים לייצור מערכות החברה, וכתוצאה מכך על כושר הייצור שלה. להערכת החברה, המשכיות או חרפת המשבר עלול בתרחישים מסוימים להשפיע על כושר הייצור של החברה ועל עמידת החברה בהתחייבויותיה ביחס לאספקת מוצרי החברה ללקוחותיה. על אף האמור יצוין, כי בחודשים האחרונים ניכרת מגמת שיפור משמעותית בכל הנוגע לעלויות ולזמינות חומרי גלם שונים המשמשים את החברה.

**הערכות החברה בדבר כושר הייצור (בעקיפין) של החברה ובדבר יכולתה של החברה להגדיל את כושר הייצור שלה והצורך לעשות כן מהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר אינו ודאי, שכן הוא מושפע ממכלול גורמים אשר חלקם אינם בשליטתה של החברה וביניהם גורמי הסיכון בתחום פעילותה, המפורטים בסעיף 31 להלן.**

#### **15. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים**

נכון למועד הדוח, אין בידי החברה רכוש קבוע מהותי.

החברה התקשרה בשני הסכמי שכירות לצורך משרדי מטה החברה, בישראל (תל-אביב) ובהודו, ובהסכם שכירות לצורך מתחם המחקר והפיתוח של החברה, הממוקם במשגב. כחלק מתוכנית ההתייעלות, הודיעה החברה בסוף חודש דצמבר 2022 לבעלי משרדי החברה בתל אביב כי החברה תסיים את הסכם השכירות בתום תקופת ההודעה המוקדמת בת ששת החודשים המוסכמת בהסכם השכירות. כתוצאה מכך הפחיתה החברה בדוחותיה הכספיים את כלל השיפורים במושכר שביצעה במשרדים בתל אביב.

#### **16. מחקר ופיתוח**

16.1 נושא החדשנות והמחקר ופיתוח, ככלל, נמצא בראש סדרי העדיפות של החברה מתוך הבנה כי מובילות טכנולוגית מייצרת יתרון תחרותי. החברה היא בעלת הקניין הרוחני על המנגנונים של מערכותיה ואופן פעולתם ועל כן החברה משקיעה רבות בהמשך פיתוח מערכותיה והטכנולוגיה שלה. בכלל זה, החברה פועלת לצורך התאמת מערכותיה להתפתחויות בשוק, כאשר ייצור המערכות מבוצע כנגד הזמנה מלקוח ספציפי.

16.2 פעילות המחקר והפיתוח של החברה בתחום הפעילות מתמקדת בפעולות לשיפור המערכות הקיימות של החברה וטיוב יכולותיה בניהול, שליטה וניתוח המידע הנצפה על ידי המערכות, על מנת לשפר את תפעול המתקן הסולארי של הלקוח.

16.3 למועד הדוח, בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, כמפורט בסעיף 1.3.3 לעיל, מרבית ההשקעה של החברה בתקופת הדוח בפעילות המחקר ופיתוח מיוחסת להמשך פיתוח המערכת הרובוטית מסוג ה-H4 ותשתיות מערכת הענן וניתוח הנתונים של החברה. כמו-כן, החברה פועלת באופן שוטף לשדרוג ושיפור המערכת הרובוטית T4, בהתאם לצרכי לקוחות החברה וזאת על מנת להגיע לרמת תפעול גבוהה המובטחת ללקוחות וליעילות המיטבית.

16.4 בהמשך לתוכנית ההתייעלות של החברה, כאמור בסעיף 1.3.3 לעיל, נכון למועד הדוח בכוונת החברה להמשיך ולשפר את ביצועי מוצריה הקיימים, ולפתח, אם כי בקצב איטי יותר, פתרונות נוספים ומשלימים.



16.5 עיקר פעילות המחקר והפיתוח של החברה מתבצעת בהובלת סמנכ"ל הפיתוח וצוותי הפיתוח של החברה.

16.6 פעילות המחקר והפיתוח של החברה ממומנת בעיקר באמצעות השקעה ממקורותיה העצמיים.

16.7 סך עלויות המחקר והפיתוח של החברה<sup>71</sup> בשנים 2021 ו-2022 הסתכמו לסך של כ-8,574 ו-14,891 אלפי דולר, בהתאמה. במהלך שנת 2022 השקיעה החברה במחקר ופיתוח סכומים נרחבים לעומת תקופות קודמות, בהתאם לאסטרטגיית ההשקעה במחקר ופיתוח של החברה לתקופה כאמור. במהלך שנת 2023 צפויה החברה להשקיע במחקר ופיתוח כ-8,800 אלפי דולר לפרטים בדבר תכנית התייעלות החברה, ראו בסעיף 1.3.3 לעיל.

16.8 בנוסף, יצוין כי במהלך שנת 2021, החלה החברה להוון עלויות פיתוח אשר התהוו לה במישרין כחלק מתהליך פיתוח של מערכת ה-H4. עלויות אלו כוללות עלויות שכר עובדים, קבלני משנה, חומרים וטכנולוגיה, והן מסתכמות לסך של כ-1,681 אלפי דולר לשנת 2021. בשנת 2022, לאור קיומם של סממנים לירידת ערך בעקבות ירידת שווי מניות החברה אל מתחת לשווי נכסיה של החברה, ביצעה החברה הפחתה של סך העלויות שנצברו בשנת 2021 ומתחילת שנת 2022 ועד למועד ההפחתה, החברה הכירה בהוצאה בסך 3,832 אלפי דולר בשנת 2022. כמו כן, חדלה החברה להוון את עלויות הפיתוח הקשורות לפיתוח מערכת ה-H4.

16.9 בנוסף, יצוין כי בחודש דצמבר 2021 אישרה ועדת ההקצאה של תכנית סיוע לקליטת עובדים בעלות העסקה גבוהה באזורי עדיפות לאומית, של משרד הכלכלה והתעשייה, על פי תנאי התוכנית (4.18), קבלת מענק של עד כ-3,236 אלפי ש"ח בגין העסקת 20 משרות במתחם בר לב של החברה, אשר מוגדר באזור עדיפות לאומית. עבור שנת 2022 החברה קיבלה סך של כ-1,369 אלפי ש"ח (כ-393 אלפי דולר) במסגרת תכנית הסיוע מתוכם סך של כ-359 אלפי דולר נרשמו בספריה כהקטנת הוצאות הפיתוח לשנה.

**הערכות החברה בדבר פעילותה העתידית ועלויות המחקר והפיתוח הצפויות, הינן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר אינו ודאי, שכן הוא מושפע ממכלול גורמים אשר חלקם אינם בשליטתה של החברה וביניהם גורמי הסיכון בתחום פעילותה, המפורטים בסעיף 31 להלן.**

#### 17. נכסים לא מוחשיים

להלן תיאור נכסיה הבלתי מוחשיים העיקריים של החברה:

##### 17.1 פטנטים

לחברה מערך של פטנטים אשר הגישה מאז הקמתה, וכן בקשות לרישום פטנט התלויות ועומדות. החברה פועלת לרישום פטנטים בהתאם לאסטרטגיה אשר תקיף את מלוא האספקטים הרלבנטיים של המוצרים והשירותים שהיא מספקת במסגרת פעילותה, בין היתר בהתאם לשיקולים אלה: (א) השאת ערך לחברה; (ב) תשומת לב ללוח הזמנים הצפוי לאישור כל בקשה לפטנט; (ג) הגנה על קניינה הרוחני של החברה; (ד) תשומת לב לחזונו של החברה וכיווני פיתוח אפשריים עתידיים ו- (ה) חסימת מתחרים פוטנציאליים.

<sup>71</sup> יצוין כי פעילות המחקר כוללת עלויות שאינן עלויות מחקר ופיתוח ישירות הקשורות בתפעול המוצרים הקיימים.

**אמצאות מהותיות, פטנטים ובקשות לפטנט עבור:**

מועד הגשת הבקשה	מדינות בהן הוגשה בקשה וטרם ניתן פטנט	מספר שטרם אושרו	מועד פקיעה צפוי	מדינות בהן ניתן פטנט בגין האמצאה	מספר פטנטים	זכויות	תיאור האמצאה	
דצמבר 2014	ומצרים	1	יוני 2033	דרום אפריקה, אוסטרליה, טוניסיה ומרוקו	14	בעלות	מערכת ושיטת ניקוי פאנלים סולאריים	.1
				סין, קטאר, איחוד האמירויות, הודו, אלג'יריה וניגריה				
				צ'ילה וישראל				
				מקסיקו				
				ברזיל				
פברואר 2016	איחוד האמירויות, קטאר	2	אוקטובר 2034	אוסטרליה, סין, מצרים, הודו, מרוקו, טוניסיה, ערב הסעודית, ניגריה, דרום אפריקה, בחריין וברזיל	15	בעלות	מערכת בקרת ירידה והשבת אנרגיה למערכת ניקוי פאנלים סולאריים	.2
				צ'ילה, ישראל ומקסיקו				
			אפריל 2034	ארה"ב				
אוקטובר 2016		0	אפריל 2035	דרום אפריקה, סין, אוסטרליה, הודו, טוניסיה, מרוקו, ערב הסעודית ואיחוד האמירויות, מצרים, קטאר ובחריין	16	בעלות	מערכת עגינה ונעילה למערכת ניקוי פאנלים סולאריים	.3
				ישראל				
				מקסיקו				
				ארה"ב				



מועד הגשת הבקשה	מדינות בהן הוגשה בקשה וטרם ניתן פטנט	מספר בקשות שטרם אושרו	מועד פקיעה צפוי	מדינות בהן ניתן פטנט בגין האמצאה	מספר פטנטים	זכויות	תיאור האמצאה	
				ציילה, ברזיל				
דצמבר 2016 **הודו בינואר 2017	איחוד האמירויות, ברזיל, מצרים	3	יוני 2035	אוסטרליה, מרוקו, טוניסיה, דרום אפריקה, סין, ישראל, בחריין, קטאר והודו	13	בעלות	חיזוי התחזוקה והסקת דפוסים של מערכות ניקוי לפאנלים סולאריים	.4
			יולי 2034	ארה"ב				
			יוני 2035	ציילה, מקסיקו ויפן				
			ינואר 2033	ארה"ב	1	בעלות	מערכת ושיטת ניקוי פאנלים סולאריים	.5
			יוני 2033	ארה"ב	1	בעלות	מערכת ושיטת ניקוי פאנלים סולאריים	.6
			ינואר 2036	ארה"ב	1	בעלות	מערכת ושיטת ניקוי ל-Tracker סולארי	.7
מרץ 2022	ארה"ב בקשה ארעית - Provisional	N/A				בעלות	מערכת ושיטות ניקוי אוטומטיות של פארקים סולאריים עם מחבר טעינה דינמי	.8
יולי 2019	כווית, ישראל, ומקסיקו	3	דצמבר 2037	ארה"ב	10	בעלות	מערכת אלחוטית ללא מים ושיטה למקרב סולארי המשתמשת ברובוט אוטונומי	.9
			ספטמבר 2037	ארה"ב				
			מרץ 2037	ארה"ב, ארה"ב, ארה"ב				
			ינואר 2038	דרום אפריקה				



מועד הגשת הבקשה	מדינות בהן הוגשה בקשה וטרם ניתן פטנט	מספר בקשות שטרם אושרו	מועד פקיעה צפוי	מדינות בהן ניתן פטנט בגין האמצאה	מספר פטנטים	זכויות	תיאור האמצאה	
				אוסטרליה, צ'ילה, ספרד וערב הסעודית				
מרץ 2019	PCT – international filing	N/A	אפריל 2038	הודו	1	בעלות	מערכת ושיטה לניקוי פאנל סולארי ללא מים עם פוטנציאל המשפיע על/מניע Degradation Recovery	10.
דצמבר 2020	אירופה	9	יולי 2038	ארה"ב	5	בעלות	חניה מגנטית למנקה רובוטי על לוח סולארי	11.
ינואר 2021	אוסטרליה, ברזיל, מצרים, כווית, טוניסיה, קטאר, ערב הסעודית ואיחוד האמירויות		יולי 2039	מקסיקו, צ'ילה, מרוקו וישראל				
פברואר 2021	הודו							
יוני 2022	ארה"ב Provisional - בקשה ארעית	N/A				בעלות	שיטה ומערכת לשימוש במד תאוצה ככלי לניווט עבור רובוט ניקוי אוטונומי	12.
נובמבר 2022	אוסטרליה וארה"ב	2			0	בעלות	רובוט אוטונומי לשינוע רובוט לניקוי עוקב סולארי	13.
מרץ 2022	ארה"ב Provisional - בקשה ארעית	N/A				בעלות	מערכת ושיטה לציפוי אוטומטי של לוחות סולריים	14.
יולי 2022	– PCT International Filing	N/A				בעלות	מערכת ושיטה לניקוי משטחים סולריים מלוכלכים מאוד ע"י רובוט ניקוי	15.
ינואר 2023	PCT International Filing	N/A				בעלות	מערכת ושיטה לניקוי משטחים סולריים מלוכלכים מאוד ע"י רובוט ניקוי	16.



מועד הגשת הבקשה	מדינות בהן הוגשה בקשה וטרם ניתן פטנט	מספר בקשות שטרם אושרו	מועד פקיעה צפוי	מדינות בהן ניתן פטנט בגין האמצאה	מספר פטנטים	זכויות	תיאור האמצאה	
אוקטובר 2022	ארה"ב בקשה ארעית - Provisional	N/A				בעלות	התקן ושיטה להגבלת תנועה של רכב שירות ללוח סולרי	17.
אוקטובר 2022	PCT International Filing	N/A				בעלות	התקן ושיטה להגבלת תנועה של רכב שירות ללוח סולרי	18.
אוקטובר 2022	ארה"ב בקשה ארעית - Provisional	N/A				בעלות	תחנת עגינה המותאמת לסיבוב עבור רובוט ניקוי ללוח סולרי	19.
יוני 2022	ארה"ב בקשה ארעית - Provisional	N/A				בעלות	מערכת ושיטה לגילוי פגמים בלוחות סולריים	20.
יולי 2022	ארה"ב בקשה ארעית - Provisional	N/A				בעלות	גשר המתחבר מחדש באופן אוטומטי עבור רובוט ניקוי ללוחות סולריים	21.

יודגש כי היכולת לקבל אישור לבקשות המתוארות לעיל לרישום פטנטים, כמו גם כל בקשות אחרות לפטנטים ו/או סימני מסחר המנויות להלן, הינה בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, הכולל הערכות וכוונות של החברה המבוססות על אינפורמציה הקיימת בחברה נכון למועד הדוח ועל ניסיון העבר שלה. מידע צופה פני עתיד אינו ודאי ועשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות החברה, בין היתר בשל היותו תלוי בגורמים חיצוניים אשר אינם בשליטת החברה, כגון עמדתם של בוחנים חיצוניים וגורמי הסיכון של החברה המתוארים בסעיף 31 להלן ואין כל ודאות כי הבקשות לרישום יסתיימו ברישום פטנט ו/או סימן מסחר (לפי העניין) ו/או כי לא יהיו ניסיונות מטעם צדדים שלישיים לתקוף פטנטים ו/או סימני מסחר של החברה שנרשמו, דבר העלול להוביל לכך שמתחריה של החברה ייצרו מוצרים זהים למוצרי החברה באופן שיפגע ביכולת החברה להתחרות בשוק בו היא פועלת.



## 17.2 סימני מסחר

לחברה סימנים מסחריים רשומים וכן בקשות תלויות ועומדות לרישום של סימני מסחר, בישראל, בהודו ובארה"ב, המשמשים אותה בפעילותה, ובכלל זה סימן המסחר "Ecoppia" ו-"Ecoppia Empowering Solar".

## 17.3 הגנה על זכויות הקניין הרוחני של החברה

החברה משקיעה רבות בפיתוח ובהגנה על קניינה הרוחני, לרבות באמצעות נקיטת הפעולות הנדרשות כדי לשמור על זכויות הקניין הרוחני שלה המעוגנות בפטנטים. יצוין, כי החברה חוותה לאורך שנות פעילותה ניסיונות של גורמים שונים לבצע הפרות של זכויות הקניין הרוחני שלה.

יצוין כי בחודש אפריל 2020 פנתה החברה באמצעות באי כוחה במכתב התראה המופנה לחברת Airtouch ולמנכ"ל שלה, אשר שימש בעבר כנושא משרה בחברה אחרת בעלת קשרים עסקיים עם החברה, בגין ביצוע עוולות שונות כלפי החברה, ובכלל זה הפרת זכויות הקניין הרוחני של החברה, ניצול סודות מסחריים ועוולות נוספות, ודרשה מהם, בין היתר, לחדול לאתגר מההפרות האמורות ומשימוש בקניינה הרוחני, ולנקוט בכל הפעולות הנדרשות על מנת להפסיק את השימוש בקניינה הרוחני ובסודותיה המסחריים של החברה. בתגובה למכתב ההתראה של החברה, דחו Airtouch והמנכ"ל שלה את טענות החברה ונכון למועד הדוח, התכתובות בין הצדדים לא הובילו להסכמות והחברה שומרת על זכויותיה לנקוט בפעולות ככל שיידרש לצורך הגנה על זכויות קניינה הרוחני.

עוד יצוין כי, יום 24 במרץ 2021, הגישה חברת Airtouch Solar Ltd. התנגדות לרישום פטנט של החברה (בקשת פטנט מס' 268297), בפני רשם הפטנטים. ההתנגדות עודה מתבררת ומצויה בשלבים מקדמיים. יצוין, כי נכון למועד הדוח החברה מעריכה כי לאמור לעיל לא צפויה להיות השפעה מהותית על החברה.

עוד יצוין, כי למועד זה, החברה אינה רואה ב- Airtouch גורם תחרות משמעותי ביחס לפעילותה.

האמור לעיל בעניין Airtouch, לרבות הערכות החברה בקשר למעמדה התחרותי וההתנגדות אותה הגישה לרשם הפטנטים, הינו בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר אינו ודאי, שכן הוא מבוסס על המידע הקיים בידי החברה במועד הדוח, והוא מושפע ממכלול גורמים אשר חלקם אינם בשליטתה של החברה וביניהם גורמי הסיכון בתחום פעילותה, המפורטים בסעיף 31 להלן.

17.4 נכון למועד הדוח, השקיעה החברה ברישום פטנטים סך של כ-1,592 אלפי דולר.

## 18. הון אנושי

### 18.1 המבנה הארגוני של החברה

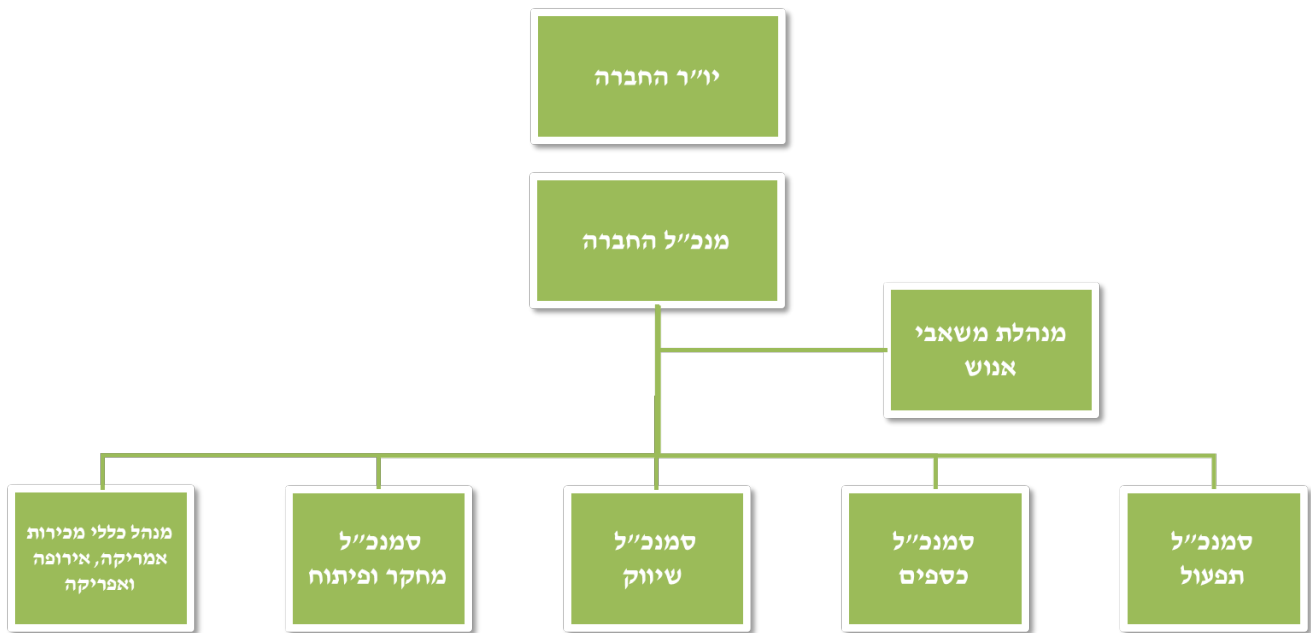
נכון למועד הדוח, הנהלת החברה מורכבת ממספר מנהלים הפועלים בתחום הפיתוח, השיווק, המכירה, התפעול והתחזוקה של המערכות הרובוטיות של החברה והכספים כמפורט בתרשים שלהלן. בנוסף לגורמים אלו, פועלות בחברה יחידות מטה שונות ובכלל כך מכירות, משאבי אנוש, תפעול, תמיכה ושירות לקוחות, באמצעות עובדים המועסקים על ידי החברה בישראל ועובדים המועסקים על ידי אקופיה הודו.





כאמור לעיל, ביום 10 בנובמבר 2022, החליט דירקטוריון החברה לאשר תכנית התייעלות לצמצום של הוצאות החברה הכוללת, בין היתר, צמצום (בכפוף לכל דין) בהיקף כוח האדם של החברה בארץ ובחו"ל (בעיקר בתחומי התפעול, מו"פ, שיווק ומכירות), כמו גם בחינת סיום העסקתם של נושאי משרה מסוימים במחלקות האמורות. לפרטים בדבר סיום העסקתם של מר דוד גור ומר נלין שארמה, ראו בסעיף 1.3.3 לעיל.

להלן תרשים המבנה הארגוני של הנהלת החברה נכון למועד הדוח:



## 18.2 מצבת העובדים בחברה

נכון למועד הדוח (31.12.2022), מעסיקה החברה 183 עובדים - מתוכם 71 עובדים מועסקים על ידי החברה, 107 עובדים המועסקים על ידי אקופיה הודו וחמישה עובדים נוספים המועסקים כיועצים. להלן מצבת העובדים של החברה ואקופיה הודו נכון ליום 31 בדצמבר של כל אחת מהשנים 2021 ו-2022 וסמוך למועד אישור הדוח:

### החברה

מספר עובדים ליום			תחום העיסוק
31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	סמוך למועד פרסום הדוח	
3	8	7	מכירות ושיווק
65	60	54	תפעול, מחקר ופיתוח
4	5	5	אדמיניסטרציה וכספים
3	3	3	הנהלה



מספר עובדים ליום			תחום העיסוק
31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	סמוך למועד פרסום הדוח	
75	76	69	סה"כ

### אקופיה הודו

מספר עובדים ליום			תחום העיסוק
31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	סמוך למועד פרסום הדוח	
2	3	3	מכירות ושיווק
74	98	98	תפעול, מחקר ופיתוח
3	4	4	אדמיניסטרציה וכספים
5	2	2	הנהלה
84	107	107	סה"כ

יצוין, כי מצבת העובדים המועסקים על ידי אקופיה הודו כוללת, בין היתר, מספר מחלקות ובהן מחלקות האחראיות על אספקת המערכות הרובוטיות, התקנות הרובוטים באתר הלקוח, פעילות התחזוקה של המערכות ומחלקת אדמיניסטרציה וכספים.

### 18.3 שינויים שחלו במצבת העובדים בתקופת הדוח

לפרטים בדבר תכנית ההתייעלות של החברה, הכוללת, בין היתר, קיצוץ במצבת עובדי החברה וסיום כהונה והעסקה של נושאי משרה ראו בסעיף 1.3.3 לעיל. לפרטים בדבר שינויים נוספים במצבת נושאי המשרה של החברה ראו בסעיף 1.3 לעיל.

### 18.4 הסכמי העסקה

ככלל, החברה מתקשרת עם עובדיה בישראל בהסכמי עבודה אישיים על בסיס תגמול בסיס חודשי, הניתנים לסיום מוקדם על ידי כל אחד מהצדדים, תוך מתן הודעה מראש (בדרך כלל על פי חוק). תנאי העסקה של העובדים בישראל המועסקים במישרין על ידי החברה כוללים בדרך כלל, ובין היתר, ביטוח מנהלים או קרן פנסיה, קרן השתלמות, זכאות לחופשה, דמי הבראה ויתר תנאים סוציאליים על פי דין. בנוסף, עובדי מחלקת המכירות זכאים, ככלל, לבונוסים בהתאם לעמידה ביעדי מכירות.

עובדי החברה המועסקים על ידי אקופיה הודו, מועסקים בדרך כלל במסגרת הסכמי עבודה אישיים ובהתאם לדיני העבודה החלים בהודו, על בסיס תגמול בסיס חודשי, כאשר הסכמי העסקה ניתנים לסיום מוקדם על ידי מי מהצדדים תוך מתן הודעה מראש. תנאי העסקתם של עובדי אקופיה הודו



כוללים, בדרך כלל, ובין היתר, תנית סודיות ואי תחרות, תנאים סוציאליים בסיסיים כגון קופת גמל והחזרים רפואיים. ביחס לחלק מהעובדים, כוללים הסכמי העסקתם זכאות לבונוסים שנתיים, בכפוף לעמידה ביעדים.

#### 18.5 תלות בעובדים

להערכת החברה, אין לה תלות מהותית במי מעובדיה ו/או עובדי חברות הבנות.

#### 18.6 השקעות החברה בהכשרות והדרכות

במסגרת תוכניות ההכשרה של החברה, עוברים העובדים הכשרה והדרכה בנושאים הבאים: קודה האתי של החברה; הטרדות מיניות; ביטחון מידע; וכן הכשרות שונות הנוגעות לתחום הפעילות.

#### 18.7 תכניות תגמול העובדים

לפרטים אודות תכנית האופציות לעובדים הקיימת בחברה, ראו האמור בפרק 3 לתשקיף.

- ביום 17 בפברואר 2022 פרסמה החברה דוח הקצאה פרטית בדבר הקצאת 261,750 אופציות (לא רשומות) ניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, לשבעה עובדים ונושאי משרה בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 17 בפברואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-019609).

- ביום 31 במרץ 2022 פרסמה החברה דוח הקצאה פרטית בדבר הקצאת 567,650 אופציות (לא סחירות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה, לעשרה עובדי החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 31 במרץ 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-033945).

- ביום 30 במרץ 2023 אישר דירקטוריון החברה, לאחר אישורה של ועדת התגמול של החברה, את הקצאתן של 20,000 אופציות לא סחירות למר חוזה סנצ'יס, המכהן כנושא משרה בחברה (מנהל מכירות EAA) הניתנות למימוש לעד 20,000 מניות רגילות של החברה, והכל בהתאם לתנאי מדיניות התגמול לנושאי המשרה בחברה.

- לפרטים בדבר מתאר מתוקן לעובדים והקצאות מכוחו ראו בסעיף 1.3.10 לעיל.

#### 18.8 מידע נוסף אודות נושאי המשרה בחברה

לפרטים אודות נושאי המשרה הבכירה חברה, ראו תקנה 26 ותקנה 26א' לפרק ד' להלן.

לפרטים אודות תגמולים ששולמו לבעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה ראו תקנה 21 לפרק ד' להלן.

#### 19. ספקים וחומרי גלם

##### 19.1 הסכם עם יצרן מוצרי החברה

למועד הדוח, החברה התקשרה עם Elcom Innovations Pvt. Ltd מקבוצת SUNGROUP ("היצרן") בהסכם מסגרת מיום 21 באוקטובר 2016 (כפי שתוקן ביום 26 בספטמבר 2019) לייצור, הרכבה ומשלוח של הרובוטים ("הסכם הייצור"). נכון למועד הדוח, היצרן הינו היצרן היחיד עמו התקשרה החברה לייצור מערכותיה.



בהתאם להסכם הייצור, היצרן מנהל את רכש הרכיבים מספקי המשנה להרכבת מערכות החברה באופן ישיר. זהות ספקי המשנה נקבעת על ידי החברה והיצרן אינו רשאי להחליפם ללא קבלת אישור מראש של החברה. כמו כן, היצרן התחייב לספק את הרובוטים שהוזמנו בכל הזמנת רכש, בתוך 90 ימים ממועד ההזמנה (או תוך פרק זמן אחר שיוסכם על ידי הצדדים), ובכל אופן בתוך תקופה שלא תעלה על 120 יום. היצרן התחייב לבצע שינויים או התאמות בייצור הרובוטים בהתאם לבקשת החברה. ככל שנדרש, בעקבות שינויים כאמור, ניתן יהיה לבצע התאמות למחיר וללוחות הזמנים בהסכם, כפי שיוסכם בין הצדדים.

תמורת ייצור ואספקת הרובוטים, החברה משלמת ליצרן בגין כל יחידה סכום הכולל את עלויות חומרי הגלם, עלויות העבודה ועלויות מימון, כאשר עיקר התמורה משולם ליצרן לאחר אספקת הרובוטים.

בהתאם להסכם הייצור, במקרה של עיכובים במשלוח הרובוטים לחברה על ידי היצרן נקבעו פיצויים מוסכמים בהם יחויב היצרן כלפי החברה וכן אפשרות לסיום ההתקשרות בהסכם מצד החברה, ככל שהעיכוב נמשך מעבר לתקופה שסוכמה בין הצדדים.

תקופת האחריות בגין כל מוצר שיוספק לחברה על ידי היצרן הינה למשך 24 חודשים ממועד אספקתו ("**תקופת האחריות**"). במקרה של תקלה במוצר בתקופת האחריות, כמפורט בהסכם הייצור, היצרן אחראי להחליף את המוצר על חשבונו ולספק את המוצר החליפי בתוך 7 ימים. בתום תקופת האחריות, כל אחריות שניתנה על ידי ספקי המשנה ליצרן, ועודנה בתוקף, תומחה לטובת החברה.

הליך ייצור הרובוטים על ידי היצרן עומד בתנאי בדיקה מחמירים. היצרן וכל ספקי וקבלני המשנה שלו, מחזיקים בתקני איכות ISO 9001, לאורך כל תקופת ההסכם. בנוסף, החברה מחזיקה בלעדית בכל זכויות הבעלות בקשר עם מידע חסוי שניתן על ידי החברה ליצרן לצורך ייצור הרובוטים, וכן זכויות קניין רוחני בנוגע לרובוטים, לרכיבי הרובוטים ואופן פעולתם, וכל המידע, התהליכים, החומרים, התכנונים ומידע טכני בקשר עם ייצור הרובוטים.

בהסכם הייצור נקבע כי היצרן ישפה את החברה, או מי מטעמה (לרבות נושאי משרה, עובדים, ספקים ונציגים אחרים) עבור כל תביעה של צד שלישי (לרבות מצד לקוחות החברה), בגין: (1) פגיעה בגוף או ברכוש שנבעה כתוצאה ממעשה או מחדל מכוון או רשלני של היצרן או מי מטעמו, בקשר עם ייצור הרובוטים; (2) הפרה של האחריות או אילו מהתחייבויותיו של היצרן בקשר לייצור הרובוטים; (3) הפרה בפועל או לכאורה של היצרן של זכויות קניין הרוחני הקשורות בביצוע הייצור; (4) הפרה של הוראות הקשורות בקניין רוחני ובסודיות הקבועות בהסכם.

הסכם הייצור אינו מוגבל לתקופה מסוימת. החברה רשאית לסיים את ההתקשרות בהסכם הייצור על פי שיקול דעתה, בכל עת באמצעות הודעה בכתב ליצרן. בנוסף, החברה רשאית לבטל את הסכם הייצור בקרות אחד מהאירועים הבאים: (1) הפרה של התחייבות היצרן על פי הסכם הייצור שלא תוקנה במשך 15 יום; (2) הפרה של הוראות הסכם הסודיות בין הצדדים (כאמור להלן) ו-(3) אירוע חדלות פירעון של היצרן. בנוסף, הסכם הייצור כולל הוראות בדבר התחייבות לסודיות, אשר הפרה של סעיף זה תהווה הפרה מהותית של ההסכם, וכן התחייבויות לבלעדיות מצד היצרן.



ליצור זכות לסיים את ההתקשרות בהסכם הייצור, באמצעות הודעה בכתב 30 יום מראש, בקרות אחד מהאירועים הבאים: אי-תשלום של החברה של סכומים בהם התחייבה על פי הוראות ההסכם שלא שולמו במשך 60 יום מהודעה של היצרן על אי תשלום כאמור, ואירוע חדלות פירעון של החברה.

