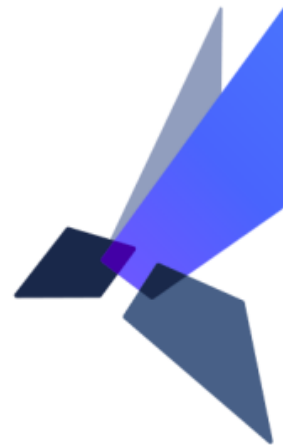


SHAMAYM



דוח תקופתי לשנת 2022

פרק א' תיאור עסקי התאגיד

פרק ב' דוח דירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

פרק ג' דוחות כספיים

פרק ד' פרטים נוספים על התאגיד

פרק ה' הצהרות מנהלים

תוכן עניינים

עמוד	סעיף
א-3	1.1 פעילות החברה ותאור התפתחות עסקיה
א-6	1.2 השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
א-6	1.3 חלוקת דיבידנדים
א-6	1.4 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה
א-7	1.5 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה
א-8	1.6 מידע כללי על תחום הפעילות
א-13	1.7 מוצרים ושירותים
א-19	1.8 פילוח הכנסות מוצרים ושירותים
א-21	1.9 מוצרים חדשים
א-22	1.10 לקוחות
א-25	1.11 שיווק ומכירות
א-26	1.12 צבר הזמנות ו-ARR
א-28	1.13 תחרות
א-30	1.14 חומרי גלם וספקים
א-30	1.15 מגבלות ופיקוח על פעילות החברה
א-31	1.16 מחקר ופיתוח
א-31	1.17 הון אנושי
א-33	1.18 נכסים בלתי מוחשיים
א-33	1.19 הון חוזר
א-34	1.20 מימון
א-40	1.21 מיסוי
א-40	1.22 עונתיות
א-40	1.23 כושר ייצור
א-40	1.24 סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם
א-40	1.25 הליכים משפטיים
א-40	1.26 רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים
א-40	1.27 יעדים ואסטרטגיה עסקית
א-41	1.28 צפי להתפתחות בשנה הקרובה
א-41	1.29 מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים
א-41	1.30 דיון בגורמי סיכון

פרק א' - תיאור עסקי החברה

החברה הינה "תאגיד קטן", כמשמעות המונח בתקנה 5 ג לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970 ("תקנות הדוחות"). לאור ההקלות שניתנו לתאגידי קטנים במסגרת תקנות הדוחות, החליט דירקטוריון החברה לאמץ את כל ההקלות המנויות בתקנות הדוחות, כדלקמן: (א) ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית כך שהחברה תחויב בצירוף הצהרות מנהלים מצומצמות בלבד; (ב) העלאת רף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20%; (ג) העלאת רף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%; ו- (ד) דיווח במתכונת חצי-שנתית.

הגדרות ומקרא

למען הנוחות, בפרק זה תהיה לקיצורים הבאים המשמעות הרשומה לצידם:

שם כולל לאוסף דיסציפלינות מתחום מדעי המחשב שמטרתן לדמות את אופן המחשבה האנושית ולפתח דפוס פעולה דומה להסקת מסקנות אנושיות באמצעות יכולות וכלים טכנולוגיים בלבד. בהתאם, טכנולוגיה המבוססת על בינה מלאכותית מאפשרת ללמוד ולהסיק מסקנות אנושיות על סמך מאגר דוגמאות ותרחישים נתונים (שהצטברו ומצטברים) ובהתאמה לכוון לפעולה שהייתה מבוצעת אילו המוח האנושי היה נדרש לקבל החלטה לפעולה.	-	"בינה מלאכותית" (Artificial Intelligence)
במסגרת הגדרת המונח בינה מלאכותית נכללים תחומים רבים של למידת תהליכים, ובכלל כך בין היתר למידת מכונה.		
הדוח התקופתי של החברה לשנת 2021 (פורסם ביום 31.3.2022, מס' אסמכתא 2022-01-033363, ונכלל בזאת על דרך ההפניה).	-	"הדוח התקופתי לשנת 2021"
הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ.	-	"הבורסה"
שמייס אימפרוב בע"מ.	-	"החברה"
כהגדרתה בסעיף 1.1.1 להלן.	-	"הפלטפורמה"
תשקיף החברה הנושא תאריך של ה- 31.5.2021 (פורסם ביום 30.5.2021, מס' אסמכתא 2021-01-092454 ונכלל בזאת על דרך ההפניה).	-	"התשקיף"
חוק החברות, התשנ"ט-1999.	-	"חוק החברות"
חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968.	-	"חוק ניירות ערך"
תת תחום של פיתוח טכנולוגיה המבוססת על בינה מלאכותית, המתאפיין בפיתוח אלגוריתמים שאינם פועלים על ידי סט כללים ומאפיינים סגור שהוגדר מראש אלא מטייבים את הגדרות הפעולה שלהם בתהליך "למידה". לימוד ושיפור זה מתבצע על בסיס ניסיון, דהיינו, על בסיס למידה מדוגמאות. במהלך התהליך לומדים האלגוריתמים איזה מהמאפיינים יותר חשוב לצורך קבלת ההחלטה ובכך מטייבים את התוצאות. בדרך	-	"למידת מכונה" (Machine Learning)

זו ניתן לבסס מודל מחשובי לטיפול ממוחשב, על בסיס המידע שנצבר במסגרת תהליך של למידת מכונה, ובאתגרים מחשבתיים שדורשים הבנה מעמיקה יותר של עולם הבעיה. בעוד שבתכנות אלגוריתמים קלאסיים כתיבת התוכנה מתבססת על לוגיקה ברורה המורכבת מהגדרת תנאים מסוימים, הרי שלמידה מכונה מאופיינת באלגוריתמים שמטרתם לאפשר למחשב ללמוד את התנאים הנובעים מהמאפיינים אותם הגדיר הגורם האנושי ולבנות מערך כללים באופן עצמאי מתוך כמות גדולה של דוגמאות שניתנו לו.

ריכוז יכולות ומשאבי מחשב (אחסון, קישוריות ועיבוד מידע) על גבי תשתית או מערכת חיצונית למחשב האישי, אשר באמצעות רשת האינטרנט או רשת תקשורת ארגונית ניתן להעניק דרכה גישה למשאבי מחשב למשתמשים שונים, על פי דרישה. השירותים למשתמשים יכול להינתן באמצעות תשתית או מערכת מקומית (ענן מקומי) הנמצאת ברשת הארגונית, או באופן מרוחק באמצעות חוות שירותים חיצונית שהגישה אליה נעשית באמצעות רשת האינטרנט.

1 במרץ, 2023.

הקרן המשותפת של ישראל-ארה"ב למחקר ופיתוח תעשייתי The Israel-United States Binational Industrial Research and Development Foundation.

הרשות הלאומית לחדשנות טכנולוגיות.

Shamaym Social Business US, Inc, תאגיד אמריקאי המאוגד במדינת דלאוור.

עושים שינוי, שמייס וארץ בע"מ (חל"צ).

מונח המתייחס למסדי נתונים מורכבים וגדולים במיוחד; מעין מאגר מידע המכיל נתונים מבוזרים ומגוונים - בעלי מבנה, איכויות ודרגות אמינות שונות - המגיעים בהיקפים גדולים וממקורות רבים.

Software as a Service (תוכנה כשירות) הינה מודל עסקי המבוסס על תוכנה המסופקת למשתמש כשירות הזמין באתר הספק, להבדיל מהמודל המסורתי יותר של רכישת תוכנה והתקנתה הפיזית במחשב או בשרת הארגון הרוכש. הפעלת שירותי התוכנה מאתר הספק מתבצעת דרך רשת תקשורת במחשוב ענן בבעלותו של הספק או בבעלות צד ג' שמספק שירותים לספק.

Residency Management Software – תוכנה המאפשרת לבתי חולים לנהל את הכשרת הרופאים המתמחים, וכן לבתי ספר לרפואה ולאחיות לנהל את תהליכי ההתמחות שלהם.

Accreditation Council for Graduate Medical Education – גוף ללא מטרת רווח האחראי לאקדיטציה של כל הגופים המבצעים הכשרת רופאים בארה"ב.

"מחשוב ענן "

(Cloud Computing)

"סמוך למועד פרסום הדוח "

"קרן בירד"

"רשות החדשנות"

"שמייס ארה"ב"

"שמייס וארץ"

"Big Data"

"SaaS"

"RMS"

ACGME

1.1 פעילות החברה ותאור התפתחות עסקיה

1.1.1 כללי

החברה התאגדה בישראל ביום 6.1.2015 כחברה פרטית מוגבלת במניות, בהתאם להוראות חוק החברות, בשם שמייס – עסק חברתי בע"מ, וביום 21.4.2021 שינתה את שמה לשמייס אימפרוב בע"מ. החברה הוקמה ומנוהלת על ידי יזמים, בוגרי חיל האוויר הישראלי, בהשראת תרבות התחקיר של החיל, ובהובלת אלוף (מיל') אליעזר שקדי (נשיא החברה), אשר כיהן כיו"ר החברה בשנותיה הראשונות ועד לחודש יולי 2020¹, אופיר פלדי המייסד ומנכ"ל החברה ועמית כוכבי סמנכ"ל פרויקטים אסטרטגיים.

בחודש יוני 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור בבורסה, על פי התשקיף, שבמסגרתה הקצתה 1,700,000 מניות רגילות ו-1,241,000 כתבי אופציה (סדרה 1) אשר נרשמו למסחר בבורסה, ובכך הפכה לחברה ציבורית.

נכון למועד הדוח, החברה, יחד עם חברת הבת האמריקאית שמייס ארה"ב הנמצאת בבעלותה המלאה (יחד: "הקבוצה") פועלות בתחום הטכנולוגיות השיתופיות לניהול עבודה (Collaborative Work Management), המהווה כ-23% משוק התוכנה הגלובלי לניהול פרויקטיות (המורכב ממספר סגמנטים כמפורט בסעיף 1.6.1 להלן, אשר החברה משיקה לחלקם) שהוערך בכ-46 מיליון דולר בשנת 2019 וצפוי להגיע לכ-103 מיליארד דולר בשנת 2027² ובתחום ההכשרות המעשיות.

החברה פיתחה פלטפורמה טכנולוגית מבוססת בינה מלאכותית (AI) ולמידת מכונה (ML) להפקת לקחים ותהליכי תדריך-תחקיר לשיפור מתמיד בתחום של מצוינות ארגונית (Operational Excellence), מתוך תפיסה לפיה תהליכים אלה משפרים תוצאות אישיות, צוותיות וארגוניות. את הפלטפורמה מספקת החברה ללקוחותיה במודל "תוכנה כשירות" (SaaS), על גבי מחשב ענן אשר מונגש ללקוח בתצורת יישומון סלולרי (Mobile) ודפדפן אינטרנט (Web) ("הפלטפורמה"). הפלטפורמה מאפשרת הפקת לקחים נגישה, פשוטה וחכמה המבוצעת על ידי המשתמשים. באמצעות מנוע בינה מלאכותית, מסייעת הפלטפורמה למשתמש בזמן אמת עם המלצות לטיוב איכות הלקחים, ומנתחת באמצעות אלגוריתמים של למידת מכונה את המידע הבלתי מובנה (Unstructured Data) שעולה מהפקת הלקחים, על מנת לסווג אוטומטית את הלקחים והתחקירים הנכתבים וכן על מנת להנגיש למשתמשים את הלקחים שסייעו להם לפני הפעילות הבאה לה לקחים רלבנטיים. הפלטפורמה גם מאפשרת למידה שיתופית בין משתמשים שונים, ניהול משימות מתוך תחקיר, וחיפוש מתקדם של המידע הקיים. לצד הפלטפורמה, מספקת הקבוצה שירותי פרימיום מקצועיים של הדרכה ויעוץ לתמיכה בהטמעת הפלטפורמה ו/או הקונספט אצל לקוחותיה וכחלק מתהליכי אסטרטגית החדירה לשוק.

בשנתיים האחרונות הרחיבה החברה את יכולות המערכת לתמיכה בתהליכי הכשרה מעשיים (Training) כגון הכשרות רפואיות, חינוכיות וצבאיות וכן מאפשרת לגופים לנהל את תהליך ההכשרה, שמירת ומעקב כשירויות וקבלת משובים דרך פלטפורמת החברה, במסגרת מודל SaaS.

¹ נכון למועד פרסום הדוח, מר שקדי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה ואינו נחשב לנושא משרה בה, בהתחשב בין היתר בכך שאינו מכהן כדירקטור, אינו משתתף או נוכח בישיבות דירקטוריון החברה ו/או ועדותיו, אינו בעל כח או סמכות להוציא לפועל פעולות בחברה ו/או לאשרן, ומספק (ללא כל מחויבות להיקף או תקופה מינימליים) ייעוץ להנהלת החברה, מעת לעת (בפועל בהיקף זניח), ללא תמורה, ובאופן שאינו עולה לכדי פעולה משמעותית או ממשית עבור החברה.

² ראו סעיף 1.6.1 להלן.

החברה החלה את פעילותה בשנים הראשונות בפיתוח קונספטואלי ומכירת שירותים כחברת הדרכה וייעוץ. בשנת 2017, ולאחר סבב השקעה ראשון (לפרטים ראו סעיף 3.6.1 לפרק ג' לתשקיף), החלה החברה בפיתוח הפלטפורמה והטכנולוגיה מאחוריה. במהלך תקופת הפיתוח נבחרה החברה לתכנית הישראלית של תכנית המאצ'ים היוקרתית של מאסצ'לנג' (Masschallenge) הנחשב לאחד מהמאצ'ים המובילים בארה"ב³, ובהמשך החלה לחשוף את הפלטפורמה לשימוש לקוחותיה. במהלך השנים 2019-2021 אושרו לחברה ארבעה מענקים שונים של מחקר ופיתוח מרשות החדשנות ומקרן בירד בסכום השווה ל- 50% מהסך הכולל של הוצאות המו"פ שאושרו לביצוע בארבעת התכניות, שהינו 2,254 אלפי דולר (לפרטים ראו סעיף 1.20.1(ה) להלן).

במהלך שנת 2019, ועל אף צמיחה בהכנסות משנה לשנה, החליטה החברה על שינוי אסטרטגי מהותי בו תהפוך מחברת שירותים לחברת מוצר שתפעל במודל SaaS, וזאת בעיקר לאור רצון החברה לייצר מודל עסקי סקיליבל, להטמיע את הקונספט של שיפור מתמיד בארגונים לטווח ארוך יותר ובאיכות גבוהה יותר, לצד ההזדמנות שזיהתה להחדרת מערכות הפקת לקחים ושיפור מתמיד אל השוק המשמעותי של תוכנה לניהול פרודקטיביות. השינוי הנ"ל נעשה תוך שינוי מיתוג החברה, המודל העסקי, אופי החברה ומבנה כוח האדם שלה, ותוך צפי לפגיעה בהכנסות החברה בשנים העוקבות עקב השינוי, שכן מדובר על מעבר מהכנסות פרויקטליות המתקבלות תוך פרק זמן קצר יחסית אל הכנסות אשר מתפרסות על פני תקופה ארוכה יותר.

נכון למועד הדוח, המודל העסקי המרכזי של החברה (SaaS), אשר כאמור אומץ לראשונה בשנת 2019, מבוסס על מכירת רישיונות שימוש בפלטפורמה (לרוב כהתקשרות שנתית) והענקת שירותי פרימיום מקצועיים בנוסף לרישיונות השימוש הנ"ל או כהתקשרות מקדימה למכירת הרישיונות וכחלק מהתהליך למכירתן.

נכון לסמוך למועד פרסום הדוח, לקבוצה כ- 25 לקוחות בארץ ובעולם⁴, הפועלים במגוון תחומים, לרבות חברות Fortune 500 ו-Fortune 1,000. כלל הלקוחות הנ"ל עושים שימוש בפלטפורמה בתשלום לאחר שבמהלך שנת 2021 החליטה החברה להפסיק לתמוך בלקוחות "ייעוץ והדרכה". נכון למועד פרסום הדוח, בוחנת החברה אפשרות לשוב ולהציע ללקוחות "ייעוץ והדרכה", וזאת במסגרת מאמצי גיוס הלקוחות וכוונתה להגיע לאיזון תפעולי.

בתקופת הדוח, על רקע ההתפתחויות בשווקים הפיננסיים, לרבות העלאות הריבית והאינפלציה, וכן בהתחשב בשינויים בצפייות משקיעים מחברות הזנק המצויות בצמיחה, פעלה החברה לביצוע מספר התאמות לפעילותה, ובכלל זה צמצום הוצאותיה החודשיות. בנוסף, החלה החברה להתמקד באפיקים המהווים מבחינתה מנועי צמיחה מרכזיים, קרי - התחום הביטחוני, תחום הרפואה ומיזוגים ורכישות, תוך המשך התאמת פלטפורמת החברה לתמיכה בפעילות של הכשרות, במקביל לצמצום חלק מיכולותיה הקיימות של הפלטפורמה (כגון ממשקיה עם מערכות אחרות) אשר אינן מהותיות למיקוד החברה באפיקים הנ"ל.

במהלך החציון השני של שנת 2022, כחלק ממימוש אסטרטגיית החברה ומיקודה בין היתר בלקוחות העוסקים בהכשרת כח אדם בדגש על תחום הרפואה כאמור לעיל, החלה החברה לקדם עסקה לרכישת מלוא הונו המונפק של תאגיד תוכנה אמריקאי הפועל במודל SaaS בתחום ההכשרה הרפואית הממושקת לארגון ה- ACGME לטובת העברת נתונים אוטומטית ומהווה אחד השחקנים המשמעותיים בתחום ("חברת המטרה"). בחודש דצמבר, 2022 התקשרה החברה במכתב כוונות לא מחייב לביצוע הרכישה הנ"ל ונכון למועד פרסום הדוח פועלים הצדדים על מנת להשלים את בדיקת הנאותות והמו"מ ביניהם לצורך התקשרות בהסכם מחייב. למיטב ידיעת

³ מאיץ אשר הוגדר באותה שנה על ידי Forbes כאחד מ-20 המאצ'ים המובילים בארה"ב.
<https://www.forbes.com/sites/alexkonrad/2017/06/07/best-accelerators-of-2017/?sh=2b5759cf10cb>

⁴ יובהר כי בין לקוחות אלו נכלל משרד הביטחון אשר עושה שימוש במערכת בהיקף ARR משמעותי, וזאת על אף שתקופת ההסכם עמו הסתיימה וטרם נחתם הסכם לחידוש ההתקשרות והרחבתה.