למועד הדוח, החברה מזהה כי קיימת מגבלת ייצור פוטנציאלית של היצרן אשר עשויה להגביל את כושר הייצור של החברה במקרה של גידול בהזמנות בעתיד. בהתאם לכך, החלפת היצרן או התקשרות עם יצרן נוסף עשויה להיות כרוכה בשינויים והתאמות, אשר עשויים לגרום לעיכובים מסוימים בייצור ולהוצאות התאמה, אולם החברה מעריכה שבעת הצורך תוכל, ללא שינוי מהותי בעלויות ובתוך פרק זמן של 3-6 חודשים, להחליף או להרחיב את יכולות הייצור הקיימות כיום. בהתאם לכך, החברה סבורה כי לא קיימת לה תלות ביצרן. לפרטים נוספים, ראו סעיף 14 לעיל.

יצוין כי בעבר היצרן חווה קשיים תזרימיים אשר אילצו את החברה ליטול את מימון עלות חומרי הגלם על עצמה. נכון למועד הדוח, לחברה לא ידוע על מגבלה מהותית של היצרן לצורך המשך קיום ההתקשרות עמה.

#### 19.2 התקשרות עם ספק רכיבי ממסר ותקשורת

החברה נוהגת לבצע הזמנות רכש תקופתיות מספק בישראל לרכישת רכיבי ומוצרי תקשורת (בסעיף זה: "הספק"), שהינם מהותיים לצורך פעולתן של מערכות החברה. היקף התמורה המשולמת לספק אינה מהותית לחברה. עם זאת, מערכות החברה הותאמו למוצריה של הספק (בתקופת הדוח היווה הספק, ספק יחיד של החברה לעניין רכיבי ממסר ותקשורת). בהתאם לכך, החברה נוהגת להצטייד במלאי ביטחון שיבטיח אספקה של מוצרי הספק למשך כשנה. יצוין כי מרגע מסירת המוצרים על ידי הספק לחברה, מלוא יכולות השימוש במוצר עוברות לשליטת החברה. להערכת הנהלת החברה, פיתוח של מוצרים חליפיים למוצרי הספק תדרוש עבודת פיתוח ורישוי אשר צפויה לארוך מספר חודשים מועט. לאור האמור לעיל, החברה סבורה כי לא קיימת לה תלות בספק.

#### 19.3 התקשרויות עם ספקים נוספים

לחברה התקשרות עם ספק שירותי תכנות המסייע בפיתוח מוצרי החברה, הן למערכות הרובוטיות והן לרכיבי התוכנה של טכנולוגיית הענן. בכלל זה, החברה עושה שימוש בפלטפורמות של Salesforce לצורך ריכוז והצגת מידע אודות פעילות מערכות החברה, שהותאמו לצרכי החברה במסגרת השירותים שמספקת החברה ללקוחותיה. יצוין כי נכון למועד הדוח, החברה פועלת להעברת הידע והיכולות לתוך החברה באמצעות גיוס ממוקד של עובדים והכשרתם.

#### 19.4 מלאי

החברה נוהגת להחזיק מלאי ביטחון המוחזק במהלך העסקים הרגיל על מנת לאפשר אספקה רציפה ועמידה בהיקף ההזמנות מלקוחות. כמו כן, החברה מחזיקה במלאי חלפים הדרוש לצורך תחזוקת המערכות הקיימות באתרי הלקוח.

בעקבות משבר הסחורות העולמי, הנהלת החברה מבצעת הערכה שוטפת לגבי המחסור בחומרי גלם, לצורך המשך ייצור המערכות הרובוטיות באופן רציף, על מנת שלא לפגוע ביכולת החברה לעמוד בהזמנות מלקוחותיה. בהתאם, החברה החלה במהלך שנת 2021 לרכוש מלאים עודפים של רכיבים אשר זמינותם הייתה נמוכה וזמני האספקה שלהם התארכו משמעותית. בנוסף, ביחס לחומרי גלם וסחורות אשר זמינותם בשוק הייתה נמוכה מאוד או לא קיימת, החברה פעלה במידת



האפשר למציאת פתרונות חלופיים על ידי שימוש ברכיבים אחרים הזמינים לחברה. כאמור לעיל, בחודשים האחרונים ניכרת מגמת שיפור משמעותית בכל הנוגע לעלויות ולזמינות חומרי גלם שונים המשמשים את החברה.

האמור בסעיף 19 זה לעיל, כולל מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, לרבות בדבר יכולת החברה להחליף את מי מספקיה בהתאם לאמור לעיל. הערכות החברה כאמור לעיל עשויות שלא להתממש או להתממש באופן שונה מהותית, וזאת עקב גורמים שאינם בשליטתה של החברה או שאינם בשליטתה המלאה של החברה, לרבות עקב התממשות איזה מגורמי הסיכון המתוארים בסעיף 31 להלן.

## 20. מימון

### 20.1 כללי

החברה מממנת את פעילותה ככלל מאמצעים עצמיים (הון עצמי ותוצאות פעילות) וגיוסי הון. נכון למועד הדוח לחברה אין הסכמי אשראי מהותיים.

### 20.2 ערבויות

20.2.1 כאמור בסעיף 10.2 לעיל, במסגרת ההתקשרות עם לקוחותיה בהסכמים למכירת מערכות החברה, החברה נדרשת להמציא ערבויות בנקאיות להבטחת ביצוע התחייבויותיה (ו/או חברות בשליטתה) על פי הסכם המכירה. יצוין, כי חלק מהערבויות האמורות ללקוחות החברה בהודו ניתנות על ידי אקופיה הודו. נכון למועד הדוח, לא חולטו ערבויות על ידי מי מלקוחות החברה. סך הערבויות שניתנו ללקוחות נכון ליום 31 בדצמבר 2022 עומד על סך של כ-712 אלפי דולר. כנגד ערבויות אלו החברה שעבדה סכום זהה לטובת הגופים הבנקאיים שהנפיקו את הערבויות.

20.2.2 החברה העניקה ערבויות במסגרת הסכמי שכירות המשרדים בישראל, כמפורט בסעיף 15 לעיל. הערבויות האמורות לעיל הינן בסכומים שאינם מהותיים לחברה.

20.2.3 החברה הפקידה ערבויות לטובת רשויות המכס במסגרת ההליך המשפטי המתואר בסעיף 26 להלן.

20.2.4 החברה הפקידה ערבויות לטובת משרד התעסוקה והמסחר בקשר עם מענק לחברות עתירות טכנולוגיה המעסיקות עובדים בשכר גבוה באיזורי פיתוח כמתואר בסעיף 15 לעיל, וזאת בסכום שאינו מהותי לחברה.

20.2.5 כנגד הערבויות לעיל שעבדה החברה מזומנים בסכום מצטבר מובטח של 1,019 אלפי דולר.

### 20.3 הערכות לגבי גיוס מקורות מימון נוספים בשנה הקרובה

למועד הדוח החברה אינה צופה צורך בגיוס מקורות מימון נוספים במהלך השנה הקרובה.

הערכות החברה בנוגע לצורך בגיוס מקורות מימון נוספים בשנה הקרובה, מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך. הערכת החברה האמורה מבוססת על מידע הקיים



בחברה נכון למועד הדוח, אך אין כל ודאות אם אכן תתממש, וזאת בין היתר, כתוצאה משינויים בשוק אשר עלולים להשפיע על פעילות החברה וכן יתר גורמי הסיכון המתוארים בסעיף 31 להלן.

#### 21. מיסוי

לפרטים אודות דיני המס החלים על החברה, ראו ביאור 11 לדוחות הכספיים. לפרטים בדבר תביעה כנגד רשות המיסים, ראו בסעיף 26 להלן.

#### 22. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

החברה כפופה לדינים סביבתיים שונים בטריטוריות השונות בהן היא פועלת. בנוסף, מרבית לקוחות החברה הינם תאגידיים אשר חרטו על דגלם את שמירת איכות הסביבה ומחייבים את החברה לעמוד בדרישות ותקנים סביבתיים שונים. ככל שהחברה, או מי שפועל מטעמה, לא יעמדו בדרישות כאמור, החברה עשויה להיות חשופה לביטול הסכמים, פגיעה במוניטין וירידה ביכולת לבצע התקשרויות חדשות. נכון למועד הדוח, לא ידוע לחברה על הפרה מהותית של מי מהוראות הדין כאמור ולא ידוע לחברה על השקעה מהותית אותה היא נדרשת לבצע בקשר עם האמור.

לפרטים בדבר גורם סיכון הנוגע למזג אויר ותנאי אקלים ראו בסעיף 31.2(ג) להלן.

#### 23. מגבלות ופיקוח על פעילות החברה

נכון למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה, לא חלות מגבלות כלשהן מכוח הדין הייחודיות לפעילותה במדינות בהן היא פועלת נכון למועד הדוח, למעט אישורים בכל מדינה בה היא פועלת בכל הנוגע לאישורי תקינה לרכיבי התקשורת של מערכותיה וכן לרגולציה בנושאים סביבתיים מקובלים באתרים בהם החברה מתקינה את מערכותיה. עם זאת, פעילות במדינות יעד פוטנציאליות עשויה להיות כרוכה בעמידה בהוראות פיקוח ורגולציה החלה באותן מדינות. לפרטים נוספים, ראו סעיף 7.2 לעיל.

#### 24. הסכמים מהותיים

ההסכמים המפורטים בסעיפים 10.3 ו- 19.1 לדוח, מהווים הסכמים מהותיים של החברה.

#### 25. ביטוח

החברה עורכת מעת לעת ביטוחים לכיסוי רכושה וחבותה של החברה, כנגזרת מאופי והיקף פעילותה. בכלל זה, עורכת החברה ביטוח רכוש, אבדן תוצאתי, אחריות מעבידים, חבות כלפי צד ג', אחריות מוצר ואחריות מקצועית וביטוח נושאי משרה ודירקטורים. להערכת הנהלת החברה, תנאי הכיסוי בביטוחים אשר החברה עורכת תואמים את המקובל לחברות בגודלה ומסוגה.

#### 26. הליכים משפטיים

להלן פרטים אודות הליכים משפטיים התלויים ועומדים שהחברה הינה צד להם:

26.1 ביום 13 ביוני 2018 הגישה החברה תביעה כנגד רשות המסים בישראל - אגד המכס והמע"מ (בסעיף זה "רשות המסים") להחזר מס על סך של 232,246 ש"ח ולמתן סעד הצהרתי לעניין אופן סיווג המערכות הרובוטיות המיובאות לישראל על ידי החברה לצורך תשלום מיסים בהתאם לפרט בצו תעריף המכס שכותרתו "רובוטים תעשייתיים, שלי"פ" או לחלופין בהתאם לפרט בצו תעריף המכס



שכותרתו "מכונות ומכשירים מהסוג המשמש לייצור בתעשייה", בניגוד לעמדת רשות המסים כפי שהועברה לחברה. במסגרת הגשת התביעה כאמור, ועל מנת למנוע עיכובים במשלוח מערכות החברה, הפקידה החברה ערבויות בנקאיות בסכומים שאינם מהותיים לחברה. במסגרת דיון קדם משפט שהתקיים ביום 24 ביוני 2019 הודיעה רשות המסים כי אין בכוונתה לפנות להליך גישור על אף המלצת בית המשפט. מועד לדיון קדם משפט נוסף נקבע ליום 7 ביוני 2021. על אף השלב המוקדם של ההליך, להערכת יועציה המשפטיים של החברה, סיכויי התביעה להתקבל גבוהים מ-50%.

יצוין, כי קבלת עמדת רשות המסים ביחס לאופן סיווג המערכות הרובוטיות המיובאות לישראל על ידי החברה צפויה להגדיל בכ-8% את עלות המכס שתשלם החברה על ייבוא מוצריה לישראל, אך להערכת החברה למועד הדוח, לא צפויה להיות לכך השפעה מהותית על החברה.

26.2 ביום 30 בספטמבר 2021 הוגש כתב תביעה מטעם ארגון המעסיקים התאחדות התעשיינים בישראל ("התאחדות התעשיינים"), בדרישה לקבלת סעד הצהרתי לפיו על החברה חלה חובה לשלם דמי טיפול ארגוני להתאחדות התעשיינים מכוח תקנות הסכמים קיבוציים (תשלום דמי טיפול ארגוני-מקצועי לארגון מעבידים), תשל"ז-1977 ("תקנות דמי טיפול"). בתוך כך, ביקשה התאחדות התעשיינים לקבל נתונים מספריים אודות החברה ועובדיה.

ביום 15 בדצמבר 2021 הגישה החברה כתב הגנה במסגרתו, טענה החברה כי החברה הינה חברה למחקר ופיתוח, ואינה חברה יצרנית-תעשייתית וכמו-כן אינה מעסיקה עובדי ייצור. לפיכך, טענה החברה, כי טענת התאחדות התעשיינים לפיה חל על החברה צו ההרחבה בענף התעשייה ועל החברה לשלם דמי טיפול מכוח תקנות דמי טיפול, הינה שגויה.

ביום 30 באוקטובר 2022, ניתן פסק דין בתיק במסגרתו התביעה נדחתה. דחיית התביעה באה על רקע בקשת התאחדות התעשיינים עצמה אשר חזרה בה מן התביעה.

## 27. יעדים ואסטרטגיה עסקית

החברה מעדכנת, מעת לעת, את האסטרטגיה העסקית שלה בהתאם להתפתחויות בשווקים בהם החברה פעילה ולרבות הזדמנויות עסקיות אותן מזהה החברה על בסיס ניסיונה וקשריה, לאור התפתחויות שונות, כגון התפתחויות כלכליות, טכנולוגיות, רגולטוריות ואחרות, אשר בהן כדי להשפיע על הביקוש למוצרי החברה, כגון פיתוחים טכנולוגיים שיש בהם כדי להציע ערך מוסף ללקוחותיה, כניסה לשווקים חדשים בהן החברה טרם פעילה כמו גם איומים בעקבות כניסה של מתחרים מהותיים לשווקים בהם החברה פעילה או השקתן של טכנולוגיות מתחרות שעשויה להיות להם השפעה שלילית על הביקוש למוצרי החברה. להלן תובא האסטרטגיה העסקית של החברה כפי שהיא למועד הדוח:

א. התרחבות גאוגרפית - בכוונת החברה להרחיב את פעילותה באזורים הגיאוגרפיים בהם היא פועלת וכן באזורים גיאוגרפיים חדשים. על מנת לקדם אסטרטגיה זו, הקימה החברה, פעילות מכירות המופעלת באמצעות מנהלי מכירות שגויסו בדרום אמריקה ובאירופה המקדמים את מכירות מוצרי החברה בגיאוגרפיות שונות, לרבות צפון ודרום אמריקה, אירופה ואפריקה. בנוסף, החברה מזהה פוטנציאל רב בהתרחבות גאוגרפית וחדירה לשוק המתקנים הסולאריים בארה"ב, למרות מגבלות מסוימות במבנה האתרים שם הקשורות בעיקר לאורך מוגבל של שורות הפאנלים הסולאריים. כחלק מניסיונותיה לחדור לשוק זה, החברה ביצעה התקנה ראשונה של המערכות הרובוטיות בפרויקט בקליפורניה ובכוונת החברה לשוק ולבצע מאמצי מכירה ללקוחות שהתוודעו לטכנולוגיה בארה"ב





באמצעות מערך המכירות והשיווק הקיים של החברה. יצוין, כי התקשרויותיה של החברה, ככל ויהיו, יהיו כפופות לרגולציה הקיימת כיום בשוק בארה"ב, ולמגבלות המפורטות בסעיף 7.2 לעיל. מבלי לגרוע מהאמור לעיל יצוין, כי לאור תכנית ההתייעלות של החברה כמפורט בסעיף 1.3.3 לעיל, החברה בוחרת, בשלב זה, להתמקד במספר מצומצם יותר של שווקים חדשים ולרכז את מאמציה להתרחבות בהם על פני כניסה במקביל למספר רב יותר של שווקים (בעיקר באמריקה ואירופה). יצוין, כי החברה גם פועלת מתוך אסטרטגיית ממוקדת לקוח ולפיכך עשויה לתת מענה ללקוחות הפונים אל החברה גם בטריטוריות נוספות, ככל ויפנו.

ב. פיתוחים טכנולוגיים - קידום ופיתוח טכנולוגיות חדשניות הנוגעות לשימוש במוצרי החברה הקיימים ומוצרים חדשים, וכן פיתוח טכנולוגיה לצורך עיבוד מידע במטרה ליצור אוטומציה מלאה באתרים סולאריים ולספק ללקוחות שירותים נוספים על גבי המערכות הקיימות. מערכות החברה אוספות נתונים אודות פעילות מערכתה, ובכוונת החברה לפעול לפיתוח תשתית תוכנה לאיסוף וניתוח נתונים ממקורות שונים אשר יאפשרו שילוב הצעות לתחזוקה מונעת עבור לקוחות החברה. החברה פועלת להמשך פיתוח מוצריה במטרה לשפר את איכותם ולשפר את יכולותיהם והתאמתם למגוון רחב יותר של מתקנים פוטו-וולטאיים, ובמטרה לשפר את הערך אותו מציעה החברה ללקוחותיה. בהתאם לאמור אודות תוכנית ההתייעלות, בסעיף 1.3.3 לעיל, החברה החליטה למועד הדוח להאט את קצב הפיתוח של מוצרים מסוימים ולדחות את מועד הבשלתם לשימוש מסחרי.

ג. גיוון דרכי ההתקשרות עם לקוחות החברה - באמצעות הצעות התקשרות שיש בהן כדי לתמרץ התקשרויות חדשות, כגון הצעות מימון תפעולי עבור לקוחות נבחרים, בכפוף לאיתנות הפיננסית של החברה, עלות ההון המשתנה ובראייה רב שנתית.

ד. הגדלת מספר הלקוחות - קידום התקשרויות עם מגוון לקוחות, המשתייכים לקהל היעד של החברה, שהחברה טרם החלה למכור להם את מוצריה ושירותיה.

ה. מערך הייצור - ככל שהחברה תצליח להגדיל את מכירותיה, ובפרט באזורים גיאוגרפים אחרים, החברה עשויה לבחון אפשרות להרחיב את יכולות הייצור שלה באמצעות יצרני מיקור חוץ נוספים במדינות אחרות.

ו. מערך כוח האדם - בכוונת החברה להתמקד בגיוס עובדים מעטים ואיכותיים, והכל בהתאם לצרכי החברה כפי שיהיו מעת לעת. בין השאר, בכוונת החברה להתחיל במאמצים להקמה בהודו של מערך תמיכה במו"פ.

ז. כמפורט בסעיף 1.3.3 לעיל, בהמשך להתקשרותה של החברה במהלך חודש יוני 2022 עם בנק השקעות, החברה ממשיכה לבחון יחד עם הבנק כאמור חלופות אפשריות למכירה או מיזוג של החברה או של פעילותה, או חלק ממנה, בכפוף לכל דין ולאישור המוסדות הרלוונטיים של החברה, וזאת במקביל לבחינת חלופות נוספות אחרות. נכון למועד אישור הדוח, הנהלת החברה עוקבת בצמידות אחר מצבה של החברה ועסקיה, בפרט לאור המגמות המתוארות בסעיף 6 לעיל, תוצאות פעילותה, רמת הרווחיות של מוצריה השונים (ממכירה והפעלה), שוקי היעד והיקפם והתחרות הקיימת והצפויה, ובהתאם לאמור לעיל, בכוונתה להמשיך ולבחון את כלל החלופות האפשריות העומדות בפניה, לצורך בחירת דרכי הפעולה אשר יטיבו באופן המרבי עם טובתה של החברה, וזאת לאור ההערכות העיתיות שמבצעת החברה באמצעות הנהלתה.



ב-12 החודשים הקרובים, בכוונת החברה להמשיך לפעול במטרה לקדם את מוצריה ושירותיה אצל לקוחותיה וזאת בהתבסס על אסטרטגיית הפעילות המצוינת בסעיף 27 לעיל. על כן, בכוונת החברה, בין היתר, לפעול לביצוע ולהשלמת ההתקשרויות והפרויקטים המפורטים להלן:

- א. המשך פיתוח של מערכת ה-H4 ומעבר לייצור המוני במהלך שנת 2023;
- ב. הקמת מרכז תמיכה למחקר ופיתוח בהודו;
- ג. מימוש תכנית מכירות של החברה במטרה לבסס את מעמדה כשחקן המוביל בתחום;
- ד. תמיכה במערך המכירות הגלובאלי למכירת מוצריה ושירותיה באמצעות שיווק ממוקד ואפקטיבי;
- ה. המשך טיוב איכות מוצריה של החברה על מנת לשפר את הצעת הערך ללקוחותיה;
- ו. בחינת חלופות שונות, לרבות למיזוג או מכירה, כמפורט בסעיף 27 לעיל, והכל בהתאם לאסטרטגיה של החברה.

המידע המתואר בסעיפים 27 ו-28 לעיל ביחס לתכנית העסקית ולאסטרטגיה של החברה וביחס לצפי להתפתחות עסקית בשנה הקרובה, הינו בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך, אשר התממשותו אינה ודאית, ואשר עשוי להשתנות, בין היתר בשל גורמים אשר אינם בשליטת החברה, וביניהם גורמי הסיכון המפורטים בסעיף 31 להלן.

#### 29. מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים

לפרטים ראו ביאור 15 לדוחות הכספיים.

#### 30. חברות בנות

להלן נתונים אודות חברות הבנות (לפרטים אודות עיקר פעילותן של חברות הבנות, ראו סעיף 1.3.22 לעיל):

לתקופה שהסתיימה ביום										
31.12.2021					31.12.2022					
אקופיה ארה"ב	אקופיה ספרד	אקופיה צ'ילה	אברמור יונייטד	אקופיה הודו	אברמור יונייטד	אקופיה הודו	אקופיה צ'ילה	אקופיה ספרד	אקופיה ארה"ב	
באלפי דולר										
-	-	-	-	274	-	(3,462)	-	-	--	רווח (הפסד) לפני מס
-	-	-	-	243	-	(3,481)	-	-	-	רווח (הפסד) אחרי מס

#### 31. דין בגורמי סיכון

להלן תיאור גורמי הסיכון העיקריים בפעילות החברה, בהתאם להערכת הנהלת החברה:

##### 31.1 סיכונים מאקרו-כלכליים

**(א) האטה כלכלית ואי ודאות בשוק העולמי**

למצב הכלכלי הגלובאלי וכן למצב הכלכלי במדינות בהן לחברה פעילות מהותית, קיימת השפעה ישירה על היקף פעילות החברה, ובהתאמה על עסקי החברה ותוצאותיה העסקיות. האטה כלכלית ומיתון גלובאלי או מיתון מקומי במדינות בהן החברה פועלת, ובשווקים אליהם היא מבקשת לחדור בעתיד, עלולים לפגוע בהיקף פעילות החברה וברווחיותה, זאת בין היתר בשל הסיכון של גורמים מממנים להענקת מימון להקמת פרויקטים לייצור אנרגיה פוטו-וולטאית, דחייה או עצירה של מכרזים חדשים העלולים לפגוע בלקוחות החברה או בלקוחותיה הפוטנציאליים ועוד.

**(ב) אינפלציה וריבית ושוקי הון**

להמשך מגמת הגידול בשיעור האינפלציה והריבית, כמפורט בסעיף 1.3.22 לעיל, עשויה להיות השפעה שלילית על השווקים בהם פועלת החברה וכתוצאה מכך השפעה לרעה על פעילותה של החברה ותוצאותיה.

נכון למועד הדוח, החברה אינה נוהגת לממן את פעילותה באמצעות חוב ומאידך לחברה, בין היתר, פיקדונות בנקאיים נושאי ריבית. לפיכך, נכון למועד הדוח, החברה אינה צופה השפעה מהותית לרעה על פעילותה כתוצאה מהגידול בשיעור הריבית הנזכר לעיל.

בהתייחס לעלייה בשיעור האינפלציה, נכון למועד הדוח, החברה מעדכנת את מחיר מוצריה ושירותיה הנמכרים ללקוחות בהתאם לעלותם לחברה ולתנאי השוק, קרי - לרמת המחירים בשוק של מוצרים ושירותים מתחרים כמו גם לרמת הביקושים. להערכת החברה, השינויים בעלות מוצריה ושירותיה נובעים בעיקר מהעלייה במחירי הסחורות בעולם, אשר לא מן הנמנע שמושפעים גם כן מרמות האינפלציה הגבוהות יחסית שנצפו במדינות שונות בעולם. יחד עם זאת, נכון למועד הדוח, לא ניכרה השפעה מהותית על תוצאות פעילות החברה, במישורין, כתוצאה מהגידול בשיעור האינפלציה, וזאת גם הודות לתמחור מוצרים ושירותים של החברה במטבע הדולר. על אף האמור, עלייה בשיעור האינפלציה עשויה להמשיך ולתרום לגידול במחירי חומרי הגלם והרכיבים הנדרשים לפעילותה של החברה כתוצאה ממשבר הסחורות (אם כי כאמור לעיל בחודשים האחרונים ניכרת מגמת שיפור משמעותית בכל הנוגע לעלויות ולזמינות חומרי גלם שונים המשמשים את החברה).

כמו כן, בחודשים האחרונים ניכרת תנודתיות בשוקי ההון. החברה משקיעה חלק מיתרות הנזילות שלה במכשירים פיננסיים סולידיים, ולפיכך חשופה לתנודתיות במחירי הנכסים.

**(ג) השפעות משברים רפואיים**

החברה חשופה להשפעות ולסיכונים הקשורים למשברים רפואיים כפי שאירע בזמן מגיפת הקורונה וכתוצאה ממנה, לרבות עקב הגבלות תנועה וסגרים מקומיים ובינלאומיים העלולים להשפיע על פעילותה העסקית של החברה, בין היתר כתוצאה משיבוש ביכולת לרכוש חומרי גלם, שיבוש בהעסקת כוח אדם, הגבלת היכולת לייצר את מערכות החברה, למכור ולשנע את המערכות הרובוטיות שלה בצורה סדירה ולהתקין אותן באתר הלקוח, להכשיר עובדים לתפעול המערכות, סגירה זמנית של מתקני חברות החברה ו/או מתקנים של ספקיה או לקוחותיה ושיבוש האפשרות לממש עסקאות או תכניות עסקיות ולהתקשר בעסקאות חדשות, ובפרט לנוכח האפשרות של דחיית לוחות זמנים להקמת מתקנים על ידי לקוחותיה. כל אחת



מהנסיבות האמורות עשויה להשפיע לרעה באופן מהותי על פעילות החברה, עסקיה, מצבה הפיננסי ותוצאותיה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 6 לעיל.

**(ד) פעילות במדינות מתפתחות**

נכון למועד הדוח, החברה פועלת בעיקר במדינות מתפתחות, החשופות למשברים ואשר חלקן מתאפיינות בשלטון או משטר שלעיתים תכופות אינו יציב, פוליטית וכלכלית. מדינות אלה חשופות למשברים פוליטיים אשר עשויים להקטין ואף להפסיק את פעילות החברה במדינות אלו ו/או לעכב או למנוע מהחברה קבלת תשלום מלקוחות הפועלים באזורים אלו. בנוסף, גם משברים גלובאליים עלולים להשפיע לרעה על היכולת לפעול במדינות בהן פועלת החברה ובמדינות בהן בכוונתה לפעול בעתיד, וכתוצאה מכך לפגוע בהיקף הכנסותיה וברווחיותה.

**(ה) חשיפה לשינויים בשערי חליפין**

מטבע הפעילות של החברה הינו דולר ארה"ב. חלק מהתשלומים לספקי החברה וההכנסות מלקוחותיה נעשים במט"ח (בעיקר במטבע הרופי או השקל). יחד עם זאת, מרבית הכנסות החברה צמודות למטבע הדולר ארה"ב, כך שתנודות משמעותיות בשערי חליפין עשויות להשפיע באופן מוגבל על תוצאותיה העסקיות של החברה בתחום הפעילות. יצוין, כי במידה ומגמת התחזקות הדולר לעומת השקל תימשך במהלך שנת 2023, הדבר עשוי לסייע לחברה במידה מסוימת בצמצום הוצאותיה, בעיקר בתחום הפיתוח ושכר העובדים בישראל.

**31.2 סיכונים ענפיים**

**(א) האטה בגידול תעשיית מערכות פוטו-וולטאיות בעולם**

פעילותה של החברה תלויה במידה ניכרת בהתפתחות תעשיית ייצור החשמל באמצעות מערכות פוטו-וולטאיות ברחבי העולם, וכן ברגולציה במדינות בהן פועלת החברה ובמידת תמיכתן במעבר לאנרגיה מתחדשת וכן בקצב אימוץ טכנולוגיה זו על ידי גורמים ממשלתיים ברחבי העולם. לאור המגמה העולמית המעודדת מעבר לשימוש באנרגיה מתחדשת, בין היתר, לאור המודעות הציבורית הגוברת בדבר הסכנה לסביבה הטמונה בהמשך השימוש הנרחב באנרגיה קונבנציונלית ומזהמת ולאור הפלישה הרוסית לאוקראינה שחידדה את הצורך בעצמאות אנרגטית, החברה מעריכה שהתחום ימשיך להתרחב ולהתפתח. עם זאת, לאי התממשות ההערכות והתחזיות באשר לגידול הצפוי בתעשיית המתקנים הפוטו-וולטאיים, לרבות כתוצאה ממחסור בחומרי גלם ו/או ייקור עלויות בניית המתקנים ורגולציה עשויה להיות השפעה על תוצאותיה העסקיות של החברה ועל רווחיותה.

**(ב) ביטוח**

החברה רכשה פוליסות ביטוח לצורך כיסוי ביטוחי הנדרש לפעילותה (כמפורט בסעיף 25 לעיל). עם זאת, לא כל הסיכונים האפשריים מכוסים או ניתנים לכיסוי מלא בפוליסות השונות שנערכו ולפיכך תקבולי הביטוח, ככל שיתקבלו, לא בהכרח יכסו את מלוא היקף הנזקים ו/או את כל ההפסדים האפשריים (הן לעניין נזקים לצדדים שלישיים לרבות לקוחות החברה, והן לעניין טיב המוצר ו/או התאמת המוצר ליעודו התפעולי). בנוסף, קיימים ביטוחים מסוימים שהחברה עשויה להחליט שלא לעורכם כלל מטעמים שונים כגון היעדר כדאיות כלכלית. יצוין, כי ההחלטה על סוג והיקף הביטוח מתקבלת תוך התחשבות, בין היתר, בעלות הביטוח, טיבו



והיקפו של הכיסוי המוצע, דרישות החוק הרלוונטיות, והיכולת להשיג כיסוי מתאים בשוק הביטוח.

החברה עשויה להיות חשופה לתביעות בגין אחריות למוצריה ותביעות אחרות נוספות אשר יכולות להשפיע על עסקיה, על המוניטין שלה ועל יכולתה להתקשר עם לקוחות ולשמור על לקוחות קיימים. כפועל יוצא, אי הצלחה להשיג כיסוי ביטוחי מספק, עלולה לפגוע בפעילות החברה, בקצב הצמיחה ויכולת החדירה שלה לשווקים הרלבנטיים.

#### (ג) מזג האוויר ותנאי אקלים

בהינתן תנאי הסביבה האופייניים בהם מותקנות מערכות החברה, קיימת סכנה שיתרחשו אירועים אקלימיים קיצוניים, כגון סופות, שיטפונות וכו' אשר עלולים לגרום נזקים משמעותיים למתקנים ועשויים להפעיל סעיפי "כוח עליון" הנכללים במרבית הסכמי החברה עם לקוחותיה, המאפשרים סיום התקשרות במקרים כאמור. בנוסף, תנאים אקלימיים של לחות מוגברת ורוחות עזות, אשר קיימים במספר מסוים של אזורים בהם מותקנות מערכות החברה, עלולים לפגוע ביעילות פעילותן של המערכות הרובוטיות של החברה ולהשפיע לרעה על פעילות החברה.

#### (ד) שינויים טכנולוגיים

החברה חשופה לסיכונים הכרוכים בפיתוח מוצרים ו/או טכנולוגיות חדשות שהצלחת פיתוחם ו/או שיווקם עשויים לפגוע בפעילות החברה, כמפורט בסעיף 7.5 לעיל.

#### (ה) תחרות

למועד הדוח, החברה נהנית מיתרון המוביל הראשון (first mover advantage), דבר המשפיע על מעמדה התחרותי בתחום הניקוי הרבובטי היבש של מתקנים סולאריים תשתיתיים, אולם עולם האנרגיה המתחדשת מתפתח ומושך יוזמות רבות ולפיכך התחרות בתחום הפעילות עשויה להתגבר בעתיד. יצוין, כי החברה תכננה ועיצבה את מוצריה באופן המבטיח שימור ומניעת נזקים לפאנלים הסולאריים של לקוחותיה, ובכך לתת מענה לנטייה לשנאת סיכון המאפיינת את לקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים. ככל שנטייה זו לשנאת סיכון של לקוחותיה תוחלף ברגישות למחיר, למרות הסיכון, ייתכן כי חלק ממוצרי החברה הנוכחיים יאבדו מהאטרקטיביות שלהם בעיני הלקוחות. בהתאם לכך, תחרות נרחבת בענף עלולה להשפיע לרעה על עסקיה של החברה, מחירי המוצרים והשירותים שהיא מספקת, הכנסותיה ותזרים המזומנים שלה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 13 לעיל.

יצוין כי, החברה נוכחת להתגברותם של מתחרים, בשוק ההודי (שהינו השוק העיקרי של החברה נכון למועד דוח זה) בפרט, אשר בחלקם נותנים מענה לרגישות הגבוהה של הלקוחות למחיר, ומתאפיינים בהצעות לשימוש במערכות ניקוי הדורשות רמת מעורבות גבוהה של עובדים, בניגוד להפעלתן באופן אוטונומי (הדורשת מעורבות אנושית מינימלית). חלק מלקוחות החברה נענו להצעות מסוג זה ובחרו לשלב מערכות לניקוי בשיטה ה"ל", וזאת בחלק מהשדות הסולאריים אותם הם מפעילים. יצוין, כי עלות השכר של עובדים מתאימים בשוק ההודי לפתרונות דלעיל נמוכה בצורה ניכרת ביחס למקביליהם במרבית השווקים בהם פועלת החברה. להערכת החברה, ההצדקה הכלכלית של שיטה זו לוקה בחסר בטווח הבינוני - ארוך, לא כל שכן בשווקים בהם עלות העובדים גבוהה.



להערכת החברה, כדאיות מודל זה תיבחן על ידי לקוחות מסוימים ברבעונים הקרובים, ולהערכתה עם התייצבות מלאה של מחירי חומרי הגלם להקמת אתרים סולאריים, מגמה זו צפויה לפחות. עם זאת, ככל שהמגמה תימשך מעבר לציפיות החברה ישנו סיכון כי ייפגע מעמדה של החברה כשחקן מרכזי (בשוק ההודי בפרט).

(ז) הגנה על קניין רוחני

נכון למועד הדוח, לחברה מספר פטנטים רשומים על שמה, וכן בקשות לאישור פטנטים נוספים במדינות שונות על המנגנונים של מערכות החברה ואופן פעולתם (כמפורט בסעיף 17 לעיל). יצירת טכנולוגיה חלופית או ביצוע "הנדוס מחדש" (Reverse Engineering) לטכנולוגיה אותה מציעה החברה, עלולים לפגוע בהיקף פעילות החברה.

לפרטים בדבר מכתב התראה ששלחה החברה לחברת Airtouch ולמנכ"ל שלה בקשר עם הגנה על זכויות הקניין רוחני של החברה, ראו סעיף 17.3 לעיל.

(ז) סייבר ואבטחת מידע

סיכוני סייבר ואבטחת מידע המאיימים על תשתיות מחשוב ותקשורת פנים ארגוניות מתעצמים בשנים האחרונות, ומשפיעים על פעילות חברות המתאפיינות בידע טכנולוגי מכוון. תחום הפעילות של החברה, בהיותו מושתת על שימוש בטכנולוגיות אינטרנט ומחשוב, נתמך, בין היתר, על ידי מערכות מידע ממוחשבות. מערכות אלו חשופות לסיכוני סייבר שונים, לרבות תקיפות סייבר אשר עלולות לגרום לפגיעה במידע המצוי במערכות אלה ולהשבתת מערכות החברה, ובכך להקשות עליה בפעילותה השוטפת, בין היתר על ידי פגיעה בשרתי החברה האחראים על הפעלת המערכות הרובוטיות של החברה ופעילות תחזוקתן ועל פעילות המחקר והפיתוח של החברה.

החברה נערכת אל מול סיכונים אלו, לרבות נגד תקיפות סייבר, באמצעים שונים, אשר נכון למועד הדוח, כוללים את האמצעים הבאים: שימוש ביישומי אנטי-וירוס בתחנות העבודה והשרתים של החברה, שימוש ביישומי חומת אש (Firewall), גיבוי מערכות עתי, יישום אמצעי הגנה פיזיים לאבטחת הנתונים (כגון הגבלת גישה למורשים בלבד), שימוש במדיניות סיסמאות למערכות המידע, החתמת עובדים וספקים על הסכמי סודיות, ועוד. בנוסף, לצורך התמודדות במקרה של תקיפת סייבר אשר עשויה לגרום להשבתת מערכות החברה, לחברה מערך להתאוששות מהירה, בין היתר, על ידי יכולת הפעלה מקומית של המערכות הרובוטיות המותקנות ולכן במקרה כאמור משך ההשבתה של מערכותיה לא צפוי להימשך יותר ממספר ימים.

יצוין כי המידע אודות פעילות המערכות הרובוטיות של החברה והידע הטכנולוגי הייחודי מאוחסנים בשרתי ענן של חברת אמזון (Amazon). למיטב ידיעת החברה, אמזון עושה שימוש באמצעים המקובלים להגנה על השרתים שבאחריותה ומניעת מתקפות סייבר. מלבד האמור לעיל, כל הפיתוחים של החברה מגובים בשרתים חלופיים (שאינם אמזון) וכמו כן, המידע מוגן במסגרת האמצעים המפורטים לעיל.

בתקופת הדוח, נערך דוח בחינת חשיפות והצעות להתמודדות וטיפול בידי צד שלישי בנושא. כמו כן, ביום 30 במרץ 2023 נערך דיון בדירקטוריון באיומי סייבר והוחלט גם לכלול נושא זה בתוכנית הביקורת של החברה.



יובהר כי החברה נוקטת באמצעים האמורים לעיל על מנת למזער חשיפה לסיכונים סייבר שונים, אולם חרף ניסיונותיה של החברה להקטנת החשיפה כאמור, מתקפות סייבר אינן צפויות ואין זה ודאי כי האמצעים שנוקטת החברה למיגור הנזקים האפשריים ממתקפות סייבר יסייעו לה באופן מלא במידה ואכן תתרחשנה. פגיעת החברה ממתקפת סייבר עשויה להשפיע לרעה על מוניטין החברה, פעילותה ותוצאותיה.

**(ח) רגולציה במדינות בהן בכוונת החברה לפעול בעתיד**

נכון למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה, לא חלות מגבלות ופיקוח מהותיות במדינות בהן פועלת החברה מכוח הדין שהינן ייחודיות לפעילותה. עם זאת, שיווק מוצרי החברה וכן פעילותה בתחום הפתרונות הרובוטיים היבשים לניקוי לוחות סולאריים תשתיתיים במדינות יעד פוטנציאליות עשויים להיות כפופים בעתיד לפיקוח ולרגולציה מחמירה יותר במדינות שונות. שינויים והתפתחויות בדרישות הרגולטוריות, או אי-עמידה של החברה בדרישות כאמור, עשויים לגרום למגבלות על הפעלת המערכות או מכירתן באותן מדינות, ובכך לגרום לחברה אובדן רווחים והוצאות מהותיות. לפרטים נוספים אודות מגבלות ופיקוח על פעילות החברה, ראו סעיף 7.2 לעיל.

**(ט) שחיקת רווחיות יצרני חשמל סולארי**

שחיקה ברווחיות יצרני חשמל סולארי הן בעקבות ירידת תעריפי החשמל הסולארי והן בעקבות עלייה בחומרי הגלם הנדרשים להקמת מתקני PV, עשויה להשפיע לרעה על נכונות יצרני החשמל לשלם עבור פיתוחים ושדרוגים טכנולוגיים, כגון מוצריה של החברה באופן אשר עשוי להקטין את הביקוש למוצרי החברה. מנגד, שחיקת הרווחים עשויה לאלץ את יצרני החשמל הסולארי לפנות לפתרונות כדוגמת אלה שמציעה החברה על מנת לאפשר יעילות מיטבית המתקנים. לפרטים נוספים, ראו סעיף 6 לעיל.

**(י) חשיפה לצורך בתיקון ליקויים במערכות הרובוטיות**

מאפייני פעילות החברה במכירה והתקנה של מערכות תקשורת מורכבות והטמעתן באתרי הלקוחות, כרוכים בתהליך ממושך המצריך לעיתים תיקון ליקויים המתגלים במערכות המסופקות, היערכות מתאימה וביצוע התאמות, כמו גם תקלות או שחיקה מהירה של מערכות החברה. ליקויים בהיקף מהותי במערכות המסופקות ללקוחות עלולים להשפיע לרעה על תוצאות החברה.

**(יא) תלות בכוח אדם מיומן ומקצועי**

כחברה אשר נכון למועד הדוח חלק ניכר מפעילותה כולל הענקת שירות ללקוחותיה, ככלל קיימת לחברה תלות בכוח אדם מיומן והקשרים הבין אישיים בינו לבין לקוחות החברה. יחד עם זאת, להערכת החברה, אין מדובר בתלות מהותית או חריגה אשר יש בה כדי להשפיע מהותית לרעה על פעילותה, וכי במידת הצורך לא צפוי להתעורר קושי לגייס מחליפים לעובדים אלו בתוך תקופת זמן לא ממושכת.

**(יב) מחסור עולמי בחומרי גלם**

בעקבות משבר הסחורות העולמי, קיים מחסור ביחס לחלק מחומרי גלם ורכיבים אלקטרוניים מהסוג אשר נדרש לצורך ייצור והרכבה של המערכות הרובוטיות של החברה (ביניהם מתכות,



אלומיניום, שבבים, פאנלים סולאריים ומוצרים נוספים). המחסור העולמי גרם החל מפרוץ המשבר להתייקרות משמעותית במחירי חומרי הגלם אשר משפיעה על עלות הייצור של המערכות הרובוטיות שמייצרת החברה, ופוגעת בשיעור הרווחיות הגולמית של המוצרים. המשך עליית מחירי חומרי הגלם ועלויות השינוע וההובלה של החומרים כאמור, עשויים להפחית את הרווחיות הגולמית של החברה ולהיות בעלת השפעה מהותית על תוצאותיה הכספיות, וכן, במקרים של מחסור חמור בחומרי הגלם, אף לגרום לדחייה בזמני האספקה של מוצרי החברה ללקוחותיה. כמו כן, למשבר הסחורות השפעה על ייקור בנייתם של מתקנים פוטו וולטאיים ומועד הקמתם. על אף האמור יצוין, כי בחודשים האחרונים ניכרת מגמת שיפור משמעותית בכל הנוגע לעלויות ולזמינות חומרי גלם שונים המשמשים את החברה.

### 31.3 סיכונים ייחודיים לחברה

#### (א) חשיפה לנזק אפשרי ללקוח

פעולת הניקוי של הלוחות הסולאריים התשתיתיים עשויה לגרום נזק פיזי ללוחות (כגון שריטות, שברים וכיו"ב). הסכמי המכירה של החברה עם לקוחותיה כוללים בדרך כלל תנית שיפוי, לפיה החברה מתחייבת לשפות את הלקוח עד לסכום מסוים במקרה שנגרמו לו נזקים או הפסדים ברכוש, כתוצאה משימוש במערכות הרובוטיות של החברה. בנוסף, מרבית הסכמי התחזוקה כוללים תנית שיפוי בגין נזקים שייגרמו לרכוש הלקוח בעקבות רשלנות של החברה במסגרת מתן השירותים, וכן בקרות מקרים מסוימים יהיה הלקוח רשאי לסיים את ההתקשרות בהסכם. לנזקים כאמור אשר עשויים להיגרם ללוחות הסולאריים על ידי מערכות החברה עשויה להיות השפעה על מוניטין החברה ועל תוצאותיה העסקיות.

ככלל, הסכמי המכירה של החברה עם לקוחותיה כוללים גם התחייבות של החברה לשיפוי הלקוח בקרות אירועים מסוימים (כגון גרימת נזקי גוף, אי עמידה בהוראות חוק מסוימות והפרת זכויות קנין רוחני של צד ג'), כפי שנקבעו בהסכם.

החברה רכשה פוליסות ביטוח לצורך כיסוי ביטוחי לפעילותה (כמפורט בסעיף 25 לעיל), לרבות כיסוי במקרה של נזקי רכוש אשר עשויים להיגרם למתקני הלקוח ובגין נזקים אחרים. יחד עם זאת, החברה חשופה למקרים של קרות אירוע שאינו מכוסה על ידי הביטוח של החברה, ולחילופין במקרה שהנזק בגין האירוע הביטוחי עולה על היקף הפוליסה שנרכשה על ידי החברה, לפי העניין.

לפרטים נוספים אודות הסכמי המכירה של החברה עם לקוחותיה, ראו סעיף 10.2 לעיל.

#### (ב) חשיפה לעיכובים במועדי התקנות

מועדי האספקה וההתקנה של מוצרי החברה בהתאם להסכמי מכירה והתקנה של המערכות הרובוטיות, וכפועל יוצא קבלת התמורה מהלקוח, תלויים בעמידת הלקוחות בלוחות הזמנים שלהם לסיום הקמת המתקנים הפוטו-וולטאיים עליהם מופעלים הרובוטים ובהתאמת תשתית המתקן להתקנת הרובוטים. מאחר שהתקנת הרובוטים הינה השלב האחרון בתהליך הקמת המתקן, במקרה של עיכובים במועדי ההשלמה של הקמת המתקן או בהתאמת התשתית, עשוי להידחות מועד מסירת המערכות והתקנתן במתקן הלקוח וכפועל יוצא עשוי להיות עיכוב בהכרה בהכנסה וקבלת התמורה בגין אותו פרויקט. כמו כן, עשויים להיגרם





עיכובים באספקה והתקנה של מערכות החברה, בין היתר, שמקורם בעיכובים בהליך הייצור ו/או עיכובים הנובעים מהשפעות משבר הסחורות העולמי, אשר עשויים להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה, המוניטין שלה ולהוות הפרות חוזיות של החברה מול לקוחותיה.

(ג) גידול בעלויות ההתקנה והתחזוקה של המערכות הרבוטיות על פני זמן

במסגרת פעילותה, החברה פועלת לשיפור וייעול של המוצרים והשירותים הניתנים על ידה. בהתאם לכך, גידול בעלויות הרכיבים השונים המרכיבים את מערכות החברה, כמו גם בעלויות התקשורת וכוח האדם במסגרת השירותים הניתנים על ידה, העולה על יכולת השיפור של החברה לאורך זמן, עשויים להשפיע על תוצאותיה העסקיות של החברה.

(ד) תלות בשוק ההודי

מרבית הכנסותיה של החברה בשנים האחרונות נובעת בעיקר מהתקנות מערכתיות וממתן שירותי תפעול ותחזוקה למתקנים הממוקמים בהודו. שינויים בשוק האנרגיה בהודו, בשחקנים הפועלים בו ובשיקולי כדאיות הטכנולוגיה של הלקוחות ותחרות, עלולים להשפיע על הביקוש למוצרי החברה ובהתאם על תוצאות החברה. החברה פועלת להרחבת פעילות המכירות בשווקים נוספים על מנת לצמצם את תלותה בשוק ההודי.

(ה) הליכים משפטיים

נכון למועד הדוח, מנהלת החברה תביעה כספית הכוללת דרישה למתן סעדים הצהרתיים כנגד רשות המסים בישראל - אגד המכס והמע"מ, לעניין אופן סיווג המערכות הרבוטיות המיובאות לישראל על ידי החברה לצורך תשלום מיסים. ככל שבית המשפט יחליט לדחות את הסעד אותו מבקשת החברה במסגרת ההליך, החברה תהא מחויבת בתשלומי מכס גבוהים יותר בעתיד בגין ייבוא לישראל, אשר עלולים לפגוע ברווחיותה. לפרטים נוספים אודות ההליך המשפטי בעניין זה, ראו סעיף 26 לעיל.

(ו) התקשרות בהסכמי מסגרת

למועד הדוח, לחברה התקשרויות קיימות עם חלק לקוחותיה בהסכמי מסגרת ומזכרי הבנות להתקנת מערכות החברה ומתן שירותי תפעול ותחזוקה במתקנים פוטו-וולטאיים נוספים של הלקוח בעתיד, בכפוף להתקיימות תנאים מסוימים או בחירתו של הלקוח. אי מימוש ההתקשרויות על פי הסכמים אלה עשוי לפגוע בתוצאותיה העסקיות של החברה. לפרטים אודות הסכמי המסגרת ומזכרי הבנות כאמור, ראו סעיף 10.3 לעיל.

(ז) התקשרות עם יצרן יחיד

החברה התקשרה עם יצרן יחיד בהודו לצורך הרכבת המערכות הרבוטיות עבור החברה. לירידה בהיקף פעילותו של היצרן או בכושר הייצור שלו, לרבות בשל קשיים פיננסיים אליהם עשוי להיקלע, עשויה להיות השפעה על פעילות החברה, לרבות פגיעה במוניטין במקרה של איחורים במסירת המערכות ללקוחות. לפרטים ראו סעיפים 14 ו-19 לעיל.



### (ח) אישורים (Certifications) למערכות החברה

יצרני הלוחות הסולאריים מעניקים ללקוחותיהם אחריות על הלוחות הסולאריים למשך חיי המתקן (20-30 שנה) ובהתאם, ניקוי הלוחות מצריך אישור של היצרנים (Certifications) כי אחריותם המקורית לא תיפגע. המערכות הרובוטיות של החברה קיבלו מעל תריסר אישורים מיצרני לוחות שונים בעולם, המאשרים כי המערכות בטוחות לשימוש על הלוחות ללא חשש לנזק. להעדר אישורים כאמור מיצרני לוחות סולאריים באזורים נוספים בהם תרצה החברה לפעול בעתיד, או לשינויים באישורי היצרנים הקיימים, עלולה להיות השפעה על פעילות החברה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 7.2 לעיל.

### (ט) הטמעת מערכת ה-T4

נכון למועד הדוח, גרסאות התוכנה של המערכות הרובוטיות מסוג T4 טרם הגיעו לבשלות המצופה, וסביר כי המוצר יידרש להמשיך לעבור שדרוגים נוספים של גרסאות התוכנה, החומרה וכמו כן חלק ממערכתיו של מוצר ה-T4 במהלך הרבעונים הקרובים, על מנת להגיע ליעילות מיטבית. בנוסף, בהיותו מוצר בשלבי הטמעה יחסית ראשוניים, לצורך הפעלת מערכות T4 המיועדות למתקני SAT נדרשת תאימות של המוצר על ידי יצרני ה-Trackers המובילים. לתהליכים כאמור עשויה להיות השפעה על קצב הטמעת המוצר באופן נרחב בקרב לקוחות החברה. כמו כן, לחברה עשויות להיווצר עלויות הכרוכות בהתאמות שתידרש לבצע במערכת זו בהמשך, באופן אשר עשוי לפגוע בהכנסות החברה, ברווחיותה ובמוניטין שלה. לפרטים נוספים אודות המערכת הרובוטית T4, ראו סעיף 8 לעיל.

### (י) הטמעת מערכת ה-H4

נכון למועד הדוח, מערכת ה-H4 הינה מערכת חדשה שטרם הותקנה והופעלה באתרים מסחריים נרחבים. החברה מבצעת בדיקות הרצה שונות, כדי לבחון את אמינות פעילות המערכת ויעילותה. עד כה מבחני ההרצה שבוצעו עברו בהתאם לציפיות החברה מהמערכת בשלב זה. יחד עם זאת, המערכת תידרש לשיפורים מתמשכים כדי להביאה לרמת הביצועים המצופה ממערכות רובוטיות אוטונומיות, כמו מערכת ה-E4 של החברה. בנוסף, בהיותו מוצר בשלבי הטמעה ראשוניים, לצורך הפעלת מערכות H4 המיועדות למתקני SAT נדרשת תאימות של המוצר על ידי יצרני ה-Trackers המובילים. לתהליכים כאמור עשויה להיות השפעה על קצב הטמעת המוצר באופן נרחב בקרב לקוחות החברה. כמו כן, לחברה עשויות להיווצר עלויות הכרוכות בהתאמות שתידרש לבצע במערכת זו בהמשך, באופן אשר עשוי לפגוע בהכנסות החברה, ברווחיותה ובמוניטין שלה.

### (יא) חשיפה לביטול התקשרות בהסכמי תחזוקה במהלך תקופת השירות

התקשרויות החברה עם לקוחותיה כוללות סעיפי ביטול בהתקיים נסיבות מסוימות, וחלקן כוללות גם סעיפי ביטול "מחמת נוחות" או ביטול בנסיבות שבהן החברה לא הפרה את ההסכם. מימוש של זכות הביטול כאמור, עשויה להוביל לפגיעה במוניטין וכן לפגיעה מוגבלת בהכנסות החברה וברווחיותה. לפרטים נוספים, ראו סעיף 10 לעיל.

יב) חדירה לשווקים במדינות נוספות

כחלק מאסטרטגיית החברה, בכוונתה להתפתח ולחדור לשווקים נוספים במדינות יעד פוטנציאליות. חדירה לשוק חדש דורשת ניסיון, טכנולוגיה מוכחת, עמידה בסטנדרטים של איכות המקובלים באותה מדינה, שימוש בפרוטוקולי תקשורת מסוימים, מגבלות סייבר ככל שישנן וכו', אשר יש באפשרותם להשפיע על קצב חדירת מוצרי החברה לשוק, דבר אשר עלול להשפיע לרעה על צמיחת החברה ותוצאותיה העסקיות. לאור תכנית ההתייעלות של החברה, כאמור בסעיף 1.3.3 לעיל, החברה בחרה להתמקד במספר מצומצם של שווקים חדשים ולרכז את מאמציה להתרחבות בהם על פני כניסה במקביל למספר רב יותר של שווקים (לפרטים בדבר האסטרטגיה של החברה ראו בסעיף 27 לעיל).

יג) פעילות במדינות להן אין קשרים רשמיים עם ישראל

היעדר קשרים רשמיים של מדינת ישראל עם חלק ממדינות האזור מציבה בפני החברה חסמים גאו פוליטיים ופוגעת ביכולת החברה לחדור לשווקים שונים המתאימים לפעילות החברה מבחינת תנאי אקלים. כמו כן, העדרם של קשרים כאמור גם עשוי למנוע מהחברה את היכולת למנוע שימוש אסור בקניינה הרוחני באותן מדינות.

31.4 **טבלת גורמי סיכון**

בטבלה שלהלן מוצגים גורמי הסיכון שתוארו לעיל על פי טיבם - סיכונים מקרו-כלכליים, סיכונים ענפיים וסיכונים מיוחדים לחברה, אשר דורגו, בהתאם להערכות הנהלת החברה, על פי השפעתם האפשרית על עסקי החברה:

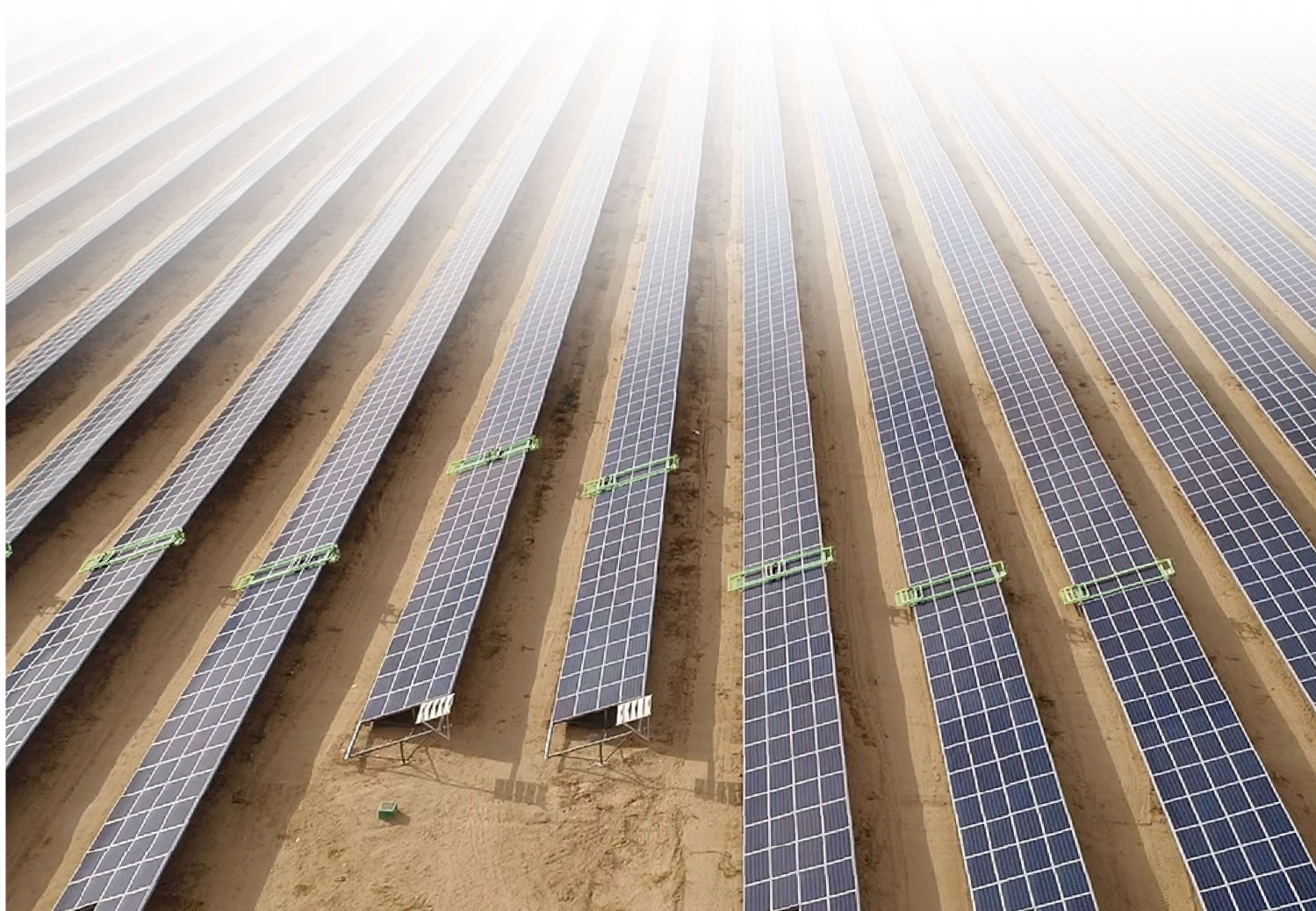
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה		
	X		האטה כלכלית ואי ודאות בשוק העולמי	<b>סיכוני מאקרו</b>
	X		אינפלציה וריבית ושוקי הון	
	X		השפעות משברים רפואיים	
X			פעילות במדינות מתפתחות	
X			חשיפה לשינויים בשערי חליפין	
	X		האטה בגידול תעשיית מערכות פוטו-וולטאיות בעולם	<b>סיכונים ענפיים</b>
	X		ביטוח	
X			מוג אוויר ותנאי אקלים	
	X		שינויים טכנולוגיים	
		X	תחרות	
X			הגנה על קניין רוחני	
	X		סייבר ואבטחת מידע	



השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
X			רגולציה
	X		<u>שחיקת רווחיות יצרני חשמל סולארי</u>
X			חשיפה לצורך בתיקון ליקויים במערכות הרובוטיות
X			תלות בכוח אדם מיומן ומקצועי
	X		מחסור עולמי בחומרי גלם
	X		חשיפה לנזק אפשרי ללקוח
	X		חשיפה לעיכובים במועדי התקנות
	X		גידול בעלויות ההתקנה והתחזוקה של המערכות הרובוטיות על פני זמן
	X		תלות בשוק ההודי
X			הליכים משפטיים
	X		התקשרות בהסכמי מסגרת
X			התקשרות עם יצרן יחיד
X			אישורים למערכות החברה
	X		הטמעת מערכת ה-T4
	X		הטמעת מערכת ה-H4
X			חשיפה לביטול התקשרות בהסכמי תחזוקה במהלך תקופת השירות
	X		חדירה לשווקים במדינות נוספות
X			פעילות במדינות להן אין קשרים רשמיים עם ישראל

**סיכונים  
ייחודיים  
לחברה**

פרק ב -  
דוח דירקטוריון  
על מצב ענייני התאגיד





## דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה

דירקטוריון אקופיה סיינטיפיק בע"מ ("החברה") מתכבד בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 ("תקופת הדוח"). הדוח ערוך בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("התקנות").

ההסברים שיובאו להלן הינם בהתאם לדוחותיה הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 ("הדוחות הכספיים").

### 1. חלק ראשון - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

#### 1.1 מבוא

החברה התאגדה בישראל ביום 7 בינואר 2013 כחברה פרטית בעירבון מוגבל, בהתאם להוראות חוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות"), העוסקת בתחום הפיתוח, המכירה, התפעול והתחזוקה של מערכות רובוטיות מבוססות טכנולוגיית ענן לניקוי לוחות סולאריים תשתיתיים.

ביום 24 בנובמבר 2020 הנפיקה לראשונה החברה לציבור 22,410,000 מניות רגילות, בנות 0.0001 ש"ח ערך נקוב כל אחת ("מניות רגילות"), ו-7,470,000 כתבי אופציה (סדרה 1), אשר היו ניתנים למימוש לעד 7,470,000 מניות רגילות, אשר הוצעו לציבור מכוח תשקיף להשלמה ותשקיף מדף מיום 23 בנובמבר 2020 ("התשקיף"). ניירות הערך של החברה נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה"). בעקבות השלמת רישום ניירות הערך על פי תשקיף זה בבורסה, הפכה החברה לחברה ציבורית, כהגדרת מונח זה בחוק החברות. נכון למועד אישור הדוח, פקעה יתרת כתבי האופציה (סדרה 1) בהתאם לתנאי הסדרה.

#### 1.2 תיאור תמציתי של החברה, סביבתה העסקית ותחום פעילותה

החברה עוסקת, במישרין ובעקיפין, בפיתוח, מכירה ותחזוקה של פתרונות טכנולוגיים באמצעות מערכות רובוטיות לניקוי לוחות סולאריים במתקנים פוטו-וולטאיים תשתיתיים. למועד הדוח, החברה פעילה במספר מדינות בעולם, כאשר עיקר פעילותה הינו בהודו ובישראל. החברה מספקת ללקוחותיה, שהינם בעיקר תאגידים בינלאומיים המחזיקים ומפעילים מתקנים פוטו וולטאיים תשתיתיים, שלושה סוגים של מערכות רובוטיות המבוססות על טכנולוגיית ענן, המופעלות ונשלטות מרחוק.

המערכות הרובוטיות מספקות ליזמים ומפעילים של מתקנים פוטו-וולטאיים תשתיתיים פתרון טכנולוגי לשיפור יעילות הפקת האנרגיה של המתקן, באמצעות רובוטים המבצעים את פעולת ניקוי הלוחות הסולאריים באופן אוטונומי, אחיד, לאורך כל ימות השנה ובצורה עדינה ובטוחה ביחס לחלופות הניקוי הידניות. בכך מתאפשר חסכון במשאבים ושימור תפוקת האנרגיה של הלוחות הסולאריים.

לפרטים נוספים אודות פעילות החברה, ראו פרק א' לדוח התקופתי.

#### 1.3 אירועים מהותיים במהלך תקופת הדוח

לפרטים בדבר אירועים מהותיים בתקופת הדוח ואחריו, ראו סעיף 1.3 לפרק א' לדוח התקופתי.