החברה, ובהתבסס על ממצאים ראשוניים מבדיקת הנאותות המבוצעת על ידה, לחברת המטרה כ- 70 לקוחות שרובם המוחלט הינם מוסדות רפואיים בארה"ב בעלי עשרות אלפי משתמשים פעילים.

יובהר כי התקשרות בהסכם מחייב והשלמת עסקת הרכישה הנ"ל כפופים בין היתר להשלמת בדיקות נאותות, הגעה להסכם מחייב סופי, אישור ההסכם הסופי על ידי דירקטוריון החברה, קבלת מלוא האישורים הנדרשים על פי דין או הסכם והתקיימות יתר התנאים המתלים שייקבעו בהסכם הסופי (ככל שייחתם). בשלב זה אין כל וודאות בדבר חתימה על ההסכם המחייב ו/או ביחס לתנאיו המדויקים. עוד יובהר כי המידע הנ"ל לעניין כוונת החברה להגעה לאיזון תפעולי, וכן הערכות החברה לעיל כוללות מידע צופה פני עתיד (כהגדרתו בחוק ניירות ערך) המתבסס על בדיקה ראשונית של החברה והמידע המצוי בידיה נכון לדוח זה. מידע זה תלוי במידה בגורמים שאינם בהכרח בשליטת החברה ולפיכך אין כל וודאות כי המידע יתממש והוא יכול להיות שונה אף באופן מהותי מהאמור לעיל. לפיכך, ההערכות הנ"ל עלולות שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מן הצפוי, בין היתר היה ויחולו שינויים בשל גורמים שאינם תלויים בחברה ו/או יתממשו איזה מגורמי הסיכון החלים על פעילותה.

פעילות בישראל: מטה החברה בישראל ממוקם בבני-ברק. במטה מנוהלת פעילות המחקר והפיתוח של החברה, פעילות התפעול, אדמיניסטרציה וכספים וממנו ניתנים שירותים ללקוחות מקומיים ולקוחות באירופה, ככל הנדרש.

פעילות בארה"ב: באמצע שנת 2018 החלה הקבוצה לפעול בארה"ב באמצעות חברת הבת שמייס ארה"ב, וזאת עם מעבר מנכ"ל החברה לבוסטון מסצ'וסטס לצורך הובלת הפעילות משם. שמייס ארה"ב מנהלת את כלל הפעילות העסקית של הקבוצה בארה"ב, הכוללת שיווק, מכירות ושירותים ללקוחות. נכון למועד פרסום הדוח, החברה החלה בצמצום משמעותי של פעילות זו ולכן רק מנכ"ל החברה מועסק ע"י שמייס ארה"ב.

שמייס וארץ: בתחילת שנת 2019, הקימה החברה את "שמייס וארץ" (חברה לתועלת הציבור בבעלותה המלאה של החברה), וזאת מתוך תפיסת עולם לפיה מהותו של ארגון עסקי, מעבר ליצירת ערך לבעלי מניותיו, הינה גם לתרום לקהילה ובהתחשב בכך שהחברה אינה רואה במוסדות חינוך ועמותות מסוימות לקוחות פוטנציאליים⁵ ועל כן אין בכוונתה להציע להם את הפלטפורמה ושירותיה הנלווים. בתוך כך, העניקה החברה לשמייס וארץ, רישיון שימוש בפלטפורמה (שאינו בלעדי ואינו ניתן להעברה), לצורך מכירת רישיונות שימוש אישיים בפלטפורמה ללקוחות המוחרגים בלבד, וזאת בתמורה למחצית מסך ההכנסות בגין הרישיונות החל מיום 1.9.2022, כאשר לחברה הזכות להמיר את קבלת התמורה בהענקת הסכום כתרומה לשמייס וארץ. יובהר כי עד למועד הנ"ל לא תשולם (ובפועל גם לא שולמה) כל תמורה לחברה. הרישיון ניתן לביטול בהודעה של 30 יום מראש וכל זכויות הקניין הרוחני נשמרות בידי החברה. יצוין כי לאחר ה- 1.9.2022 לא היו הכנסות בגין הרישיונות.

למיטב ידיעת החברה, נכון למועד פרסום הדוח, בכוונת "שמייס וארץ" להפסיק את פעילותה, וזאת עקב חוסר פעילותה בחציון השני של שנת 2022, ובתוך כך צפוי ההסכם בין החברות להתבטל.

יובהר כי החברה אינה רואה בשמייס וארץ חלק מתחום הפעילות, לרבות בהתחשב בכך שכחברה לתועלת הציבור, חל איסור על שמייס וארץ לחלק רווחים או לבצע חלוקה אחרת לבעלי מניותיה, וכן בכך שעקרון

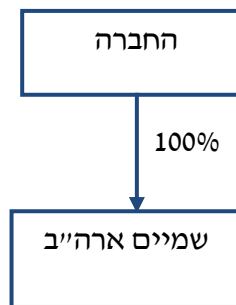
⁵ בתי ספר ומכללות להכשרת מורים, קבוצות ספורט לגילאי ילדים ונוער, מכינות קדם צבאיות ועמותות שעוסקות באוכלוסיות מוחלשות ("הלקוחות המוחרגים").

האישיות המשפטית הנפרדת הקבוע בסעיף 4 לחוק החברות חל על חברות לתועלת הציבור דוגמת שמיים וארץ והחברה לא התחייבה כלפי שמיים וארץ ו/או כלפי צד ג' לערוב לחובותיה של שמיים וארץ.⁶

נכון למועד הדוח, החברה הנה חברת מחקר ופיתוח, בהתאם לאישור רשות החדשנות מיום 21.3.2021, המצויה בשלב מתקדם של פיתוח הפלטפורמה, ועודנה פועלת לטיובה ולהוספת מאפיינים נוספים שיאפשרו להרחיב את מגוון השירותים שיוצעו ללקוחותיה הפוטנציאליים של החברה באמצעותה, כמפורט בסעיף 1.16 להלן.

1.1.2. תרשים אחזקות

להלן תרשים מבנה האחזקות של החברה בתאגידיים המהותיים לחברה נכון למועד הדוח:⁷



1.2. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

להשקעות בהון החברה ועסקאות מהותיות אחרות במניותיה אשר בוצעו בשנתיים שקדמו למועד הדוח, מעבר להנפקה מכוח התשקיף⁸, ראו האמור בסעיפים 3.3 ו-3.6 לפרק ג' לתשקיף.

1.3. חלוקת דיבידנדים

1.3.1. ממועד התאגדות החברה ועד למועד פרסום הדוח, לא חילקה החברה דיבידנדים לבעלי מניותיה.

1.3.2. ליום 31 בדצמבר 2022, אין לחברה יתרת רווחים הניתנים לחלוקה.

1.3.3. נכון למועד פרסום הדוח, אין לחברה מדיניות חלוקת דיבידנד.

1.3.4. למיטב ידיעת החברה, למועד פרסום הדוח, לא חלות עליה מגבלות העלולות להשפיע על יכולתה לחלק דיבידנדים, למעט אלו הקבועות בד"ן.

1.4. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה

לפרטים אודות מידע כספי והסברים בדבר תוצאות פעילות החברה, ראו הדוחות הכספיים המצורפים לדוח תקופתי זה בפרק ג' להלן ודוח הדירקטוריון של החברה.

⁶ לפרטים נוספים ראו באור 16א(1) לדוחות הכספיים.

⁷ לפרטים בדבר החזקות החברה ב"שמיים וארץ" (חל"צ) ראו סעיף 1.1.1 לעיל.

⁸ לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 3.6.2021 (מס' אסמכתא 095778-01-2021) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

1.5. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

פעילות החברה עשויה להיות מושפעת ממגמות, אירועים או התפתחויות שונות בסביבה המקרו כלכלית של החברה, אשר עשויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות, כמפורט להלן:

1.5.1. התפתחות טכנולוגית ובינה מלאכותית

ההתפתחויות הטכנולוגיות בשנים האחרונות, כגון: מעבר ליישום מערכות מבוססות ענן, מהפכת הדיגיטל וזמינות המידע וכן התפתחות של מערכות בינה מלאכותית, מביאות ארגונים וחברות ליישם מערכות אלו על מנת לייצר יתרון תחרותי בשוקים בהם הם פועלים. מגמות אלו באות לידי ביטוי בזמינות תשתיות ענן, כגון אלו המוצעות על ידי אמזון - AWS (Amazon Web Services) ומיקרוסופט (Azure), ואשר מאפשרות לחברות כדוגמת החברה להציע שירותים מבוססי ענן מבלי להשקיע משאבים בהקמת תשתיות IT ותוך הסתמכות ושימוש בתשתיות קיימות, ובמקביל להתמקד בפיתוח המוצר עצמו אותו היא משווקת.

תחום טכנולוגיות איסוף מידע חדשניות משתכלל באופן מתמיד, באופן אשר הופך את איסוף וניתוח המידע לזול ומדויק יותר, ומשכך על החברה להמשיך ולפתח את המוצרים והשירותים אותם היא מציעה, בהתאם למגמות וההתפתחויות הטכנולוגיות בשוק.

תחום טכנולוגיות הבינה המלאכותית צבר תאוצה משמעותית עם פריצות הדרך הטכנולוגיות של Generative AI (דוגמת ChatGPT של חברת OpenAI). תשתיות בינה מלאכותית משמעותיות אלו מאפשרות לחברה להעמיק ולהרחיב את שימושי ה-AI בפלטפורמת החברה ובכוונת החברה לפעול לשילובן בטווח הזמן הקרוב.

הערכות החברה לעיל, לרבות שילובם של שימושי ה-AI בפלטפורמת החברה בטווח הזמן הקרוב, כוללות מידע צופה פני עתיד (כהגדרתו בחוק ניירות ערך) אשר מבוסס, בין היתר, על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד זה, ואשר התממשותו אינה וודאית ומושפעת בין השאר מאירועים שאינם בשליטת החברה, כגון התממשות איזה מגורמי הסיכון החלים על פעילותה, ועל כן התוצאות בפועל עשויות להיות שונות, ואף באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל.

1.5.2. שער חליפין

החברה מוכרת את מוצריה ושירותיה בארה"ב במטבע דולר, ובכוונתה לשווק ולמכור את מוצריה ושירותיה במדינות שונות ברחבי העולם, במטבעות שונים, ולאור זאת שחלק מהכנסות החברה מתקבל ועשוי להתקבל מלקוחות בחו"ל בעוד שחלק מהוצאות החברה (בעיקר הוצאות שכר לעובדים, קבלני משנה ויועצים בישראל) הינן בשקלים חדשים, מעריכה החברה כי תהא חשופה לסיכונים הנובעים משינויים שיחולו בשערי החליפין של מטבעות זרים לעומת השקל החדש, ואלה עלולים להשפיע על רווחיותה.

1.5.3. המצב הכלכלי ושוקי ההון בישראל ובעולם

פעילות החברה מושפעת וחשופה לשינויים בכלכלה ובמצבם של שוקי ההון בארץ ובעולם. מיתון ואי וודאות כלכלית בשוק הישראלי או העולמי, עלולים להשפיע לרעה על יכולתה של החברה לגייס הון נוסף לצורך המשך פיתוח מוצריה והרחבת פעילותה, בהתחשב בשלב בו מצויה החברה. מעבר לכך, האמור לעיל גם להשפיע לרעה על פעילותם ותוצאותיהם העסקיות של לקוחות פוטנציאליים של החברה ובתוך כך על מידת נכונותם להגדיל את תקציבי ההשקעות שלהם ולהתקשר עם ספקים חדשים להם החזר השקעה (ROI) לא וודאי, הגם שטמון בכך חסכון פוטנציאלי לטווח הארוך. לפרטים נוספים בדבר אירועים גאו פוליטיים ומאקרו כלכליים ראו סעיף 2 לדוח הדירקטוריון.

המידע המובא בסעיף זה בדבר הסביבה הכללית והגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה כולל מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, הכולל בין היתר, תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתבסס על פרסומים וסקרים של גורמים מקצועיים, אשר לא נבדקו על ידי החברה ו/או מי מטעמה. הנתונים המפורטים הנם אומדנים בלבד ויתכן שאינם מלאים, אולם להערכת החברה, יש בהם כדי לתת תמונה כללית לגבי תחום פעילותה. לאור האמור, המידע המובא

לעיל עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, או יכול שיושפע מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש ואשר אינם בשליטתה של החברה, עקב שינוי באיזה מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה המפורטים בסעיף 1.30 להלן, וכן מהתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על החברה המפורטים בסעיף זה.

1.6. מידע כללי על תחום הפעילות

1.6.1. כללי

החברה פועלת בתחום הטכנולוגיות השיתופיות לניהול עבודה (Collaborative Work Management) שהינו שוק בצמיחה הכולל פלטפורמות שונות המסייעות למשתמשים לנהל ולבצע את העבודה היום-יומית שלהם.⁹ השחקנים בשוק משלבים בין ניהול משימות, פרויקטים, תהליכי עבודה ואוטומציה של תהליכים לבין יכולות שיחה, שיתוף תוכן, דיווח וניתוח. המוצרים בשוק מוגדרים לפי מטרתם, קהל היעד שלהם ולפי מגוון שונה של יכולות פונקציונליות. הטכנולוגיות בתחום גם תומכות בתכנון ושינוי יום-יומי מתמיד.¹⁰

בחודש נובמבר 2020 פורסם דו"ח מקיף של חברת האנליסטים המובילה פורסטר¹¹ הכולל פירוט נרחב בנוגע לשוק ומציין מספר יכולות מפתח להצלחה בו: (1) שירותים מקצועיים ברמה גבוהה לצד המוצר הטכנולוגי; (2) תמיכה בתהליכי עבודה, שיתופיות ויכולת לתמוך בארגונים גדולים; ו- (3) אנליטיקה ויכולות בינה מלאכותית ולמידת מכונה.

בחודש ינואר 2021 פרסמה חברת הייעוץ המובילה מקינזי מאמר¹² המפרט את תשעת האלמנטים שלדעתה נדרשים לחברה המעוניינת להצליח בעתיד הקרוב בעולם העסקי. אחת הנקודות הנסקרות הוגדרה כ"האצת הלמידה כארגון" (Accelerate learning as an organization). המאמר מתאר את הצורך של ארגונים להיכשל מהר, ללמוד ולשפר (fail fast, learn, repeat) ומציין שלארגונים בעלי רמת ביצועים גבוהה ישנו דפוס חשיבה ופרקטיקות של למידה ושיפור מתמידים שמאפשרים הסתגלות מהירה. להערכת החברה, האמור לעיל, לצד העובדה שהתפרצות נגיף הקורונה על השלכותיה הבריאותיות, החברתיות והכלכליות, גרמה לשינוי בגישת הארגונים לטרנספורמציה הדיגיטלית (כאשר ארגונים הבינו שהמעבר לדיגיטל הינו מרכיב הכרחי להתמודדות עם האתגרים החדשים והחלו להשתמש בטכנולוגיות דיגיטליות חדשות במהירות ובהצלחה¹³), מחזקים את הצורך בטכנולוגיה שמפתחת החברה העשויה לענות בדיוק על צרכים אלו.

על פי דוח של חברת האנליסטים Grand View Research מחודש אוגוסט 2020¹⁴, שוק התוכנה הגלובלי לניהול פרודקטיביות צפוי לצמוח מכ- 45.81 מיליארד דולר בשנת 2019 לכ- 102.98 מיליארד דולר בשנת 2027. שוק זה מחולק לארבעה סגמנטים מרכזיים: (א) מערכות לניהול תוכן ושיתופיות המהוות כ- 35% מהשוק, (ב) מערכות בינה מלאכותית ואנליטיקה המהוות כ- 15% מהשוק, (ג) מערכות לניהול עבודה המהוות כ- 23% מהשוק ו- (ד) פתרונות אחרים המהווים כ- 27% מהשוק. מבין ארבעת הסגמנטים האמורים, סגמנט "מערכות בינה מלאכותית ואנליטיקה" צפוי להיות בעל שיעור הצמיחה ועומק החדירה הגבוהים ביותר, ולאחריו סגמנט "מערכות לניהול עבודה".

⁹ <https://www.gartner.com/en/documents/3993039/market-guide-for-collaborative-work-management>

¹⁰ <https://www.gartner.com/reviews/market/collaborative-work-management>

¹¹ The Forrester Wave™: Collaborative Work Management Tools, Q4 2020.

¹² <https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/organizing-for-the-future-nine-keys-to-becoming-a-future-ready-company>

¹³ על פי מאמר שפורסם באתר הלשכה לטכנולוגיית המידע בישראל ביום 8.8.2020

(ראו: <https://tinyurl.com/5fy6djwx>).

¹⁴ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/productivity-management-software-market>

היות ולמיטב ידיעת החברה, השחקנים המרכזיים בתחום לא מספקים כיום יכולות הפקת לקחים ושיפור מתמיד של העבודה כפי שמספקת החברה, ולאור העובדה שמוצר החברה משלב בין ניהול תהליך עבודה, יכולות בינה מלאכותית וניהול תוכן (ממוקד להפקת לקחים) ושיתופיות, להערכת החברה יש לפלטפורמה יתרון מובנה ופוטנציאל משמעותי לחדור לשוק הן כמוצר עצמאי והן כמוצר משלים לכלים הקיימים כיום לניהול העבודה היום-יומית.