1.4 המצב הכספי

להלן יוצגו סעיפי הדוח על המצב הכספי בהתאם לדוחות הכספיים וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	31 בדצמבר 2021	31 בדצמבר 2022	סעיף
עיקר הקיטון נובע מתזרים מזומנים שלילי בסך של כ- 23,732 אלפי דולר ומנגד עלייה ביתרת חייבים בסך של 1,965 אלפי דולר ומלאי בסך של כ- 1,797 אלפי דולר.	95,886	75,653	<b>נכסים שוטפים</b>
עיקר הגידול נובע מהכרה בנכס זכות שימוש בגין חכירת משרדים ומרכז פיתוח בסך של כ- 858 אלפי דולר לעומת התקופה המקבילה אשתקד, רכוש קבוע בסך של כ- 1,415 אלפי דולר ומנגד הפחתת יתרת הנכס הבלתי מוחשי (ליום 31 בדצמבר 2021) בסך של כ- 1,681 אלפי דולר.	4,033	4,765	<b>נכסים בלתי שוטפים</b>
-	<b>99,919</b>	<b>80,418</b>	<b>סה"כ נכסים</b>
עיקר השינוי נובע מגידול בהתחייבויות לעובדים וספקים בסך של כ- 421 אלפי דולר וכן מחלויות שוטפות של חכירה חדשה של מרכז פיתוח ומשרדים.	3,605	4,121	<b>התחייבויות שוטפות</b>
השינוי נובע בעיקר מגידול בהתחייבויות בגין חכירה חדשה של מרכז פיתוח ומשרדים.	708	1,201	<b>התחייבויות בלתי שוטפות</b>
עיקר הקיטון נובע מההפסד הנקי לשנת 2022.	95,606	75,096	<b>סה"כ הון</b>
-	<b>99,919</b>	<b>80,418</b>	<b>סה"כ התחייבויות והון</b>



## 1.5 תוצאות הפעילות להלן ניתוח תוצאות הפעילות בהתאם לדוחות הכספיים (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2022	
עיקר השינוי נבע מקיטון בפעילות מכירת הרובוטים לעומת שנת 2021 (הנובעות בעיקר מהסכם העברת פרויקט על ידי לקוח החברה בתקופה המקבילה אשתקד) בסך של כ- 2,058 אלפי דולר, מנגד חל גידול בהכנסות מפעילות תחזוקה בסך של כ- 361 אלפי דולר.	5,905	4,208	הכנסות
עיקר השינוי נבע מקיטון בפעילות מכירת הרובוטים, כאמור לעיל, ובנוסף שחיקה ברווחיות הגולמית של פעילות מכירת הרובוטים והתחזוקה בשנת 2022 בשל עליית מחירי חומרי גלם, כמותאור בפרק א', ועלויות נוספות שנצברו בפרויקטים אשר החלו בתקופות קודמות והקמתם הושלמה בשנת 2022.	4,215	3,465	עלות ההכנסות
עיקר הגידול לעומת התקופה המקבילה אשתקד נבע מגידול בהוצאות שכר בסך של כ- 690 אלפי דולר בשל הגדלת מצבת העובדים וכן מגידול בהוצאות קבלני משנה וחומרים בסך של כ-1,120 אלפי דולר. בנוסף גידול בהוצאות פחת של כ-675 אלפי דולר בשל השקעות בציוד מו"פ ושיפורים במרכז פיתוח	8,574	11,059	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
בעקבות הירידה המתמשכת במחיר המניה החברה בחנה את הסממנים לירידת ערך נכסיה כנדרש לפי תקני IFRS והפחיתה את נכס המו"פ הבלתי מוחשי.	-	3,832	ירידת ערך נכס בלתי מוחשי
עיקר הגידול לעומת התקופה המקבילה אשתקד נבע מעלויות שכירות ואחזקה של משרדים וכן מהוצאות פחת.	4,702	5,271	הוצאות הנהלה וכלליות
עיקר הגידול לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובע מהוצאות שכר של כ-364 אלפי דולר, מנגד ירידה בהוצאות תשלום מבוסס מניות בסך של כ-255 אלפי דולר.	1,962	2,150	הוצאות מכירה ושיווק
-	<b>13,548</b>	<b>21,569</b>	<b>הפסד תפעולי</b>
עיקר השינוי נבע מהוצאות מימון בסך כ- 411 אלפי דולר עקב הפרשי שע"ח בגין פעילות החברה בהודו, ומנגד עלייה בהכנסות המימון בסך של כ- 512 אלפי דולר מפיקדונות ושינויים בשע"ח מפעילות החברה בישראל.	(402)	(101)	הכנסות מימון, נטו
-	34	18	מיסים על ההכנסה
-	<b>13,180</b>	<b>21,486</b>	<b>הפסד לשנה</b>



1.6 נזילות

להלן ניתוח תזרימי המזומנים של החברה בהתאם לדוחות הכספיים (באלפי דולר):

הסברי הדירקטוריון	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2021	2022	
עיקר הקיטון במזומנים שנבעו מפעילות שוטפת נובע מגידול בהפסד הנקי השנתי בסך של כ-8,306 אלפי דולר בתיאום הוצאות והכנסות שאינן במזומן בסך של 3,122 אלפי דולר שנבעו בעיקר מירידת ערך נכס בלתי מוחשי, וכן מקיטון בהון החוזר של החברה בסך של כ-4,482 אלפי דולר בעיקר בשל גידול במלאי.	(8,712)	(18,735)	תזרים המזומנים מפעילות שוטפת
השינוי נובע בעיקר מהשקעה של יתרות המזומנים של החברה בניירות ערך בסך - 45,000 אלפי דולר וכן מרכישת רכוש קבוע.	(2,679)	(49,112)	תזרים המזומנים מפעילות השקעה
השינוי נבע בעיקר מתשלום למלווה בגין כתבי האופציה בתקופה המקבילה אשתקד.	(1,533)	(581)	תזרים המזומנים מפעילות מימון

1.7 מקורות המימון

החברה מממנת את פעילותה מאמצעים עצמיים (הון עצמי ותוצאות הפעילות) וגיוסי הון. לפרטים נוספים בדבר מקורות המימון של החברה, ראו סעיף 20 בפרק א' לעיל. לפרטים בדבר השקעות בהון החברה ראו בסעיף 3 בפרק א' לדוח זה.

לפרטים בדבר שימוש בתמורת ההנפקה לציבור ראו בתקנה 10ג לחלק ד' לדוח זה.

1.8 הון חוזר

ההון החוזר של החברה מורכב מנכסים שוטפים הכוללים יתרות מזומנים ושווי מזומנים, יתרות לקוחות וחייבים אחרים ומלאי, בניכוי התחייבויות שוטפות הכוללות יתרות ספקים וזכאים אחרים. להלן נתונים לגבי ההון החוזר של החברה (עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות), ליום 31 בדצמבר 2022 ו-2021, באלפי דולר:

ליום 31 בדצמבר 2021	ליום 31 בדצמבר 2022	
95,886	75,653	<b>נכסים שוטפים</b>
3,605	4,121	<b>התחייבויות שוטפות</b>
92,281	71,532	<b>עודף נכסים שוטפים על ההתחייבויות השוטפות</b>

תקופת ימי האשראי לעיקר לקוחותיה של החברה נעה בממוצע בין 30 ל-60 ימים, בהתאם להיקפי הפעילות מול הלקוח ולהערכת החברה את איתנותו הפיננסית. תקופת האשראי הממוצעת שהעניקה החברה ללקוחות עמדה על כ- 90 ימים בשנת 2022. יתרת הלקוחות הממוצעת עמדה על 1,539 אלפי דולר בשנת 2022.

תקופת ימי האשראי מהספקים העיקריים של החברה נעה בממוצע בין 30 ל-90 ימים. תקופת האשראי הממוצעת של הספקים העיקריים של החברה עמדה על כ- 41 ימים בשנת 2022. יתרת הספקים הממוצעת עמדה על 836 אלפי דולר בשנת 2022.



## 2. חלק שני - חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

### 2.1 האחראי על ניהול סיכוני שוק בחברה

האחראי על ניהול סיכוני שוק בחברה הינו אריה לומלסקי המכהן כסמנכ"ל הכספים (לפרטים אודות מר לומלסקי, ראו תקנה 26א לפרק ד' להלן).

### 2.2 תיאור סיכוני השוק אליהם חשופה החברה

**2.2.1 סיכון אשראי - החברה מספקת אשראי לטווח קצר (לרוב 30-60 ימים) ללקוחותיה במסגרת התקשרויותיה השוטפות איתם. ככלל, מכירות החברה ללקוחותיה מתבצעות ביחס לפרויקטים אשר ממומנים על ידי בנקים וגופים מוסדיים, בהתאם לכך, החוסן הפיננסי של לקוחות החברה נבחן על ידי אותם גופים, הן ביחס ללקוח והן ביחס לפרויקט. בשל כך, להערכת הנהלת החברה סיכון אשראי הלקוחות לו היא חשופה הוא נמוך.**

**2.2.2 שער חליפין - מטבע הפעילות של החברה הינו דולר ארה"ב. חלק מהתשלומים לספקי החברה וההכנסות מלקוחותיה נעשים במט"ח (בעיקר במטבע הרופי או השקל). יחד עם זאת, מרבית הכנסות החברה צמודות למטבע הדולר ארה"ב, כך שתנודות משמעותיות בשערי חליפין עשויות להשפיע באופן מוגבל על תוצאותיה העסקיות של החברה בתחום הפעילות. יצוין, כי במידה ומגמת התחזקות הדולר לעומת השקל תימשך במהלך שנת 2023, הדבר עשוי לסייע לחברה במידה מסוימת בצמצום הוצאותיה, בעיקר בתחום הפיתוח ושכר העובדים בישראל.**

### 2.3 מדיניות החברה בניהול סיכוני השוק

**2.3.1 סיכון אשראי - כאמור לעיל, החברה מספקת מוצרים ושירותים למתקנים פוטו-וולטאיים תשתיתיים הממומנים, ככלל, במימון פרויקטלי (מבנקים וגופים מוסדיים). חוסנם הפיננסי של הלקוחות נבחן על ידי הגורמים המממנים, והם המחויבים לפירעון התשלומים בגין המוצרים והשירותים. פרט לכך, מרבית לקוחות החברה הינם מהשחקנים המובילים בעולם בתחום האנרגיה הסולארית ובעלי חוסן פיננסי גבוה. ככל שבעתיד תחל החברה לספק מוצרים ושירותים לשחקנים ברמת סיכון גבוהה יותר, החברה תערוך סקר אשראי לאותם לקוחות פוטנציאליים טרם המכירה ומתן השירותים.**

### 2.4 מדיניות השקעה של יתרות מזומנים

בהתאם למדיניות שאושרה על ידי וועדת ההשקעות של החברה ובהתאם להנחיות מעת לעת על ידי הוועדה, החברה השקיעה בשנת 2022 את יתרות המזומנים הדולריות, בהתאם למטבע פעילותה ועל מנת לצמצם את חשיפתה לשינויים בשערי חליפין, בפקדונות קצרי טווח ואגרות חוב קצרות מועד.



### 3. חלק שלישי - היבטי ממשל תאגידי

#### 3.1 תרומות

נכון למועד התשקיף, החברה לא אימצה מדיניות תרומות. בתקופת הדוח החברה לא העניקה תרומות כלשהן.

#### 3.2 דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

דירקטוריון החברה קבע, בהתאם לסעיף 92(א)(12) לחוק החברות, כי המספר המזערי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית הוא שניים (2).

קביעה זו של הדירקטוריון נעשתה בהתחשב, בין היתר, בגודל החברה, סוג פעילותה, במספר חברי הדירקטוריון ובהרכב הדירקטוריון הכולל אנשים בעלי ניסיון וכישורים ניהוליים ומקצועיים.

נכון למועד אישור הדוח, מכהנים בחברה שני דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית: מר ערן מלר וגב' טל ירון-אלדר. לפרטים בדבר השכלתם וניסיונם של הדירקטורים כאמור אשר על בסיסם החברה רואה בהם כדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, ראו תקנה 26 בחלק ד' לדוח התקופתי.

#### 3.3 דירקטורים בלתי תלויים ודירקטורים חיצוניים

נכון למועד דוח זה החברה לא אימצה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים (כהגדרת מונח זה בחוק החברות) שיכהנו בדירקטוריון החברה. יחד עם זאת, יצוין, כי נכון למועד אישור הדוח מכהנים בדירקטוריון החברה שני דירקטורים בלתי תלויים (אשר הינם דירקטורים חיצוניים): הגב' טל ירון - אלדר ומר עמיר פילשוב. כמפורט לעיל, בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה, סווגה הגב' טל ירון-אלדר כדירקטורית חיצונית בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית. לפרטים בדבר הדירקטורים החיצוניים כאמור, ראו תקנה 26 בחלק ד' לדוח התקופתי.

יצוין, כי הגב' עדינה אקשטיין סיימה את כהונתה כדירקטורית חיצונית בחברה ביום 2 באוקטובר 2022. לפרטים ראו דוח מידי של החברה מיום 2 באוקטובר 2022 (מס' אסמכתא: 100203-01-2022), הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

#### 3.4 מבקר פנים

רו"ח דורון רוזנבלום (קרטון ישראל)	שם המבקר:
22 במרץ 2021	תאריך תחילת הכהונה:
למיטב ידיעת החברה וכפי שנמסר לה על ידי המבקר הפנימי, המבקר הפנימי עומד בהוראות סעיפים 146 (ב) ו-147 לחוק החברות ובהוראות בסעיפים 3(א) ו-8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית").	עמידה בהוראות הדין:



<p>למיטב ידיעת החברה וכפי שנמסר לה על ידי המבקר הפנימי, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או גוף קשור של החברה, ואינו מקיים קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה כהגדרת מונחים אלו בתוספת הרביעית לתקנות.</p>	<p><b>החזקה בניירות ערך של התאגיד וקשרים עסקיים / מהותיים עם התאגיד:</b></p>
<p>ביום 22 במרץ 2021, אישר דירקטוריון החברה בהתאם להמלצת ועדת הביקורת של החברה, את מינויו של רו"ח דורון רוזנבלום כמבקר הפנים של החברה. הנימוקים לאישור המינוי היו בעיקר הניסיון שהמבקר הפנימי צבר בתחום הביקורת הפנימית שיסיעו לו בביצוע התפקידים המוטלים עליו בהתאם לדין, בחינה מעמיקה של השכלתו, כישוריו, ניסיונו ובהתחשב, בין היתר, בסוג החברה, גודלה, היקף פעילותה ומורכבותה.</p>	<p><b>מינוי המבקר הפנימי:</b></p>
<p>בהתאם לתקנון ההתאגדות של החברה, הממונה הארגוני על המבקר הפנימי הינו יו"ר הדירקטוריון.</p>	<p><b>הממונה הארגוני על המבקר הפנימי:</b></p>
<p>ביום 16 במרץ 2022 אושרה תכנית הביקורת של המבקר הפנימי לשנת 2022. ביום 8 במרץ 2023 וביום 30 במרץ 2023 אושרה התכנית כאמור לשנת 2023 (בידי ועדת הביקורת והדירקטוריון, בהתאמה), והכל בהתאם לתוכנית הרב-שנתית ולסקר הסיכונים שנערך על ידי מבקר הפנים. תוכנית הביקורת תעודכן בהתאם להחלטות ועדת הביקורת.</p>	<p><b>תוכנית הביקורת:</b></p>
<p>סקר הסיכונים ותוכנית הביקורת מתייחסים גם לתאגידים מוחזקים של החברה ולפעילות החברה מחוץ לישראל.</p>	<p><b>התייחסות לתאגידים מוחזקים:</b></p>
<p>כ- 100 שעות במהלך שנת 2022 (מתוכן כ- 100 שעות לצרכי פעילות החברה מחוץ לישראל).</p>	<p><b>היקף העסקה:</b></p>
<p>תכנית הביקורת נערכת על פי התקנים המקצועיים המקובלים, כקבוע בסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית.</p>	<p><b>תקנים מקצועיים:</b></p>
<p>למבקר הפנימי גישה חופשית ומלאה למסמכי החברה, כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית, ובכלל זה גישה למערכות המידע של התאגיד, לרבות נתונים כספיים.</p>	<p><b>גישה למידע:</b></p>
<p>ביום 16 במרץ 2022, הוגש לחברי ועדת הביקורת דוח ביקורת פנים בכתב בנושאים משאבי אנוש ושכר והתקיים דיון בנוגע לממצאים. ביום 8 במרץ 2023 וביום 30 במרץ 2023, הוגש לחברי ועדת הביקורת והדירקטוריון, בהתאמה, דוח ביקורת פנים בכתב בנושא תמחור פרויקטים והתקיים דיון בנוגע לממצאים.</p>	<p><b>דיון וחשבון של מבקר הפנים:</b></p>
<p>תגמול המבקר הפנימי מחושב על פי שעות העבודה שהושקעו על-ידיו בפועל בהתאם לתעריף לשעה שסוכם עמו מראש. סך התגמול שניתן למבקר הפנים בגין שנת 2022 עמד על כ-22 אלפי ש"ח. להערכת ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, תגמול מבקר הפנים סביר ואין בו כדי להשפיע על הפעלת שיקול דעתו המקצועי של המבקר הפנימי. עוד קבע הדירקטוריון, כי לדעתו היקף, אופי ורציפות פעילות המבקר הפנימי ותכנית עבודתו סבירים בנסיבות הענין, ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בתאגיד.</p>	<p><b>תגמול וקביעות הדירקטוריון:</b></p>



### 3.5 מדיניות תגמול

בחודש נובמבר 2020, אימצה החברה מדיניות תגמול לנושאי משרה של החברה אשר צורפה כנספח ב' לתשקיף ("מדיניות התגמול"). מדיניות התגמול נכנסה לתוקפה במועד רישום ניירות הערך של החברה למסחר. בהתאם לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013, מדיניות התגמול תעמוד בתוקפה במשך תקופה של 5 שנים לאחר השלמת הרישום למסחר כאמור.

### 3.6 פרטים בדבר רואה החשבון המבקר

רואה החשבון המבקר של החברה הינו PwC Israel קסלמן וקסלמן, רואי חשבון ("רואה החשבון המבקר").

שכר טרחת רואה החשבון המבקר נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לרואה החשבון המבקר, בהתאם להיקף העבודה, לאופי העבודה, לניסיון העבר ותנאי השוק. הגורם המאשר את שכרו של רואה החשבון המבקר הינו דירקטוריון החברה.

להלן פירוט שכר טרחה ושעות עבודתו של רואה החשבון המבקר, לשנים 2021-2022 :

שכר טרחה (באלפי ש"ח)		
2022	2021	
310	424	שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת ושירותי מס הקשורים לביקורת

### 3.7 גילוי בדבר מורשה חתימה בתאגיד

למועד אישור הדוח, לחברה אין מורשי חתימה עצמאיים.



#### 4. חלק רביעי - הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד

##### 4.1 אומדנים חשבונאיים קריטיים

לפרטים בדבר אומדנים חשבונאיים קריטיים ראו ביאור 3 לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022.

##### 4.2 מצבת התחייבויות החברה

החברה מפרסמת במקביל לדוח זה, דיווח על מצבת התחייבויות החברה לפי מועדי פירעון (ת-126).

##### 4.3 אירועים לאחר תאריך המאזן

לפרטים בדבר אירועים לאחר תאריך המאזן, ראו ביאור 23 לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2022 וכן סעיף 1.3 לחלק א' לדוח התקופתי.

---

ז'אן סממה,  
מנכ"ל

---

ערן מלר,  
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 30 במרץ 2023

פרק ג -

# דוחות כספיים לשנה שנסתיימה ביום 31.12.2022





**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**

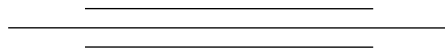
**דוח שנתי 2022**

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
**דוחות כספיים 2022**

**תוכן העניינים**

**עמוד**

2	<b>דוח רואה החשבון המבקר</b>
	<b>הדוחות הכספיים המאוחדים – באלפי דולר של ארה"ב (אלפי דולר):</b>
3	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
4	דוחות מאוחדים על ההפסד הכולל
5	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
6-7	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
8-41	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים





## דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של

אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המוצגים של אקופיה סיינטיפיק בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 ואת הדוחות המאוחדים על ההפסד הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת מהשנתיים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי חשבון (דרך פעולתו של רואה חשבון), התשל"ג-1973. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מידגמית 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.

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

קסלמן וקסלמן  
רואי חשבון

פירמה חברה ב- PricewaterhouseCoopers International Limited

תל-אביב,  
30 במרץ 2023

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

דוחות מאוחדים על המצב הכספי

31 בדצמבר		ביאור	
2021	2022		
אלפי דולר של ארה"ב			
			<b>נכסים</b>
			<b>נכסים שוטפים:</b>
86,765	18,005	5	מזומנים ושווי מזומנים
-	45,233	4	נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
891	748	א'6	פקדונות מוגבלים בשימוש
1,701	1,376	א'6	לקוחות, נטו
3,124	5,089	ב'6	חייבים אחרים
3,405	5,202	7	מלאי
95,886	75,653		
			<b>נכסים שאינם שוטפים:</b>
1,463	2,878	8	רכוש קבוע
1,681	-	10	נכסים בלתי מוחשיים
131	271	א', 9	פקדונות מוגבלים בשימוש
758	1,616	א'9	נכסי זכות שימוש
4,033	4,765		
99,919	80,418		<b>סך נכסים</b>
			<b>התחייבויות והון</b>
			<b>התחייבויות שוטפות:</b>
661	1,010	א'12	ספקים ונותני שירותים
1,955	2,027	ב'12	זכאים אחרים
687	581		התחייבויות בגין חוזים עם לקוחות
302	503	ב'9	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
3,605	4,121		
			<b>התחייבויות שאינן שוטפות:</b>
440	940	ב'9	התחייבויות בגין חכירה
268	261		התחייבויות בשל סיום יחסי עובד-מעביד, נטו
708	1,201		
4,313	5,322		
			<b>סך התחייבויות</b>
		13	<b>התקשרויות והתחייבויות תלויות</b>
		14	<b>הון:</b>
			<b>הון המיוחס לבעלים של החברה:</b>
3	3		מניות רגילות
145,598	145,621		פרמיה על מניות וכתבי אופציה
(49,995)	(70,528)		יתרת הפסד
95,606	75,096		
99,919	80,418		<b>סך ההון</b>
			<b>סך התחייבויות והון</b>

יו"ר דירקטוריון  
ערן מלר

מנכ"ל  
ד'אן סממה

סמנכ"ל כספים  
אריה לומלסקי

תאריך אישור הדוחות הכספיים ע"י דירקטוריון החברה: 30 במרץ 2023.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
דוחות מאוחדים על ההפסד הכולל

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		ביאור	
2021	2022		
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>			
5,905	4,208	15	הכנסות
4,215	3,465	16	עלות ההכנסות
1,690	743		<b>רווח גולמי</b>
8,574	11,059	17	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
-	3,832	10	ירידת ערך נכס בלתי מוחשי
1,962	2,150	18	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
4,702	5,271	19	הוצאות הנהלה וכלליות, נטו
13,548	21,569		<b>הפסד מפעולות</b>
197	394	20	הוצאות מימון
(599)	(495)	20	הכנסות מימון
(402)	(101)		<b>הכנסות מימון, נטו</b>
13,146	21,468		<b>הפסד לפני מסים על ההכנסה</b>
34	18	11	מסים על ההכנסה
13,180	21,486		<b>סך הפסד והפסד כולל לשנה</b>
		21	<b>הפסד למניה רגילה (בדולר):</b>
0.13	0.22		בסיסי ומדולל

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
דוחות מאוחדים על השינויים בהון

סך ההון	יתרת הפסד	פרמיה על מניות וכתבי אופציה	הון מניות רגילות	
		אלפי דולר של ארה"ב		
106,781	(38,553)	145,331	3	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2021</b>
(13,180)	(13,180)			<b>תנועה במהלך שנת 2021:</b>
267		267	*	הפסד כולל לשנה
1,738	1,738			מימוש אופציות
				תשלום מבוסס מניות
95,606	(49,995)	145,598	3	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>
(21,486)	(21,486)			<b>תנועה במהלך שנת 2022:</b>
23		23	*	הפסד כולל לשנה
953	953			מימוש אופציות
				תשלום מבוסס מניות
<u>75,096</u>	<u>(70,528)</u>	<u>145,621</u>	<u>3</u>	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2022</b>

\* מייצג סכום הנמוך מאלף דולר

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר של ארה"ב	
(8,708)	(18,734)
(4)	(1)
<u>(8,712)</u>	<u>(18,735)</u>
(1,028)	(2,158)
-	24
-	(45,000)
159	262
(1,681)	(2,151)
(129)	(89)
<u>(2,679)</u>	<u>(49,112)</u>
267	23
(1,442)	-
(61)	(66)
(297)	(538)
<u>(1,533)</u>	<u>(581)</u>
(12,924)	(68,428)
99,744	86,765
(55)	(332)
<u>86,765</u>	<u>18,005</u>

### תזרימי מזומנים לפעילויות שוטפות:

מזומנים נטו ששימשו לפעילות (ראה נספח א')  
מסי הכנסה ששולמו  
מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת

### תזרימי מזומנים לפעילויות השקעה:

רכישת רכוש קבוע  
תמורה ממכירת רכוש קבוע  
רכישת נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד  
ריבית שהתקבלה  
עלויות פיתוח שהווננו  
שינוי בפקדונות מוגבלים בשימוש  
מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

### תזרימי מזומנים לפעילות מימון:

מימוש כתבי אופציות למניות  
תשלום למלווה בגין כתבי האופציה  
ריבית ששולמה  
תשלומי קרן בגין חכירות  
מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון

### קיטון במזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה  
הפסדים מהפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים  
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לגמר השנה

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (המשך)

שנה שהסתיימה		
ביום 31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר של ארה"ב		
(13,180)	(21,486)	<b>(א) מזומנים נטו ששימשו לפעולות:</b>
		הפסד כולל לשנה
		התאמות בגין:
		פחת והפחתות
506	1,295	תשלום מבוסס מניות
1,738	953	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
102	(37)	ירידת ערך נכס בלתי מוחשי
-	3,832	הפסדים מירידת ערך מלאי
747	-	מסי הכנסה ששולמו
4	1	ריבית שהתקבלה
(159)	(262)	רווחים משינוי בנכסים פיננסיים אחרים
-	(233)	בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
55	332	הפסדים מהפרשי שער בגין מזומנים ושווי מזומנים
119	(7)	גידול (קיטון) בהתחייבות בשל סיום יחסי עובד-מעביד, נטו
3,112	5,874	
		<b>שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות תפעוליים:</b>
734	(1,797)	קיטון (גידול) במלאי
(1,181)	(1,965)	גידול בחייבים ויתרות חובה
983	325	קיטון בלקוחות
465	-	מערכות רובוטיות בחכירה שנזקפו לעלות ההכנסות
327	349	גידול בספקים ונותני שירותים
(226)	(106)	קיטון בהתחייבויות בגין חוזים עם לקוחות
258	72	גידול בזכאים אחרים
1,360	(3,122)	
(8,708)	(18,734)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
		<b>(ב) פעילויות מימון והשקעה שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים:</b>
461	1,342	נכס חכירה כנגד התחייבות בגין חכירה

**הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים מאוחדים אלה.**



## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים

ביאור 1 - כללי:

### א. התאגדות ופעילות

אקופיה סיינטיפיק בע"מ (להלן – "החברה") הינה חברה ציבורית שמנייתיה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב (להלן – "הבורסה").

החברה והחברות הבנות שלה (להלן ביחד – "הקבוצה") פועלות בתחום הפיתוח, המכירה, התפעול והתחזוקה של מערכות רובוטיות מבוססות טכנולוגיית ענן לניקוי לוחות סולאריים תשתיתיים.

החברה התאגדה בישראל בחודש ינואר 2013 והינה תושבת בה. כתובת משרדה הרשום של החברה הינה הברזל 4, תל אביב, ישראל.

לחברה חמש חברות בנות המוחזקות בשיעור של 100% - Ecoppia Scientific LLP (להלן – החברה הבת) שהינה שותפות מוגבלת אשר התאגדה בהודו בחודש אוגוסט 2016, אברמור יונייטד ס.א. שהינה חברה פרטית אשר התאגדה בחודש אוקטובר 2014 באיי הבתולה הבריטיים (BVI), Ecoppia Scientific S.L, חברה פרטית אשר התאגדה בחודש יולי 2022 בספרד, Ecoppia Scientific SpA חברה פרטית אשר התאגדה בחודש מאי 2022 בצ'ילה; Ecoppia Scientific LLC חברה פרטית אשר התאגדה בחודש אוגוסט 2022 בארה"ב.

### ב. משבר נגיף הקורונה

משבר הקורונה אשר השפעותיו הורגשו בתחילת שנת 2020 ונמשך גם לשנת 2022, גרמו לאי-ודאות בכלכלה העולמית ולנזק כלכלי בעקבות השבתת עסקים רבים, האטה בייצור ועיכוב במשלוחים ובתחבורה הפנים ארצית והבינלאומית.

נכון למועד אישור הדוח, לא קיימות מגבלות מהותית כתוצאה מהנגיף בכל המדינות בהן פועלת החברה, אך יחד עם זאת השפעותיו המשניות המתמשכות של המשבר השפיעו על פעילות החברה כמפורט להלן:

#### 1) התקנת מערכות החברה

השפעות התפשטות נגיף הקורונה והמגבלות שהוטלו הביאו לדחייה מסוימת בהשלמת ההקמה של מתקנים פוטו וולטאיים במדינות רבות בעולם, דבר אשר השפיע על יכולתה של החברה לבצע את התקנת המערכות הרובוטיות באתרי הלקוחות כמתוכנן. כמו כן, לאור המגבלות שהוטלו, חלו עיכובים בהתקנת המערכות הרובוטיות באתרי לקוחות החברה בהתאם ללוחות הזמנים שנקבעו, לרבות עיכובים בהתקנת מערכות החברה באזורים גאוגרפיים חדשים (ארה"ב וצ'ילה) בעקבות האיסור על טיסות וגישה מוגבלת לאתרי הלקוחות.

#### 2) הכנסות החברה וצבר הזמנות

בעקבות המשבר, חלו עיכובים בהתקשרויות חדשות של החברה (בשל היעדר אפשרות להיפגש עם לקוחות ומיקוד הלקוחות בפתרון משברים פנימיים בעקבות משבר הקורונה), עיכוב במימוש התקשרויות עם לקוחות מכוח הסכמי מסגרת ומזכרי הבנות.

#### 3) ייצור מערכות החברה

פעילות הייצור של מערכות החברה נמשכת כסדרה לאחר שהופסקה בתקופת הסגר בהודו בין החודשים מרץ עד מאי 2020.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

ביאור 1 – כללי (המשך):

4) מחסור עולמי בחומרי גלם ורכיבים אלקטרוניים ועליית מחירי ההובלה

הביקושים העולמיים בשנת 2021 ו-2022 לחומרי גלם ורכיבים אלקטרוניים, ביניהם: מתכות, אלומיניום, שבבים, פאנלים סולאריים ומוצרים נוספים, עלו באופן ניכר על ההיצע של חומרים אלו ולכן ישנו מחסור עולמי אשר משפיע, בין היתר, על פעילות החברה באופן הבא:

(א) עליית מחירי המתכות והשילוחים, מייקרות את הפתרון הרבובטי ה-E4 (אשר נתמך על ידי מסילות ברזל ייעודיות) עבור לקוחות החברה. כתוצאה מהעלייה הנ"ל, החברה התקשה, במהלך שנת 2021 ו-2022, לבצע מכירות של המוצר. החברה מעריכה כי הזינוק החד בעלויות המוצר עבור הלקוחות והמשך מגמת לחץ המחירים בענף הסולארי ייקשו על החברה לשווק את המוצר בעתיד. לאור האמור לעיל, החברה הפסיקה את ייצור המערכת בשנת 2021 וכמו-כן, ביצעה בחינה של ירידת ערך למלאי המערכות שברשותה. כמו-כן, החברה מבצעת פעולות נוספות, המפורטות מטה, על מנת לאתר לקוחות פוטנציאליים למערכות שברשותה ולאתר שווקים נוספים בהם יהיה למוצר ביקוש.

(ב) מחסור בחומרי גלם ורכיבים, מהווה סיכון להמשכיות הייצור של מוצרי החברה ויכולתה לעמוד בביקושים של הזמנות צפויות לשנים 2022 ו-2023, על כן החברה החלה, במהלך הרבעון השלישי של שנת 2021 והמשיכה גם בשנת 2022, לרכוש מלאים עודפים של רכיבים אשר זמינותם נמוכה וזמני האספקה שלהם התארכו משמעותית.

ליום 31 בדצמבר 2022, מלאי חומרי הגלם והתוצרת הגמורה כלל סך של 5,202 אלפי דולר בגין מלאי המוצג לפי שווי המימוש נטו. סכום ירידת הערך שהוכרה כהוצאה במסגרת סעיף עלות ההכנסות בדוחות על ההפסד הכולל שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2021 הינו 747 אלפי דולר. בשנת 2022 לא היה צורך בירידת ערך נוספת.

נוכח האמור לעיל, עם פרוץ משבר הקורונה ברחבי העולם, החברה ביצעה תהליכי ניהול סיכונים נרחבים ופעלה באופן רחבי, בכל רבדי פעילותה, על מנת להתמודד עם סוגיות ו/או אירועים הנוגעים לתקופה זו והשלכותיה האפשריות. במטרה לצמצם את השפעותיו של המשבר, מבצעת החברה, בין היתר, את הפעולות שלהלן:

1. ביצוע עבודות תחזוקה

פעילות התחזוקה של החברה למערכותיה המותקנות באתרי הלקוחות בהודו ובישראל הוגדרה כחיונית ועל כן, פעילות זו נמשכה כסדרה מתחילת פרוץ המשבר.

2. פיתוח עסקי

החברה ממשיכה לבחון הזדמנויות לפיתוח עסקי ופועלת במטרה לקדם הזדמנויות עסקיות בשוק הישראלי ובשוק הבינלאומי. החברה מאמינה כי בעקבות המשבר יתהוו לה הזדמנויות עסקיות נוספות לאור המשך הגידול בהשקעות של מדינות וגופים שונים באנרגיות מתחדשות ולאור משבר האנרגיה כתוצאה מהמלחמה בין רוסיה לאוקראינה ומעבר משקיעים אל עבר תחום האנרגיה המתחדשת בכלל ואל תחום מתקני ה-PV בפרט.

3. חיזוק המבנה הפיננסי של החברה באמצעות גיוסים איכותיים בשוק ההון

סבבי הגיוס האחרונים שביצעה החברה בשוק ההון מחזקים את חוסנה הפיננסי ומאפשרים לה לקדם את האסטרטגיה העסקית שלה.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

### ביאור 1 – כללי (המשך):

נכון למועד החתימה על הדוחות, ובטווח הנראה לעין, החברה מעריכה כי פעילותה לא צפויה להיפגע באופן מהותי, הן מבחינת יכולת האספקה של מוצריה ושירותיה ללקוחות והן מבחינת היכולת לממש הזמנות ולספק את שירותי התפעול והתחזוקה השוטפים. זאת, נוכח בסיס הלקוחות הקיים של החברה ופוטנציאל ההתקשרויות העתידיות עם לקוחות קיימים ועם לקוחות פוטנציאליים בשווקים בהם פועלת החברה וכן בשווקים נוספים, בין היתר לאור המשך הצמיחה וההתפתחות של תעשיית מתקני ה-PV, חרף השפעות משבר הקורונה.

על אף האמור, קיים חשש כי הימשכות משבר הסחורות והשילוחים, האטה בקצב הקמת מתקנים בשווקי העיקריים של החברה וכניסה של מתחרים מסין המציעים פתרונות זולים ממוצרי החברה אשר עשויים להשפיע באופן מהותי על פעילות החברה.

### ג. תוכנית התייעלות

ביום 10 בנובמבר 2022, החליט דירקטוריון החברה לאשר תוכנית התייעלות לצמצום של הוצאות החברה הכוללת, בין היתר, הפחתת הוצאות תפעול, מו"פ, שיווק ומכירות, לרבות צמצום (בכפוף לכל דין) בהיקף כוח האדם של החברה בארץ ובחו"ל (בעיקר בתחומים הנזכרים לעיל), כמו גם בחינת סיום העסקתם של נושאי משרה מסוימים במחלקות האמורות. במסגרת תוכנית ההתייעלות לעיל, בכוונת החברה להתמקד בשיווק ומכירה של דגמי הרובוטים הקיימים של החברה: ה-E4, ה-T4 וה-H4, ולהאט את קצב הפיתוחים של מוצרים עתידיים. נכון למועד הדוח, בכוונת החברה להמשיך ולשפר את ביצועי מוצריה הקיימים, ולפתח, אם כי בקצב איטי יותר, פתרונות נוספים ומשלימים.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:

#### א. בסיס ההצגה של הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים של הקבוצה לימים 31 בדצמבר 2022 ו- 31 בדצמבר 2021 ולכל אחת מהשנים שהסתיימו באותם תאריכים, מצייתים לתקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (International Financial Reporting Standards) שהם תקנים ופרשנויות אשר פורסמו על ידי המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות (International Accounting Standard Board) (להלן - תקני ה-IFRS) וכוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

בהקשר להצגת דוחות כספיים אלה, ייצוין כדלקמן:

- (1) עיקרי המדיניות החשבונאית, המתוארים להלן, יושמו באופן עקבי ביחס לכל השנים המוצגות, אלא אם צוין אחרת.
- (2) דוחות כספיים אלה נערכו בהתאם למוסכמת העלות ההיסטורית.
- (3) עריכת דוחות כספיים בהתאם לתקני ה-IFRS, דורשת שימוש באומדנים חשבונאיים מסוימים מהותיים. כמו כן, היא מחייבת את הנהלת הקבוצה להפעיל שיקול דעת בתהליך יישום מדיניות החשבונאית של הקבוצה. בביאור 3 ניתן גילוי לתחומים בהם מעורבת מידה רבה של שיקול דעת או מורכבות, או תחומים בהם יש להנחות ולאומדנים השפעה מהותית על הדוחות הכספיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהותית מהאומדנים וההנחות ששימשו את הנהלת הקבוצה.
- (4) תקופת המחזור התפעולי של הקבוצה הינה 12 חודשים.
- (5) בדוחות כספיים מאוחדים אלה יישמה החברה את ההקלות הייעודיות לחברות שמניותיהן נכללות במדד ת"א טק-עילית ובהתאם הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים נתונים לתקופה של שנתיים חלף שלוש שנים. במסגרת "המסלול המהיר הייחודי" לצירוף מניות טכנולוגיה וביומד חדשות למדד ת"א טק-עילית, התווספו מניות החברה למדד ת"א טק-עילית בתום המסחר ב-4 בפברואר 2021.
- (6) נכון למועד אישור הדוח, החברה הינה "תאגיד קטן", כהגדרת מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). במסגרת ההקלות שניתנו לתאגידים קטנים במסגרת תקנות הדוחות, החליט דירקטוריון החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנות 5ד(ב) לתקנות הדוחות ככל שהן רלוונטיות לחברה, ובכלל זה: (1) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; (2) העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20%; (3) העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%; (4) דיווח על בסיס מתכונת דיווח של תאגיד קטן פטור (מתכונת דיווח חצי שנתי); ו-(5) פטור מתקנה 9ג לתקנות הדוחות וכן מפירוט ערכם של מניות או ניירות הערך המיירים לפי תקנה 11(1).

#### ב. דוחות כספיים מאוחדים

##### חברות בנות

חברות בנות הן ישויות הנשלטות על ידי החברה. החברה שולטת בישות כאשר לחברה קיים כוח השפעה על הישות המושקעת, יש לה חשיפה או זכויות לתשואות משתנות ממעורבותה בישות וכן יש לה יכולת להשתמש בכוח ההשפעה שלה על הישות המושקעת כדי להשפיע על סכום התשואות שינבעו לה מאותה ישות. חברות בנות נכללות באיחוד באופן מלא החל מהמועד שבו מושגת השליטה בהן על ידי החברה. איחודן מופסק במועד שבו מפסיקה השליטה.

יתרות ועסקות תוך קבוצתיות, כולל הכנסות והוצאות בגין עסקות בין חברות הקבוצה בוטלו. רווחים והפסדים, הנובעים מעסקות תוך קבוצתיות, ואשר הוכרו בנכסים (כגון מלאי) בוטלו אף הם. המדיניות החשבונאית המיושמת בחברה הבת עקבית עם המדיניות החשבונאית שאומצה על ידי הקבוצה.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

### ג. תרגום יתרות ועסקות במטבע חוץ:

(1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

פריטים הנכללים בדוחות הכספיים של הקבוצה נמדדים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת הקבוצה (להלן - מטבע הפעילות). הדוחות הכספיים המאוחדים מוצגים בדולר של ארה"ב, שהוא מטבע הפעילות ומטבע ההצגה של הקבוצה.

(2) עסקות ויתרות

עסקות במטבע השונה ממטבע הפעילות (להלן - מטבע חוץ) מתורגמות למטבע הפעילות באמצעות שימוש בשערי החליפין שבתוקף למועדי העסקאות. הפרשי שער, הנובעים מיישוב עסקות כאמור ומתרגום נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ לפי שערי החליפין לתום התקופה, נזקפים לרווח או הפסד, במסגרת סעיף המימון.

### ד. רכוש קבוע

הרכוש הקבוע נכלל לראשונה לפי עלות הרכישה.

עלויות עוקבות נכללות בעת התהוותן בערכו של הנכס בספרים או מוכרות כנכס נפרד, בהתאם למקרה, רק כאשר צפוי שהטבות כלכליות עתידיות המיוחסות לפריט הרכוש הקבוע יזרמו אל הקבוצה, וכן העלות של הפריט ניתנת למדידה באופן מהימן. כאשר מוחלף חלק מפריט רכוש קבוע, ערכו נגרע מהספרים. כל שאר עלויות התיקונים ועבודות האחזקה נזקפות לדוח רווח או הפסד במהלך תקופת הדיווח בה נבעו. הרכוש הקבוע מוצג בעלות בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו. הפחתות וירידות ערך בגין הרכוש הקבוע נזקפות לדוח רווח והפסד.

הפחת על נכסים מחושב לפי שיטת הקו הישר, כדי להפחית את עלותם על-פני אומדן אורך החיים השימושיים שלהם.

שיעורי הפחת השנתיים הינם:

%	מחשבים וציוד נלווה
20-33	ריהוט וציוד
6-15	רכבים
15	

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר, על פני תקופת חוזה השכירות או אורך החיים המשוער של השיפורים, לפי הקצר מביניהם.

ערכי השייר של הנכסים, שיטת הפחת ואורך החיים השימושיים שלהם נסקרים, ומעודכנים בהתאם למקרה, לפחות אחת לשנה.

ירידה בערך בספרים של נכס לסכום בר השבה שלו מוכרת מידית, במידה שערכו בספרים של הנכס גדול מאומדן הסכום בר השבה.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

### ה. נכסים בלתי מוחשיים

#### מחקר ופיתוח

הוצאה בגין מחקר מוכרת כהוצאה בעת התהוותה. עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח (מתייחסות לעיצוב ובחינה של מוצרים חדשים או משופרים) מוכרות כנכסים בלתי-מוחשיים כאשר מתקיימים התנאים הבאים:

- קיימת היתכנות טכנית להשלמת הנכס הבלתי מוחשי, כך שהוא יהיה זמין לשימוש;
- בכוונת ההנהלה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למכרו;
- ניתן להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למכור אותו;
- ניתן להמחיש את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי יפיק הטבות כלכליות עתידיות צפויות;
- משאבים מתאימים- טכניים, כספיים ואחרים- זמינים להשלמת הפיתוח ולשימוש בנכס הבלתי מוחשי או למכירתו; ו-
- ניתן למדוד באופן מהימן את היציאה שניתן לייחס לנכס הבלתי מוחשי במהלך פיתוחו.

הוצאות אחרות בגין פיתוח, שאינן עומדות בתנאים אלה מוכרות כהוצאה בעת התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בתקופה מאוחרת יותר.

### ו. ירידת ערך של נכסים לא-כספיים

החברה בוחנת את הצורך בירידת ערך נכסים לא פיננסיים כאשר ישנם סימנים כתוצאה מאירועים או שינויים בנסיבות המצביעים על כך שהיתרה בדוחות הכספיים אינה בת השבה. במקרים בהם לאור בחינת ירידת ערך כאמור, מתברר שהיתרה בדוחות הכספיים של הנכסים הלא פיננסיים עולה על הסכום בר השבה שלהם, מופחתים הנכסים לסכום בר השבה שלהם. הסכום בר השבה הינו הגבוה מבין שווי הוגן בניכוי עלויות מכירה ושווי שימוש.

הפסד מירידת ערך של נכס מבוטל רק כאשר חלו שינויים באומדנים ששימוש בקביעת הסכום בר השבה של הנכס מהמועד בו הוכר לאחרונה ההפסד מירידת הערך.

בהתקיים סימנים לירידת ערך כאמור, מתבצעת בחינה בהתאם להוראות תקן חשבונאות בינלאומי מספר 36 - "ירידת ערך נכסים" (להלן - IAS-36).

### ז. נכסים פיננסיים:

מדיניות הקבוצה ביחס לנכסים פיננסיים, לפי IFRS 9:

(1) סיווג

הקבוצה מסווגת את נכסיה הפיננסיים הקיימים כיום לקטגוריות הבאות: נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד ונכסים פיננסיים בעלות מופחתת. הסיווג תלוי במודל העיסוקי שבו מוחזקים הנכסים הפיננסיים ובתנאים החוזיים של תזרימי המזומנים בגינם. עבור נכסים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, שינויים בשווי הוגן יוכרו ברווח או הפסד.

(א) נכסים פיננסיים בעלות מופחתת

נכסים פיננסיים בעלות מופחתת הינם נכסים פיננסיים המוחזקים במסגרת מודל עיסוקי שמטרתו היא להחזיק נכסים פיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן התנאים החוזיים שלהם מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה. נכסים אלה מסווגים כנכסים שוטפים, פרט לחלויות לתקופה של יותר מ-12 חודשים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, המסווגות כנכסים שאינם שוטפים. הנכסים הפיננסיים בעלות מופחתת של הקבוצה כלולים בסעיפים: "חייבים ויתרות חובה" ו"מזומנים ושווי מזומנים" המופיעים בדוח על המצב הכספי (ראו גם סעיף 1 להלן).

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

(ב) נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד הינם נכסים פיננסיים שאינם מסווגים באחת מהקטגוריות האחרות המפורטות ב- IFRS 9. הם מסווגים כנכסים שאינם שוטפים, אלא אם ההנהלה מתכוונת לממש את ההשקעה בהם תוך תקופה של עד 12 חודשים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, או שתאריך הפדיון שלהם אינו עולה על 12 חודשים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, ואז הם מסווגים כנכסים שוטפים.

(2) הכרה ומדידה

רכישות ומכירות בדרך רגילה של נכסים פיננסיים נרשמות בספרי הקבוצה במועד סליקת העסקה, שהינו המועד בו הנכס נמסר לקבוצה או נמסר על ידי הקבוצה. נכסים פיננסיים מוכרים לראשונה בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקה, עבור כל הנכסים הפיננסיים שאינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. נכסים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד מוכרים לראשונה בשווי הוגן, והוצאות העסקה נזקפות לרווח או הפסד. נכסים פיננסיים נגרעים כאשר הזכויות לקבלת תזרימי מזומנים מהם פקעו או הועברו, והקבוצה העבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות בגין הבעלות על נכסים אלה. נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נמדדים בתקופות עוקבות בשווי הוגן. נכסים פיננסיים בעלות מופחתת נמדדים בתקופות עוקבות בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית.

רווחים או הפסדים, הנובעים משינויים בשוויים ההוגן של נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד מוצגים ברווח או הפסד במסגרת "הוצאות (הכנסות) מימון" בתקופה בה נבעו. הכנסת דיבידנד מנכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד מוכרת ברווח או הפסד כחלק מ"הכנסות מימון" כאשר התגבשה הזכות של הקבוצה לקבלת התשלום, צפוי שההטבות הכלכליות המיוחסות לדיבידנד יזרמו אל הישות וכן סכום הדיבידנד ניתן למדידה באופן מהימן.

באשר לאופן מדידת השווי ההוגן של המכשירים הפיננסיים של הקבוצה – ראה ביאור 4.

(3) ירידת ערך נכסים פיננסיים הנמדדים בעלות מופחתת

הקבוצה בוחנת בכל תאריך דוח על המצב הכספי האם חלה עליה משמעותית בסיכון האשראי של הנכס הפיננסי ממועד ההכרה בו לראשונה. לשם כך, הקבוצה משווה את הסיכון להתרחשות כשל במכשיר הפיננסי במועד הדיווח עם הסיכון להתרחשות כשל במכשיר הפיננסי במועד ההכרה לראשונה, תוך הבאה בחשבון של כל מידע סביר וניתן לביסוס, כולל מידע צופה פני עתיד.

עבור נכסים פיננסיים שבהם חלה עליה משמעותית בסיכון האשראי ממועד ההכרה בהם לראשונה, הקבוצה מודדת את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי האשראי החזויים לאורך כל חיי המכשיר. אחרת, ההפרשה להפסד תימדד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים בתקופה של 12 חודשים.

עבור מכשירים פיננסיים בעלי סיכון אשראי נמוך, הקבוצה מניחה כי סיכון האשראי לא עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה בהם לראשונה.

ח. מלאי

המלאי נמדד לפי העלות או שווי מימוש נטו, כנמוך שבהם.

העלות נקבעת על בסיס ממוצע משוקלל נע. עלות תוצרת גמורה כוללת עלויות חומרי גלם, עבודה ישירה ועלויות ישירות אחרות. שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל, בניכוי הוצאות מכירה משתנות מתייחסות.

ט. לקוחות

יתרות הלקוחות מתייחסות לסכומים המתקבלים מלקוחותיה של הקבוצה עבור סחורות שנמכרו במהלך העסקים הרגיל. כאשר גביית סכומים אלו צפויה להתרחש תוך שנה אחת או פחות, הם מסווגים במסגרת הנכסים השוטפים, אחרת, הם מוצגים במסגרת הנכסים שאינם שוטפים.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

לקוחות מוכרים לראשונה לפי מחיר העסקה שלהם, כהגדרתו בתקן דיווח כספי בינלאומי 15 (להלן - IFRS 15), אם הלקוחות אינם כוללים מרכיב מימון משמעותי בהתאם ל- IFRS 15, ונמדדים לאחר מכן בעלות מופחתת על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית.

#### י. מזומנים ושווי מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים בקופה ופיקדונות בנקאיים לזמן קצר, שאינם מוגבלים בשימוש ושתקופת ההפקדה המקורית שלהם לא עולה על 3 חודשים, החל ממועד הפקדתם.

#### יא. הון המניות

מניות רגילות של החברה מסווגות כהון מניות. עלויות תוספתיות המיוחסות במישרין להנפקת מניות מוצגות בהון כניכוי מתקבולי ההנפקה. ראה ביאור 14 ב' בדבר הנפקת מניות החברה לציבור בחודש נובמבר 2020.

#### יב. ספקים

יתרות הספקים כוללות התחייבויות של הקבוצה לשלם עבור טובין או שירותים שנרכשו מספקים במהלך העסקים הרגיל. יתרות הספקים מסווגות כהתחייבויות שוטפות כאשר התשלום אמור להתבצע תוך שנה אחת או פחות, אחרת הן מוצגות כהתחייבויות שאינן שוטפות.

יתרות ספקים מוכרות לראשונה בשווי הוגן, ולאחר מכן נמדדות בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית.

#### יג. מסים שוטפים ונדחים

הוצאות המס לשנים המדווחות כוללות מסים שוטפים ומסים נדחים.

הסכום שנזקף כמסים שוטפים מחושב על בסיס חוקי המס שנחקקו, או שחקיקתם הושלמה למעשה לתאריך הדוח על המצב הכספי, במדינות בהן הקבוצה פועלת ומפיקה הכנסה חייבת. הנהלת הקבוצה בוחנת מדי תקופה את היבטי המס החלים על הכנסתה החייבת לצורכי מס, בהתאם לדיני המס הרלבנטיים, ויוצרת הפרשות בהתאם לסכומים הצפויים להיות משולמים לרשויות המס.

הקבוצה מכירה במסים נדחים, על בסיס שיטת ההתחייבות, בגין הפרשים זמניים בין הסכומים של הנכסים וההתחייבויות, הכלולים בדוחות הכספיים, לבין הסכומים שיובאו בחשבון לצורכי מס. סכום המסים הנדחים נקבע בהתאם לשיעורי המס (וחוקי המס) שנחקקו או שחקיקתם הושלמה למעשה נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי וצפויים לחול כאשר נכסי המסים הנדחים ימומשו או כשהתחייבויות המסים הנדחים ייושבו.

ההכרה בנכסי מסים נדחים נעשית בגין הפרשים זמניים הניתנים לניכוי לצורכי מס, בגבולות סכום הפרשים, שצפוי כי ניתן יהיה לנצלם בעתיד כנגד הכנסות חייבות במס.

נכסי מסים נדחים והתחייבויות מסים נדחים מקוזזים אם ורק אם:

- קיימת זכות משפטית ניתנת לאכיפה לקיזוז נכסי מסים שוטפים כנגד התחייבויות מסים שוטפים; וכן
- נכסי המסים הנדחים והתחייבויות המסים הנדחים מתייחסים למסים על הכנסה המוטלים על ידי אותה רשות מס על אותה ישות חייבת או על ישויות שונות החייבות במס אשר מתכוונות לסלק את היתרות על בסיס נטו.



## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

### יד. תשלום מבוסס מניות

הקבוצה מפעילה תוכנית לתשלום מבוסס מניות לעובדים, המסולקת במכשירים הוניים של החברה שבה החברה מקבלת שירותים מעובדים בתמורה למכשירים הוניים של החברה. שוויים ההוגן של השירותים המתקבלים מהעובדים בתמורה להענקת האופציות מוכר כהוצאה בדוח רווח והפסד. סך הסכום הנזקף כהוצאה בדוח רווח והפסד נקבע תוך התייחסות לשווי ההוגן של האופציות המוענקות.

סך ההוצאה מוכרת במהלך תקופת ההבשלה, שהיא התקופה שבה נדרש לקיים את כל התנאים המוגדרים להבשלה של הסדר התשלום מבוסס מניות. בכל תאריך דוח על המצב הכספי, מעדכנת הקבוצה את אומדניה בנוגע למספר האופציות הצפויות להבשיל, ומכירה בהשפעת השינוי בהשוואה לאומדנים המקוריים, אם קיים, בדוח רווח והפסד, ובהתאמה מקבילה בהון. בעת מימוש האופציות, החברה מנפיקה מניות חדשות. התקבולים, בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחסן במישרין, נזקפים להון המניות (ערך נקוב) ולפרמיה.

### טו. הפרשות

הפרשות בגין תביעות משפטיות מוכרות, כאשר לקבוצה מחויבות קיימת, משפטית או משתמעת, כתוצאה מאירועים מהעבר; צפוי כי יידרש תזרים שלילי של משאבים לצורך סילוק המחויבות; וכן ניתן לערוך אומדן מהימן של סכום המחויבות.

### טז. הכרה בהכנסות:

(1) מדידת ההכנסות

הכנסות הקבוצה נמדדות לפי סכום התמורה לו הקבוצה מצפה להיות זכאית בתמורה להעברת סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח, למעט סכומים שנגבו עבור צדדים שלישיים, כגון מיסי מכירה מסוימים. ההכנסות מוצגות נטו ממע"מ, ולאחר ביטול הכנסות בין חברות הקבוצה.

אם התמורה שהובטחה ללקוח כוללת סכום משתנה (למשל, כתוצאה מביצועי הלקוח), הקבוצה אומדת את סכום התמורה לו היא תהיה זכאית בתמורה להעברת הסחורות או השירותים שהובטחו ללקוח במסגרת העסקה, וכוללת במחיר העסקה את כל הסכום של התמורה המשתנה, או את חלקו, רק במידה שצפוי ברמה גבוהה שביטול משמעותי בסכום ההכנסות המצטברות שהוכרו לא יתרחש כאשר אי הודאות הקשורה לתמורה המשתנה תתברר לאחר מכן. בסוף כל תקופת דיווח, הקבוצה מעדכנת את מחיר העסקה שנאמד על מנת לייצג באופן נאות את הנסיבות הקיימות בסוף תקופת הדיווח והשינויים בנסיבות במהלך תקופת הדיווח.

כמו כן, הקבוצה מתאימה את סכום התמורה שהובטחה בגין השפעות של ערך הזמן של הכסף, אם עיתוי התשלומים שהוסכם בין הקבוצה לבין הלקוח מספק ללקוח או לקבוצה הטבה מימון משמעותית בקשר להעברת הסחורות או השירותים ללקוח (כלומר, כאשר החוזה כולל רכיב מימון משמעותי).

(2) מועד ההכרה בהכנסה

הקבוצה מכירה בהכנסה כאשר הלקוח משיג שליטה על הסחורה או השירות שהובטחו במסגרת החוזה עם הלקוח. עבור כל מחויבות ביצוע, הקבוצה קובעת, במועד ההתקשרות בחוזה, אם היא מקיימת את מחויבות הביצוע לאורך זמן או בנקודת זמן.

מחויבות ביצוע מקוימת לאורך זמן, אם אחד מהקריטריונים הבאים מתקיים: (א) הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה; (ב) ביצועי הקבוצה יוצרים או משפרים נכס אשר נשלט על ידי הלקוח תוך כדי יצירתו או שיפורו; או (ג) ביצועי הקבוצה אינם יוצרים נכס עם שימוש אלטרנטיבי לקבוצה, לקבוצה יש זכות לתשלום הניתנת לאכיפה עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד.

ככל שמחויבות ביצוע אינה מקוימת לאורך זמן, היא מקוימת בנקודת זמן.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

(3) סוגי הכנסות הקבוצה

הכנסות ממכירת מערכות רובוטיות לניקוי פאנלים סולאריים.

החברה מייצרת ומוכרת מערכות רובוטיות לניקוי פאנלים סולאריים. לרוב, ההסכמים עם לקוחות החברה כוללים את מכירת המערכות והתקנתן, וכן מתן שירותי תחזוקה ושירותי ענן למשך תקופות ארוכות (לרוב 20-25 שנים). לאחר מסירה והתקנת מערכות הרובוטים, הלקוח יכול להפיק תועלת מהמוצר ללא תלות בשאר רכיבי החוזה, וכן מכירת המערכות מובחנת במסגרת החוזה. לכן, מכירת המערכות מטופלת כמחויבות ביצוע נפרדת. ההכנסה בגין מכירת המערכות מוכרת בנקודת הזמן בה נמסרו והותקנו המערכות אצל הלקוח.

הכנסות משירותי תחזוקה ושירותי ענן

הכנסות משירותי תחזוקה ושירותי ענן מוכרות בתקופת הדיווח בה סופקו השירותים, על בסיס השירותים שסופקו בפועל עד לתום התקופה המתייחסת, שכן הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה.

מחיר המכירה מוקצה לכל מחויבות ביצוע בהתבסס על עלות צפויה בתוספת מרווח סביר.

#### יז. חכירות:

(1) מדיניות החברה ביחס לחכירות שבהן החברה היא החוכרת:

החברה מעריכה, בעת ההתקשרות בחוזה, האם החוזה הוא חכירה או אם הוא כולל חכירה. חוזה הוא חכירה או כולל חכירה אם החוזה מעביר את הזכות לשלוט בשימוש בנכס מזוהה לתקופת זמן עבור תמורה. החברה מעריכה מחדש אם חוזה הוא חכירה או אם הוא כולל חכירה רק אם התנאים של החוזה השתנו. במועד ההכרה לראשונה, מכירה החברה בהתחייבות בגין חכירה בגובה הערך הנוכחי של תשלומי החכירה העתידיים, אשר כוללים, בין היתר, את מחיר המימוש של אופציות הארכה אשר וודאי באופן סביר שתמומשנה.

במקביל, מכירה החברה בנכס זכות שימוש בגובה ההתחייבות בגין חכירה, מותאם בגין תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו ובתוספת עלויות ישירות ראשוניות כלשהן שהתהוו לחברה. מכיוון ששיעור הריבית הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל, נעשה שימוש בשיעור הריבית התוספתי של החברה. שיעור ריבית זה הינו השיעור אותו החברה הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה ועם בטוחה דומה את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה.

תקופת החכירה הינה התקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, לרבות תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה אם וודאי באופן סביר שהחברה תממש אופציה זו, וכן תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה אם וודאי באופן סביר שהחברה לא תממש אופציה זו.

לאחר מועד תחילת החכירה, מודדת החברה את נכס זכות השימוש בעלות, בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו, מותאם בגין מדידה מחדש כלשהי של ההתחייבות בגין החכירה. הפחת על נכס זכות השימוש מחושב לפי שיטת הקו הישר, על פני אומדן אורך החיים השימושיים של הנכס המוחזק או תקופת החכירה, לפי הקצר מביניהם.

2-5 שנים

2-3 שנים

מבנים

כלי רכב

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ריבית על ההתחייבות בחכירה מוכרת ברווח או הפסד בכל תקופה במהלך תקופת החכירה, בסכום שמייצר שיעור ריבית תקופתי קבוע על היתרה הנותרת של ההתחייבות בגין החכירה.

תשלומים בגין חכירות לטווח קצר של ציוד וכלי רכב וכן תשלומים בגין חכירות שבהן נכס הבסיס הינו בעל ערך נמוך מוכרים בשיטת הקו הישר על פני תקופת החכירה, כהוצאה ברווח או הפסד. חכירות לטווח קצר הן חכירות שבהן תקופת החכירה היא 12 חודשים או פחות.

בנוגע לחכירת משרדי החברה הבת אשר תקופת החכירה שלהם אינה עולה על 12 חודשים, בחרה הקבוצה שלא להכיר בנכס זכות שימוש ובהתחייבות בגין חכירה.

(2) מדיניות הקבוצה ביחס לחכירות שבהן הקבוצה היא המחכירה:

כאשר נכסים מוכרים על ידי הקבוצה לאחרים במסגרת חכירה תפעולית, הם נכללים בדוח על המצב הכספי בהתאם למהותם, ומופחתים על פני אורך החיים השימושיים הצפוי שלהם, באופן עקבי לנכסים דומים שבשימוש הקבוצה. הכנסות מדמי שכירות מוכרות על פני תקופת החכירה לפי שיטת הקו הישר.

#### יח. הפסד למניה

חישוב הרווח או הפסד הבסיסי למניה מבוסס ככלל, על הרווח או הפסד הניתן לחלוקה לבעלי המניות הרגילות, המחולק בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך התקופה.

בחישוב הרווח או הפסד המדולל למניה מתאמת החברה את הרווח או הפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה, ואת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הקיימות במחזור, בגין ההשפעות של כל המניות הרגילות הפוטנציאליות המדוללות. המניות הפוטנציאליות מובאות בחשבון כאמור רק כאשר השפעתן הינה מדללת (מקטינה את הרווח למניה או מגדילה את הפסד למניה). הפסד המדולל למניה לשנים המדווחות זהה להפסד הבסיסי למניה מאחר וההשפעה הינה אנטי מדללת.

#### יט. דיווח מגזרי

מגזרי פעילות מדווחים לפי אותו בסיס המשמש לצורכי דיווח פנימיים המוגש למקבל ההחלטות התפעוליות הראשי בקבוצה, אשר אחראי על הקצאת משאבים למגזרי הפעילות של הקבוצה והערכת הביצועים שלהם.

החל ממועד הקמתה פועלת החברה במגזר פעילות אחד שהינו פיתוח, מכירה, תפעול ותחזוקה של מערכות רובוטיות מבוססות טכנולוגיית ענן לניקוי לוחות סולאריים תשתיתיים.

#### כ. הטבות עובד

הקבוצה מפעילה מספר תוכניות הטבות לעובדים לאחר סיום העסקה, הכוללות תוכניות להטבה מוגדרת ותוכניות להפקדה מוגדרת.

(1) התחייבות לפיצויי פרישה

תוכנית הפקדה מוגדרת היא תוכנית להטבות עובד לאחר סיום העסקה במסגרתה החברה מבצעת הפקדות קבועות לישות נפרדת ובלתי תלויה כך שלחברה אין כל מחויבות, משפטית או משתמעת, לבצע הפקדות נוספות, במצב שבו לא יהיה די בנכסי הקרן כדי לשלם לכל העובדים את ההטבות בגין שירותי העבודה בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות.

תוכנית הטבה מוגדרת היא תוכנית להטבות עובד לאחר סיום העסקה שאינה תוכנית להפקדה מוגדרת.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

החברה מפעילה מספר תוכניות פנסיה. התוכניות ממומנות באמצעות תשלומים, המועברים לחברות ביטוח או לקרנות פנסיה המנוהלות בנאמנות. בהתאם לתנאיהן, תוכניות הפנסיה האמורות עונות להגדרת תוכנית הפקדה מוגדרת כדלעיל.

בהתאם לחוקי העבודה ולהסכמי העבודה בישראל ובהתאם לנוהג של החברה, חייבת החברה בתשלום פיצויי פרישה לעובדים שיפוטרו או שיפרשו מעבודתם בניסיונות מסויימות. התחייבות הקבוצה לתשלום פיצויי פרישה לגבי עיקר העובדים מטופלת כתוכנית הטבה מוגדרת ולגבי יתר העובדים מטופלת כתוכנית הפקדה מוגדרת.

בהתאם להתחייבות חברות הקבוצה לעובדים שלגביהם קיימת תוכנית המהווה תוכנית הטבה מוגדרת, סכומי ההטבות שיקבל העובד הזכאי לפיצויים בעת פרישה, מתבססים על מספר שנות הוותק ומשכורתו האחרונה.

התחייבות חברות הקבוצה לגבי יתר העובדים שהינם במסגרת תוכנית הפקדה מוגדרת הינה לבצע הפקדות קבועות לישות נפרדת ובלתי תלויה, כאשר לחברה אין כל מחוייבות משפטית או משתמעת לבצע הפקדות נוספות, במצב שבו לא יהיה די בנכסי הקרן כדי לשלם לכל העובדים את ההטבות בגין שירותי העבודה בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות.

#### דמי חופשה והבראה (2)

במסגרת החוק, זכאי כל עובד לימי חופשה ודמי הבראה, כאשר שניהם מחושבים על בסיס שנתי. הזכאות מתבססת על משך תקופת ההעסקה. הקבוצה זוקפת התחייבות והוצאה בגין דמי חופשה והבראה, בהתבסס על ההטבה שנצברה עבור כל עובד. ככל שהקבוצה צופה שההטבה בגין דמי החופשה תסולק במלואה במהלך 12 החודשים לאחר תום תקופת הדיווח שבה העובדים מספקים את השירותים המתייחסים, ההתחייבות בגין הטבה זו נמדדת לפי הסכום הנוסף שהקבוצה חוזה לשלם בגין הזכאות הלא מנוצלת שנצברה בסוף תקופת הדיווח. אם הקבוצה אינה צופה שההטבה בגין דמי החופשה תסולק במלואה במהלך התקופה האמורה, ההתחייבות בגין הטבה זו נמדדת באותו אופן שבו נמדדת ההתחייבות בגין תוכניות הטבה מוגדרת.

#### כא. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים בשוויים ההוגן, כאשר קיים ביטחון סביר (reasonable assurance) כי המענק יתקבל, וכי החברה תציית לכל התנאים הנלווים אליו. הלוואה הניתנת למחילה שהתקבלה מהממשלה מטופלת כמענק ממשלתי כאשר קיים ביטחון סביר שהחברה תקיים את התנאים למחילה של הלוואה.