אנליסטים מקבוצת Market Intelligence S&P Global בחנו את החברה בסמוך למועד התסקיף וסקרו את פעילותה במסגרת השוק לניהול הפרודקטיביות (המחולק למספר סגמנטים כאשר מוצר החברה נכנס לגדר יותר מאחד מהם (בינה מלאכותית ואנליטיקה, ניהול תוכן ושיתופיות וכן ניהול עבודה))¹⁵. הסקירה סוקרת בעיקר את פעילות החברה, המוצר, תחרות, וכן ניתוח SWOT לפיו: (א) חוזקות: ארגונים ידועים ובינלאומיים עושים שימוש במוצר החברה ומעידים על יעילותו, (ב) חולשות: נעשה בעבר שימוש רב במונח "ארגון לומד" בו משתמשת החברה, מה שעשוי לחייב את החברה להבליט את גישתה השונה, (ג) איומים: תחרות מצד שחקנים, שמאידך יכולה להפוך את החברה ליעד אטרקטיבי לרכישה, ו- (ד) הזדמנויות: לפי סקרים מסוימים המעבר למודל עבודה היברידי מציב מספר אתגרים לניהול צוותים מרחוק.

יובהר ויודגש כי נכון למועד פרסום הדוח מצויה החברה בשלבי חדירה ראשוניים לשוק, עם הכנסות ראשוניות בלבד.

לאור האמור, בוחנת החברה באופן שוטף גם תחרות ומגמות בשווקים רלבנטיים מקבילים המפורטים מטה. יובהר כי החברה אינה רואה עצמה כחלק משווקים אלו ואינה מתייחסת לגודל השווקים כחלק מגודל השוק הפוטנציאלי של החברה, אך כאמור, בוחנת באופן מתמיד תחרות פוטנציאלית שעשויה להגיע מחברות בשווקים אלה אשר עשויות להחליט להתפתח לתחום ולשוק הפעילות של החברה.

השווקים המשיקים המרכזיים אותם בוחנת החברה ומהם עשויות לצמוח לחברה מתחרות חדשות נוספות הינם שוק מערכות לניהול ביצועים (Performance Management Platform), שוק מערכות בינה מלאכותית (Intelligence Management Platform), שוק מערכות ניהול למידה (Learning Management System) ושוק ניהול הידע (Knowledge Management System).

- שוק מערכות לניהול ביצועים (Performance Management Platform) - מערכות בשוק זה מאפשרות שני סוגים מרכזיים של יכולות - הגדרת מטרות ויעדים (OKR) וכן ניהול הערכות ביצועי עובדים ומשובים. שוק זה התפתח ב-20 השנים האחרונות והובל על ידי חברת SuccessFactor שבהמשך נרכשה על ידי חברת SAP. חברות מובילות בתחום זה כוללות בין היתר את, Reflektive, Lattice, 15Five, Workboard, BetterWork, CultureAmp - כולן חברות הזנק בשלבי בשלות שונים. מוצרי חברות אלה מאפשרים להגדיר לעובדים (וחלקם גם לצוותים) מטרות ויעדים, ולספק משובים והערכות של מנהלים לעובדים. חלק מהמוצרים כוללים גם יכולות נוספות. רכישת מערכות אלה מבוצעת לרוב על ידי מחלקות משאבי האנוש בארגונים לטובת ניהול ביצועי העובדים, כך שישנה השקה ליכולת של עובדים וארגונים להשתפר, יחד עם זאת המערכות אינן עוסקות בהפקת לקחים ושיפור מתמיד יום-יומי. לפי חברת

¹⁵ 451 Research: by Raul Castanon-Martinez, published April 30 2021. "Coverage Initiation: Shamaym enables learning organizations with collaborative, real time learning."

המחקר ¹⁶ Verified Market Research, שוק זה צפוי להגיע בשנת 2027 לכ- 5.82 מיליארד דולר, עם שיעור צמיחה במוצע שנתי (CAGR) של 12.29%.

- שוק מערכות בינה מלאכותית (Intelligence Management Platform) - הוא אחד השווקים החדשים והמתפתחים. מערכות אלה מציבות במרכזן את השימוש ביכולות בינה מלאכותית ולמידת מכונה על מנת לייעל את עבודתם של ארגונים, להנגיש מידע ולעזור בייצור תובנות. שתיים מהחברות המובילות בתחום זה הינן חברות גונג (Gong.io) וחברת קורוס (Chorus.ai) הפועלות בתחום מערכות לצוותי מכירות ומאפשרות ניתוח אוטומטי של שיחות להנגשת תובנות למשתמשים. החברה רואה בתחום זה פוטנציאל לשיתופי פעולה ואינטגרציות עתידיות על מנת לשלב בין התובנות האוטומטיות שמופקות במערכות אלה לבין תהליך התדריך-תחקיר והשיפור המתמיד שמוצר החברה מייצר. על פי חברת המחקר Grand View Research¹⁷, שוק זה גדל בקצב ממוצע שנתי (CAGR) של כ- 17.4% בשנה וצפוי להגיע לכ- 12.6 מיליארד דולר בשנת 2025.

- שוק מערכות ניהול למידה (Learning Management System) - שוק זה כולל חברות המפתחות מוצרים לניהול אדמיניסטרטיבי, מעקב, קורסים אקדמיים ותכניות הדרכה בארגון. על פי Fortune Business Insights¹⁸, השוק גדל בקצב ממוצע שנתי (CAGR) של 19.7% בשנה וצפוי להגיע לכ- 38.1 מיליארד דולר בשנת 2027. שתיים מהחברות הבולטות בתחום הינן דוקבו (Docebo.com) המשלבת יכולות בינה מלאכותית במערכת ולסונלי (Lessonly.com). מערכות אלה מתמקדות בעיקר בלמידה והדרכה ופחות בתהליכי שיפור מתוך הפעילות היום-יומית.

- שוק מערכות לניהול הידע בארגון (Knowledge Management System) - מערכות אלה מתמחות בניהול הדרך בה חברות אוספות מידע, מתייגות אותו ומנהלות אותו ואת הגישה העתידית אליו. על פי חברת המחקר Market Research Future¹⁹, שוק זה גדל בקצב ממוצע שנתי (CAGR) של 12% בשנה וצפוי להגיע בשנת 2023 לכ- 33 מיליארד דולר. החברה רואה בתחום זה תחום משיק ובחברות הפועלות בו שותפים עסקיים פוטנציאליים שכן הידע שנצבר במערכות השונות לניהול הידע בארגון יכולות להשתלב עם המידע שפלטפורמת החברה מנתחת, ובכך להוות אחד ממוקדי הידע המוצג למשתמשים ביכולת ה"תדריך" של הפלטפורמה המתוארת בסעיף 1.7.4(3) להלן.

הנתונים ו/או ההערכות ו/או התחזיות המפורטים בסעיף 1.6.1 לעיל, בקשר עם הצורך בטכנולוגיה שמפתחת החברה, יתרונה היחסי של הפלטפורמה על פני השחקנים המרכזיים בתחום, התאמת הפלטפורמה לאיזה מהשווקים ושיתופי פעולה עם שותפים עסקיים פוטנציאליים בשווקים, הינם בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס, בין היתר, על מידע המתבסס על פרסומים וסקרים של גורמים מקצועיים, אשר לא נבדקו על ידי החברה ו/או מי מטעמה, ועל מידע הידוע להנהלת החברה במועד פרסום דוח זה. אין כל ודאות כי הנתונים ו/או ההערכות ו/או התחזיות הנ"ל יתממשו, כולם או חלקם, והם עלולים להיות שונים מאלו שהוצגו בדוח זה, וזאת בין היתר, בשל תלותם בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת החברה, כגון שינויים בסביבה התחרותית ו/או העסקית ו/או הכללית וכן התממשותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 1.30 להלן.

תחום ה- RMS – Residency Management Software

החברה בוחנת כניסה לתחום זה, בין היתר על ידי רכישת חברת המטרה, איתה התקשרה בהסכם עקרונית. תחום זה כולל הכשרת צוותי רפואה באמצעות מערכות טכנולוגיות המאפשרות לנהל תהליכי הכשרה והתמחות של רופאים, סטודנטים לרפואה ואנשי תחום הבריאות באופן כללי. מערכות אלו מכילות מספר רב

¹⁶ <https://www.verifiedmarketresearch.com/product/performance-management-system-software-market/>

¹⁷ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/threat-intelligence-market>

¹⁸ <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/learning-management-system-market-101376>

¹⁹ <http://www.digitaljournal.com/pr/3584261>

של יכולות בתחומי ההכשרה, החל מניהול תהליכי הערכת מתאמנים, משוב, ניהול לוח זמנים, מעקב אחר ביצוע פרוצדורות, מבחנים וניהול ידע וחיבור למערכות אדמיניסטרטיביות של גופי הרגולציה כגון ACGME האמריקאי אשר אחראי על הסמכות אנשי הרפואה. למיטב ידיעת החברה, תחום זה הינו בן כ- 25 שנה ומורכב מ-2 שחקנים מובילים - החברות MedHub ו- New Innovation וכן שלושה שחקנים קטנים יותר, בנייהן חברת המטרה. כחלק מסל היכולות, לחברת המטרה מוצר נפרד הפונה לאנשי הפיננסיים בבתי החולים ומציג את תמונת ההתחשבות הפיננסית של בית החולים מול הממשל האמריקאי. כ-150,000 רופאים²⁰ וכ-200,000 אחיות²¹ מסיימים בתי ספר לרפואה וסיעוד בכל שנה לתהליך הכשרה של מספר שנים, בארצות הברית בלבד. יובהר כי החברה ממשיכה לבחון תחום זה ואת הפוטנציאל הגלום בו, כאשר נכון למועד פרסום הדוח, הכניסה לתחום בארה"ב מתוכננת להתבצע באמצעות השלמת רכישת חברת המטרה. עוד יובהר כי היה והעסקה לרכישת חברת המטרה לא תושלם, תבחן החברה אם וכיצד יש להיכנס לתחום.

1.6.2. גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בו

להערכת החברה, גורמי הצלחה קריטיים ביחס לתחום הפעילות הינם:

- היכולת להפוך ל"סטנדרט בתחום" - היכולת לבנות מותג ולמצב את עצמה כמובילת שוק.
- המשך פיתוח הפלטפורמה ושדרוג ה-"אלגוריתמיקה ויכולות הבינה המלאכותית" המאפשר לחבר בין הלקחים שנכתבים בפלטפורמה לערך המיידי והעתידי שהמשתמשים מקבלים לשיפור וייעול אפקטיביות עבודתם.
- היכולת לייצר Big Data ולהרחיב את מאגר הלקחים הייחודי של החברה, עליו פועלים האלגוריתמים של למידת המכונה להפקת תובנות אישיות וארגוניות למשתמשים השונים.
- נגישות למקורות מימון - לאור העובדה שהחברה הינה חברת מחקר ופיתוח ולאור אופי ההתפתחות של חברות מסוג זה, בשנים הראשונות נדרשת גישה למימון חיצוני לשם פיתוח טכנולוגיות חדשות וצמיחה מהירה.
- כח אדם מיומן ומקצועי - פעילות החברה מתאפיינת ברמת ידע ומקצועיות גבוהים בתחום ודורשת כח אדם מנוסה ובקיא. להערכת החברה, שימור ההון האנושי וגיוס כח אדם רלבנטי הינו מרכיב קריטי להצלחה.
- יכולות חדירה והרחבת בסיס הלקוחות, אשר צפוי (מעבר לתרומה האפשרית לתוצאות העסקיות) להגדיל את מאגר הלקחים של החברה עליו פועלות יכולות הבינה המלאכותית של הפלטפורמה (ראו בהקשר זה סעיף 1.6.3.1(ד) להלן).

²⁰ -ACGME Releases 2021-2022 Statistics on Graduate Medical Education Programs and Resident Physicians
<https://www.acgme.org/newsroom/2022/10/acgme-releases-2021-2022-statistics-on-graduate-medical-education-programs-and-resident-physicians>

²¹ National Center for Education Statistics (NCES) - https://nces.ed.gov/programs/digest/d20/tables/dt20_318.30.asp

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

1.6.3.1. להערכת החברה, חסמי הכניסה העיקריים לתחום הינם:

(א) טכנולוגית בסיס - בעוד שהבסיס הטכנולוגי של מערכות ענן ומערכות שמאפשרות סוגים שונים של ניהול עבודה או למידה הן פשוטות יחסית, בניית מערכת בצורה פשוטה ונגישה, המתממשת עם תהליכי העבודה והמערכות הקיימות של המשתמשים ומצליחה לספק ערך לשיפור המשתמשים, מהווה קושי משמעותי.

(ב) טכנולוגית בינה מלאכותית - התאמת יכולות הבינה המלאכותית הקיימות כיום בשוק לתחום התחקור והכשרת אנשים, מצריכה שילוב של יכולות טכנולוגיות מתקדמות עם קונספט מובנה ומוכח על מנת לייצר ערך למשתמשים.

(ג) מתודולוגיה - אחד היתרונות היחסיים היום של החברה הוא שהטכנולוגיה שלה בנויה על מתודולוגיה מוכחת ואיכותית שפותחה לאורך שנים רבות של עבודה. ישנן כיום שיטות רבות לשיפור מתמיד, אולם אחד ממרכיבי ייחודיות החברה באה לידי ביטוי בשיטה להפקת לקחים קצרה, מהירה ואופרטיבית בתנאים של חוסר זמן, חוסר ודאות וביזור גאוגרפי של צוותים. כיוון שאלה מאפייני העולם כיום, יכולת זו מהווה להערכת החברה יתרון יחסי וקניין רוחני ייחודי של החברה אל מול המתחרים והמתחרים העתידיים. שילוב המתודולוגיה ותהליכי העבודה כחלק מהמוצר היא ייחודית, וברוב המוחלט של המקרים לא קיימת אצל חברות אשר מתחלקות בין חברות טכנולוגיה לבין חברות מתודולוגיה.

(ד) Big Data - החברה פועלת במטרה לבנות מאגר לקחים גדול ומנתחת אותו לטובת הפקת תובנות. ככל שמאגר המידע גדול יותר, היכולת לספק ערך למשתמשים ולמצב את החברה כמובילה בשוק גבוה יותר. להערכת החברה, לחברות מתחרות צפוי לקחת זמן רב לייצר את אותו מאגר ולבנות את הטכנולוגיה המתאימה כדי לנתח את המאגר ולהפיק ממנו ערך למשתמשים. יובהר כי ביכולות הפלטפורמה לייצר, באופן אונימי, אגרגציה של לקחים מלקוחות שונים על מנת לאמן ולשכלל את האלגוריתמים ובכך להעלות את רמת הדיוק. השכלול האלגוריתמי, מפיק ערך חוזר עבור כלל הלקוחות ומאפשר להם שימוש מטייב. קיים יחס ישיר בין גודל מאגר המידע לבין הערך המופק למשתמשי הפלטפורמה.

(ה) הון אנושי - קיים קושי באיתור והכשרת כח אדם מיומן ואיכותי בתחום, כאשר להערכת החברה הידע והניסיון של עובדי החברה והעבודה המשולבת בין הצוותים השונים מהווים מענה לחסם כניסה זה.

1.6.3.2. להערכת החברה, חסמי היציאה העיקריים מהתחום, הינם:

- מחויבות החברה ללקוחות עמה היא קשורה בהסכמים ארוכי טווח אשר תחייב את החברה להמשיך ולספק את השירות והתמיכה במוצר לאורך תקופת ההתקשרות.

- בעתיד, ככל שהחברה תצליח ליישם אסטרטגיית שיתופי פעולה, התקשרויות עם שותפים והתחייבויות החברה כלפיהם עשויים להוות חסם יציאה.

1.7. מוצרים ושירותים

1.7.1. כללי

יכולתו של ארגון ללמוד ולהשתפר בצורה מתמדת מהווה יתרון תחרותי אדיר. יכולת זו מאפשרת בין היתר להתאים את הארגון לעולם משתנה, להתמודד בצורה טובה יותר עם תנאי חוסר ודאות וביזור עובדים, לשתף לקחים כדי להקטין טעויות חוזרות ולייצר בארגון תרבות של מצוינות.

יחד עם זאת, אינטנסיביות החיים בכלל והחיים המקצועיים בפרט, כמעט ואינם מאפשרים זמן לעצירה ללמידה, הפקת לקחים ושיפור. ככלל, עובדים משקיעים את הרוב המוחלט של זמנם בביצוע משימות יום-יומיות ומקצים פרק זמן זניח להפקת לקחים לצורך למידה ושיפור. מחקרים מעידים על כך ששימוש במודל למידה מבוסס תחקיר עשוי לשפר את ביצועי היחידים והארגונים בשיעור של בין 20% ל-225%.²² היכולת לייצר מציאות של למידה מתמדת קצרה ואפקטיבית מהווה צורך מרכזי בכל תחומי החיים.

בהשראת תרבות התחקיר של חיל האוויר אשר הונחלה ליזמי ומנהלי החברה, החברה זיהתה צורך משמעותי ביצירת תשתית נוחה ונגישה לשיפור מתמיד והפקת לקחים, אשר בעקבותיה פיתחה פלטפורמה טכנולוגית מבוססת בינה מלאכותית ולמידת מכונה להפקת לקחים ותהליכי תדריך-תחקיר לשיפור מתמיד, וזאת לצד שירותי פרימיום מקצועיים הכוללים בעיקר הדרכות וליווי הטמעת הפלטפורמה בארגון.

מטרת הפלטפורמה היא לאפשר לארגונים להשתפר באופן תמידי, ובקצב מהיר, על ידי הנגשת תהליך השיפור המתמיד בצורה טכנולוגית, חכמה ופשוטה. תהליך הפקת הלקחים מובל על ידי המשתמשים (ונתמך על ידי הבינה המלאכותית) מתוך תפיסת העולם של החברה לפיה תהליך השיפור אפשרי רק כאשר מושקעת חשיבה בנושא על ידי המשתמש עצמו, ומייצרת ערך שוטף למנהלים ולמשתמשים במספר אופנים, כמפורט להלן.

- לכלל המשתמשים - הפלטפורמה מאפשרת להפיק לקחים בצורה שוטפת מהפעילות היום-יומית שלהם (כגון פגישות וביצוע פרויקטים), להתכונן לפעילות הבאה על ידי תדריך אוטומטי ושיתוף הלקחים המרכזיים, ולקבל "משוב" בזמן אמת בדבר איכות הלקחים והדרך לשיפורם בעזרת אלגוריתם המנתח כתיבה בשפה טבעית (NLP - Natural Language Processing) ובעזרת משוב ממנהלים ועמיתים בארגון. אלגוריתמים נוספים בפלטפורמה מאפשרים תיוג אוטומטי של הלקחים לפי נושאים, התאמה ושיוך של לקחים דומים, וכן ביצוע אגרציה אוטומטית ל-Big Data של לקחים לטובת הצגת נתונים למנהלים שמאפשרים להם לנהל את הארגון בצורה נכונה וטובה יותר. הפלטפורמה גם עוסקת בשיפור מהלקחים על ידי ביצוע תדריך מותאם אישית לכל עובד לפני הפעילות הבאה שלו. יצוין כי החברה בוחנת באופן שוטף אפשרויות שונות לפיתוח ושיפור יכולות הפלטפורמה, לרבות אפשרות לפיתוח יכולות חיזוי תקלות וטעויות אפשריות.

- למנהלים - בנוסף למפורט לעיל, הפלטפורמה מאפשרת ויזאביליות גבוהה לאתגרים הניצבים בפני עובדיהם לאור חשיפת המנהלים באופן שוטף לתחקירים, ותובנות אגרגטיביות המאפשרות להם לקבל החלטות ניהוליות ולספק לעובדיהם משוב בזמן אמת בדיוק ביחס לנושאים הנדרשים.

"מפת הדרכים" של החברה ביחס לפלטפורמה מורכבת משלושה עקרונות עיקריים - (1) פשטות ונגישות, (2) איכות המידע ו- (3) ערך למשתמש, כמפורט להלן:

²² ראו למשל מאמרם של Scott Tannenbaum ו- Christopher Cerasoli בכתב העת Human Factors מיוחד פברואר 2013 בקישור הבא: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0018720812448394>

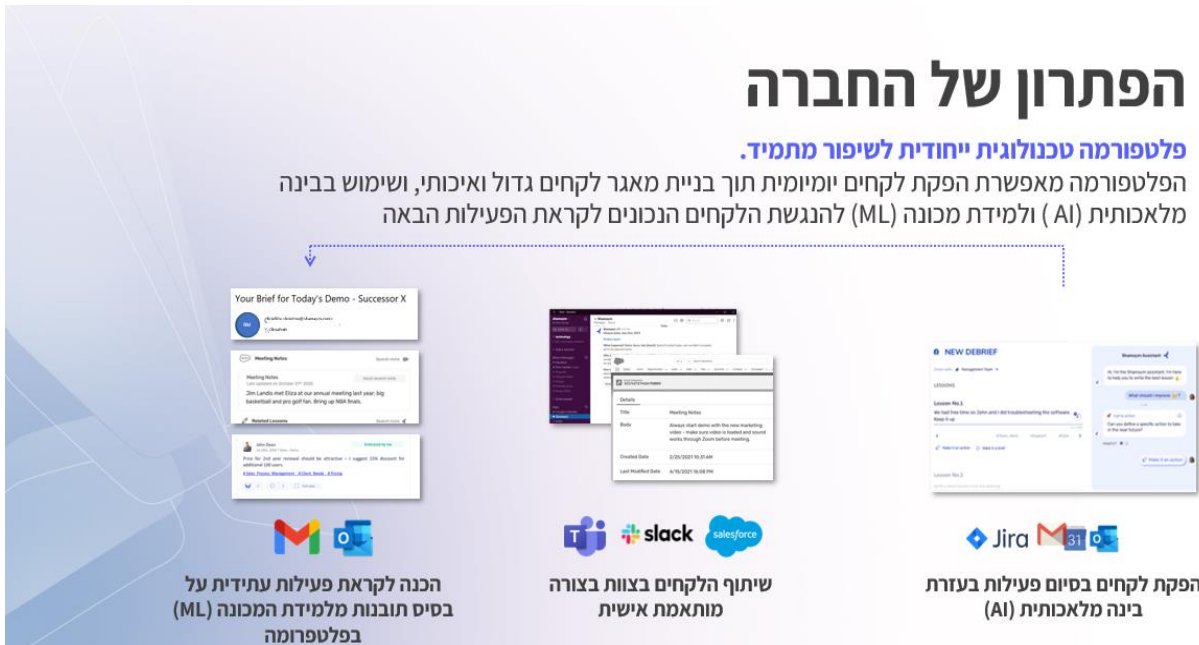
- פשטות ונגישות: ככל שתהליך הפקת הלקחים ויישום ההכשרה ידרוש פחות מאמץ קוגניטיבי מהמשתמש, הוא צפוי להיות מיושם בתדירות גבוהה יותר. על כן, פועלת החברה: (א) להנגשת יכולת התחקור והלמידה באמצעות שיפור מתמיד של חוויית המשתמש וזיקוק הערך; (ב) שיפור יכולות השימוש באמצעות המובייל; ו- (ג) הנגשת טפסי תחקיר והערכה תוך שימוש ביכולות אוטומציה מובנות במערכת.

- איכות המידע: אחת הבעיות המרכזיות במערכות הדורשות הזנת מידע על ידי משתמשים היא איכות המידע המוזן. גם כשמשתמשים מזינים מידע, הם לא תמיד משקיעים מספיק מאמץ כדי לוודא שהמידע (במקרה זה התחקיר והלקחים) איכותי מספיק ויוכל לשמש אותם בפעם הבאה או לייצר ערך לעמיתיהם. על כן, פיתחה החברה אלגוריתם המבוסס על מתודולוגית החברה להפקת לקחים, אשר משתמש ביכולות זיהוי שפה טבעית (NLP - Natural Language Processing) ומספק למשתמש משוב בזמן אמת בנוגע לאיכות הלקח שלו ופועלת בדרכים שונות נוספות להעמקת הנושא.

- ערך למשתמש: ניסיון החברה מלמד כי על מנת שמשתמשים בפלטפורמה יזינו מידע ויתחקרו פעולות באופן שוטף, עליהם לקבל ערך משמעותי מהתהליך והמידע. על כן, במסגרת עקרון זה פועלת החברה על מנת לספק למשתמש את מירב הערך האישי לשיפור בעבודתו ולהקל על העומס שלו בשני אופנים עיקריים: (א) הנגשת מידע למשתמש במטרה להביא לשיפור בפעילותו הבאה, ו- (ב) יישום יכולות אנליטיקות אינטקארטביות, המאפשר למשתמש לתחקר את המידע שנצבר ולהציף תובנות עיקריות לקראת המשך תהליך ההכשרה או הפעולות הבאות, כאשר הפלטפורמה מייצרת למנהלים תובנות ברמת הארגון ממספר רב של תחקירים ו/או צוותים שונים כדי לזהות מגמות ולסייע להניע תהליכים צוותיים וארגוניים, גם כן באמצעות הנגשת מידע בצורה אנליטית מובנית בתוך הפלטפורמה. יובהר שככל ומאגר הלקחים הנכתב במערכת על ידי המשתמשים גדול יותר, כך יכולותיה של המערכת לספק תובנות גדלה.

1.7.2. רקע כללי בנוגע לפלטפורמה

המוצר המרכזי של החברה הינו פלטפורמה טכנולוגית מבוססת בינה מלאכותית ולמידת מכונה להפקת לקחים ותהליכי תדריך-תחקיר לשיפור מתמיד. להלן המחשה ויזואלית לפעילות באמצעות הפלטפורמה:



פלטפורמת החברה מבוססת על טכנולוגיה המאפשרת למשתמש לשפר את ביצועיו וביצועי צוותו באמצעות היכולת לתחקר במערכת המותאמת לעיסוקו ולצרכיו והיכולת למצוא/לקבל לקחים רלבנטיים לפעילותו העתידית, כל זאת במטרה להפחית שגיאות חוזרות ברמה האישית והארגונית ולהיות במצב של שיפור מתמיד.

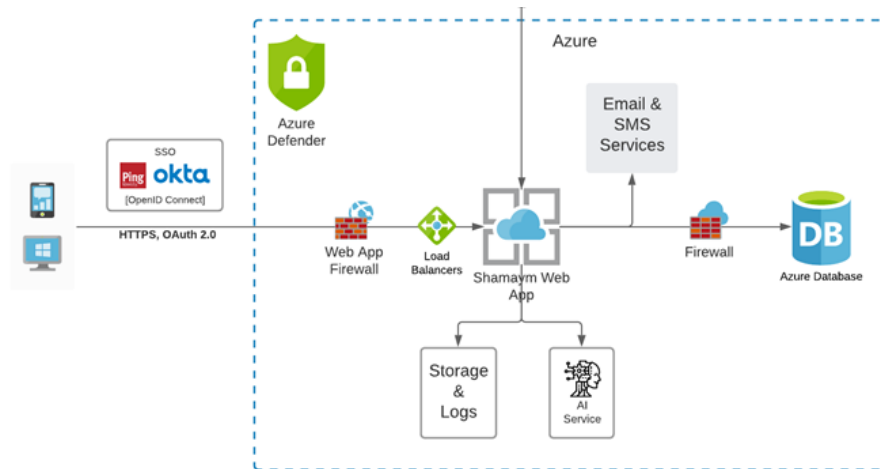
אבני הבניין של הפלטפורמה הם תחקירים ותדריכים. באמצעות התחקיר, המשתמש מנתח את פעולתו האחרונה ומפיק ממנה לקחים מיידיים, בעוד שבאמצעות התדריך מפיק המשתמש תועלת מהלקחים שלו ושלו הארגון שנצברו ובכך מפחית טעויות חוזרות.

1.7.3. רקע טכני בנוגע לפלטפורמה

הפלטפורמה תוכננה ונבנתה עם מאפיינים ייחודיים, ומתאימה באופן גנרי לענפי פעילות שונים, ללא צורך בהתאמות משמעותיות לפי ענף פעילות או גיאוגרפיה.

הפלטפורמה הינה פתרון מבוסס מחשוב ענן, המסופק על ידי Microsoft Azure ולמשתמשים בה מגוון ממשקים. המערכת ניתנת לשימוש הן בדפדפן אינטרנט (Web) והן ביישומון סלולרי (Mobile - iOS & Android).

להלן דיאגרמה מארכיטקטורת הפלטפורמה:

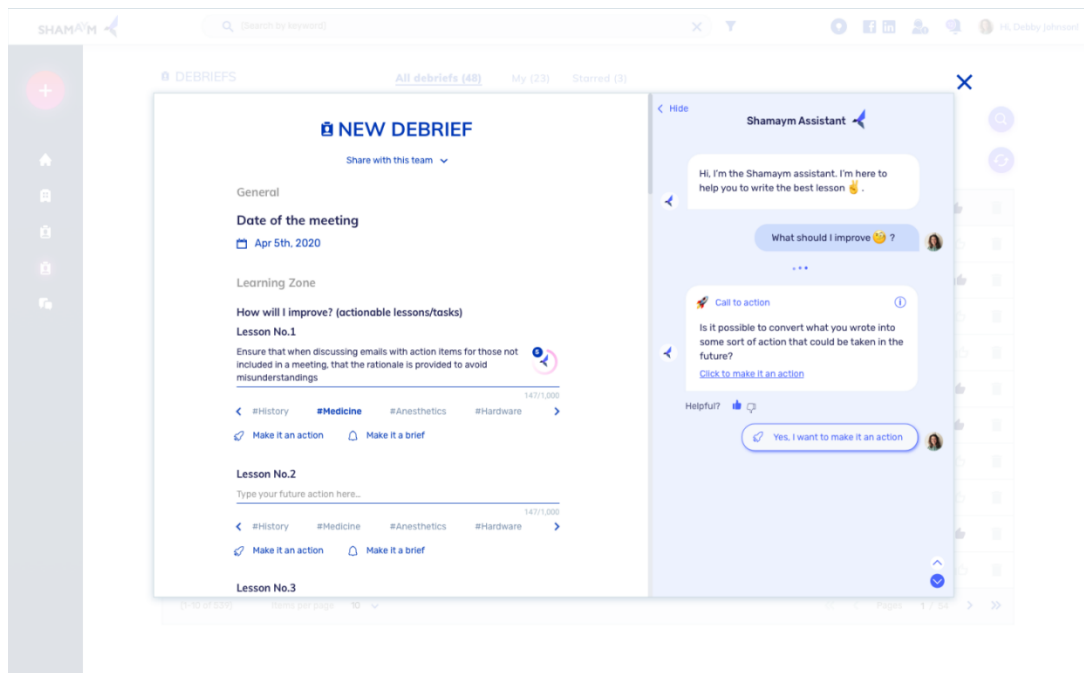


1.7.4. רכיביה העיקריים של הפלטפורמה כוללים:

(1) בינה מלאכותית (AI) - רכיב זה מביא לידי ביטוי את החדשנות והערך המוצרי הייחודי של הפלטפורמה. האלגוריתמיקה מסייעת לפלטפורמה להתמודד עם מורכבות הקלט המגיע מהמשתמש, לצד כמות מידע גדולה ומצטברת, ובנוסף להתמודד עם מורכבות שלילת הנתונים הנכונה בהקשר הנכון ובזמן הנכון. הביטוי האלגוריתמי במערכת מזוית המשתמש הוא בדמות סיינן דיגיטלי המכונה "Shamaym Assistant" - המלווה כחוט השני את המשתמש בעת חוויית השימוש שלו בפלטפורמה ומחוצה לה. באמצעות הבינה המלאכותית, תומך הסייען במשתמש החל משיפור כתיבת התחקיר באמצעות מתודולוגית החברה, המשך בהמלצה על לקחים מתאימים בזמן הנכון וכלה בניית התחקיר ומיונו באופן אוטומטי. הודות להתפתחות הטכנולוגית בתחום ה-Generative AI (דוגמת ChatGPT), החלה החברה בבחינת שילוב היכולות בפלטפורמת החברה, על מנת להעמיק ולהרחיב את הערך שיקבל המשתמש.

הערכת החברה לעניין שילובם של שימושי ה-AI בפלטפורמת החברה, כוללת מידע צופה פני עתיד (כהגדרתו בחוק ניירות ערך) אשר מבוסס, בין היתר, על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד זה, ואשר התממשותו אינה וודאית ומושפעת בין השאר מאירועים שאינם בשליטת החברה, כגון התממשות איזה מגורמי הסיכון החלים על פעילותה, ועל כן התוצאות בפועל עשויות להיות שונות, ואף באופן מהותי מההערכה המפורטת לעיל.

להלן צילום מסך המציג את שלב כתיבת התחקיר והסייען הדיגיטלי (בחלקו הימני של המסך) אשר חונך את המשתמש בכתיבה איכותית של התחקיר:



(2) תחקיר - באמצעות רכיב זה המשתמש מבצע מספר פעולות: (1) איפיון והגדרת טופס תחקיר, (2) ביצוע פעולת התחקיר במועד הרצוי לו, (3) שימוש בתחקיר יזום אוטומטי על ידי הפלטפורמה, לתחקור אירועים ייחודיים כפי שהוגדרו מראש, ו- (4) שיתוף לקחים ולמידה מקוונת א-סינכרונית (דוגמת תגובות של חברי הצוות לתחקיר ושיתוף המידע שברשותם).

(3) תדריך - באמצעות רכיב זה המשתמש צורך את הערך מכלל הלקחים שהצטברו במערכת עבור ארגונו, ויכול להכין את עצמו טוב יותר לקראת הפעילות הבאה שלו ובכך להימנע משגיאות חוזרות ולהיות בשיפור מתמיד. התדריך מורכב מלקחים ותובנות עיקריות הנבחרות בקפידה בסיוע בינה מלאכותית ואלגוריתמים נוספים על מנת לספק את התובנות המשמעותיות ביותר. בנוסף, פיתחה החברה תשתית נרחבת המאפשרת להעשיר את התדריך בפריטי מידע נוספים על הלקחים הארגוניים הנאספים ממספר מקורות מידע נפרדים ומאוגדים לכלל תדריך אחיד למשתמש, והטמיעה זאת בפלטפורמה כחלק ממאמצי הפיתוח והמכירה.

(4) מודול דיון [לשעבר: למידה צוותית] (**Discussion**) ודוחות מנהל/משתמש - (**Insights & Analytics**) באמצעות רכיבים אלו, מתאפשר למנהל הצוות/האגף/החברה להניע, לשפר ולאפשר את הלמידה המתמדת ולמקסם אותה. רכיב הלמידה הצוותית נבנה בחברה לאחר הבנה וניתוח מעמיק של תהליך הטמעה איכותי לתפיסת הלמידה המתמדת, ומאפשר למנהל להגדיר מופע (event) למידה צוותי, בו נפגשים חברי הצוות (פנים אל פנים או מרחוק) ודנים לעומקם של תחקירים ייחודיים על מנת לשפר ולדייק את פעילותם. רכיב הפלטפורמה מאפשר למנהל להתכונן למפגש הזה באופן אוטומטי או ידני, וכן לנהל את המפגש עצמו באמצעות ממשק מערכת המאפשר מגוון פעולות תוך כדי המפגש הממקסמות את הלמידה. באמצעות הדוחות המנהל/משתמש משתף את חברי הצוות בתובנות העיקריות מהתקופה האחרונה: מגמות ושינויים, תחקירים בולטים, מתחקרים מצטיינים, סטטוס מטלות לביצוע, ניתוח נתונים מהתחקירים והצגתם בלוח מחוונים. רכיב זה מאפשר לפלטפורמה להיות פרואקטיבית ולספק למנהל ולחברי הצוות תמונת מצב ולהצביע על שינויים שמצריכים את תשומת ליבם.

(5) יכולות חיפוש תוכן - יכולת מתקדמת לסינון וחיפוש תחקירים ולקחים קודמים בפלטפורמה בצורה חכמה ופשוטה. המשתמש יכול לבחור מגוון רחב של אפשרויות לסינון המידע בעקבות האלגוריתמיקה שמבצעת תיוג אוטומטי של לקחים וסיווג של תחקירים לפי תוכנם.