מענקים ממשלתיים המתייחסים לעלויות, מוכרים ברווח או הפסד על בסיס שיטתי על פני התקופות שבהן החברה מכירה בעלויות המתייחסות (שבגין המענקים מיועדים לתת פיצוי) כהוצאות.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

### כב. תקני דיווח כספי בינלאומיים חדשים, תיקונים לתקנים ופרשנויות חדשות

תקנים חדשים ותיקונים לתקנים קיימים אשר עדיין אינם בתוקף ואשר הקבוצה לא בחרה ביישומם המוקדם:

(1) תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1 הצגת דוחות כספיים, "גילוי למדיניות חשבונאית" (להלן בסעיף זה - התיקון ל-1 IAS) התיקון ל-1 IAS דורש מחברות לגלות את המדיניות החשבונאית המהותית שלהן, חלק המדיניות החשבונאית המשמעותית שלהן. בהתאם לתיקון, מידע על המדיניות החשבונאית הוא מהותי אם, כאשר הוא נלקח בחשבון ביחד עם מידע אחר הניתן בדוחות הכספיים, ניתן לצפות באופן סביר כי הוא ישפיע על החלטות שהמשתמשים העיקריים בדוחות הכספיים מקבלים על בסיס דוחות כספיים אלה. התיקון ל-1 IAS אף מבהיר שמידע על המדיניות החשבונאית צפוי להיות מהותי אם, בלעדיו, תימנע ממשתמשי הדוחות הכספיים האפשרות להבין מידע מהותי אחר בדוחות הכספיים. בנוסף, התיקון מבהיר כי אין צורך בגילוי מידע על מדיניות חשבונאית לא מהותית. עם זאת, ככל שמידע כאמור ניתן, ראוי כי אין הוא יסיח את הדעת ממידע מהותי על מדיניות חשבונאית. התיקון ל-1 IAS ייושם לגבי תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. בהתאם להוראות התיקון, יישומו המוקדם אפשרי. הקבוצה בוחנת את ההשפעה של יישום התיקון ל-1 IAS על המידע שניתן לגבי המדיניות החשבונאית שלה במסגרת הדוחות המאוחדים.

(2) תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 8 מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות (להלן: התיקון ל-8 IAS) התיקון ל-8 IAS מבהיר כיצד ישויות צריכות להבחין בין שינויים במדיניות חשבונאית לבין שינויים באומדנים חשבונאיים. הבחנה זאת מהותית, מאחר ששינויים באומדנים חשבונאיים מיושמים באופן פרוספקטיבי, עבור עסקות ואירועים אחרים בעתיד, בעוד ששינויים במדיניות חשבונאית, ככלל, מיושמים באופן רטרואספקטיבי לעסקות ואירועים אחרים בעבר, כמו גם לאירועים ועסקות בתקופה הנוכחית. התיקון ל-8 IAS ייושם באופן פרוספקטיבי לגבי תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. בהתאם להוראות התיקון, יישומו המוקדם אפשרי. ליישום לראשונה של התיקון ל-8 IAS לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות המאוחדים של הקבוצה.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

### ביאור 3 - אומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים:

אומדנים ושיקולי דעת, נבחנים באופן מתמיד, ומבוססים על ניסיון העבר ועל גורמים נוספים, לרבות ציפיות ביחס לאירועים עתידיים, שנחשבות לסבירות, לאור הנסיבות הקיימות.

#### א. אומדנים חשבונאיים מהותיים

הקבוצה מגבשת אומדנים והנחות בנוגע לעתיד. מעצם טבעם, נדיר שהאומדנים החשבונאיים המתקבלים יהיו זהים לתוצאות המתייחסות בפועל. האומדנים וההנחות שבגינם ישנו סיכון משמעותי לביצוע התאמות מהותיות בערכם בספרים של נכסים והתחייבויות במהלך שנת הכספים הבאה, מפורטים להלן.

#### ב. מיסים נדחים

הקבוצה מכירה בנכסי מיסים נדחים ובהתחייבויות מיסים נדחים על בסיס ההפרשים בין הסכומים בספרים של הנכסים וההתחייבויות לבין סכומם המובא בחשבון לצורכי מס. הקבוצה בוחנת באופן שוטף את יכולת ההשבה של נכסי המס הנדחים הנכללים בחשבונותיה, על בסיס הכנסות חייבות היסטוריות, הכנסות חייבות חזויות ועיתוי היפוכם הצפוי של הפרשים זמניים. בחינה זו מבוססת על אומדנים והנחות בקשר עם תחזית הכנסה חייבת של הקבוצה.

#### ג. שיקולי דעת בעלי השפעה מהותית על יישום מדיניות החשבונאית של החברה

##### הוצאות מחקר ופיתוח

החברה נדרשת להפעיל שיקול דעת בקשר להתקיימות התנאים להכרת הוצאות הפיתוח שלה כנכס בלתי מוחשי או שיש צורך להמשיך ולזקוף אותן לדוחות רווח והפסד. הבחינה נעשית על פי הפרמטרים הרשומים בביאור 2'. הנהלת החברה מפעילה שיקול דעת באשר להתקיימות התנאים להיוון של עלויות פיתוח לגבי כל אחד מהפרויקטים של פיתוח המבוצעים על ידה, כאשר במקרה בו קובעת הנהלה שתנאים אלו אכן מתקיימים, מוכרים נכסים בלתי מוחשיים בגין עלויות הפיתוח אשר כשירות להכרה כנכס (ראה גם ביאור 10).

##### קביעת תקופת חכירה

החל מיום 1 בינואר 2019, מיישמת הקבוצה את תקן IFRS 16 לצורך הטיפול החשבונאי בחכירות. במסגרת זו, שוקלת הנהלה עובדות ונסיבות אשר יוצרות תמריץ כלכלי למימוש אופציות הארכה. אופציות הארכה, נכללות בתקופת החכירה רק במידה וודאי באופן סביר שהחכירה תוארך.

הקבוצה העריכה בשנת 2019 כי וודאי באופן סביר שאופציית הארכה הכלולה בהסכם השכירות של משרדי החברה דאז לא תמומש ואכן האופציה לא מומשה. כמו כן, הקבוצה מעריכה כי וודאי באופן סביר שאופציות הארכה הקיימות בשאר הסכמי החכירה בהן התקשרה הקבוצה תמומשנה.

הנהלת הקבוצה מעריכה מחדש האם וודאי באופן סביר שאופציית הארכה תמומש, בעת התרחשות אירוע משמעותי או שינוי משמעותי בנסיבות, אשר יניו בשליטת הקבוצה, וכן משפיע על ההחלטה אם וודאי באופן סביר שהקבוצה תממש אופציה, שלא נכללה קודם לכן בקביעת תקופת החכירה.

##### קביעת סוגי מחויבויות הביצוע אותן מספקת החברה ואופן ההכרה בהכנסה

קביעת אופן הטיפול החשבונאי בחוזים של החברה עם לקוחות דורשת שיקול דעת נרחב. החברה מייצרת ומוכרת מערכות רובוטיות לניקוי פאנלים סולאריים. לרוב, ההסכמים עם לקוחות החברה כוללים את מכירת המערכות והתקנתן, וכן מתן שירותי תחזוקה ושירותי ענן למשך תקופות ארוכות (לרוב 20-25 שנים).

לאחר מסירה והתקנת מערכות הרובוטים, הלקוח יכול להפיק תועלת מהמוצר ללא תלות בשאר רכיבי החוזה, וכן מכירת המערכות מובחנת במסגרת החוזה. לכן, מכירת המערכות מטופלת כמחויבות ביצוע נפרדת.

ההכנסה בגין מכירת המערכות מוכרת בנקודת הזמן בה נמסרו והותקנו המערכות אצל הלקוח.

הכנסות משירותי תחזוקה ושירותי ענן מוכרות על בסיס השירותים שסופקו בפועל עד לתום התקופה המתייחסת, שכן הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הקבוצה. ראה גם בנוסף ביאור 2טז'.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

### ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים:

#### א. ניהול סיכונים פיננסיים:

(1) גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות הקבוצה חושפות אותה למגוון סיכונים פיננסיים: סיכונים שוק, סיכונים אשראי וסיכונים נזילות. תוכניתה הכוללת של הקבוצה לניהול סיכונים מתמקדת בכך כי לא ניתן לצפות את התנהגות השווקים הפיננסיים ושואפת למזער השפעות שליליות אפשריות על ביצועיה הכספיים של הקבוצה. ניהול הסיכונים מתבצע על ידי מחלקת הכספים של הקבוצה המזהה ומעריכה את הסיכונים הכספיים תוך שיתוף פעולה צמוד עם הנהלת הקבוצה.

(א) סיכונים שוק - סיכון מטבע

פעילות הקבוצה היא בינלאומית והיא חשופה לסיכונים שער החליפין הנובעים מחשיפות למטבעות שונים שאינם מטבע הפעילות של הקבוצה. סיכון שער חליפין נובע מנכסים או התחייבויות הנקובים במטבע שאינו מטבע הפעילות של הקבוצה. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, אין לחברה חשיפה מהותית לשינויים בשער החליפין של הדולר מול המטבעות האחרים.

(ב) סיכונים אשראי

הקבוצה אחראית לניהול וניתוח סיכון האשראי בגין כל אחד מלקוחותיה החדשים בטרם היא מציעה להם תנאי תשלום מקובלים וכן תנאי משלוח. סיכונים אשראי נובעים ממזומנים ושווי מזומנים, פיקדונות בבנקים וכן חשיפות אשראי ביחס ללקוחות, לרבות יתרות חובה שטרם נפרעו. החברה מתקשרת עם בנקים ומוסדות פיננסיים שדורגו באופן בלתי-תלוי בדירוג גבוה. מחלקת הכספים סוקרת את איכות האשראי של כל לקוח, תוך התחשבות במצבו הפיננסי, בניסיון העבר עמו ובגורמים נוספים. במהלך התקופה המדווחת לא נרשמו חריגות ממגבלות האשראי. כמו כן, הנהלת החברה אינה צופה הפסדים כתוצאה מאי תשלום מצד גורמים אלו.

(ג) סיכון נזילות

תחזית תזרימי המזומנים מבוצעת על ידי אגף הכספים של הקבוצה הן ברמת החברות השונות בקבוצה והן במאוחד. אגף הכספים של הקבוצה בוחן תחזיות שוטפות של דרישות נזילות קבוצה כדי לוודא שקיימים די מזומנים לצרכים התפעוליים.

הטבלה שלהלן מציגה את זמני הפרעון של ההתחייבויות הפיננסיות של החברה על פי תנאיהן בסכומים לא מהווים (כולל בגין תשלומי ריבית):

פחות משנה	בין שנה ל-2 שנים	בין 2 שנים ל-5 שנים	
1,010	-	-	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022:
2,027	-	-	ספקים ונותני שירות
503	335	605	זכאים אחרים
3,540	335	605	התחייבויות בגין חכירות
661	-	-	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021:
1,955	-	-	ספקים ונותני שירות
302	252	188	זכאים אחרים
2,918	252	188	התחייבויות בגין חכירות

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

### ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

(2) ניהול סיכוני הון

יעדי ניהול סיכוני ההון של החברה הם לשמר את יכולתה של החברה להמשיך ולפעול כעסק חי במטרה להעניק לבעלי המניות תשואה על השקעתם ולקיים מבנה הון מיטבי במטרה להפחית את עלויות ההון.

(3) אומדני שווי הוגן

להלן ניתוח של המכשירים הפיננסיים הנמדדים בשווי הוגן, לפי שיטות הערכה. הרמות השונות הוגדרו כדלקמן:

- מחירים מצוטטים (בלתי-מותאמים) בשווקים פעילים בהם נסחרים נכסים או התחייבויות זהים (רמה 1).
- נתונים שאינם מחירים מצוטטים שנכללו ברמה 1, אשר ניתנים לצפייה לגבי הנכס או ההתחייבות, בין אם במישרין (כלומר כמחירים) ובין אם בעקיפין (כלומר נגזרים מהמחירים) (רמה 2).
- נתונים לגבי הנכס או ההתחייבות שאינם מבוססים על מידע שוק ניתן לצפייה (נתונים שאינם ניתנים לצפייה) (unobservable inputs) (רמה 3).

#### ב. מכשירים פיננסיים:

31 בדצמבר		
2021	2022	
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>		
		<b>נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:</b>
		בטוחות סחירות
	45,233	
	-	
		<b>נכסים בעלות מופחתת:</b>
		מזומנים ושווי מזומנים
86,765	18,005	
1,022	1,019	פיקדונות מוגבלים בשימוש (כולל זמן ארוך)
		לקוחות וחייבים אחרים (למעט הוצאות מראש ומקדמות לספקים)
2,741	3,127	
		<b>התחייבויות פיננסיות אחרות:</b>
		ספקים וזכאים אחרים
2,616	3,037	
742	1,443	התחייבויות בגין חכירות

ג. הנכסים הפיננסיים נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, הרווחים או הפסדים, הנובעים משינויים בשוויים ההוגן מוצגים ברווח או הפסד במסגרת ההוצאות מימון נטו. כל ההשקעות הן במכשירי חוב (אג"ח).

מועד המימוש הצפוי של ניירות הערך המוחזקים בידי החברה הינו עד 12 חודשים מתאריך הדוח על המצב הכספי, והם מוצגים במסגרת הרכוש השוטף. נכסים פיננסיים המוחזקים למסחר מוצגים במסגרת "פעילות שוטפת" כחלק מהשינויים בהון החוזר במסגרת דוח תזרים מזומנים. שינויים בשוויים ההוגן של נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד נזקפים לסעיף "הוצאות (הכנסות) מימון" בדוח על ההפסד הכולל.

השווי ההוגן של ההשקעה בבטוחות סחירות, בסך של כ-45,233 אלפי דולר נמדד לפי מחירים מצוטטים בשוק פעיל ולכן מסווג לרמה 1.



## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

### ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים:

31 בדצמבר		
2021	2022	
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>		
6,673	4,278	מזומנים בבנק ובקופה
80,092	13,727	פיקדונות בנקאיים לזמן קצר
<u>86,765</u>	<u>18,005</u>	מזומנים ושווי מזומנים
		פירוט לפי מטבעות:
83,466	13,904	דולר ארה"ב
3,299	4,101	מטבעות אחרים
<u>86,765</u>	<u>18,005</u>	

### ביאור 6 - חייבים ויתרות חובה:

#### א. לקוחות

יתרת הלקוחות לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 מורכבת מחובות פתוחים בלבד. יתרת הלקוחות לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 הינה בניכוי הפרשה לחובות מסופקים בסך של 113 אלפי דולר בכל אחת מהשנים הנ"ל, בגין לקוח מסויים. ערכם בספרים של הלקוחות מהווה קירוב סביר לשוויים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

במסגרת התקשרויותיה של הקבוצה עם לקוחות, נדרשת לעיתים הקבוצה להעמיד ערבויות ביצוע. כנגד ערבויות אלו ישנם פקדונות מוגבלים בשימוש. יתרת הפקדונות בגין ערבויות ביצוע לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 הינה 712 אלפי דולר ו-866 אלפי דולר, בהתאמה. בהתקשרויות בהן לא העמידה החברה ערבות ביצוע ללקוח, מסווגת יתרת הלקוח ככס שאינו שוטף.

#### ב. אחרים:

31 בדצמבר		
2021	2022	
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>		
1,167	2,450	מקדמות לספקים
802	1,329	מוסדות
917	888	הוצאות מראש
225	389	הכנסות לקבל
13	33	אחרים
<u>3,124</u>	<u>5,089</u>	

היתרות הכלולות במסגרת "חייבים אחרים" בגין פריטים כספיים אינן כוללות חובות מסופקים ואינן כוללות סכומים שעבר מועד פרעונם. ערכם בספרים של החייבים האחרים (למעט פריטים שאינם כספיים) מהווה קירוב סביר לשוויים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**

ביאורים לדוחות כספיים מאוחדים (המשך)

**ביאור 7 - מלאי**

**הרכב המלאי:**

<b>31 בדצמבר</b>	
<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
1,036	3,817
2,369	1,385
<u>3,405</u>	<u>5,202</u>

חומרי גלם וחלקי חילוף  
תוצרת גמורה

סכום ירידת הערך שהוכרה כהוצאה במסגרת סעיף עלות ההכנסות בדוחות רווח או הפסד לשנת 2021 הינו 747 אלפי דולר.

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 8 - רכוש קבוע

הרכב הרכוש והפחת שנצבר בגינו, לפי קבוצות עיקריות, והתנועה בהם, הינם:

**בשנת 2022:**

יתרה מופחתת	פחת נצבר				העלות			
	יתרה לגמר השנה	גריעות במשך השנה	תוספות במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	יתרה לגמר השנה	גריעות במשך השנה	תוספות במשך השנה	יתרה לתחילת השנה
<b>31 בדצמבר 2022</b>								
<b>א ל פ י ד ו ל ר ש ל א ר ה " ב</b>								
992	500	7	339	168	1,492	22	785	729
1,260	381	-	323	58	1,641	-	1,053	588
31	53	-	5	48	84	-	27	57
595	158	1	60	99	753	2	293	462
<b>2,878</b>	<b>1,092</b>	<b>8</b>	<b>727</b>	<b>373</b>	<b>3,970</b>	<b>24</b>	<b>2,158</b>	<b>1,836</b>

מחשבים וציוד נלווה  
שיפורים במושכר\*  
כלי רכב  
ריהוט וציוד משרדי

**בשנת 2021:**

יתרה מופחתת	פחת נצבר				העלות			
	יתרה לגמר השנה	גריעות במשך השנה	תוספות במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	יתרה לגמר השנה	גריעות במשך השנה	תוספות במשך השנה	יתרה לתחילת השנה
<b>31 בדצמבר 2021</b>								
<b>א ל פ י ד ו ל ר ש ל א ר ה " ב</b>								
561	168	447	127	488	729	447	548	628
530	58	-	40	18	588	-	408	180
9	48	-	6	42	57	-	-	57
-	-	699	-	699	-	1,164	-	1,164
363	99	9	41	67	462	9	72	399
<b>1,463</b>	<b>373</b>	<b>1,155</b>	<b>214</b>	<b>1,314</b>	<b>1,836</b>	<b>1,620</b>	<b>1,028</b>	<b>2,428</b>

מחשבים וציוד נלווה  
שיפורים במושכר  
כלי רכב  
מערכות רובוטיות בחכירה לצד ג\*\*  
ריהוט וציוד משרדי

\* כמוסבר בביאור 9ג(1) לדוחות הכספיים, הנהלת החברה הודיעה בחודש דצמבר 2022 כי היא ממשת את האופציה ליציאה מוקדמת ממשרדיה בתל-אביב. כך שתקופת השכירות תסתיים ביום 30 ביוני 2023 (להלן "מועד יציאה מוקדמת"). בהתאם, החברה ביצעה שינוי אומדן של תקופת הפחתת השיפורים במושכר עד למועד הנ"ל.  
\*\* המערכות הרובוטיות מוכרות לצד ג' במסגרת חכירה תפעולית בתמורה לדמי חכירה חודשיים משתנים אשר נקבעים בהתאם לרמת ביצוע והחסכון בשימוש במים וכח אדם הנובע משימוש במוצרים. נכון ליום 31 בדצמבר 2021, מנגנון זה בוטל, והיתרה בגין חכירה זו נמחקה מהספרים. ראה הרחבה בהמשך הביאור.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

### ביאור 8 - רכוש קבוע (המשך)

במסגרת הסכם של החברה עם לקוח קיים בהודו בפרויקט בהיקף של MW 166 ("הלקוח", "הפרויקט" ו"ההסכם המקורי") קיים מנגנון חלוקת רווחים. ההסכם קובע, בין היתר, כי במקרה שבו הלקוח ימכור את הפרויקט לצד שלישי ("הרוכשת"), החברה תהיה זכאית לתשלום חד-פעמי חלף מנגנון חלוקת הרווחים, ותהא מחויבת לספק את שירותי התפעול והתחזוקה של המערכות עד תום תקופת הפרויקט ללא תמורה נוספת.

ביום 12 במרץ 2021, בעקבות מכירת הפרויקט על-ידי הלקוח לרוכשת, התקשרה החברה בהסכמים עם הלקוח ועם הרוכשת המסדירים את היחסים בין הצדדים בקשר עם מכירת הפרויקט ("הסכם העברת הפרויקט").

על-פי הסכם העברת הפרויקט, החברה תהיה זכאית לתשלום חד-פעמי מאת הלקוח בסך של כ-2.5 מיליון דולר לאור מכירת הפרויקט אשר התקבל במלואו. בנוסף, החברה תמשיך לספק שירותי תפעול ותחזוקה למערכות הרובוטיות אשר ימשיכו לפעול במסגרת הפרויקט, כאשר על אף האמור בהסכם המקורי, החברה תהא זכאית לתשלום מאת הרוכשת בגין שירותי תחזוקה אלה, בהתאם למנגנון הקבוע בהסכם העברת הפרויקט.

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 9 – נכסים והתחייבויות בגין חכירות:**

IFRS. ביאור זה מתייחס לחכירות שבהן הקבוצה הינה החוכרת.

**א. נכסים בגין זכות שימוש:**

יתרה מופחתת	פחת				העלות					
	יתרה	גריעות	תוספו ת	יתרה לתחילת ת השנה	יתרה לגמר השנה	גריעות	תוספות	יתרה לתחילת השנה		
										לגמר השנה
<b>אל פ י ד ו ל ר ש ל א ר ה " ב</b>										
							<b>שנת 2021:</b>			
265	396	-	120	276	661	-	9	652	מבנים	
493	296	-	172	124	789	-	504	285	כלי רכב	
<u>758</u>	<u>692</u>	<u>-</u>	<u>292</u>	<u>400</u>	<u>1,450</u>	<u>-</u>	<u>513</u>	<u>937</u>		
							<b>שנת 2022:</b>			
	1,239	243	(457)	304	396	1,482	(638)	1,459	661	מבנים
	377	427	(141)	272	296	804	(170)	185	789	כלי רכב
	<u>1,616</u>	<u>670</u>	<u>(598)</u>	<u>576</u>	<u>692</u>	<u>2,286</u>	<u>(808)</u>	<u>1,644</u>	<u>1,450</u>	

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 9 – נכסים והתחייבויות בגין חכירות (המשך):

**ב. התחייבויות בגין חכירות:**

התחייבויות בגין חכירות לזמן ארוך	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות	יתרה לגמר השנה	תשלומי ם בגין חכירה	הפרשי שער	הוצאות ריבית	גריעות במהלך השנה	תוספות במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	
<b>אלפידולר של ארה"ב</b>									
									<b>שנת 2021:</b>
214	65	279	(169)	93	(39)	-	2	392	מבנים
226	237	463	(189)	69	(21)	-	459	145	כלי רכב
<u>440</u>	<u>302</u>	<u>742</u>	<u>(358)</u>	<u>162</u>	<u>(60)</u>	<u>-</u>	<u>461</u>	<u>537</u>	
									<b>שנת 2022:</b>
867	287	1,154	(320)	21	(46)	(164)	1,384	279	מבנים
73	216	289	(284)	8	(20)	(25)	147	463	כלי רכב
<u>940</u>	<u>503</u>	<u>1,443</u>	<u>(604)</u>	<u>29</u>	<u>(66)</u>	<u>(189)</u>	<u>1,531</u>	<u>742</u>	

**ג. הסכמי חכירה של הקבוצה:**

- באוקטובר 2020, החברה התקשרה בהסכם חכירה בגין משרדי החברה החל מיום 1 בינואר 2021 ועד ליום 31 בדצמבר 2023, עם אופציה להארכה בשנתיים נוספות. כמו כן לחברה אופציה ליציאה מוקדמת עם הודעה מראש של חצי שנה ב-30 ביוני 2023. הנהלת החברה הודיעה למשכירה בחודש דצמבר 2022 כי היא ממשת את האופציה ליציאה מוקדמת מההסכם. דמי החכירה החודשיים הינם כ-6 אלפי דולר.
- ברבעון הראשון של שנת 2022, החברה התקשרה בהסכם חכירת מבנה המשמש לפעילות החברה עד ליום 28 בפברואר 2027, עם שתי אופציות להארכה ב-5 שנים נוספות כל אחת. דמי החכירה החודשיים הינם כ-25 אלפי דולר.
- להבטחת התחייבויותיה של החברה בהסכמי החכירה, העמידה החברה פיקדון מוגבל בשימוש בסך של 100 אלפי דולר.
- החברה קשורה בהסכמי חכירה תפעולית בגין רכבים לתקופות של 32-36 חודשים.

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 10 – נכסים בלתי מוחשיים:**

במהלך מאי 2021, החלה החברה להוון עלויות פיתוח אשר התהוו לה במישרין כחלק מתהליך פיתוח של מוצר חדש לאחר שהתקיימו התנאים להיוון נכסים בלתי מוחשיים. עלויות אלו כוללות עלויות שכר עובדים, קבלני משנה, חומרים וטכנולוגיה.

לאור ירידת הערך המתמשכת במחיר המניה והעובדה כי שווי השוק של החברה בבורסה נמוך משמעותית מהון החברה, ולאור העובדה שהחברה הינה יחידת מניבת מזומנים אחת, הכירה החברה, בהתאם לתקן חשבונאי 36, בירידת ערך של הנכס הבלתי מוחשי (עלויות פיתוח שהוונו) אשר אינו ניתן למימוש או העברה באופן עצמאי, בסך של 3,832 אלפי דולר.

להלן הרכב היתרה לשנים 2021 ו-2022:

<u>אלפי דולר</u>	<u>עלות</u>
-	יתרה ליום 1 בינואר 2021
1,681	היוון עלויות פיתוח
<u>1,681</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
2,151	היוון עלויות פיתוח
<u>3,832</u>	ירידת ערך
<u>-</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

**ביאור 11 - מסים על ההכנסה:**

**א. מיסוי החברה בישראל**

שיעורי המס

הכנסות החברה חייבות במס חברות בשיעור רגיל. שיעור מס החברות שחל משנת 2019 ואילך הינו 23%.

**ב. מיסוי החברה הבת**

החברה הבת נישומה לפי חוקי המס בהודו שהינו מקום מושבה. שיעור המס של החברה הבת בהודו הינו 31.2%.

**ג. הפסדים לצורכי מס להעברה לשנים הבאות**

נכסי מסים נדחים בגין הפסדים לצורכי מס להעברה לשנים הבאות, מוכרים במידה שמימוש הטבת המס המתייחסת באמצעות קיומה של הכנסה חייבת עתידית הינו צפוי.

לחברה הפסדים עסקיים בסך של כ-50 מיליון דולר ליום 31 בדצמבר 2022, להעברה לשנים הבאות. החברה לא הכירה במסים נדחים בגין הפסדים אלו, מאחר שניצולם אינו צפוי בטווח הנראה לעין.

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 11 - מסים על ההכנסה (המשך):**

**ד. להלן הרכב מיסים על הכנסה הכלולים בדוחות על ההפסד הכולל:**

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר של ארה"ב	
34	18

מסים שוטפים

**ה.** ההפרש בין סכום המס "התיאורטי" להוצאות המסים בפועל בתקופות המדווחות נובע בעיקר מהפסד לצרכי מס של החברה, בגינו לא יצרה החברה מס נדחה.

**ו. שומות מס**

על פי הוראות הדין, תקופת ההתיישנות של שומות עצמיות המוגשות על ידי נישומים נקבעת ל-4 שנים מתום שנת המס בה הוגשה השומה. בהתאם, שומות עצמיות שהוגשו על ידי החברה בישראל עד שנת 2017 נחשבות כסופיות. החברה הבת בהודו טרם נישומה לצרכי מס מיום היווסדה.

**ז. מס ערך מוסף**

החברה רשומה לצרכי מס ערך מוסף כעוסק מורשה.



**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 12 - זכאים ויתרות זכות:**

**א. ספקים ונותני שירותים:**

31 בדצמבר	
2021	2022
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
642	1,010
19	-
<u>661</u>	<u>1,010</u>

חובות פתוחים  
המחאות לפירעון וכרטיסי אשראי

**ב. אחרים:**

31 בדצמבר	
2021	2022
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
722	791
469	500
764	736
<u>1,955</u>	<u>2,027</u>

שכר עובדים והוצאות נלוות  
דמי חופשה והבראה  
הוצאות לשלם

ערכם בספרים של הזכאים ויתרות הזכות מהווה קירוב סביר לשוויים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

**ביאור 13 - התקשרויות והתחייבויות תלויות:**

**א. הסכם עם היצרן ההודי**

החברה התקשרה עם יצרן צד ג' ("היצרן") בהסכם מסגרת לייצור, הרכבה ומשלוח של מערכות הרובוטים ("הסכם הייצור").

בהתאם להסכם הייצור, החל מיום 31 במרץ 2020, היצרן מנהל את רכש הרכיבים מספקי המשנה להרכבת מערכות החברה באופן ישיר. זהות ספקי המשנה נקבעת על ידי החברה והיצרן אינו רשאי להחליפם ללא קבלת אישור מראש של החברה. כמו כן, היצרן התחייב לספק את הרובוטים שהוזמנו בכל הזמנת רכש, בתוך 90 ימים ממועד ההזמנה (או תוך פרק זמן אחר שיוסכם על ידי הצדדים), ובכל אופן בתוך שלא תעלה על 120 יום. היצרן התחייב לבצע את שינויים או התאמות בייצור הרובוטים בהתאם לבקשת החברה. ככל שנדרש, בעקבות שינויים כאמור, ניתן יהיה לבצע התאמות למחיר החוזה וללוחות הזמנים, כפי שיוסכם בין הצדדים.

תמורת ייצור ואספקת הרובוטים, החברה משלמת ליצרן בגין כל יחידה סכום הכולל את עלויות חומרי הגלם, עלויות העבודה ועלויות מימן, כאשר עיקר התמורה משולמת ליצרן לאחר אספקת הרובוטים.

בהתאם להסכם הייצור, במקרה של עיכובים במשלוח הרובוטים לחברה על ידי היצרן נקבעו פיצויים מוסכמים בהם יחוב היצרן כלפי החברה וכן אפשרות לסיום ההתקשרות בהסכם מצד החברה, ככל שהעיכוב נמשך מעבר לתקופה שסוכמה בין הצדדים.

תקופת האחריות בגין כל מוצר שיופק לחברה על ידי היצרן הינה למשך 24 חודשים ממועד אספקתו ("תקופת האחריות"). במקרה של תקלה במוצר בתקופת האחריות, כמפורט בהסכם, היצרן אחראי להחליף את המוצר על חשבונו ולספק את המוצר החליפי בתוך 7 ימים. בתום תקופת האחריות, כל אחריות שניתנה על ידי ספקי המשנה ליצרן, ועודנה בתוקף, תומחה לטובת החברה.

הסכם הייצור אינו מוגבל לתקופה מסוימת. החברה רשאית לסיים את ההתקשרות בהסכם הייצור על פי שיקול דעתה, בכל עת באמצעות הודעה בכתב ליצרן. בנוסף, תהיה החברה רשאית לבטל את הסכם הייצור בקרות ארועים מסויימים כפי שהוגדר בהסכם.

ליצרן זכות לסיים את ההתקשרות בהסכם הייצור, באמצעות הודעה בכתב 30 יום מראש, בקרות אחד מהאירועים הבאים: אי-תשלום של החברה של סכומים בהם התחייבה על פי הוראות ההסכם שלא שולם במשך 60 יום מהודעה של היצרן על אי תשלום כאמור, ואירוע חדלות פירעון של החברה.

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 13 - התקשרויות והתחייבויות תלויות (המשך):**

**ב. הסכם הפצה**

בחודש אוגוסט 2013, התקשרה החברה עם צד ג', שהינו לקוח של החברה בישראל, בהסכם בלעדי להפצה ומכירה של מוצריה ושירותיה בישראל, אשר ייעשו באמצעותו בלבד (בסעיף זה: "המפיץ" ו-"ההסכם", בהתאמה). בחודש מאי 2016, החברה הגיעה להסכמות עם המפיץ בדבר תיקון ההסכם, במסגרתן בוטלה זכות הבלעדיות של המפיץ בנוגע למכירה והפצה של מוצרי החברה בישראל, ובתמורה התחייבה החברה לשלם למפיץ תמלוגים בשיעור של 10% מהכנסותיה השנתיות בגין מכירות מוצריה בישראל (ללקוחות שאינם המפיץ), כפי שיימכרו עד ליום 23 במאי 2026. בנוסף, המפיץ יהיה זכאי לסכום בשיעור של 10% מהכנסותיה השנתיות של החברה בגין שירותי התפעול מאותן מכירות כאמור, ולאורך כל תקופת ההתקשרות עם הלקוח ("התמלוגים"). כמו כן, במסגרת תיקון ההסכם החברה התחייבה שלא להתקשר בהסכם הפצה למכירת מוצריה ושירותיה בישראל, וכי אלה יתבצעו על ידה בלבד, ישירות ללקוחות הקצה. יצוין כי סכום התמלוגים ששולם למפיץ בגין השנים 2021 ו-2022 הסתכם בכ-21 אלפי דולר וכ-22 אלפי דולר, בהתאמה.

**ג. מענקים ממשרד הכלכלה והתעשייה, הרשות להשקעות ולפיתוח התעשייה והכלכלה**

במסגרת תכנית לקליטת עובדים נוספים בעלות העסקה גבוהה באזורי עדיפות לאומית, קיבלה החברה מהרשות להשקעות ולפיתוח התעשייה והכלכלה מענקי השתתפות בשכר עובדים. בהתאם לכך, במהלך שנת 2022 החברה קיבלה מענקים בסך של 256 אלפי דולר. לאחר תאריך המאזן קיבלה החברה מענק נוסף בסך של 137 אלפי דולר. בהתאם, כללה החברה את הסכום הנראה לעיל במסגרת חייבים אחרים. כמו כן, החברה הקטינה את הוצאות השכר בסעיף הוצאות מו"פ בסך של כ-359 אלפי דולר ואת הוצאות השכר בסעיף הוצאות הנהלה וכלליות בסך של כ-34 אלפי דולר.

**ביאור 14 - הון:**

**א. הון המניות:**

מונפק ונפרע		רשום	
31 בדצמבר		31 בדצמבר	
2021	2022	2021	2022
<b>מספר מניות</b>			
98,047,010	98,050,737	500,000,000	500,000,000

מניות רגילות בנות 0.0001 ש"ח  
ערך נקוב \*

\* נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב לפי 1.115 ש"ח (0.32 דולר) ליום 31 בדצמבר 2022.

**ב. הנפקת מניות החברה לציבור:**

ביום 24 בנובמבר 2020, הנפיקה החברה בבורסה לני"ע בתל אביב. החברה הנפיקה 22,410,000 מניות רגילות, בנות 0.0001 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה ו- 7,470,000 כתבי אופציה, רשומים על שם, בנות 0.0001 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה, למשך שנתיים מיום רישומם למסחר, באופן שבו כל כתב אופציה מוצע ניתן למימוש למניה רגילה, רשומה על שם, בת 0.0001 ש"ח ערך נקוב של החברה, כנגד תשלום במזומן בעת המימוש בסך של 21 ש"ח (צמוד לדולר ארה"ב). תמורת ההנפקה ברוטו הסתכמה לסך של 84,847 אלפי דולר. היקף הוצאות ההנפקה בסך של 1,982 אלפי דולר נזקפו לקיזוז מההון. כמו-כן, החברה רשמה למסחר 75,305,678 מניות רגילות, רשומות על שם, בנות 0.0001 ש"ח ערך נקוב כל אחת, של החברה, המצויות בהונה המונפק והנפרע של החברה (כולל מניות שנבעו מהמרה של מניות בכורה שהומרו למניות רגילות של החברה טרם ההנפקה), ו- 6,378,400 מניות רגילות, בנות 0.0001 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה, שתנבענה ממימוש (ככל שיקרה) של 6,378,400 אופציות לא רשומות שהוקצו לעובדים ולגורמים נוספים.

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 14 - הון (המשך):**

עם הנפקת מניות החברה לציבור בבורסה לני"ע בתל אביב, הומרו מיידית כל המניות ללא זכות הצבעה, מניות בכורה א', מניות בכורה א'1, מניות בכורה א'2, מניות בכורה א'3, מניות בכורה א'4 ומניות בכורה א'5 (להלן ביחד "מניות הבכורה") למניות רגילות של החברה לפי היחסים כדלקמן: (א) מניות בכורה א', מניות בכורה א'1, מניות בכורה א'2 ומניות בכורה א'5 הומרו ביחס של 1:1; (ב) מניות בכורה א'3 הומרו ביחס של 1 מניית בכורה א'3 ל-1.4761 מניות רגילות; (ג) מניות בכורה א'4 הומרו ביחס של 1 מניית בכורה א'4 ל-1.7713 מניות רגילות, כך שלאחר השלמת ההנפקה, תהיינה כל המניות בהונה הרשום והמונפק של החברה, מניות רגילות, וכן כתבי אופציה שהוקצו לעובדים, נושאי משרה ויועצים של החברה, יהיו ניתנים למימוש למניות רגילות בלבד (להלן "השטח ההון").

בנוסף, ובד בבד עם ביצוע השטח ההון, בוצע הליך של פיצול מניות החברה, במסגרתו כל מניה רגילה של החברה בעלת ערך נקוב של 0.01 ש"ח פוצלה למאה מניות רגילות בעלות ערך נקוב של 0.0001 ש"ח (להלן "פיצול ההון").

**ג. כתבי אופציה סדרה 1**

ביום 23 בנובמבר 2022 נרכשו ומומשו 3,727 כתבי אופציות. התמורה בגין המימוש כ- 23 אלפי דולר. יתרת כתבי האופציות פקעו.

**ד. הזכויות הנלוות למניות החברה:**

המניות הרגילות מקנות לבעליהן זכות הצבעה והשתתפות באסיפות בעלי המניות (כאשר לבעל מניה בת 0.0001 ש"ח ערך נקוב קול אחד), זכות לקבלת דיבידנדים, אם וכאשר יחולקו, זכות לקבלת מניות הטבה, אם יחולקו, וזכות להשתתף בעודפי הרכוש בעת פירוק החברה.

**ה. תשלום מבוסס מניות:**

(1) בחודשים מרץ-אפריל 2020 העניקה החברה לעובדים, לרבות המנכ"ל, 3,053,600 כתבי אופציה לרכישת מניות של החברה (ראה גם ביאור 22). כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה ל-0.5849-0.5534 דולר ארה"ב למשך 10 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יובשלו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה על פי מודל בלק אנד שולס מסתכם ל-1,123 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן צפויה של נכסי החברה בשיעור של 60%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 0.27% ואורך חיים חזוי של 2.75 שנים.

(2) בחודשים אוגוסט-ספטמבר 2020 העניקה החברה לעובדים 783,000 כתבי אופציה לרכישת מניות של החברה. כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה ל-0.5849 דולר ארה"ב למשך 10 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יובשלו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה על פי מודל בלק אנד שולס מסתכם ל-2,524 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן צפויה של נכסי החברה בשיעור של 60%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 0.37% ואורך חיים חזוי של 5.87 שנים.

(3) בחודש נובמבר 2020 הוקצו ליועץ של החברה 50,000 כתבי אופציה לרכישת מניות של החברה. כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה ל-1.5838 דולר ארה"ב למשך 5 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יובשלו על פני תקופה של שנתיים.

(4) בחודש נובמבר 2020 הוקצו ליועצת של החברה 17,800 כתבי אופציה לרכישת מניות של החברה. כתבי האופציה הובשלו במועד ההענקה והן ניתנות למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה לערך הנקוב של המניה במועד המימוש (0.0001 ש"ח) במשך 10 שנים ממועד ההענקה.

## אקופיה סיינטיפיק בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 14 - הון (המשך):

- (5) בחודשים אוגוסט-אוקטובר 2021 העניקה החברה לעובדים 310,000 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה. כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה ל-1.46 דולר ארה"ב למשך 10 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יובשלו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה על פי מודל בלק אנד שולס מסתכם ל-260 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן צפויה של נכסי החברה בשיעור של 58%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 0.4%-0.66% ואורך חיים חזוי של 5.5-6.5 שנים.
- (6) בחודש דצמבר 2021 העניקה החברה לעובדים 345,350 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה. כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה ל-1.19 דולר ארה"ב למשך 10 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יובשלו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה על פי מודל בלק אנד שולס מסתכם ל-182 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן צפויה של נכסי החברה בשיעור של 58%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 0.7%-0.56% ואורך חיים חזוי של 5.5-6.5 שנים.
- (7) בחודש פברואר 2022 העניקה החברה לעובדים 261,750 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה. כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה ל-1.16 דולר ארה"ב למשך 10 שנים ממועד ההענקה ו-180,000 כתבי אופציה ניתנות למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה ל-0.99 דולר ארה"ב למשך 10 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יובשלו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה על פי מודל בלק אנד שולס מסתכם ל-132 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן צפויה של נכסי החברה בשיעור של 55%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 1.2%-1.11% ואורך חיים חזוי של 5.5-6.5 שנים.
- (8) בחודש מרץ 2022 העניקה החברה לעובדים 567,650 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה. כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה ל-1.16 דולר ארה"ב למשך 10 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יובשלו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה על פי מודל בלק אנד שולס מסתכם ל-289 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן צפויה של נכסי החברה בשיעור של 58%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 1.89%-1.82% ואורך חיים חזוי של 5.5-6.5 שנים.
- (9) בחודש מאי 2022 העניקה החברה לעובדים 935,000 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה. כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה ל-3.12 ש"ח למשך 10 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יובשלו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה על פי מודל בלק אנד שולס מסתכם ל-408 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן צפויה של נכסי החברה בשיעור של 60%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 2.27%-2.22% ואורך חיים חזוי של 5.5-6.5 שנים. כמו כן הוענקו לעובד 63,300 יחידות מניה חסומות ("RSU") לא סחירות, המומרות למניות באופן אוטומטי במועד ההבשלה (ביום 18 בספטמבר 2022 החברה פירסמה תיקון למתאר, כך שה RSU יוחלפו בכתבי אופציות הניתנות למימוש ללא תמורה). האופציות יובשלו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה על פי מודל בלק אנד שולס מסתכם ל-51 אלפי דולר.
- (10) בחודש ספטמבר 2022 העניקה החברה לעובדים 208,000 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה. כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה ל-2.09 ש"ח למשך 10 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יובשלו על פני תקופה של 3 שנים. סך שווי ההענקה על פי מודל בלק אנד שולס מסתכם ל-72 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: דיבידנד צפוי בשיעור של 0%, סטיית תקן צפויה של נכסי החברה בשיעור של 60%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 2.8%-2.79% ואורך חיים חזוי של 5.5-6.5 שנים.

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 14 - הון (המשך):

(11) התנועה במספר האופציות למניות והממוצעים המשוקללים של מחירי המימוש שלהן הנם כדלקמן:

שנה שהסתיימה ב- 31 בדצמבר				
2021		2022		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש (דולר)	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש (דולר)	מספר האופציות	
0.5424	4,859,450	0.5819	5,002,500	קיימות במחזור לתחילת השנה
1.3519	655,350	0.8833	2,035,700	הוענקו
0.5849	(181,000)	0.9602	(489,650)	פקעו וחולטו
0.9069	(331,300)	-	-	מומשו*
0.5819	5,002,500	0.6656	6,548,550	קיימות במחזור לתום שנה
0.4869	2,809,849	0.5499	4,104,499	ניתנות למימוש בתום השנה

\* בשנת 2021 כתבי האופציות מומשו ביחס של 1:1 למניה רגילה. מחיר מימוש ממוצע של 0.9069 דולר ארה"ב. התמורה הכוללת שהתקבלה במימושים אלה מגיעה לסך כולל של 267 אלפי דולר.

(12) להלן נתונים באשר למחיר המימוש ויתרת אורך החיים החוזי של האופציות הקיימות במחזור לתום השנה:

שנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2021			שנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2022		
ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי	מחיר המימוש בדולר	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי	מחיר המימוש בדולר	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה
4.28	0.1776	758,355	3.88	0.1776	758,355
8.23	0.5534	2,653,600	7.23	0.5534	2,653,600
8.39	0.5849	815,345	7.56	0.5849	702,545
6.76	1.0979	69,900	9.67	0.5926	208,000
8.87	1.5838	50,000	9.41	0.8831	935,000
9.71	1.4600	310,000	9.19	0.8950	180,000
9.99	1.1865	345,350	9.14	1.0469	734,217
			5.75	1.0979	69,900
			8.74	1.3439	175,833
			7.87	1.5838	50,000
			7.87	1.7800	17,800
			9.41	0	63,300

(13) התכניות עבור עובדי החברה מתנהלות במסגרת כללים שנקבעו לעניין זה בסעיף 102 לפקודת מס הכנסה.

בהתאם למסלול שנבחר על ידי החברה ועל פי כללים אלה, החברה אינה זכאית לתבוע כהוצאה לצרכי מס סכומים הנזקפים לעובדים כהטבה, לרבות סכומים הנרשמים כהטבת שכר בחשבונות החברה, בגין האופציות שהעובדים קיבלו במסגרת התכנית. ניצעים אשר אינם כלולים תחת הוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה, ממוסים בהתאם להוראות סעיף 3'ט' לפקודת מס הכנסה.

(14) סכומי ההוצאות שהוכרו בדוחות רווח או הפסד של החברה בשנים 2022 ו-2021 בגין הענקות של אופציות לעובדים ונותני שירותים הינם 953 אלפי דולר ו-1,738 אלפי דולר, בהתאמה.

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 15 - הכנסות:**

**א. הרכב ההכנסות:**

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
4,681	2,623
1,224	1,585
<u>5,905</u>	<u>4,208</u>

הכנסות ממכירת מערכות רובוטיות  
הכנסות משירותי תחזוקה

**ב. מידע נוסף:**

החברה הינה תושבת ישראל. להלן פירוט הכנסותיה של הקבוצה מלקוחות חיצוניים בחלוקה לפי מדינות, בהתבסס על מיקום הלקוח:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
450	455
5,331	3,622
124	131
<u>5,905</u>	<u>4,208</u>

ישראל  
הודו  
אחר

להלן פירוט הנכסים שאינם שוטפים למעט פקדונות מוגבלים בשימוש ונכסי מיסים נדחים, בחלוקה לפי מדינות:

ליום 31 בדצמבר	
2021	2022
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
3,709	4,020
324	474
<u>4,033</u>	<u>4,494</u>

ישראל  
הודו

**ביאור 16 - עלות המכירות והשירותים:**

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
3,189	3,144
101	154
81	-
747	-
97	167
<u>4,215</u>	<u>3,465</u>

עלויות ייצור ורכיבים  
שכר ונלוות  
הובלה ומשלוח  
ירידת ערך  
אחרות

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 17 - הוצאות מחקר ופיתוח:**

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
5,562	6,611
-	(359)
757	1,877
447	596
396	1,071
713	536
299	461
400	266
<u>8,574</u>	<u>11,059</u>

שכר ונלוות  
מענק מהמדינה בגין השתתפות בשכר עובדים  
קבלני משנה ויועצים  
דמי שכירות ואחזקת משרד  
פחת והפחתות  
תשלום מבוסס מניות  
כיבודים וארוחות  
אחרות

**ביאור 18 - הוצאות מכירה ושיווק:**

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
672	1,036
771	705
46	66
4	50
462	207
7	86
<u>1,962</u>	<u>2,150</u>

שכר ונלוות  
שירותים מקצועיים  
אחזקת משרד  
פחת והפחתות  
תשלום מבוסס מניות  
אחרות

**ביאור 19 - הוצאות הנהלה וכלליות:**

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
1,624	1,577
-	(34)
1,716	1,575
289	249
113	182
346	510
560	211
54	1,001
<u>4,702</u>	<u>5,271</u>

שכר ונלוות  
מענק מהמדינה בגין השתתפות בשכר עובדים  
שירותים מקצועיים  
קניין רוחני  
פחת והפחתות  
דמי שכירות ואחזקת משרד  
תשלום מבוסס מניות  
אחרות

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 20 - הוצאות (הכנסות) מימון:**

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר של ארה"ב	
-	295
41	66
156	33
<u>197</u>	<u>394</u>
(418)	-
-	(233)
<u>(181)</u>	<u>(262)</u>
<u>(599)</u>	<u>(495)</u>
<u>(402)</u>	<u>(101)</u>

**הוצאות מימון:**  
הפרשי שער, נטו  
ריבית בגין התחייבות חכירה  
עמלות ואחרות  
סך הוצאות מימון

**הכנסות מימון:**  
הפרשי שער, נטו  
הכנסות משינוי בנכסים פיננסיים אחרים  
בשווי הוגן דרך רווח או הפסד  
הכנסות ריבית מפקדונות ואחרים  
סך הכנסות מימון  
**הכנסות מימון, נטו**

**ביאור 21 - הפסד למניה:**

**א. בסיסי**

ההפסד הבסיסי למניה מחושב על ידי חלוקת ההפסד המיוחס לבעלים של החברה בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות.

2021	2022
אלפי דולר	
<u>13,180</u>	<u>21,486</u>
<u>13,180</u>	<u>21,486</u>
<u>97,657,680</u>	<u>98,047,399</u>
<u>0.13</u>	<u>0.22</u>

הפסד לשנה  
הפסד המיוחס לבעלי המניות הרגילות

הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות  
**הפסד בסיסי למניה (דולר)**

**ב. מדולל**

ההפסד המדולל למניה מחושב על ידי התאמת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות שבמחזור תוך הכללת כל המניות הרגילות הפוטנציאליות בעלות אפקט מדלל. ההפסד המדולל למניה לשנים המדווחות זהה להפסד הבסיסי למניה מאחר וההשפעה הינה אנטי מדללת.



**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 22 - עסקות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים**

"בעל עניין" - כהגדרת מונח זה בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע - 2010.

"צדדים קשורים" - כהגדרת מונח זה בתקן חשבונאות בינלאומי 24 המתוקן- "גילויים בהקשר לצד קשור" (להלן - IAS24R).

אנשי המפתח בהנהלה של החברה (Key management personnel הנכללים, יחד עם גורמים אחרים, בהגדרת "צדדים קשורים" האמורה ב- IAS 24) כוללים את חברי הדירקטוריון ואת מנכ"ל החברה.

בחודש אפריל 2020, מנכ"ל החברה, מיום היווסדה של החברה ועד לאותו מועד, הוחלף בתפקידו ומונה ליו"ר דירקטוריון החברה (בהיקף משרה מלאה). בתמורה להעסקתו זכאי היו"ר לשכר חודשי בסך של 40,000 ש"ח ברוטו, המשקף לחברה עלות חודשית של 50,000 ש"ח. בהתאם להסכם העסקתו, בנוסף לשכר החודשי זכאי היו"ר לתנאים המפורטים להלן: רכב צמוד, בעלות החזקתו, לרבות עלויות המס הנגזרות משווי השימוש ברכב נושאת החברה; הוצאות טלפון נייד; חופשה שנתית בת 20 ימים; דמי מחלה ודמי הבראה על פי דין; הפרשות לפנסיה וביטוח מנהלים; וקרן השתלמות. בין הצדדים נקבעה תקופת הודעה מוקדמת בת 60 יום. בהסכם נקבעה התחייבות לסודיות ותניית אי-תחרות במשך 6 חודשים לאחר סיום ההעסקה.

בחודש אפריל 2020 מונה מנכ"ל חדש לחברה במשרה מלאה (100%) החל מיום 1 באפריל 2020. בתמורה להעסקתו בחברה זכאי המנכ"ל לשכר חודשי בסך של 70,000 ש"ח ברוטו, המשקף לחברה עלות חודשית של 126,000 ש"ח.

לאחר השלמת הנפקת מניות החברה לציבור, בהתאם להסכם, עודכן שכרו החודשי של המנכ"ל ל- 95,000 ש"ח ברוטו, המשקף לחברה עלות חודשית של 138,000 ש"ח. בנוסף לשכר החודשי זכאי המנכ"ל לתנאים המפורטים להלן: רכב צמוד, בעלות החזקתו, לרבות עלויות המס הנגזרות משווי השימוש ברכב נושאת החברה; הוצאות טלפון נייד; חופשה שנתית בת 24 ימים; דמי מחלה ודמי הבראה על פי דין; הפרשות לפנסיה וביטוח מנהלים; קרן השתלמות.

בנוסף, בהתאם לתנאי כהונתו, יהיה המנכ"ל זכאי לבונוס שנתי, בהתאם לתכנית עמידה ביעדים מדידים אשר ייקבעו מדי שנה קלנדרית מראש, על ידי וועדת התגמול והדירקטוריון. בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה מיום 20 בפברואר 2022, עבור שנת 2022, עמידה ביעדים שנקבעו תזכה את המנכ"ל בבונוס שנתי, לשנת 2022, בסך של עד 9 משכורות חודשיות. לא הוענק בונוס בשנת 2022.

בין הצדדים נקבעה תקופת הודעה מוקדמת בת 90 יום. המנכ"ל יהיה זכאי למענק פיטורין בגובה 3 משכורות חודשיות (בכפוף לאמור בהסכם) וכן נקבעה בהסכם התחייבות לסודיות ותניית אי-תחרות במשך 6 חודשים לאחר סיום ההעסקה. ביום 1 באפריל 2020 ("מועד הענקה") הוענקו למנכ"ל החדש 26,536 כתבי אופציה (לאחר פיצול ההון 2,653,600, ראה ביאור 14 ב') על פי תוכנית האופציות של החברה.

**א. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:**

2021	2022
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
191	182
839	591
163	153
6	6

תגמול ליו"ר הדירקטוריון, שהינו בעל עניין בחברה  
תגמול למנכ"ל החברה  
תגמול לדירקטורים  
מספר הדירקטורים

**ב. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:**

31 בדצמבר	
2021	2022
<b>אלפי דולר של ארה"ב</b>	
93	103

יתרת זכאים בגין שכר ונלוות

**אקופיה סיינטיפיק בע"מ**  
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

**ביאור 23 – אירועים לאחר תאריך המאזן**

1. בחודשים ינואר ופברואר 2023, מומשו 287,600 כתבי אופציות. התמורה הכוללת הסתכמה לסך של כ- 38 אלפי דולר, מתוכם 65,000 אופציות מומשו בנטו, קרי ללא מזומן ל-33,493 מניות.
2. ביום 8 במרץ 2023, התקבל ממשד הכלכלה והתעשייה מענק בסך של 137 אלפי דולר. לפרטים נוספים ראה ביאור 13 ג'.
3. בחודש מרץ 2023, העניקה החברה לעובדים 210,000 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות של החברה. כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה רגילה של החברה בתמורה ל-1.16 ש"ח למשך 10 שנים ממועד ההענקה. כתבי האופציה יובשלו על פני תקופה של 3 שנים.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

פרק ד -

# פרטים נוספים על התאגיד





## פרטים נוספים על התאגיד

### תקנה 25א: פרטי החברה

שם החברה	-	אקופיה סיינטיפיק בע"מ
מספר חברה	-	514856772
תאריך הדוחות הכספיים של החברה	-	31 בדצמבר 2022
כתובת דואר אלקטרוני	-	<a href="mailto:info@ecoppia.com">info@ecoppia.com</a>
מען רשום בישראל	-	רח' הברזל 4, תל אביב 6971008
מספר טלפון	-	09-8917000
מספר פקס	-	09-8917001

**תקנה 9: דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי**

1. בהתאם לאמור בתקנה 5(2) לתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמנייתו כלולות במדד טק-עילית), התשע"ו-2016 ("תקנות טק-עילית"), הקובעת כי בתקופת ההקלות, כהגדרתה בתקנות טק-עילית, לא תחול תקנה 5(ד) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"), החברה פטורה מצירוף דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי (כקבוע בתקנה 9(ד)).
2. בנוסף, בהתאם להוראות תקנה 5(ג) לתקנות הדוחות, החברה פטורה מצירוף דוח רואה החשבון המבקר בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי לתקופה של חמש (5) שנים מעת שנעשתה תאגיד מדווח (למעט במקרים מסוימים שנקבעו באותה תקנה).

**תקנה 19: דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון**

דוח בדבר מצבת ההתחייבויות לפי מועדי פירעון, מצורף בדרך של הפניה לדיווח אלקטרוני (טופס ת126) המוגש בד בבד עם פרסום דוח זה.

**תקנה 10א: תמצית דוחות על הרווח הכולל הרבעוניים**

רבעון 1	רבעון 2	רבעון 3	רבעון 4	לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	
337	1,323	1,276	1,272	4,208	הכנסות
197	955	1,006	1,307	3,465	עלות ההכנסות
2,313	2,422	3,569	2,755	11,059	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
-	-	3,832	-	3,832	ירידת ערך נכס בלתי מוחשי
1,481	1,225	1,547	1,018	5,271	הוצאות הנהלה וכלליות
472	562	523	593	2,150	הוצאות מכירה ושיווק
<b>4,126</b>	<b>3,841</b>	<b>9,201</b>	<b>4,401</b>	<b>21,569</b>	<b>הפסד תפעולי</b>
62	102	83	(348)	(101)	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
1	2	11	4	18	מסים על ההכנסה
<b>4,189</b>	<b>3,945</b>	<b>9,295</b>	<b>4,057</b>	<b>21,486</b>	<b>הפסד לתקופה</b>

**תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות ערך תוך התייחסות ליעדי התמורה על פי תשקיף**

בחודש נובמבר 2020 השלימה החברה הנפקה ראשונה של ניירות הערך שלה בבורסה לניירות בתל אביב בע"מ ("ההנפקה") על פי תשקיף להשלמה ותשקיף מדף מיום 23 בנובמבר 2020 ("התשקיף")<sup>1</sup>. במסגרת התשקיף הנפיקה החברה לציבור 22,410,000 מניות רגילות של החברה בנות 0.0001 ש"ח

<sup>1</sup> לפרטים נוספים ראו תשקיף להשלמה ותשקיף מדף שפרסמה החברה ביום 23 בנובמבר 2020 (מס' אסמכתא: 2020-01-117304), הנכלל בזאת בדרך ההפניה.



ערך נקוב כל אחת ("מניות רגילות") וכן 7,470,000 כתבי אופציה (סדרה 1) הניתנות למימוש למניות רגילות, כמפורט בתשקיף. התמורה הכוללת (ברוטו) שהתקבלה בידי החברה בגין ההנפקה הסתכמה לסך של כ- 282 מיליון ש"ח.

בתשקיף נקבע, כי החברה מייעדת את תמורת ההנפקה למימון פעילותה העסקית כפי שתחליט הנהלת החברה מעת לעת, כאשר בכוונת החברה לעשות שימוש בתמורת ההנפקה, בין היתר, לצורך מתן פתרונות מימון ללקוחות פוטנציאליים, פיתוח פעילות המחקר והפיתוח של החברה, ומימוש הזדמנויות לרכישת חברות או טכנולוגיות המשתלבות עם האסטרטגיה העסקית שלה. נכון למועד אישור הדוח, החברה עשתה שימוש בחלק מתמורת ההנפקה לפעילות שוטפת של החברה, וכן לפעילות המחקר והפיתוח של החברה, לרבות פיתוח המערכת הרובוטית החדשה מסוג H4, כמפורט בסעיף 16 לפרק א' בדוח זה.

**תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בנות ובחברות כלולות מהותיות**

שם החברה	סוג המניות	ערכם בדוח הכספי הנפרד של התאגיד ליום 31.12.2022 (אלפי דולר)	שיעור החזקה בהון, בהצבעה ובסמכות למנות דירקטורים	יתרת חו"ז בדוח הכספי ליום 31.12.2022 (באלפי דולר)
1 אקופיה הודו	מניות רגילות	9,740	99.99%	154
2 אברמור יונייטד	מניות רגילות	-	100%	-
3 אקופיה צ'ילה	מניות רגילות	-	100%	-
4 אקופיה ספרד	מניות רגילות	3	100%	-
5 אקופיה ארה"ב	מניות רגילות	-	100%	-

**תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות בנות ובחברות כלולות מהותיות**

בתקופת הדוח החברה השקיעה 6 מיליון דולר בשותפות בהודו, על מנת לממן את פעילותה השותפת וכן 3 אלפי אירו בחברת בת בספרד.

**תקנה 13: הרווח הכולל של חברות בת וחברות כלולות והכנסות החברה מהן למועד הדוח על המצב**

**הכספי**

שם החברה	רווח (הפסד)	רווח (הפסד) כולל אחר	למועד הדוח על המצב הכספי			לאחר מועד הדוח על המצב הכספי ועד למועד אישור הדוח		
			דיבידנד	דמי ניהול	ריבית	דיבידנד	דמי ניהול	ריבית
1 אקופיה הודו	(3,481)	(3,481)	-	-	-	-	-	-
2 אברמור יונייטד	-	-	-	-	-	-	-	-
3 אקופיה ספרד	-	-	-	-	-	-	-	-
4 אקופיה צ'ילה	-	-	-	-	-	-	-	-
5 אקופיה ארה"ב	-	-	-	-	-	-	-	-

לפרטים נוספים בדבר החברות הבנות, ראו סעיפים 1.4 ו- 30 לפרק א' בדוח זה לעיל.

**תקנה 20: מסחר בבורסה – ניירות ערך שנרשמו למסחר או הופסק בהם המסחר בשנת 2022**

לפרטים אודות הנפקת ניירות ערך של החברה לציבור ורישומם למסחר במהלך שנת 2020, ראו תקנה 10ג לעיל. לפרטים אודות ניירות הערך של החברה שנרשמו למסחר בתקופת הדוח ראו סעיף 3 לפרק א' בדוח זה לעיל.

במהלך תקופת הדוח ועד ליום אישור הדוח, לא חלו הפסקות מסחר בניירות הערך של החברה למעט מספר הפסקות מסחר קצובות בגין פרסום דוחות עייתיים.

**תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה**

להלן פירוט התגמולים שניתנו בשנת 2022 (באלפי דולר, במונחי עלות שנתית לחברה), לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בתאגיד שבשליטתה (בכללם לפחות שלושה נושאי משרה בכירה בחברה עצמה) כפי שהוכרו בדוחות הכספיים של החברה,<sup>2</sup> אשר התגמולים ניתנו להם בקשר עם כהונתם בחברה או בתאגיד בשליטתה:

סה"כ	תגמולים אחרים		תגמולים <sup>3</sup> בעבור שירותים					פרטי מקבל התגמולים				
	אחר	עמלה	אחר	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר <sup>4</sup>	שיעור החזקות בהון החברה לסוף התקופה	היקף משרה	תפקיד	שם
591				-	-	98	-	493	-	100%	מנכ"ל	ז'אן סממה <sup>(1)</sup>
337				-	-	126	-	211	-	100%	סמנכ"ל פיתוח	עידו מולד <sup>(2)</sup>
262				-	-	83	-	179	-	100%	סמנכ"ל אסיה	נלין שארמה <sup>(3)</sup>
240				-	-	65	-	175	-	100%	סמנכ"ל כספים	אריה לומלסקי <sup>(4)</sup>
234				-	-	37	-	197	-	100%	סמנכ"ל שיווק	ענת כהן שגב <sup>(5)</sup>

להלן פירוט התגמולים שניתנו בשנת 2022 לכל אחד מבעלי העניין בחברה, שלא נמנו עם המפורטים בטבלה לעיל, בקשר עם שירותים שנתנו בחברה (באלפי דולר):

<sup>2</sup> התגמולים לעובדים בישראל משולמים בש"ח, והתגמולים לעובדים בהודו משולמים ברופי הודי. הסכומים מתורגמים לדולר לפי שער החליפין הממוצע של התקופה הרלוונטית.

<sup>3</sup> "תגמול", לרבות התחייבות למתן תגמול, בין במישרין ובין בעקיפין, ולרבות סכום כסף וכל דבר שהוא שווה כסף, שכר, מענק, דמי ניהול, דמי ייעוץ, דמי שכירות, עמלה, ריבית, תשלום מבוסס מניות, תגמול פרישה שאינו תשלום פנסיוני, טובת הנאה וכל הטבה אחרת והכל למעט דיבידנד.

<sup>4</sup> "שכר", לרבות תנאים נלווים לשכר, כגון החזקת רכב, טלפון, תנאים סוציאליים, הפרשות בשל סיום יחסי עובד-מעביד, וכל הכנסה שנוקפה לשכר בשל מרכיב שהוענק לעובד.



סה"כ	תגמולים בעבור שירותים					פרטי מקבל התגמולים <sup>3</sup>			
	אחר	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענקים	שכר <sup>4</sup>	שיעור החזקה בהון התאגיד	היקף משרה	תפקיד	שם
153	-	-	-	-	153	-	-	-	דירקטורים <sup>(6)</sup>
182	-	-	-	-	182	6.47%	100%	יו"ר דירקטוריון	ערן מלר <sup>(7)</sup>

### (1) מר ז'אן סממה, מנכ"ל החברה

מר ז'אן סממה ("מר סממה") מכהן כמנכ"ל החברה בהיקף משרה מלאה (100%) החל מיום 23 במרץ 2020. החל ממועד ההנפקה ובמהלך שנת 2022, השכר החודשי של מר סממה עמד על 95,000 ש"ח, המשקף לחברה עלות חודשית של כ- 138,000 ש"ח. בהתאם להסכם העסקתו, בנוסף לשכר החודשי זכאי מר סממה לתנאים המפורטים להלן: רכב צמוד, אשר בעלות החזקתו, לרבות עלויות המס הנגזרות משווי השימוש ברכב נושאת החברה; הוצאות טלפון נייד; חופשה שנתית בת 24 ימים; דמי מחלה ודמי הבראה על פי דין; הפרשות לפנסיה וביטוח מנהלים; קרן השתלמות.