1.7.5. עדכונים לפלטפורמה במהלך תקופת הדוח :

במהלך תקופת הדוח ועד לסמוך למועד פרסום הדוח :

- (1) שדרגה החברה את יכולות הבינה העסקית (Business Intelligence) והאנליטיקות של הפלטפורמה, לרבות יכולת הלקוחות להפיק מידע אנליטי מהמידע המוזן למערכת, תוך דגש לאנליטיקות הנדרשות בתחום ההכשרות. במסגרת הרחבה משמעותית זו, נבנו יכולות אנליטיות המאפשרות ללקוח להפיק תובנות ולבנות דאשבורדים, המכילים תרשימים אנליטיים כרצונו, על בסיס הנתונים שנצברו במערכת. ליכולת זו פותחו מספר תכונות ייחודיות, המאפשרות ניתוח והעמקה בנתונים, לצורך עבודה שוטפת כגון: הצגת נתוני מקור והגעה עד לתחקיר המקורי, יכולות סינון מתקדמות, נתונים אריתמטיים שונים לכל תרשים, הוספת תרשימים המכילים שילובים של מידע, רכיבי טקסט, טבלה ועוד.
- (2) הקשיחה את אבטחת המידע וההגנה על הפלטפורמה.
- (3) החלה החברה בשילוב של יכולות בינה מלאכותית מתקדמות על בסיס יכולות חדשות בשוק והתאמתם לצרכי החברה ולקוחותיה, זאת על בסיס מנועי Generative AI המאפשרים לחברה להרחיב ולהעמיק את הערך אותו יקבל המשתמש מן הפלטפורמה.

1.7.6. שירותי פרימיום מקצועיים :

לצד הפלטפורמה, מספקת החברה שירותי פרימיום מקצועיים הממוקדים בעיקר בנושא הארגון הלומד והפקת הלקחים. שירותים אלו ניתנים בנוסף לפלטפורמה בכדי לסייע בהטמעתה, כמפורט להלן :

- (1) תהליכי הטמעה של הפלטפורמה והקונספט²³ - במסגרת זו מלווים אנשי המקצוע של החברה את הלקוחות בהטמעה מוצלחת של הפלטפורמה ושל הקונספט של החברה לשיפור מתמיד, וזאת על ידי הדרכות סדורות ותהליך ייעוץ למנהלים. ההדרכות עוסקות, בין היתר, בלימוד נושא התחקיר והמתודולוגיה מאחוריו, סיוע באספקטים תרבותיים של התהליך, הגדרות של מטרות ויעדים והטמעת הפלטפורמה באקו סיסטם הטכנולוגי של הלקוח. תהליך ההטמעה מורכב לרוב משלושה שלבים כרונולוגיים: (1) היכרות עם הלקוח - קיום פגישות אישיות, לרבות עם מנהל או קבוצת מנהלים, לשם בניית ההתאמה המדויקת ביותר של הפלטפורמה לתהליכי ומטרות הלקוח (שלב זה יכול לכלול בין פגישה אחת למספר פגישות, בהתאם לצורך). בשלב זה יוגדרו עם הלקוח "טיסות", קרי - משימות ושגרות יומיומיות אשר משפיעות על התוצאות העסקיות של הלקוח ויהוו את הטריגר המרכזי לתהליכי תדריך תחקיר בפלטפורמה; (2) הדרכה לצוות המשתמשים - בשלב זה מדריכה החברה את המשתמשים בנוגע לשימוש בפלטפורמה, המתודולוגיה, התרבות והחיבור של כל אלה לתהליכים אצל הלקוח והוא כולל תרגול של תהליכי תחקיר והזנתם בפלטפורמה; ו- (3) ליווי (On the Job Training) - בשלב זה המשתמשים מתחילים לתחקר ברמה האישית והצוותית ומבוצע ליווי בהתאם לצורך לרמת המנהל או הישיבות הצוותיות במשך מספר שבועות. טכנולוגיית החברה באה לידי ביטוי בשלב זה על ידי סיוע

²³ יצוין כי כחלק מתהליכי המחקר והפיתוח, פועלת החברה במטרה לאפשר את הטמעת הפלטפורמה ללא צורך ברכישת שירותי פרימיום וכן להגיע לצמיחה מהירה יותר שאינה תלויה בהיקף כח האדם.

למשתמשים עם איכות התחקיר (עם מודול בינה מלאכותית), הכנה לקראת פעילות עתידית על בסיס לקחי עבר מרכזיים הנגזרים מלמידת המכונה ועוד.

(2) המתודולוגיה - בעולם קיים מגוון רחב של מתודולוגיות להפקת לקחים, תהליכי Lean, Six Sigma, Retrospective (AAR), After Action Review ועוד. ייחודיות המתודולוגיה של החברה באה לידי ביטוי בפשטותה והתאמתה לסביבה של חוסר זמן. היא לרוב עוסקת בשאלות מה, מתי ואיך לתחקר. אלמנט מתודולוגי נוסף הוא הצורך להתאמת תהליכי התחקור ליעדי הארגון ולתהליכי העבודה הקיימים. הקונספט המתודולוגי, מעבר להיותו חלק מהשירותים המקצועיים המפורטים בס"ק (1) לעיל, גם מוטמע בתוך הפלטפורמה.

יצוין כי במהלך שנת 2020, ובצורה מואצת מתחילת משבר הקורונה, פיתחה החברה יכולות משמעותיות של מתן שירותים מרחוק באמצעות פלטפורמות וידאו דיגיטליות, באופן אשר מייעל בצורה מהותית את תפעול ביצוע השירותים, האפקטיביות, הנגישות והזמינות ללקוחות וכיום רוב השירותים ניתנים בצורה זו.

עוד יצוין כי במהלך המחצית השנייה של שנת 2021 החליטה החברה כי ככלל, אין בכוונתה לספק שירותים מקצועיים ללקוחות שאינם עושים שימוש בפלטפורמה, ובהתאם לכך גם לא חידשה את העמדת השירותים כאמור בתום תקופת ההתקשרות עם לקוחות מסוג זה.²⁴ אם כי כאמור בסעיף 1.1.1 לעיל, בימים אלה שוקלת החברה לחזור ולספק שירותים אלו.

1.8. פילוח הכנסות מוצרים ושירותים

נכון למועד הדוח, השלימה החברה את המעבר מחברת שירותים לחברת מוצר הפועלת במודל SaaS באופן שבו רוב הכנסותיה הגיעו בשנת 2022 ממכירת תוכנה (בגין שימוש בפלטפורמה - הכנסות שהינן נמשכות במהותן, אשר מתפרסות על פני תקופה ארוכה).

בשנת 2018, טרם שינוי המודל העסקי של החברה המתואר בסעיף 1.1.1 לעיל, עמדו הכנסות החברה על כ- 1,287 אלפי דולר ונבעו במלואן ממכירת שירותים. בשנת 2019, במהלכה החל שינוי המודל העסקי הני"ל, עמדו הכנסות החברה על כ- 1,894 אלפי דולר, כאשר כ- 4% מההכנסות נבעו ממכירת רישיונות במודל SaaS. בשנת 2020, בצל משבר הקורונה, עמדו הכנסות החברה על כ- 1,375 אלפי דולר, כאשר כ- 18% מההכנסות נבעו ממכירת רישיונות במודל SaaS - נתון המשקף צמיחה של כ- 326% בהכנסות החברה ממכירת רישיונות. בשנת 2021, עמדו הכנסות החברה על כ- 947 אלף דולר, מתוכם כ- 44% ממכירת רישיונות. בשנת 2022 הכנסות החברה עמדו על סך של כ- 857 אלף דולר, מתוכם כ- 86% אחוז ממכירות רישיונות (צמיחה של כ- 79% משנת 2021).

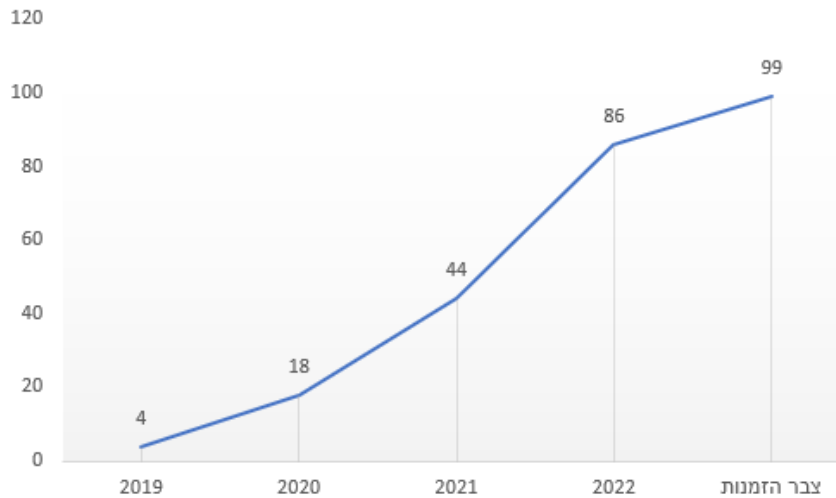
²⁴ על אף האמור, יובהר כי יתכנו מצבים שבהם תסבור החברה כי יש מקום להעמדת שירותים אלה, שכן למשל יהיה ברצונה לנצל הזדמנות עסקית מסוימת.

להלן הצגה טבלאית של עיקר הנתונים הנ"ל לרבות פילוח לפי אזורים גיאוגרפיים (באלפי דולר):

שנה		2022		2021		סמוך למועד פרסום הדוח* עד למועד שהינו סמוך למועד פרסום הדוח*
		ישראל	ארה"ב	ישראל	ארה"ב	
הכנסות משירותים	353	181	77	38	3	13
הכנסות SaaS	261	152	493	249	115	30
סך הכל הכנסות	614	333	570	287	118	43
SaaS % מסך ההכנסות	43%	46%	86%	86%	97%	71%

* בהתבסס על חוזים קיימים נכון למועד שהינו סמוך למועד פרסום הדוח ובפריסת ההכנסות לאורך כל השנה.

הכנסות - SaaS% מכלל ההכנסות



ישראל	ארה"ב	
-	-	שירותים
*21	5	SaaS
21	5	סה"כ

* יובהר כי בין לקוחות אלו נכלל משרד הביטחון אשר עושה שימוש במערכת בהיקף ARR משמעותי, וזאת על אף שתקופת ההסכם עמו הסתיימה וטרם נחתם הסכם לחידוש ההתקשרות והרחבתה.

מגמת הצמיחה שאפיינה את המשק מאז סוף שנת 2020, והגיעה לשיאה במהלך שנת 2021, הואטה החל מתחילת שנת 2022, בין היתר, נוכח התרחשותם של מספר אירועים כלכליים וגאו-פוליטיים גלובליים - כמו הלחימה באוקראינה, ומקומיים - כמו נפילת הממשלה וכניסה למערכת בחירות חמישית תוך שלוש שנים. שינויים אלה הביאו לעליית מחירי

האנרגיה וההובלה בעולם, ובהמשך לעליות מחירים משמעותיות בכל התחומים, אשר הביאו לעלייה חדה בשיעור האינפלציה השנתית. במטרה לרסן את שיעור האינפלציה הבנקים המרכזיים החלו להעלות את שיעורי הריבית. בשנת 2022 חלה גם האטה משמעותית בצמיחת החברה, אשר נבעה להערכת החברה, בעיקר כתוצאה מההאטה הכלכלית הגלובלית הנ"ל וממשאבים שהשקיעה החברה בקידום הזדמנויות משמעותיות בתחומי הרפואה והבטחון (בהם פרקי הזמן שחולפים עד להתקשרות בעסקאות ארוכים מהמוצע) אשר טרם הבשילו לכדי התקשרויות חוזיות. בהמשך למעקב אחר ההתפתחויות בשווקים הפיננסיים, לרבות העלאות הריבית והאינפלציה, וכן אחר שינויים בציפיות משקיעים מחברות הזנק, ביצעה החברה מספר התאמות לפעילותה במהלך תקופת הדוח, אשר כללו בין היתר: (א) צמצום ההוצאות החודשיות - במהלך שנת 2022, החברה הקטינה באופן הדרגתי את הוצאותיה החודשיות כך שנכון לסמוך לפרסום הדוח קטנו הוצאותיה החודשיות בשיעור של כ- 50% לעומת סוף שנת 2021 ואף צפויה להמשיך במגמת הקטנת ההוצאות בטווח הקרוב; (ב) ביסוס פעילותה המסחרית של החברה בארה"ב בעיקר על מיזוגים ורכישות ושיתופי פעולה עם מפיצים/ריסלרים/שותפים עסקיים, ובתוך כך התקשרה במזכר הבנות לרכישת חברת המטרה (כמפורט בסעיף 1.1.1 לעיל) וכן בוחנת הזדמנויות להתקשרויות בהסכמי הפצה; (ג) מיקוד בסגמנטים מסוימים העמידים יותר באופן יחסי בפני משברים כלכליים ובהקשר זה פועלת החברה לכך כי צמיחתה בישראל תגיע בעיקר מגופי בריאות ובטחון גדולים, במטרה שאלה יהיו קרש קפיצה להתרחבות גלובלית בתחומים אלו בשנים הבאות; ו- (ד) המשך פעילות מכירה ללקוחות בתחום המצוינות התפעולית.

במהלך תקופת הדוח, פעלה החברה להקטנת ההפסד התפעולי, כאשר הפסד זה ירד בשיעור של 12% בחציון השני של שנת 2022 לעומת החציון הראשון ובכ- 7% בנטרול הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות (לפרטים נוספים ראו דוח הדירקטוריון בפרק ב' לדוח זה).

יחד עם זאת, ועל אף ביצוע ההתאמות הנ"ל, המשך ההתפתחויות השליליות בסביבה הכלכלית וגורמים חיצוניים נוספים, הובילו את החברה למסקנה כי יש לעדכן את תכנית העבודה שלה (לעומת התכניות הקודמות לעניין צמיחה בהכנסות ועליה בשיעור הרווח הגולמי), כך שנכון למועד פרסום הדוח, פועלת החברה להקטנת הוצאותיה, במקביל להגדלת הרווח הגולמי והקטנת ההפסד התפעולי, לצד הגדלת ההכנסות.

יצוין כי ביחס ליעדים אשר הציבה החברה לעצמה במהלך 24-12 החודשים שלאחר השלמת ההנפקה²⁵: החברה הרחיבה את פעילות השיווק והמכירות בארה"ב, סיימה לפתח את מוצר ה-Control Tower ועברה באופן הדרגתי להתקשרות בחוזים רב שנתיים ופיתחה התממשקות עם שתי מערכות חדשות. לעניין היעד הנוגע להתממשקות עם מערכות אחרות, כמפורט בסעיף 1.1.1 לעיל, עקב מיקוד באפיקים המהווים מבחינת החברה מנועי צמיחה מרכזיים, קרי - התחום הביטחוני, תחום הרפואה ומיזוגים ורכישות, תוך המשך התאמת פלטפורמת החברה לתמיכה בפעילות של הכשרות, צמצמה החברה חלק מיכולותיה הקיימות של הפלטפורמה (כגון ממשקיה עם מערכות אחרות) אשר אינן מהותיות למיקוד החברה באפיקים הנ"ל. לעניין הרחבת פעילות השיווק והמכירות בארה"ב, על אף שבוצעה לאחר ההנפקה, שינתה החברה מגמה החל מאמצע שנת 2022 והחלה בצמצום משמעותי של פעילות זו.

1.9. מוצרים חדשים

הפלטפורמה נמצאת בתהליך פיתוח מתמיד. כלל היכולות המפורטות בסעיף 1.7.4 לעיל מצויות זה מכבר בפלטפורמה, לכל הפחות בצורה ראשונית, ופיתוחן ממשיך באופן שוטף, לרבות יכולות ההתממשקות של הפלטפורמה עם מערכות שונות ויכולות הבינה המלאכותית ולמידת המכונה של הפלטפורמה. במהלך תקופת הדוח, הושלם פיתוח תת-המוצר "מגדל הפיקוח" (Control Tower). לפרטים נוספים בדבר מוצר זה ראו סעיף 1.9 לפרק א' לדוח התקופתי לשנת 2021 אשר נכלל זאת על דרך ההפניה.

²⁵ ראו סעיף 1.8 לפרק א' לדוח התקופתי לשנת 2021 אשר נכלל זאת על דרך ההפניה.

לקראת סוף שנת 2021 ועם הפנים לשנת 2022, ביצעה החברה התאמות לפלטפורמה על מנת להשיק פתרון חדש, על בסיס יכולות הפלטפורמה הקיימות, המאפשר להטמיע את הפלטפורמה לשימוש בתהליכי הכשרה (כגון הכשרות רופאים, טייסים ומורים), כך שנכון למועד פרסום הדוח, לצד היכולות הבסיסיות של תדריך ותחקיר, מאפשרת הפלטפורמה גם, לשדרג את תהליכי הכשרתם של מתאמנים בתהליך הכשרה, מעקב אחר התפתחותם ועוד. בכוונת החברה להמשיך אסטרטגיה זו גם בשנת 2023.

ראו גם סעיף 1.16 להלן (מחקר ופיתוח).

1.10. לקוחות

לחברה מגוון רחב של לקוחות מהשורה הראשונה בארץ ובעולם. בסמוך למועד פרסום הדוח לחברה כ- 25 לקוחות פעילים ומשלמים בעבור הפלטפורמה²⁶ (ביניהם, חברות מרשימת Fortune 1,000).

התקשרות החברה עם לקוחותיה נעשית בהתאם להסכם או הזמנה, להענקת רישיון שימוש מוגבל ולא בלעדי בפלטפורמה ו/או שירותים, לתקופות שונות. חוזה סטנדרטי של החברה עם לקוח כולל רישיונות לתקופה של שנה לצד שירותים לתקופת הטמעה של רבעון. לצד זה, סוגי החוזים הם מגוונים וכוללים חוזים דו ותלת שנתיים²⁷, לצד חוזי פיילוט קצרי טווח של מספר שבועות עד מספר חודשים שמכילים שירותים ואפשרות לשימוש ניסיוני במוצר המוגבל בזמן.

העלות ללקוח מורכבת מתשלום חודשי לכל משתמש במודל SaaS בסכומים שנעים לרוב נכון למועד הדוח בין כ- 10 דולר לכ- 25 דולר, כתלות בחבילת יכולות המוצר הנדרשת, כמות המשתמשים בארגון, התמיכה ותקופת ההתקשרות. יצוין כי החברה בוחנת את המודל העסקי בצורה שוטפת, ובין היתר ביצעה התקשרויות גם בעלויות גבוהות משמעותית לכל משתמש וגם במודלי תמחור הכוללים כמות פרויקטים בהם עושה הלקוח שימוש בפלטפורמה בנוסף לתמחור לכל משתמש. יובהר כי ככלל, באפשרות הלקוחות לסיים את ההתקשרות בהודעה יחסית קצרה (בדרך כלל כחודש ימים). בנוסף, רוב הלקוחות בהתקשרות ראשונה רוכשים חבילת הטמעה הכוללת את שירותי הפרימיים המקצועיים של החברה כמפורט בסעיף 1.7.6 לעיל אשר נכון למועד הדוח נעה לרוב בין כ- 5 אלף דולר לכ- 30 אלף דולר לצוות כתלות בסוג השירותים והיקפם. מול חלק מהלקוחות, ההתקשרות מתחילה באמצעות פיילוטים שונים. חלק מהפיילוטים כוללים מיקוד בשירותים המקצועיים ודרכם חשיפה למוצר ולצורך בו. לרוב הפיילוטים מוגבלים בזמן (מספר שבועות עד מספר חודשים), כאשר מול לקוחות גדולים הפיילוט יכול להיות גם ארוך יותר.

לקוחות החברה מגוונים ומגיעים מתחומים שונים אך עם מיקוד מסוים בתחומי ההייטק, חברות תוכנה, ביופרמה, מכשור רפואי, סמיקונדקטור ועוד. בחברות אלו העבודה מבוצעת לרוב מול צוותי מחקר ופיתוח, תפעול, שירות ומכירות. הכנסות החברה ממכירת רישיונות נמצאות במגמת צמיחה כאשר במהלך שנת 2022 ה- ARR של החברה גדל מכ- 630 אלפי דולר בדצמבר 2021 לכ- 800 אלפי דולר בדצמבר 2022²⁸. לפרטים ראו סעיף 1.8 לעיל אשר כולל גם התייחסות למספר הלקוחות סמוך למועד פרסום הדוח בחלוקה גיאוגרפית.

לקוחות בולטים של החברה נכון למועד פרסום הדוח הינם, אקאמאי, טבע, סולאראדג', טרדיין (Teradyne), חברת סמיקונדקטור מובילה, הטכניון, אביומד (Abiomed), מדטרוניק (Medtronic), בתי חולים ברזילי, בני ציון, העמק ושיבא תל השומר, משרד הבטחון, אלוט (Allot) ועוד.

²⁶ ראו העי"ש 4 לעיל.

²⁷ יצוין כי במהלך המחצית הראשונה לשנת 2021, התקשרה החברה לראשונה עם לקוחות לתקופות של 3 ו- 5 שנים במודל SaaS מלא, במסגרת הרחבת פעילות עם לקוחות קיימים.

²⁸ בתחילת שנת 2023 איבדה החברה מספר לקוחות וה- ARR בינואר 2023 הינו נמוך מה- ARR של דצמבר 2022.

להלן יפורטו לקוחות החברה (במאוחד) בתחום הפעילות אשר ההכנסות מהם מהוות 10% או יותר מסך הכנסות החברה (במאוחד) בכל אחת מהשנים 2021 ו-2022:

שנה שהסתיימה ביום 31.12.2021		שנה שהסתיימה ביום 31.12.2022		סוג ההתקשרות	לקוח
אחוז מסך הכנסות החברה	הכנסות (באלפי דולר)(*)	אחוז מסך הכנסות החברה	הכנסות (באלפי דולר)		
5%	49	10%	90	הלקוח הינו תאגיד ממשלתי ונמצא בתהליך חידוש והרחבת החוזה לשנת 2023	משרד הבטחון
10%	100	12%	100	הלקוח הינו תאגיד אמריקאי בינלאומי מרשימת ה 500 Fortune בתחום הסמיקונדקטור שהתקשר במהלך השנה בחוזה תלת שנתי בגין שימוש בפלטפורמה	חברת סמיקונדקטור

(*) החוזה נחתם ב-31/8/2021

נכון למועד פרסום הדוח, אין לחברה תלות במי מלקוחותיה, אשר אובדנו ישפיע באופן מהותי על תחום הפעילות.

לקוחות חדשים: בשנת 2022 ועד מועד פרסום הדוח, הלקוחות הבולטים איתם התקשרה החברה הינם: בתחום ההכשרות - בתי החולים בני ציון, ברזילי, בית ספר לרפואה בטכניון, מכללת גורדון ובתחום המצוינות התפעולית – אירונאוטיקס, נתי"ע וחבר. בין הלקוחות הבולטים שחידשו לשנה נוספת ולא הרחיבו את הפעילות – טבע, אקאמאי, טרדיין, שיבא, אביומד, אלוט, ביוסנס וובסטר, אנלייט וסולאראדג'. בין הלקוחות הבולטים מולם הסתיימה ההתקשרות במהלך תקופת הדוח²⁹ – אינטל, קורנית וקריופארם.

כמו כן, החברה רואה בהתקשרות עם משרד הבטחון התקשרות אסטרטגית אשר עשויה להוות בסיס להתרחבות בשנים הבאות, ופועלת במטרה להרחיבה כאמור.

החברה רואה באפיקים הבאים מנועי צמיחה מרכזיים:

- (1) תחום ההכשרות בבתי חולים - החברה רואה בתחום זה כמנוע צמיחה פוטנציאלי משמעותי. לחברה כ-5 לקוחות העוסקים בהכשרות רפואיות והיא פועלת להמשך קידום מוצריה ושירותיה בתחום.
- (2) התחום הביטחוני - החברה פועלת במטרה להרחיב את התקשרותה האסטרטגית הקיימת עם משרד הבטחון, הן מבחינת הרחבת ההסכם הקיים והן מבחינת יצירת התקשרויות נוספות ופועלת בצורה ראשונית לבחינת הזדמנויות בשוק הצבאי האמריקאי.
- (3) התפתחות תחום הרפואה: (א) נכון למועד פרסום הדוח מבצעת החברה פיילוט בתשלום עם המרכז הרפואי ע"ש ח. שיבא, תל השומר (כספק יחיד) לכ-150 משתמשים לתקופה של שנתיים, עם אפשרות להרחבת כמות המשתמשים לכ-300, כאשר ה-ARR מכח התקשרות זו עומד על כ-20 אלף דולר ועשוי להגיע עד לכ-40 אלף דולר במסגרת הפיילוט; (ב) מעבר לכך, לחברה ארבעה לקוחות נוספים בתחום הרפואה אשר עושים נכון להיום שימוש בפלטפורמה בתשלום; (ג) החברה מנהלת מגעים ראשוניים עם אחת מקופות החולים בארץ במטרה להביא לאימוץ הפלטפורמה בכל בתי החולים של הקופה לשם ניהול תהליכי ההתמחות; (ד) החברה פועלת מול המועצה המדעית לצורך בחינת אפשרות השימוש בפלטפורמה לצרכיהם בבתי החולים; (ה) החברה פועלת מול משרד הבריאות בישראל לשם בחינת האפשרות לפריסת הפלטפורמה בבתי החולים הממשלתיים.

²⁹ מתחילת שנת 2022 ועד לתאריך פרסום הדו"ח 7 לקוחות לא חידשו התקשרות מול החברה, לרבות קריופארם שההתקשרות עימה הייתה בהיקף של כ-70 אלף דולר ARR.

(4) שיתופי פעולה, מיזוגים ורכישות - החברה בוחנת הזדמנויות לביצוע שיתופי פעולה ומיזוגים אשר יאפשרו לצמוח בצורה יעילה תוך הסתכלות על פוטנציאל רווחיות, בדגש על פעילות השיווק והמכירות בארה"ב ולהרחבת סל הפתרונות בתחום ההכשרות ברפואה.

הערכות החברה הנ"ל, לרבות בנוגע לשדרוג הטכנולוגיה המשותפת בתחום ההכשרות לצד שדרוג הפעילות המסחרית של חברת המטרה והיות השדרוג האמור פוטנציאל צמיחה משמעותי, הרחבת ההתקשרות עם משרד הביטחון וגובה ה- ARR אשר צפוי לנבוע מההתקשרויות עם שלושה לקוחות נוספים בתחום הרפואה נכון למרץ 2023, מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוסס, בין היתר, על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד זה, ואשר התממשותו אינה וודאית ומושפעת בין השאר מאירועים שאינם בשליטת החברה, כגון התממשות איזה מגורמי הסיכון החלים על פעילותה, ועל כן התוצאות בפועל עשויות להיות שונות, ואף באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל.

מעבר לאמור, הגדירה החברה שלושה סוגים מרכזיים של לקוחות פוטנציאליים אשר עשויים לתרום בצורה משמעותית יותר לצמיחת החברה כדלקמן ("הלקוחות האסטרטגיים")⁽¹⁾: מחלקות מחקר ופיתוח בחברות גדולות המנהלות פרויקטים מורכבים, (2) לקוחות העוסקים בהכשרת כח אדם בישראל, בדגש על תחום הרפואה, ו- (3) גופים בטוחניים. בהמשך לכך, הרחיבה החברה במהלך החציון הראשון של שנת 2022 את הפלטפורמה לתמיכה גם בפעילות של הכשרות, תוך כניסה ראשונית לתהליכי הכשרה בעולם הרפואה. הרחבה זו מאפשרת לחברה להגדיל בצורה משמעותית את היקף ההתקשרויות הפוטנציאליות ועל כן מהווה פוטנציאל צמיחה משמעותי.³⁰ נכון לסמוך למועד הדוח, החברה מצויה במגעים מול משרד ממשלתי נוסף בנוגע לבחינת התקשרות בהיקף מהותי בתחום ההכשרות במשרד.

הערכת החברה לעניין התקשרות בהיקף מהותי בתחום ההכשרות מול משרד ממשלתי נוסף, כוללת מידע צופה פני עתיד (כהגדרתו בחוק ניירות ערך) אשר מבוסס, בין היתר, על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד זה, ואשר התממשותו אינה וודאית ומושפעת בין השאר מאירועים שאינם בשליטת החברה, כגון התממשות איזה מגורמי הסיכון החלים על פעילותה, ועל כן התוצאות בפועל עשויות להיות שונות, ואף באופן מהותי מההערכה המפורטת לעיל.

על רקע האמור, להלן מפורטים נתונים שלדעת החברה הינם נתונים רלבנטיים עיקריים ביחס לתחום הרפואה:

- תחום ההכשרות הרפואיות עובר שני שינויים מהותיים ברמה הגלובלית³¹: דיגיטציה וחינוך רפואי מוכוון יכולות נמדדות (³² **Competency Based Medical Education**) CBME)) אשר מצריכים מעקב ומשוב צמודים יותר על פעילות המתמחים.
- תחום הטכנולוגיות להכשרות רפואיות מורכב ממערכות **RMS (Residency Management Software)**, ובו שלושה שחקנים בולטים בשוק האמריקאי, לצד שווקים קטנים ומתפתחים של מעקב מיומנויות והערכת מתמחים (**Workplace Based Assessment**).
- על פי פרסומים פומביים, בארה"ב ישנם כ- 500,000 מתמחים וסטודנטים במקצועות הרפואה השונים ובישראל כ- 15,000, כאשר פלטפורמת החברה מותאמת גם לשימוש המומחים שמדריכים וממשיבים ולא רק למתמחים.

³⁰ הערכות החברה הנ"ל, לרבות בנוגע להגדלה בצורה משמעותית של הקיף ההתקשרויות הפוטנציאליות על ידי הרחבת הפלטפורמה לתמיכה גם בפעילות של הכשרות והיות ההרחבה האמורה פוטנציאל צמיחה משמעותי, מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר מבוסס, בין היתר, על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד זה, ואשר התממשותו אינה וודאית ומושפעת בין השאר מאירועים שאינם בשליטת החברה, כגון התממשות איזה מגורמי הסיכון החלים על פעילותה, ועל כן התוצאות בפועל עשויות להיות שונות, ואף באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל.

³¹ <https://www.acgme.org/newsroom/2020/9/guidance-statement-on-competency-based-medical-education-during-covid-19-residency-and-fellowship-disruptions/>

³² גישה מבוססת-תוצאים לתכנון, יישום, בחינה והערכה של תכניות חינוך רפואי, אשר משמשות במערך מארגן של מיומנויות נמדדות. לפרטים נוספים ראו לדוגמה: https://cdn.doctorsonly.co.il/2019/10/07_shmoel-raiz.pdf

מהתרשמות ראשונית של החברה עולה כי הפתרונות הטכנולוגיים הקיימים כיום בשוק מיושנים ולא כל המשתמשים שבעי רצון מהשימוש בהם.

בהקשר זה, החברה שמה דגש גדול יותר אצל לקוחותיה הפוטנציאליים שהינם ארגוני גג המאגדים מספר רב של לקוחות באופן המאפשר להתקשר בהסכמים בהיקפים כספיים גדולים מהממוצע הקיים בחברה.

1.11. שיווק ומכירות

פעילות השיווק והמכירה העיקרית של החברה כוללת:

- מגוון פעילויות שיווק בשני מוקדים מרכזיים - ארה"ב וישראל, כאשר לכל מדינה צוות מכירות משלה. מודל המכירות הינו B2B ומבוצע באמצעות שיווק ישיר לגורמים הרלבנטיים בכל לקוח פוטנציאלי. החברה פועלת במודל של Land & Expand³³, הנפוץ בעולם התוכנה. משמעות מודל זה היא שלרוב, עסקה ראשונה של החברה מול לקוח מכוונת לעשרות יוזרים בודדים, בצוותים ספציפיים או במחלקה. לאחר תקופה מסוימת ושביעות רצון גבוהה, ובעקבות השותפות הצמודה בין החברות, מתחילה התפתחות והרחבה של השימוש במוצר אצל הלקוחות לצוותים ומחלקות נוספות.
- ערוצי השיווק המרכזיים של החברה מורכבים מעבודת פיתוח מכירות (SDR), קמפינים של דוא"ל (E-mail Campaign), יחסי ציבור (PR), מדיה דיגיטלית, עבודת חיפוש אקטיבי של צוות המכירות (Prospecting) והמלצות פה לאוזן בין לקוחות.
- החברה פועלת ליצירת שותפויות לצורך הפצת מוצר החברה וזאת לשם הטמעת הפלטפורמה אצל לקוחותיה. במהלך המחצית השנייה לשנת 2021, התקשרה שמייס ארה"ב עם: (א) תאגיד אמריקאי אשר מעניק שירותי אימון במתודולוגיית Agile³⁴ לצוותי מו"פ בתחום התוכנה בארה"ב, לרבות ללקוחות Fortune 50, לפיו כל אחד מהצדדים יפעל באופן לא בלעדי לשם קידום התקשרויות הצד השני עם לקוחות פוטנציאליים, בתמורה לשיעור מסוים מההכנסות שיתקבלו בפועל מלקוחות שיתקשרו בסופו של יום בחוזה מניב הכנסות, ולתקופה מוגבלת; (ב) חברת השירותים האמריקאית Afterburner Inc. ("Afterburner") בהסכם לפיו כל אחד מהצדדים יפעל באופן לא בלעדי לשם קידום התקשרויות הצד השני עם לקוחות פוטנציאליים (למיטב ידיעת החברה, Afterburner הוקמה בשנת 1996 על ידי טייסים ובוגרי יחידות מיוחדות בצבא האמריקאי, עוסקת בהנחלת מתודולוגיות צבאיות ללקוחותיה (בראשן תחקיר), ועבדה לאורך השנים עם מאות לקוחות בארה"ב, כאשר על פי פרסומיה כ- 85% מהתאגידים ברשימת ה-Fortune 50 וכ- 30% ברשימת ה-Fortune 500 מצויים בין לקוחותיה³⁵) (ג) חברת **TSIEDA** העוסקת במכירה של מגוון מוצרי תוכנה במודל של מפיץ וריסלר.

³³ <https://blog.hubspot.com/sales/land-and-expand>

³⁴ לפרטים בדבר מתודולוגיה זו ראו: https://en.wikipedia.org/wiki/Agile_software_development

³⁵ לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 20.12.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-111493) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

דוגמה לתהליכי Land & Expand בחברה מאז השקת המודל העסקי החדש לפני כשנתיים:

מקרי להתפתחות בחברה	הלקוח	חווה ראשון	חווה שני*	פוטנציאל**
לקוח א'	חברת סמיקונדקטור מובילה Fortune 500	נובמבר 2019: פיילוטים במספר צוותים (כ- 50 משתמשים)	אפריל 2021 חתימת חוזה תלת שנתי (כ- 500 משתמשים)	כ- 1,500 משתמשים בקבוצה המדוברת כ- 22,000 משתמשים בחברה כולה
לקוח ב'	חברת תוכנה Fortune 1,000	יוני 2020 (כ- 40 משתמשים)	מרץ 2021 (כ- 100 משתמשים)	כ- 300 משתמשים במחלקה כ- 2,500 משתמשים בקבוצה כ- 7,500 משתמשים בחברה
לקוח ג'	ארגון בטחוני ³⁶	ינואר 2020 (כ-70 משתמשים) ללא תשלום	אוגוסט 2021 (כ-600 משתמשים)	כעשרות אלפי משתמשים בארגון

* יצוין כי מבין כלל לקוחות החברה המשתמשים בפלטפורמה, שיעור של כ- 58% הרחיבו את כמות המשתמשים ו/או את ה-ARR בשיעור של כ- 100% ומעלה אל מול ההתקשרות הראשונית מולם.
** יובהר כי הפוטנציאל ביחס לשלושת הלקוחות משמע כמות העובדים הכוללת בכל אחד מהלקוחות, אשר מהווה את הכמות המקסימאלית של המשתמשים בפלטפורמה אצל כל לקוח. עוד יובהר כי פוטנציאל זה יכול להתממש אך ורק היה והלקוח יחליט לרכוש רישיונות שימוש בעבור כלל עובדיו וכי בשלב זה אין בידי החברה כל אינדיקציה בנוגע לכך.