בנוסף, מר סממה זכאי לבונוס שנתי, בהתאם למדיניות התגמול של החברה ולתכנית עמידה ביעדים מדידים אשר נקבעים מדי שנה קלנדרית מראש על ידי וועדת התגמול והדירקטוריון. הבונוס השנתי לשנת 2022 מורכב מ-2 יעדים, אשר בחינת העמידה בכל יעד נעשית בנפרד, כמפורט להלן:

1. יעד מכירות: במקרה בו תגיע החברה ליעד המטרה שנקבע לסך של 9.75 מיליון דולר, יהיה המנכ"ל זכאי למענק בגין רכיב זה בסך 4.5 משכורות חודשיות ("בונוס יעד מכירות"). יעד המכירות כולל תנאי סף לפיו ככל שהחברה תעבור יעד מינימום בגובה 6.83 מיליון דולר, יקבל המנכ"ל חלק יחסי בבונוס יעד המכירות, על פי הנוסחה שנקבעה בהסכם ההעסקה. בשנת 2022 יעד זה לא הושג.

2. יעד הזמנות: במקרה בו תגיע החברה ליעד המטרה שנקבע להזמנות בהיקף של 20.7 מיליון דולר (לעניין זה המונח "הזמנות" מתייחס לרכיב מכירת הרובוטים מתוך הסכמי מכירה מחייבים שהחברה חתמה בתקופת הדוח) יהיה המנכ"ל זכאי למענק בגין רכיב זה בסך 4.5 משכורות חודשיות ("בונוס יעד הזמנות"). יעד ההזמנות כולל תנאי סף לפיו ככל שהחברה תעבור יעד מינימום של הזמנות בגובה 14.49 מיליון דולר, יקבל המנכ"ל חלק יחסי בבונוס יעד ההזמנות, על פי הנוסחה שנקבעה בהסכם ההעסקה. בשנת 2022 יעד זה לא הושג.

כל צד רשאי להביא את הסכם ההעסקה לסיום בהודעה מוקדמת בת 90 יום. מר סממה יהיה זכאי למענק פיטורין בגובה 3 משכורות חודשיות (בכפוף לאמור בהסכם) וכן נקבעה בהסכם התחייבות לסודיות ותניית אי-תחרות במשך 6 חודשים לאחר סיום ההעסקה. כמו כן, זכאי מר סממה להכלל בפוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה שערכה החברה, וכן הוענקו לו כתב שיפוי והתחייבות לפטור, הכל כמפורט בתקנה 29א להלן.





בהתאם להחלטת ועדת התגמול ודירקטוריון החברה מיום 20 בפברואר 2022, עמידה ביעדים שנקבעו בגין שנת 2022 תזכה את המנכ"ל בבונוס שנתי לשנת 2022 בסך של עד 9 משכורות חודשיות.

נכון למועד אישור הדוח, מר סממה מחזיק ב- 2,653,600 אופציות לא רשומות ניתנות למימוש ל- 2,653,600 מניות רגילות אשר הבשילו במלואן. לפרטים אודות תנאי האופציות שתקופת מימושן הינה 10 שנים ממועד הענקתן שהוקצו למר סממה טרם השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור, ראו פרק 3 לתשקיף החברה אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

### (2) עידו מולד, סמנכ"ל מחקר ופיתוח

מר עידו מולד ("מר מולד") מכהן בחברה כסמנכ"ל מחקר ופיתוח (VP R&D) במשרה מלאה (100%) החל מיום 15 בספטמבר 2020. בתמורה להעסקתו בחברה זכאי מר מולד לשכר חודשי בסך של 46,000 ש"ח ברוטו, המשקף לחברה עלות חודשית של כ-59,000 ש"ח. בהתאם להסכם העסקתו, בנוסף לשכר החודשי זכאי מר מולד לתנאים המפורטים להלן: רכב צמוד, אשר בעלות החזקתו נושאת החברה; הוצאות טלפון נייד; חופשה שנתית בת 23 ימים; דמי מחלה ודמי הבראה על פי דין; הפרשות לפנסיה וביטוח מנהלים; וקרן השתלמות. כל צד רשאי להביא את הסכם ההעסקה לסיום בהודעה מוקדמת בת 30 יום. בהסכם נקבעה התחייבות לסודיות ותניית אי-תחרות במשך 6 חודשים לאחר סיום ההעסקה.

כמו כן, זכאי מר מולד להכלל בפוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה שערכה החברה, וכן הוענקו לו כתב שיפוי והתחייבות לפטור, הכל כמפורט בתקנה 29 להלן. נכון למועד אישור הדוח, מר מולד מחזיק ב- 200,000 אופציות ניתנות למימוש ל- 200,000 מניות רגילות, מתוכן 166,500 אופציות אשר הבשילו. לפרטים אודות תנאי האופציות שתקופת מימושן הינה 10 שנים ממועד הענקתן שהוקצו למר מולד, ראו פרק 3 לתשקיף החברה אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

### (3) נלין שארמה, סמנכ"ל אסיה

מר נלין שארמה ("מר שארמה") מועסק על-ידי אקופיה הודו, כסמנכ"ל אסיה במשרה מלאה (100%) החל מיום 1 באפריל 2017, במשרדי החברה בניו דלהי, הודו. בתמורה להעסקתו בחברה זכאי מר שארמה לשכר חודשי בסך של 1,215,157 רופי הודי (כ-53,000 ש"ח) ברוטו, המשקף לחברה עלות חודשית של כ-56,200 ש"ח. בהתאם להסכם העסקתו, יספק מר שארמה לאקופיה הודו את השירותים הבאים: פיתוח קשרים עסקיים לקידום מוצרי החברה; ביצוע פעילויות לפיתוח עסקי לרבות השתתפות בכנסים, אירועים ו-וובינרים; הצגת לקוחות פוטנציאליים; גיוס וניהול עובדים; מתן שירותים לאקופיה הודו בקשר עם אסטרטגיות החברה בהודו. בנוסף לשכר החודשי זכאי מר שארמה לבונוס שנתי, אשר ייקבע בהתאם לעמידה ביעדים כפי שיוסכם בתחילת כל שנה בין מנכ"ל החברה ומר שארמה. כל צד רשאי להביא את הסכם ההעסקה לסיום בהודעה מוקדמת בת 30 יום. בהסכם נקבעה התחייבות לסודיות ותניית אי-תחרות במשך 6 חודשים לאחר סיום ההעסקה. הסכם העסקה כולל תניית שיפוי של מר שארמה, בגין נזקים או הפסדים שנגרמו לו במסגרת העסקתו. כמו



כן, זכאי מר שארמה להכלל בפוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה שערכה החברה, וכן הוענקו לו כתב שיפוי והתחייבות לפטור, הכל כמפורט בתקנה 29א להלן. ביום 15 בפברואר 2023 הודיעה החברה למר שארמה על סיום העסקתו בחברה ובחלוף 3 חודשים (תקופת הודעה מוקדמת), צפוי מר שארמה לסיים את העסקתו בחברה.

בהתאם להחלטת הדירקטוריון מיום 26 במאי 2022 ("מועד ההענקה"), החברה הקצאתה ביום 19 בפברואר 2023, 200,000 אופציות לא רשומות, הניתנות למימוש ל- 200,000 מניות החברה, ללא תמורה, מכוח מתאר לעובדים שפורסם ביום 1 בפברואר 2023.<sup>5</sup> 33% מהאופציות האמורות יבשילו לאחר שנה ממועד ההענקה ויתרת האופציות יבשילו בחלקים שווים מדי חודש במשך 24 החודשים שלאחר מכן, בכפוף לכך שהניצע יהיה מועסק על ידי החברה או חברות הקבוצה במועד ההבשלה הרלבנטי, ויהיו ניתנות למימוש החל ממועד הבשלתן ועד לתום תקופה של 10 שנים ממועד ההענקה.

נכון למועד אישור הדוח, מר שארמה מחזיק ב- 280,000 אופציות ניתנות למימוש ל- 280,000 מניות רגילות, מתוכן 66,600 אופציות אשר הבשילו. לפרטים בדבר 80,000 אופציות (לא רשומות) שטרם הבשילו במלואן ותקופת מימושן הינה 10 שנים ממועד הענקתן שהוקצו למר שארמה טרם השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור, ראו פרק 3 לתשקיף החברה אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

#### (4) אריה לומלסקי, סמנכ"ל כספים

מר אריה לומלסקי ("מר לומלסקי") מכהן בחברה כסמנכ"ל הכספים (VP Finance) במשרה מלאה (100%) החל מיום 4 בפברואר 2018. בתמורה להעסקתו בחברה זכאי מר לומלסקי לשכר חודשי בסך של 42,000 ש"ח ברוטו (כולל שעות נוספות), המשקף לחברה עלות חודשית של כ- 54,000 ש"ח. בהתאם להסכם העסקתו, בנוסף לשכר החודשי זכאי מר לומלסקי לתנאים המפורטים להלן: הוצאות טלפון נייד; חופשה שנתית בת 23 ימים; דמי מחלה ודמי הבראה על פי דין; הפרשות לפנסיה וביטוח מנהלים; וקרן השתלמות. כל צד רשאי להביא את הסכם ההעסקה לסיום בהודעה מוקדמת בת 30 יום. בהסכם נקבעה התחייבות לסודיות ותניית אי-תחרות במשך 6 חודשים לאחר סיום ההעסקה. כמו כן, זכאי מר לומלסקי להכלל בפוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה שערכה החברה, וכן הוענקו לו כתב שיפוי והתחייבות לפטור, הכל כמפורט בתקנה 29א להלן.

בהתאם להחלטת הדירקטוריון מיום 26 במאי 2022 ("מועד ההענקה"), החברה הקצתה ביום 19 בפברואר 2023, 189,000 אופציות לא רשומות, הניתנות למימוש ל- 189,000 מניות החברה, ללא תמורה, מכוח מתאר לעובדים שפורסם ביום 1 בפברואר 2023.<sup>6</sup> 33% מהאופציות האמורות יבשילו לאחר שנה ממועד ההענקה ויתרת האופציות יבשילו בחלקים שווים מדי חודש במשך 24 החודשים שלאחר מכן, בכפוף לכך שהניצע יהיה מועסק על ידי החברה או חברות הקבוצה במועד ההבשלה הרלבנטי, ויהיו ניתנות למימוש החל ממועד הבשלתן ועד לתום תקופה של 10 שנים ממועד ההענקה.

<sup>5</sup> לפרטים ראו דיווחי החברה מיום 1 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-013665) ומיום 19 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-018789), הנכללים בזאת על דרך ההפניה.

<sup>6</sup> לפרטים ראו דיווחי החברה מיום 1 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-013665) ומיום 19 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-018789).



נכון למועד אישור הדוח, מר לומלסקי מחזיק ב- 289,000 אופציות ניתנות למימוש ל- 289,000 מניות רגילות, מתוכן 91,625 אופציות אשר הבשילו. לפרטים בדבר 100,000 אופציות (לא רשומות) שטרם הבשילו במלואן ותקופת מימושן הינה 10 שנים ממועד הענקתן שהוקצו למר לומלסקי טרם השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור, ראו פרק 3 לתשקיף החברה אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

#### (5) ענת כהן-שגב, סמנכ"לית שיווק

גב' ענת כהן-שגב ("גב' כהן-שגב") מכהנת כסמנכ"לית שיווק (VP Marketing) במשרה מלאה (100%) החל מיום 1 בינואר 2014. בתמורה להעסקתה בחברה זכאית גב' כהן-שגב לשכר חודשי בסך של ש"ח 42,000 ש"ח ברוטו (כולל שעות נוספות), המשקף לחברה עלות חודשית של 55,000 ש"ח. בהתאם להסכם העסקתה, בנוסף לשכר החודשי זכאית גב' כהן-שגב לתנאים המפורטים להלן: הוצאות טלפון נייד; חופשה שנתית בת 23 ימים; דמי מחלה ודמי הבראה על פי דין; הפרשות לפנסיה וביטוח מנהלים; וקרן השתלמות. בין הצדדים נקבעה תקופת הודעה מוקדמת בת 90 יום. בהסכם נקבעה התחייבות לסודיות ותניית אי-תחרות במשך 6 חודשים לאחר סיום ההעסקה. כמו כן, זכאית גב' כהן-שגב להכלל בפוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה שערכה החברה, וכן הוענקו לה כתב שיפוי והתחייבות לפטור, הכל כמפורט בתקנה 29א להלן.

בהתאם להחלטת הדירקטוריון מיום 26 במאי 2022 ("מועד ההענקה"), החברה הקצתה ביום 19 בפברואר 2023, 189,000 אופציות לא רשומות, הניתנות למימוש ל- 189,000 מניות החברה, ללא תמורה, מכוח מתאר לעובדים שפורסם ביום 1 בפברואר 2023.<sup>7</sup> 33% מהאופציות האמורות יבשילו לאחר שנה ממועד ההענקה ויתרת האופציות יבשילו בחלקים שווים מדי חודש במשך 24 החודשים שלאחר מכן, בכפוף לכך שהניצע יהיה מועסק על ידי החברה או חברות הקבוצה במועד ההבשלה הרלבנטי, ויהיו ניתנות למימוש החל ממועד הבשלתן ועד לתום תקופה של 10 שנים ממועד ההענקה.

נכון למועד אישור הדוח, גב' כהן-שגב מחזיקה ב- 401,600 אופציות ניתנות למימוש ל- 401,600 מניות רגילות, מתוכן 212,600 אופציות אשר הבשילו. לפרטים בדבר 212,600 אופציות (לא רשומות) שהבשילו במלואן ותקופת מימושן הינה 10 שנים ממועד הענקתן שהוקצו לגב' כהן-שגב טרם השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור, ראו פרק 3 לתשקיף החברה אשר הפרטים הכלולים בו מובאים בזאת על דרך ההפניה.

#### (6) גמול דירקטורים

הסכום המצוין בטבלה לעיל הינו בגין גמול הניתן לדירקטורים אשר כיהנו בחברה בשנת הדיווח כמקובל בחברה. החל ממועד רישום מניות החברה למסחר בבורסה ובהתאם למדיניות התגמול של החברה, הדירקטורים בחברה זכאים לגמול שנתי וגמול השתתפות בהתאם לסכום הקבוע בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 ("תקנות הגמול") או בהתאם להוראת דין אחרת אשר תוסיף ו/או תחליף

<sup>7</sup> לפרטים ראו דיווחי החברה מיום 1 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-013665) ומיום 19 בפברואר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-018789).



תקנות אלו, ובהתאם לדרגת ההון של החברה (כהגדרתה בתקנות הגמול), כפי שתהיה מעת לעת. הדירקטורים זכאים להחזר מלא של הוצאות סבירות שהוציאו בגין השתתפות בישיבות הדירקטוריון וועדותיו או במסגרת תפקידם כדירקטורים.

#### **ערן מלר, יו"ר דירקטוריון** (7)

מר ערן מלר ("מר מלר") מכהן כיו"ר דירקטוריון החברה החל מיום 1 באפריל 2020<sup>8</sup>. בתמורה להעסקתו בחברה, זכאי מר מלר לשכר חודשי בסך של 40,000 אלפי ש"ח ברוטו, המשקף לחברה עלות חודשית של 50,000 ש"ח. בהתאם להסכם העסקתו, בנוסף לשכר החודשי זכאי מר מלר לתנאים המפורטים להלן: רכב צמוד וכן נשיאה בעלות החזקתו; הוצאות טלפון נייד; חופשה שנתית בת 20 ימים; דמי מחלה ודמי הבראה על פי דין; הפרשות לפנסיה וביטוח מנהלים; וקרן השתלמות. בין הצדדים נקבעה תקופת הודעה מוקדמת בת 60 ימים. בהסכם נקבעה התחייבות לסודיות ותניית אי-תחרות במשך 6 חודשים לאחר סיום ההעסקה. כמו כן, זכאי מר מלר להכלל בפוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה שערכה החברה, וכן הוענקו לו כתב שיפוי והתחייבות לפטור, הכל כמפורט בתקנה 29א להלן. נכון למועד אישור הדוח, מר מלר מחזיק ב-6,358,400 מניות החברה, המהוות 6.47% מההון המונפק והנפרע של החברה (כ-5.79% מההון המונפק והנפרע של החברה בדילול מלא).

לאחר יום 31 בדצמבר 2022 ועד למועד אישור הדוח, לא ניתנו תגמולים לאיזה מנושאי המשרה הבכירה כאמור לעיל בקשר עם כהונתם והעסקתם בשנת 2022, ואשר לא הוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2022.

#### **תקנה 21א: השליטה בתאגיד**

נכון למועד הדוח, אין בחברה בעל שליטה. למיטב ידיעת החברה, אין אדם אשר מחזיק מחצית או יותר מזכויות ההצבעה באסיפה הכללית של החברה או מהזכות למנות דירקטורים לדירקטוריון החברה או מהזכות למנות את מנהלה הכללית של החברה ולפיכך אין בעל שליטה בחברה. יצוין, כי למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח לא קיימים הסכמי הצבעה בין בעלי המניות בחברה.

#### **תקנה 22: עסקאות עם בעלי עניין**

במהלך תקופת הדוח לא היו עסקאות בין החברה ובין בעלי עניין בה, או עסקאות שלבעלי עניין בחברה יש עניין אישי באישורן.

#### **תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בתאגיד**

לרשימת בעלי העניין ונושאי משרה בכירה, אשר למיטב ידיעת החברה, מחזיקים, ישירות ובעקיפין, במניות ובניירות הערך האחרים של החברה, ראו דיווחים מיידיים של החברה החזקות ושינוי בהחזקות בעלי עניין מהימים 8 בינואר 2023 ו-20 בפברואר 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-004833 ו-2023-01-018843, בהתאמה), הנכללים בזאת על דרך ההפניה. למיטב ידיעת החברה, הנתונים בדיווחים המיידיים (יחד) נכונים גם למועד אישור הדוח.

<sup>8</sup> יצוין, כי מר מלר כיהן כמנכ"ל החברה עובר לכהונתו כיו"ר דירקטוריון החברה.



**תקנה 24א: הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים**

לפרטים אודות ההון הרשום וההון המונפק והנפרע של החברה ראו ביאור 14 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022, המצורפים לדוח זה.

**תקנה 24ב: מרשם בעלי המניות**

ראו דיווח מיידי (מתקן) של החברה בדבר מצבת הון ומרשם ניירות ערך של החברה מיום 8 במרץ 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-025107), הנכלל בזאת על דרך ההפניה.

**תקנה 26: הדירקטורים של התאגיד**

להלן יובאו פרטים בדבר חברי הדירקטוריון המכהנים בדירקטוריון החברה במועד אישור הדוח: 9

שם:	ערן מלר	אורן רוזנבך	גיא הרמלין	צ'ילאן טאנג	אברהם שמש	עמיר פישלוב	טל ירון אלדר
שם באנגלית:	Eran Meller	Oren Rozenbach	Guy Asher Harmelin	Qilan Tang	Avraham Shemesh	Amir Fishelov	Tal Yaron Eldar
תפקיד:	יו"ר הדירקטוריון	דירקטור	דירקטור	דירקטורית	דירקטור	דירקטור חיצוני	דירקטורית חיצונית
מספר תעודת זהות/דרכון:	028650091	034408211	03581283	682094033 (דרכון אמריקאי)	21097992 (דרכון ישראלי)	040139511	058422734
תאריך לידה:	11 במרץ 1971	3 במרץ 1978	14 בדצמבר 1978	10 באוקטובר 1980	30 בינואר 1962	23 באוגוסט 1980	15 באוקטובר 1963
מען להמצאת כתבי בי-דין:	רח' נווה צדק 11, תל אביב	רח' האורנים 10, כפר שמריהו	רח' התמר 6, רשפון	Bollinger 16776 Dr, Pacific Palisades CA 90272, USA	4700 Wilshire Blvd., Los Angeles, CA 90010	רח' המשמר האזרחי 3, תל אביב	רחוב הרטגלס 3, תל אביב
נתינות:	ישראלית	ישראלית	ישראלית	אמריקאית	ישראלית, אמריקאית	ישראלית	ישראלית
תחילת כהונה כדירקטור:	7 בינואר 2013	26 באוגוסט 2013	22 בנובמבר 2017	8 בנובמבר 2021	13 ביולי 2020	1 בדצמבר 2022	11 בפברואר 2021
חברות בוועדת דירקטוריון:	ועדת השקעות	ועדת ביקורת	ועדת השקעות	ועדת תגמול	ועדת השקעות	ועדת ביקורת, ועדת תגמול	ועדת ביקורת, ועדת תגמול
האם הינו דירקטור בלתי תלוי, דירקטור חיצוני או דירקטור חיצוני מומחה:	לא	לא	לא	לא	לא	כן	כן
האם החברה רואה בו כבעל מומחיות	כן	לא	לא	לא	לא	לא	כן

<sup>9</sup> ביום 2 באוקטובר 2022 גבי עדינה אקשטיין חדלה לכהן כדירקטורית חיצונית בדירקטוריון החברה.



שם:	ערן מלר	אורן רוזנבך	גיאה הרמלין	צ'ילאן טאנג	אברהם שמש	עמיר פישלוב	טל ירון אלדר
<b>חשבונאית ופיננסית:</b>							
<b>האם החברה רואה בו כבעל כשירות מקצועית:</b>	כן	כן	כן	כן	כן	כן	כן
<b>הדירקטור הינו עובד של התאגיד, של חברה בת או חברה קשורה שלו או של בעל עניין בו:</b>	כן, מכהן כיו"ר הדירקטוריון של החברה	לא	לא	לא	לא	לא	לא
<b>השכלה:</b>	תואר ראשון (B.A) בכלכלה וניהול מהטכניון. תואר שני במנהל עסקים ויחסים בינלאומיים מ-Columbia University בארה"ב	תואר ראשון (LL.B) במשפטים, תואר ראשון (B.A) בניהול; תואר שני (M.A) בפילוסופיה מאוניברסיטת תל אביב	תואר דוקטור לרפואה (M.D) מאוניברסיטת פירנצה, איטליה	תואר ראשון (B.A) בכלכלה מאוניברסיטת Yale	--	תואר ראשון במדעי המחשב מהאוניברסיטה הפתוחה.	תואר ראשון (LL.B) במשפטים, תואר ראשון (B.A) בניהול תואר שני (M.A) במימון מאוניברסיטת תל אביב
<b>עיסוק ב- 5 השנים האחרונות:</b>	יו"ר דירקטוריון אקופיה (2020 - עד היום); מנכ"ל החברה (-2013) (2020)	שכיר בחברת גלובל וילגי ייעוץ בע"מ, בעלים של חברת De-Gez Ltd.	סמנכ"ל השקעות אלטרנטיביות 7 מיין בע"מ - הראל חברה לביטוח.	מנהלת תחום התשתיות בקבוצת ההשקעות של CIM	שותף מייסד וחבר בוועדות ההשקעות וניהול הנכסים ב CIM	מנהל בחברת סולארדג'. סולארדג'.	שותפה מנהלת במשרד עו"ד ירון-אלדר, פלר שוורץ ושות'.
<b>תאגידים בהם משמש כדירקטור:</b>	--	Altris Ltd; De - Gez Ltd Sightx	Tsumego Ltd; Oxford Nanopore Technologies PLC Ltd (דירקטור חיצוני)	Yale China Association Board of Trustees	SkyPower וחברות בנות שלה	CaPow Technologies – chairman of the Board	נאוויטס פטרוליום, שותפות מוגבלת; אבגד; יוניקטק; אלומה קרן תשתיות.



שם:	ערן מלר	אורן רוזנבך	גיאת הרמלין	צ'ילאן טאנג	אברהם שמש	עמיר פישלוב	טל ירון אלדר
קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה:	כן, בנו של משה מלר (בעל מניות בחברה)	חתן של שאול שני, בעל עניין בחברה	--	--	--	--	--

**תקנה 26א: נושאי משרה בכירה של התאגיד**

להלן פרטים ביחס לנושאי המשרה הבכירה של החברה נכון למועד אישור הדוח, שפרטים אודותיהם לא הובאו במסגרת תקנה 26 לעיל: <sup>10</sup>

שם:	ז'אן סממה	ערן דגני	נלין שארמה <sup>11</sup>	עידו מולד	ענת כהן שגב	אילנית פרנק	אריה לומלסקי	חוזה סנצ'ס	דורון רוזנבלום
שם באנגלית:	Jean Salomon Scemama	Eran Dgani	Nalin Sharma	Ido Molad	Anat Cohen Segev	Ilanit Frank	Arye Lumelsky	Jose Carlos Montoro Sanchez	Doron Rozenblum
תפקיד:	מנכ"ל	סמנכ"ל תפעול	סמנכ"ל אסיה, מועסק ע"י אקופיה הודו	סמנכ"ל פיתוח	סמנכ"לית שיווק	מנהלת משאבי אנוש	סמנכ"ל כספים	מנהל מכירות EAA	מבקר פנים
מספר זיהוי:	015210792	023073596	K8662110	32820938	033370099	038058111	306004078	XDD753081	024850406
תאריך לידה:	19 ביוני 1970	14 בנובמבר 1967	5 ביולי 1983	3 באוגוסט 1978	18 בדצמבר 1976	8 בדצמבר 1985	23 בפברואר 1985	3 בספטמבר 1979	12 בפברואר 1970
תחילת כהונה:	1 באפריל 2020	4 בדצמבר 2016	1 באפריל 2017	15 בספטמבר 2020	1 בינואר 2014	12 ביוני 2022	4 בפברואר 2018	7 במרץ 2022	22 במרץ 2021
השכלה:	תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה מאוניברסיטת תל אביב.	תואר ראשון (B.A) בכימיה ומחשבים מאוניברסיטת הפתוחה; תעודת	תואר ראשון בהנדסת מכונות (B.Tech) מהמכון	תואר ראשון (B.Sc.) בהנדסת חשמל מהטכניון; תואר ראשון (B.A)	תואר ראשון (B.A Des.) מהאקדמיה לעיצוב ואמנות	תואר ראשון בפסיכולוגיה וסוציולוגיה (B.A)	תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה מאוניברסיטת בן גוריון. תואר שני במשפטים (M.A)	מהנדס תעשייתי - IAE Business School – BsAs, Argentina; Project Mngmt. of Renewable Energy	בוגר (B.A.) בחשבונאות מהמכללה למנהל ו-M.B.A ממכללת קריית אונו

<sup>10</sup> בימים 30 בנובמבר 2022, 24 בינואר 2023 ו-30 ביוני 2022 סיימו ה"ה מר זיו רמתי מילר, מר דוד גור וגב' נורית סבג את העסקתם בחברה בתפקיד סמנכ"ל טכנולוגיה, סמנכ"ל מוצר ומנהלת משאבי אנוש (בהתאמה).

<sup>11</sup> נכון למועד אישור הדוח מכהן מר נלין שארמה בתפקיד סמנכ"ל אסיה, זאת בתקופת הודעה מוקדמת, אשר צפוי לסיים את העסקתו בחברה ביום 14 במאי 2023.





**תקנה 26ב: מורשי חתימה עצמאיים בתאגיד**

לחברה אין מורשי חתימה עצמאיים.

**תקנה 27: רואה חשבון של התאגיד**

PwC Israel קסלמן וקסלמן

מען המשרד: רח' מנחם בגין 146, תל אביב, 6492103

**תקנה 28: שינוי בתקנון ההתאגדות**

בתקופת הדוח לא חלו שינויים בתקנון ההתאגדות של החברה.

**תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים**

1. לפרטים אודות חלוקת דיבידנד ראו סעיף 4 לפרק א' לדוח זה.
2. ביום 18 בדצמבר 2022 אישרה האסיפה הכללית המיוחדת של החברה את (א) מינויו מחדש של משרד רואי החשבון PwC Israel קסלמן וקסלמן; (ב) מינויים מחדש של הדירקטורים מר ערן מלר, מר אורן רוזנבך, מר גיא הרמלין, מר אברהם שמש והגב' צ'ילאן טאנג; ו-(ג) מינויו לראשונה של מר עמיר פישלוב כדירקטור חיצוני בדירקטוריון החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 23 בנובמבר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-112437) וכן דיווח תוצאות אסיפה מיום 19 בדצמבר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-120429), המובאים בזאת על דרך ההפנייה.

**תקנה 29א: החלטות החברה**

**1. כתבי פטור ושיפוי**

ביום 19 בנובמבר 2020 אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית מתן כתבי התחייבות לפטור ולשיפוי לדירקטורים ולנושאי המשרה בחברה ("נושאי המשרה"), בכפוף להוראות הדין, במסגרתם התחייבה החברה:

א. לפטור את נושאי המשרה מראש, בשל כל נזק שיגרם לה, בין במישרין ובין בעקיפין, עקב הפרת חובת הזהירות כלפיה (למעט בשל הפרת חובת הזהירות בחלוקה, כהגדרת המונח בחוק החברות) בפעולותיהם בתום לב ובתוקף היותם נושאי משרה או מועסקים בחברה או בחברות בנות או בחברות קשורות של החברה, כפי שתהיינה מעת לעת. הפטור לא יחול על החלטה או עסקה שלבעל השליטה (ככל שיהיה) או לנושא משרה כלשהו בחברה יש בה עניין אישי (כהגדרת המונח בחוק החברות).

ב. לשפות את נושאי המשרה בשל כל חבות או הוצאה, שתוטל עליהם או שיוציאו עקב אחת או יותר מאלה: (1) פעולותיהם (לרבות החלטה ו/או מחדל) ו/או נגזרת שלהן שעשו בתוקף היותם נושאי משרה ו/או מועסקים בחברה; (2) פעולותיהם (לרבות החלטה ו/או מחדל) ו/או נגזרת שלהן בתוקף היותם נושאי משרה שמונו מטעם החברה בחברות בנות ו/או קשורות של החברה, כפי שתהיינה מעת לעת; (3) פעולותיהם (לרבות החלטה ו/או מחדל) ו/או נגזרת שלהן בתוקף היותם מועסקים בחברות בנות ו/או קשורות של החברה, כפי שתהיינה מעת לעת.



## 2. התקשרות בפוליסת ביטוח

- א. ביום 16 במרץ 2022 וביום 30 במרץ 2022 אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה (בהתאמה) רכישת פוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה לשנת 2022, בתנאים הבאים: סכום הכיסוי הביטוחי הכולל למקרה ולתקופה של 12 חודשים, לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, לא יעלה על 15 מיליון דולר; סכום הפרמיה השנתית לא יעלה על 50 אלפי דולר; סכום ההשתתפות העצמית של החברה במסגרת הפוליסה יהיה עד 20 אלפי דולר, למעט לגבי תביעות בארה"ב ובקנדה לגביהן ההשתתפות העצמית תהיה עד 70 אלפי דולר, ולמעט תביעות ניירות ערך בהן ההשתתפות תהיה עד 100 אלפי דולר. ביחס לתביעות ניירות ערך בקשר עם ההנפקה לציבור, סכום ההשתתפות העצמית תהיה עד 200 אלפי דולר.
- ב. ביום 29 בנובמבר 2022 אישרו דירקטוריון וועדת התגמול של החברה רכישת פוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה לתקופה של 12 חודשים החל מיום 31 בדצמבר 2022, בתנאים הבאים: סכום הכיסוי הביטוחי הכולל למקרה ולתקופה לא יעלה על 15 מיליון דולר; סכום הפרמיה השנתית לא יעלה על 43,000 דולר; סכום ההשתתפות העצמית של החברה במסגרת הפוליסה יהיה עד 15,000 דולר, למעט לגבי תביעות בארה"ב ובקנדה לגביהן ההשתתפות העצמית תהיה עד 50,000 דולר, ולמעט תביעות ניירות ערך בהן ההשתתפות תהיה עד 50,000 דולר. ביחס לתביעות ניירות ערך בקשר עם ההנפקה לציבור, סכום ההשתתפות העצמית יהיה עד 200,000 דולר.

## 3. אימוץ מדיניות תגמול

ביום 19 בנובמבר 2020 אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית מדיניות תגמול, בהתאם לסעיף 267א לחוק החברות וכן בהתאם לאמור בתקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013, לפיה מדיניות התגמול תעמוד בתוקפה במשך 5 שנים מהמועד שבו נרשמו לראשונה מניות החברה למסחר בבורסה. העתק מדיניות התגמול מצורף לתשקיף כנספח ב'.

תאריך הדוח: 30 במרץ 2023

### אקופיה סיינטיפיק בע"מ

שם החותם	תפקיד	חתימה
ערן מלר	יו"ר הדירקטוריון	_____
ז'אן סממה	מנכ"ל	_____

# פרק ה' - הצהרות מנהלים



1970

הצהרת מנהל כללי

אני, ז'אן סממה, ת.ז. 015210792, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של אקופיה סיינטיפיק בע"מ ("התאגיד") לשנת 2022 ("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 ובגילוי ובבקרה עליהם;
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

30 במרץ 2023

---

ז'אן סממה, מנכ"ל

הצהרת מנהלים עפ"י תקנה 9ב (ד) (2) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים).  
תש"ל-1970

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

אני, אריה לומלסקי, ת.ז. 306004078, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של אקופיה סינטיפיק בע"מ ("התאגיד") לשנת 2022 ("הדוחות");
  - (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
  - (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
  - (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של 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 ובגילוי ובבקרה עליהם;
- אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

30 במרץ 2023

\_\_\_\_\_  
 אריה לומלסקי, סמנכ"ל כספים