הערכת החברה לעניין הרחבת צוות השיווק והמכירה מהווה מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס, בין היתר, על מידע הידוע להנהלת החברה במועד פרסום דוח זה. אין כל ודאות כי הערכה תתממש, והיא עלולה להיות שונה בפועל, בין היתר בשל התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 1.30 להלן.

1.12. צבר הזמנות ו-ARR

החברה משלבת בין מודל עסקי של הכנסה שנתית מתחדשת ממכירת רישיונות (ARR) למכירת שירותי פרימיום ושירותים משלימים.

ARR:

החברה נוהגת למדוד את הכנסותיה ממכירה במודל SaaS לפי הכנסה שנתית מתחדשת (Annual Recurring Revenue). החברה סבורה כי היכולת להבין ולנתח את פעילות החברה והכנסותיה מהפלטפורמה בצורה מיטבית כרוכה בשימוש במידע נוסף זה, מכיוון שההכנסה המתקבלת משימוש בתוכנה היא הכנסה שמתחדשת מידי חודש, כך שכל רכישה שמתבצעת על ידי לקוח נוסף "מצטרפת" להכנסות המצטברות מהתקופה הקודמת. יצוין כי בניגוד לצבר הזמנות, ARR הינו מדד תפעולי המייצג את הערך החוזר של כל החוזים באופן מנורמל לתקופה של שנה. יש לבחון את ה-ARR ללא תלות בהכרה בהכנסה; ה-ARR אינו מהווה תחזית להכנסות עתידיות, אינו מהווה הכנסות נדחות, הכנסות שלא חויבו, ולא מתחייב להיות פרמטר משולב או מחליף למדדים אלה.

ההכנסות השנתיות המתחדשות של החברה (ARR) מורכבות מהכפלה ב-12 של הנתונים להלן בחודש מייצג:

- הכנסות בגין התוכנה בלבד ללא הכנסות ממכירות המוצרים הנלווים וללא הכנסות ממכירות חד פעמיות.
- הנתון אינו לוקח בחשבון הרחבות שלא נחתמו, מכירות חדשות ו/או שיעורי עזיבה עתידיים.

³⁶ משרד הביטחון עושה שימוש במערכת הביקף ARR משמעותי, וזאת על אף שתקופת ההסכם עמו הסתיימה וטרם נחתם הסכם לחידוש ההתקשרות והרחבתה.

- להערכת החברה לא קיימת עונתיות ב-ARR, לפיכך אין צורך בהתאמות לחודש המייצג.

ה-ARR של החברה צמח בשנת 2022 מכ-635 אלף דולר בדצמבר 2021 (כחודש מייצג) לכ-800 אלף בחודש דצמבר 2022. ה-ARR של החברה נכון למועד הדוח הינו כ-690 אלף דולר.

להלן פרטים אודות ה-ARR של פלטפורמת החברה (באלפי דולר):

חודש מייצג	ARR	צמיחה תקופתית
דצמבר 2022	כ-800	כ-26%
דצמבר 2021	כ-635	

הגידול בין התקופות נובע ברובו מהתקשרות החברה בהסכמים עם לקוחות חדשים (בניכוי עזיבות של לקוחות) וכן משינוי הרכישה של חלק מהלקוחות הקיימים. יש להדגיש כי בהתקשרויות בין החברה לבין לקוחותיה נקבע תמחור לרוב פר משתמש הכולל את כלל יכולות הפלטפורמה וכן סוג התמיכה שיקבל. תמחור זה אינו משתנה על בסיס חודשי אלא בסיום חוזה (לרוב שנתי) או בהרחבתו.

להלן הסברים בגין ההתאמות שהחברה מבצעת להכנסות החודשיות בחישוב ה-ARR:

(1) הכנסות שאינן מתחדשות והכנסות שאינן תוכנה

- א. לצורך חישוב ה-ARR רק הכנסות בגין תוכנה נכללו בחישוב.
- ב. הכנסות החברה עשויות לכלול שירותים שונים של החברה, כולל תהליכי הטמעה של לקוח והן עלויות חד פעמיות שאינן מתחדשות ועל כן אינן נלקחות בחשבון בחישוב ה-ARR.

(2) חוזים והרחבות

- א. Land - מדובר בחוזים שנחתמים עם לקוחות חדשים. ההכרה כחלק מה-ARR מחוזים אלה מתחילה מתאריך שנקבע כתהליך התחלת הפעילות עם אותו לקוח.
- ב. Expand (הרחבות) - מדובר בחוזים שנחתמים מול לקוחות קיימים. לרוב כהתרחבות בכמות המשתמשים בפלטפורמה מטעם הלקוח או כהתרחבות בכמות השירותים או יכולות המערכת בהן ניתן לעשות שימוש. במידה ומדובר בהרחבת כמות המשתמשים, תוסיף החברה את ההכנסה מהמשתמשים החדשים לכלל הכנסות ה-ARR. במידה ומדובר על חוזה מול אותם משתמשים אך שינוי בשירותים ויכולות המערכת להם זכאים המשתמשים, יתווסף ההפרש בין חוזה ההרחבה לחוזה המקורי להכרה בהכנסות ה-ARR.
- ג. תמורה משתנה - לעיתים עלות מלקוחות בקשות לקבלת שירותים נקודתיים במקביל לשימוש בפלטפורמה שאינן חלק מהתמיכה הסטנדרטית בשימוש במוצר. במקרים אלו מוכרת ההכנסה כהכנסה שאינה מתחדשת כמפורט לעיל ולכן אינה חלק מחישוב ה-ARR.
- ד. הנחות - לחלק קטן מהלקוחות ניתנת הנחה בגין השימוש בפלטפורמה, לרוב אל מול כמות משתמשים גדולה (אך לא רק). במקרים אלו, מכירה החברה כהכנסה רק בסכום הנקי לאחר הנחה.

הערות נוספות:

- (1) יצוין כי החברה אינה מבצעת התאמה בקשר עם שיעור נטישת הלקוחות, על אף ששיעור הנטישה נכון לשלב זה אינו זניח.
- (2) היות ונכון למועד זה עיקר הכנסות החברה והסכמי ההתקשרות של החברה מול לקוחותיה נקובים בדולרים, אין להפרישי שער השפעה מהותית ועל כן לא בוצעה התאמה בגין כך.

הערכות החברה לעיל, לרבות ביחס להכנסה המתחדשת והרחבות, בוצעו למיטב הערכת החברה על בסיס הנתונים והמידע המצויים בידיה נכון למועד פרסום הדוח ועל בסיס אופן החישוב המקובל (הפרקטיקה), למיטב הבנתה, בשוק בו היא פועלת, והינם בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה עשוי שלא להתממש או להתממש באופן חלקי או שונה (אף מהותית) משהוערך, בין היתר, בשל וגורמים שונים שאינם בשליטת החברה, ובכלל כך מקרה בו יחולו עיכובים בלוחות הזמנים שנקבעו לביצוע עסקאות ולאספקת השירותים, או במקרה בו לא יבשילו התנאים להכרה בהכנסה בגין אספקת השירותים.

צבר הזמנות:

נכון ליום 31.12.2022, צבר ההזמנות מסתכם לכ- 604 אלף דולר ארה"ב, מתוכם כ- 598 בגין רישיונות. יובהר כי צבר ההזמנות אינו מביא בחשבון חידושי חוזים צפויים של לקוחות קיימים מעבר לתקופת ההסכם הנוכחית.

סמוך למועד פרסום הדוח, צבר ההזמנות מסתכם לסך של כ- 604 אלפי דולר, כמפורט להלן:

ייעוץ והדרכה (באלפי דולר)	רישיונות SaaS (באלפי דולר)	צבר ההזמנות הצפוי נכון למועד פרסום הדוח (באלפי דולר)	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה
כ- 4	כ- 150	כ- 154	רבעון 1
כ- 1	כ- 125	כ- 126	רבעון 2
	כ- 101	כ- 101	רבעון 3
	כ- 96	כ- 96	רבעון 4
0	כ- 73	כ- 73	שנת 2024
0	כ- 53	כ- 53	שנת 2025 והלאה
כ- 5	כ- 598	כ- 604	סה"כ

צבר ההזמנות המפורט בטבלה לעיל אינו מביא בחשבון חידושי חוזים צפויים של לקוחות קיימים במודל ARR, אשר צפויים להאריך את הסכם ההתקשרות מעבר לתקופה הנוכחית, והינו מורכב מסך של כ- 788 אלפי דולר בגין רישיונות אשר המהווה כ- 99% מסך צבר ההזמנות הקיים. האמור מהווה צמיחה משמעותית בשיעור ההכנסות בגין רישיונות אל מול סך ההכנסות הכולל.

1.13. תחרות

היות ולמיטב ידיעת החברה, לרבות בהתבסס על שיחות עם אנליסטים וגורמים שונים בשוק, נכון לסמוך למועד פרסום הדוח לא קיימות חברות משמעותיות המציעות פתרון דומה לזה של החברה - בוחנת החברה גם חברות הפועלות במספר תחומים משיקים כמפורט בסעיף 1.6.1 לעיל (מה שמהווה גורם חיובי המשפיע על מעמדה התחרותי של החברה), ומזהה בשלב זה תחרות פוטנציאלית ממספר סוגים של מתחרים כמפורט להלן:

- (1) חברות קיימות הפועלות בתחומים כגון טכנולוגיות למידה, ניהול ידע, ניהול ביצועים, בינה מלאכותית וניהול עבודה, אשר יוסיפו למוצריהן את קונספט הפקת הלקחים והשיפור המתמיד.
- (2) חברות חדשות שיקומו במטרה לייצר פתרונות מתחרים.
- (3) חברות ייעוץ שיפעלו לשם התמודדות עם הצורך בפתרון הכולל הפקת לקחים ושיפור מתמיד בצורה שמשלבת יותר שירותים מאשר טכנולוגיה ו/או יקומו מערכת התומכת בשירותים המוענקים על ידם.
- (4) חברות קטנות קיימות אשר עוסקות בהפקת לקחים שיפרצו ויהפכו לשחקנים משמעותיים.
- (5) חברות המספקות מערכות לניהול תהליכי הכשרות בדגש להכשרות רפואיות.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2022
חלק א' - תיאור עסקי החברה

להלן ריכוז שחקנים משמעותיים בשוק ובשווקים משיקים, ביניהם כאלה עם פוטנציאל להוות תחרות בהווה ובעתיד, למיטב ידיעת החברה וניתוחה את השוק, בהתבסס על מידע פומבי הידוע לחברה סמוך למועד פרסום הדוח:

סוג התחרות	תחום	חברות בתחום	פעילות המוצר	השוואה אל מול מוצר החברה
חברות קיימות	הפקת לקחים	LessonFlow	מאפשר הפקת לקחים לפי תהליכי עבודה מוגדרים ושמירת הלקחים בבסיס נתונים	מחבר בין הפקת הלקחים לבין תהליך עבודה. אולם, ללא טכנולוגיה משמעותית מאחורי המערכת, ללא יכולות בינה מלאכותית וללא שלב אוטומטי של ניתוח הלקחים והפקת תובנות אישיות וצוותיות לפעילויות הבאות
	ניהול עבודה	Parabol	כלי לניהול פגישת רטרוספקטיב (למידה בצוותי פיתוח בחברות תוכנה)	כלי פשוט ונוח שמתחבר לתהליך עבודה קיים וברור ומייעל אותו. יחד עם זאת, עיקר המיקוד הינו בתמיכה בתהליך ופחות בלמידה והשיפור עצמם
ניהול למידה	ניהול עבודה	Monday SalesFroce Jira ServiceNow Asana	חברות שמאפשרות ניהול תהליכי עבודה, משימות ומידע. לרוב בסגמנט ספציפי	פעילות חברות אלו משיקה לפעילות החברה. מדובר בחברות מוכרות, המספקות את הצורך של ניהול העבודה השוטפת ההכרחית. יחד עם זאת, כיום חברות אלו לא מתרכזות בהפקת הלקחים והשיפור מהעבודה. כניסת אחת או יותר מחברות אלו לתחום פעילותה של החברה עשוי לסייע לחברה בשיווק הפלטפורמה ו/או ביכולת לשותף פעולה עם חברות אחרות
	ניהול למידה	Docebo Lessonly	המוצר מאפשר ניהול ידע בדרכים שונות והדרכת עובדים על בסיס הידע	לחברות אלו כמות גדולה של ידע מוכן מראש המאפשר לעובדים להשתמש בו כנדרש לתהליכי הכשרה ולמידה. אולם, המוצרים לא מאפשרים למידה בזמן אמת ממשימות יום-יומיות והפקת לקחים אישיים וצוותיים.
בינה מלאכותית	בינה מלאכותית	Gong Chorus	המוצר מבצע הקלטה אוטומטית של שיחות וידאו בתחום המכירות וניתוח תובנות מתוכן והנגשתם למשתמשים	קיימת אוטומציה כמעט מוחלטת של התהליך המאפשר לספק לעובדים תובנות אוטומטיות. יחד עם זאת, לא קיים עיסוק ייעודי בלמידה מתוך תובנות ותהליכים סדורים לשיפור אלא בהנגשת הנתונים. המוצרים מוכוונים לתרחיש שימוש ספציפי (מחלקת המכירות) ולא לכלל הארגון.
	ניהול ביצועים	15Five Lattice Reflektive Workboard Betterwork Central	המוצרים מאפשרים להגדיר לעובדים ולצוותים מטרות ויעדים, לתת משוב והערכות עובד	המוצרים עונים על תהליך קלאסי ומוכר של הערכת עובדים המתבצע בכלל הארגון ומובל בצורה מרוכזת על ידי מחלקת משאבי אנוש. מאידך, המוצרים מבטאים גישה יחסית מיושנת ולא מספיק מהירה ברוב המקרים, שלא יוצרת חיבור מספק בין העבודה היום-יומית השוטפת לשיפור. המוצרים מתמקדים בניהול ומדידת הביצועים במקום בשיפור ביצועים.
חברות ייעוץ	ניהול ידע	GetGuru	המוצר מאפשר ניהול ריכוזי של הידע בארגון	המוצר מאפשר ריכוז נוח של הידע בארגון והיכולת לגשת אליו ממקומות שונים לא עוסק ביכולת האנושית להשתפר מהידע אלא רק בהנגשתו
	למידה, מצוינות תפעולית, תרבות ארגונית	Afterburner	חברת ייעוץ המורכבת מטייסים לשעבר בצבא האמריקאי ועוסקת בתהליכים שמגיעים מעולם הצבא (כולל תחקור)	החברה מגיעה מהתרבות האמריקאית עם גישה ישירה לשוק ולתרבות. אולם, מדובר בחברת ייעוץ, ללא פתרון טכנולוגי ויכולת להרחבה משמעותית של הפעילות
חברות בתחום ההכשרות הרפואיות	ניהול הכשרת מתמחים RMS	Deloitte EY PWC KPMG	דוגמא לחברות ייעוץ עם מגוון שירותים בתחומי הלמידה, מצוינות תפעולית, תרבות ארגונית ועוד, עם גישות ויכולות שונות	לחברות הייעוץ סל רחב של שירותים, מדובר בחברות גדולות, עם גישה נוחה ללקוחות. יחד עם זאת, לחברות אין טכנולוגיה ייעודית ומוצר שמאפשר הרחבה משמעותית של קונספט ספציפי
	ניהול הכשרת מתמחים RMS	MedHub New-Innovations Acuity Insights Emedly Nemala+	חברות המתמחות בתחום של ניהול הכשרת מתמחים וכן בהערכת עובדים	מוצר החברה מאפשר ניהול מיומנויות (לדוגמא: קליניות) בצורה רחבה ויסודית, תוך שימוש במובייל בנוסף על דסקטופ. בנוסף מוצר החברה מציע ממשק וחווית משתמש מתקדמת, תוך שילוב יכולות אנליטיקס ובינה מלאכותית מעמיקות. רוב החברות המתמקדות בתחום ניהול הכשרת המתמחים מציעות מוצרים דומים הנבדלים באיכות המוצר, השיווק ואסטרטגיית החברה. חברות מדהאב וניו אינוביישן מחזיקות להערכת החברה יחד בכ-80% מהשוק.

לחברה אין יכולת להעריך את חלקה בשוק ואת גודלו של כל מתחרה פוטנציאלי.

1.14. חומרי גלם וספקים

ספקיה העיקריים של החברה הינם: (א) ספק שירותי מחשוב ענן (Microsoft Azure), (ב) מיקור חוץ - החברה מקבלת שירותים במיקור חוץ, ממספר ספקים, על בסיס שעות עבודה בפועל / ריטיינר, בתחום השיווק והמכירות, פיתוח והנדסת תוכנה, מדע נתונים (Data Science), אבטחת איכות תוכנה ואפיון ועיצוב חווית משתמש בתוכנה.

1.15. מגבלות ופיקוח על פעילות החברה

למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, לא מוטלות על פעילותה של החברה מגבלות, חקיקה, תקינה או אילוצים מיוחדים כלשהם, ואין תקנים מחייבים המעוגנים בחוק הנוגעים לתחום פעילותה של החברה, למעט כמפורט להלן:

1.15.1. חוק המו"פ

ביום 1 בינואר 2016, בהתאם להוראות תיקון מס' 7 לחוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, התשמ"ד-1984 ("התיקון" ו-"חוק המו"פ", בהתאמה), הוקמה רשות החדשנות, שאמונה על הפעילות אשר הייתה בעבר תחת אחריותה של לשכתו של המדען הראשי במשרד הכלכלה. במסגרת התיקון, רשות החדשנות קיבלה את הסמכות לקבוע, לשנות ולנהל את מערך התמיכות בפעילות מחקר ופיתוח במסלולי הטבות חדשים. ככלל, התכניות המאושרות על ידי רשות החדשנות וכן המענקים המאושרים במסגרתן, כפופים לחוק המו"פ ולתקנות מכוחו, לכללים, לנהלים להוראות ולחוזרי רשות החדשנות וכן לתנאים הקבועים באישורי רשות החדשנות ובכתבי ההתחייבות של החברה ("הכללים"). בהתאם לכללים, על מקבל המענק לעמוד בהוראות שונות, לרבות בדבר תשלום תמלוגים לרשות החדשנות מהכנסות הנובעות מהמוצר שפותח במסגרת התכנית המאושרת (ועד לתשלום בהיקף כולל השווה למלוא סכום המענקים שהתקבלו על ידי חברת מו"פ בתוספת ריבית שנתית), הגשת דוחות וכן איסור על העברת הידע לאחר, הזכויות עליו ואת זכויות הייצור שיופקו מהמחקר והפיתוח ללא אישור ועדת המחקר של רשות החדשנות. אישור ועדת המחקר להעברה כאמור כפוף בין היתר (בהתאם לנסיבות העניין) לתשלום בעד העברת ההרשאה בהתאם לכללים, לתשלום תמלוגים מוגדלים לרשות החדשנות בשיעורים הקבועים בכללים (הנעים בין 120% ל-300% מסכום המענק, בהתאם לגובה האחוזים של פעילות הייצור אשר עתידה להתבצע מחוץ לישראל, בניכוי תמלוגים שכבר שולמו לרשות החדשנות). בנוסף, ההוראות מאפשרות בתנאים מסוימים להעביר ידע אל מחוץ לישראל, וזאת בכפוף לתנאים כמפורט בכללים ולאישור ועדת המחקר.

אי קיום הכללים עלול להוביל לדרישה להחזרה מיידית של המענקים שקיבלו תאגידי המטרה, להטלת עיצומים כספיים ובמקרים מסוימים אף עלול להוביל להטלת סנקציות פליליות, בין היתר, במקרים של העברה אל מחוץ לישראל של ידע או זכויות קניין רוחני שפותחו במימון מענקי רשות החדשנות ללא קבלת אישור מועדת המחקר או בניגוד לתנאי האישור והכללים.

1.15.2. דיני פרטיות

בהתאם לאופי פעילותה של החברה ושל הפלטפורמה, פעילותה של החברה כפופה לדינים הנוגעים לשמירה על פרטיות לקוחות הקצה אשר מתועדים במערכות החברה. בשל פעילותה של החברה במספר מדינות בעולם, פועלת החברה להתאים את מערכותיה ולעמוד בדרישות הנגזרות מהוראות דיני הגנת הפרטיות הקבועים והמשתנים ממדינה למדינה. הצורך בהתאמה זו, עלולה להיות כרוכה בעלויות משמעותיות שיווצרו בעתיד, לצורך עמידת החברה באופן שוטף בדרישות הרגולציה.

1.15.3. ספק מוכר למשרד הביטחון - לחברה אישור ספק מוכר למשרד הביטחון.

1.16. מחקר ופיתוח

החברה הנה חברת מחקר ופיתוח, מחזיקה באישור מרשות החדשנות להיותה חברת מו"פ בהתאם לכללים הקבועים בתקנון הבורסה ומקבלת מענקים מרשות החדשנות וקרן בירד, כמתואר בסעיף 1.20.1(ה) להלן.

בשנים 2020-2022 הושקע בפיתוח הפלטפורמה סך כולל של כ- 3.8 מיליון דולר בהוצאות מחקר ופיתוח. נכון למועד הדוח, פעילות המחקר והפיתוח של החברה ל- 12 החודשים הקרובים צפויה להתמקד במטרות העיקריות הבאות³⁷, כאשר להערכת החברה, ההשקעה הצפויה בפעילות מו"פ זו לתקופה הינה בין 0.7 ל- 1.1 מיליון דולר³⁸:

- שדרוג מוצרי חברת המטרה בכפוף להתקשרות בהסכם מחייב והשלמת העסקה לרכישתה.
- התאמת המערכת לניהול תהליכי הכשרה.
- מענה לצרכים שיעלו במהלך הזמן מלקוחות החברה ולקוחות פוטנציאליים.
- שדרוג נראות הפלטפורמה, חווית המשתמש ועיצובה.

הערכות החברה בעניין פעילות המו"פ הצפויה של החברה וההשקעה הצפויה ב- 12 החודשים הקרובים הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על ההערכות הנוכחיות של החברה, על ניסיונה ועול תכנית הפיתוח שלה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, וזאת בין היתר, חריגה מלוחות הזמנים של המחקר והפיתוח בשל גורמים שאינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 1.30 להלן.

1.17. הון אנושי

1.17.1. תרשים מבנה ארגוני



³⁷ כחלק מקידום שלושת העקרונות המפורטים בסעיף 1.7.1 לעיל (פשטות ונגישות, איכות המידע וערך למשתמש).
³⁸ יובהר כי סכום זה אינו כולל את הוצאות המו"פ הישירות של חברת המטרה, היה והעסקה לרכישתה תושלם.

1.17.2. מצבת עובדים

להלן מצבת עובדי הקבוצה:

מספר עובדים ליום*			תחום פעילות
31.12.2021	31.12.2022	סמוך למועד פרסום הדוח	
4	4	4	הנהלה, כספים ואדמיניסטרציה
6	4	4	ניהול והצלחת לקוחות
9	3	3	שיווק ומכירות
14	13	12	מחקר ופיתוח
33	24	23	סה"כ

*מספר העובדים מציין מספר משרות, כולל עובדים המועסקים כשכירים, אל מול חשבונית או דרך צד ג' ומחבר בין מספר חלקי משרות של עובדים במשרות חלקיות.

** רוב הקיטון במספר המשרות נובע משינוי אסטרטגיה ותהליכי התייעלות.

1.17.3. ועדת ייעוץ

עד להשלמת הנפקת החברה בבורסה בחודש יוני 2021, ייעצה לחברה ועדת ייעוץ (ראו סעיף 6.17.3 לפרק ו' לתשקיף, הנכלל בזאת על דרך ההפניה). עם הפיכת החברה לחברה ציבורית, שינתה החברה את אופן העבודה בהקשר זה והייעוץ ניתן לחברה, שלא במסגרת ועדה, אלא מעת לעת, על פי הצורך ועל ידי יועצים שונים.

1.17.4. הנהלת ביניים

הקבוצה מעסיקה במחלקות השונות צוות הנהלת ביניים איכותי ובעל ניסיון עתיר שנים, שכולל עובדים לשעבר בתאגידים בינלאומיים, חברות הזנק שהגיעו לאקזיט וחברות מובילות שוק, לרבות יוצאי חייל האוויר הישראלי.

1.17.5. התקשרויות עם נושאי משרה בכירה ועובדים וטיבם של הסכמי העסקה

לפרטים בדבר תנאי הכהונה והעסקה של נושאי המשרה הבכירה בחברה, ראו גילוי מכוח תקנה 21 בפרק ד' לדוח. לגבי יתר עובדי הקבוצה, למועד הדוח, רובם מועסקים באמצעות הסכמי העסקה אישיים, המסדירים, בין היתר, את תנאי השכר, זכאות לחופשה, דמי הבראה, דמי מחלה ויתר תנאים סוציאליים על פי דין, וכוללים התחייבות לשמירה על סודיות, אי תחרות ושמירה על זכויות קניין רוחני של החברה. הסכמי העסקה הללו הינם, על פי רוב, לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל צד רשאי להפסיק את ההסכם בהודעה מוקדמת מראש על פי דין, למעט במקרים חריגים המאפשרים הפסקה מיידית כמתואר בהסכם. ככלל, עובדי החברה בישראל חתומים על סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים.

לחברה תכנית אופציות מחודש יוני 2016 ("תכנית אופציות 2016"), המאפשרת לתגמל עובדים, דירקטורים ויועצים של החברה, על פי סעיפים 102 ו-3 (ט) לפקודת מס הכנסה, לפי העניין, כל זאת בהתאם לזכאות ולעמידה בתנאים לקבלת האופציות על פי פקודת מס הכנסה. לפרטים נוספים ראו סעיף 3.7 לפרק ג' לתשקיף.

בתקופת הדוח הקצתה החברה: (א) כתבי אופציה לעובדים (שאינם נושאי משרה), נותני שירותים (שאינם נושאי משרה) וסמנכ"ל מוצר וטכנולוגיות (נושא משרה שהינו עובד) כמפורט בדוח הצעה פרטית מיום

4.1.2022 (מס' אסמכתא 002319-01-2022) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה; (ב) כתבי אופציה לעובדים ויועץ (שאינם נושאי משרה) כמפורט בדוח הצעה פרטית מיום 30.3.2022 (מס' אסמכתא 038281-01-2022 ונכלל בזאת על דרך ההפניה; ו- (ג) כתבי אופציה לעובדים ויועצים (שאינם נושאי משרה) כמפורט בדוח הצעה פרטית מיום 27.7.2022 (מס' אסמכתא 095677-01-2022) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

בהתאם להוראות סעיף 267א לחוק החברות ובהתאם להוראות תקנה 1 לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013, ביום 25.3.2021, אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה אימוץ מדיניות תגמול של נושאי משרה ("מדיניות התגמול"). תנאי כהונתם של כל נושאי המשרה בחברה עומדים בהוראות מדיניות התגמול. לפרטים בדבר מדיניות התגמול שאימצה החברה ראו נספח א' לפרק ח' לתשקיף.

1.18. נכסים בלתי מוחשיים

הפלטפורמה מהווה את עיקר הטכנולוגיה של החברה נכון למועד הדוח ומוגנת הן בזכויות יוצרים והן כסוד מסחרי. החברה נוקטת באמצעים לשמירת סודיות התוכנה וקוד המקור שלה ("המידע הסודי"), הן באופן פנים-ארגוני והן באופן חוץ-ארגוני. אמצעים אלו כוללים, בין היתר: (א) החתמת העובדים/נותני השירותים ("הגורמים") החשופים למידע הסודי על התחייבות לשמירת סודיות, (ב) צמצום מספר הגורמים החשופים למידע הסודי למינימום ההכרחי (need to know basis), (ג) הגדרת מספר מצומצם של גורמים המוסמכים להעניק הרשאות גישה למידע הסודי, (ד) הגדרת הרשאות כניסה מתאימות לגורמים וללקוחות הקבוצה וקיום מעקב ובקרה ביחס לכך, (ה) יישום נהלי סיום התקשרות עם גורמים הכוללים ביטול הרשאות עקב עזיבה, (ו) יישום מדיניות סיסמאות מוקשחות מבחינת מורכבותן ואורכן, כולל צורך באימות דו-שלבי (Two-Factor Authentication) הגבלת אפשרות שימוש בסיסמאות היסטוריות וחובת שינוי סיסמאות באופן שוטף, (ז) גיבוי המידע הסודי, ו- (ח) אמצעים להגנה ממתקפות סייבר כמפורט בסעיף 1.30.2.2 להלן. יצוין כי בנסיבות שבהן הפלטפורמה מתעדכנת, מתפתחת ומשתנה מעת לעת, תהליך רישום פטנטים עשוי לאורך זמן רב ולהיות כרוך בעלויות משמעותיות. עד למועד פרסום הדוח לא פעלה החברה לרישום פטנטים) ביחס לטכנולוגיה. יחד עם זאת, בהתאם לחוות דעת ראשונית שקיבלה החברה סמוך למועד פרסום התשקיף, הטכנולוגיה פטנטבילית (כשירה לרישום כפטנט), ובתוך כך, בכוונת החברה להמשיך ולבחון את הצורך ברישום פטנטים ביחס לטכנולוגיה באופן שוטף, תוך בחינת שיקולי עלות תועלת. החברה סבורה כי על אף שהינה נוקטת באמצעים המפורטים לעיל לצורך הגנה על קניינה הרוחני, גורמים כגון יצירת מאגר מידע גדול (Big Data) כמפורט בסעיף 1.6.3.1(ד) לעיל, היכולות הטכנולוגיות של כח האדם בחברה, פיתוח מתמיד של יישומים ופונקציונליות חדשים ויכולות התממשקות עם מערכות נוספות, הינם רלוונטיים יותר לצורך ביסוס וביצור מיצוב טכנולוגי.

סך העלויות שהושקעו במחקר ופיתוח מתחילת פיתוח הפלטפורמה מסתכמות בכ- 4,207 אלפי דולר. יצוין כי החברה לא הכירה בפלטפורמה כנכס בלתי מוחשי בדוחותיה הכספיים.

1.19. הון חוזר

סה"כ (אלפי דולר)	התאמות (לתקופה של שניים עשר חודשים)	הסכום שנכלל בדוחות הכספיים (אלפי דולר)	
2,654	-	2,654	נכסים שוטפים
917	-	917	התחייבויות שוטפות
1,737	-	1,737	עודף הנכסים השוטפים על ההתחייבויות השוטפות

לחברה נכסים שוטפים המורכבים בעיקר מסעיף מזומן ושווי מזומנים (2,580 אלפי דולר). לחברה התחייבויות שוטפות בסך כולל של 917 אלפי דולר. עיקר ההתחייבויות נובעת מסעיף זכאים ויתרות זכות (496 אלפי דולר), חלויות שוטפות והלוואות זמן קצר בסך 282 אלפי דולר ומספקים ונותני שירות (82 אלפי דולר).

1.20. מימון

1.20.1 כללי - מקורות קיימים

עד כה, מימנה החברה את פעילותה בעיקר ממקורותיה העצמאיים, מהלוואה אשר הועמדה על ידי בעלת מניות, מאשראי בנקאי, מגיוסי הון מקרנות ומשקיעים פרטיים וכן מההנפקה על פי התשקיף, כמפורט להלן:

א. הלוואה מבעלת מניות:

2 בי שמיים שותפות מוגבלת העמידה לחברה הלוואה בסכום כולל של 585 אלפי ש"ח, בשתי פעימות (שתייהן ברבעון הראשון לשנת 2017) אשר נפרעה במלואה במהלך תקופת הדוח.

ב. מימון בנקאי:

א. בחודש יולי 2020 הועמדה לחברה על ידי תאגיד בנקאי ישראלי ("המלווה") הלוואה בערבות מדינה, בסכום של 568 אלפי ש"ח, לתקופה של 59 חודשים. קרן ההלוואה תיפרע ב-48 תשלומים חודשיים שווים החל מיום 29.7.2021 ועד ליום 29.6.2025. ההלוואה נושאת ריבית שנתית קבועה המצויה בטווח של בין 1% ל-2%, המשולמת חודשית החל מיום 29.8.2020 ועד ליום 29.6.2025, כאשר בגין השנה הראשונה הריבית תשולם על ידי המדינה ולא תיגבה מהחברה. אי עמידה בפירעון ההלוואה תגרור חיוב בריבית פיגורים. לחברה ניתנה זכות לפירעון מוקדם בתנאים מסוימים והסכם ההלוואה כולל אירועי הפרה ופירעון מיידי כמקובל בהסכמים מסוג זה. להבטחת חיובי החברה כלפי המלווה, יצרה החברה לטובת המלווה שעבוד על פיקדון בסכום מוגבל שאינו מהותי.

ב. החברה קשורה בהסכם עם המלווה מיום 10.12.2020 (אשר תוקן לאחרונה ביום 22.11.2022³⁹) לפיו העמיד המלווה לחברה מסגרת אשראי בסך של עד 1 מיליון דולר אשר תעמוד בתוקף עד ליום 20.11.2023, ותהא ניתנת לניצול על ידי החברה להעמדת קו עו"ש בחשבון החברה ו/או העמדת ערבויות בנקאיות ו/או העמדת מסגרת בסך של עד מאה אלף ש"ח לכרטיסי אשראי שיונפקו ע"ש החברה ו/או לצורך מסגרת חשיפה לעסקאות עתידיות (לגידור בלבד) ("מסגרת האשראי"), ובכל מקרה לא יותר מסך השווה לסכום המצטבר של 400% מהסכום הממוצע של ההכנסות החודשיות החוזרות של החברה וחברות הבת שלה, בכל אחד משלושת החודשים המלאים והאחרונים שהסתיימו ובתנאי שהחוזים ימשיכו לפחות לחודש הקרוב⁴⁰. הוסכם כי החברה תשלם למלווה עמלת הקצאת מסגרת אשראי בשיעור המצוי בטווח של בין 1% ל-2% לשנה מסכום מסגרת האשראי הכולל, בין אם נוצלה ובין אם לא. סכומים שיונצלו ממסגרת האשראי יישאו ריבית בשיעור שנתי השווה לעלות המלווה⁴¹ נכון למועד ניצול האשראי בפועל בתוספת 4.5% (כאינדיקציה, נכון לסמוך למועד פרסום הדוח, שיעור הריבית שווה ערך לריבית ה-SOFR בתוספת 4.5%).

³⁹ לפרטים בדבר הוראות ההסכם אשר היו בתוקף עובר לתיקון, ראו סעיף 1.20.1(ב)(2) לדוח התקופתי לשנת 2021 אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

⁴⁰ נכון למועד שהינו סמוך למועד פרסום הדוח, בהתחשב בגובה ממוצע ההכנסות הנ"ל, גובה מסגרת האשראי עומד על כ-200,000 דולר.

⁴¹ "עלות המלווה" משמע סך העלויות המוטלות על המלווה בגיוס מקורות כספיים במטבע הרלבנטי, לצורך העמדת הלוואה במועד העמדתה ולתקופה הרלבנטית, לפי שיקול דעתו הבלעדי של המלווה, כפי שמשמש את המלווה לקביעת ריבית ללקוחותיו לצורך העמדת אשראי - בסכום, סוג, מטבע ולתקופה הדומים לסכום, סוג, מטבע ולתקופת האשראי הרלבנטית, וזאת במועד העמדת האשראי הרלבנטי.

בנוסף, הוסכם כי יחול גידול בשיעור הריבית של בין 2% ל- 4% לשנה (נומינלי) בקרות אירועים מסוימים, כגון אי עמידה בהתחייבויות פיננסיות אשר לא תוקנו תוך 14 ימים, אי הגשת מסמכים מסוימים בקשר למצב עסקי החברה ואירועי חדלות פירעון. במסגרת הסכם מסגרת האשראי התחייבה החברה כלפי המלווה בהתחייבויות שונות אשר עיקריהן מפורטות להלן:

החברה התחייבה כלפי המלווה כי שיעור הצמיחה השנתי בהכנסות של החברה החל מהרבעון השלישי לשנת 2021 לא יפחת משיעור מינימלי של 15%. תניה זו תיבדק על פי דוח הנהלה רבעוני ועל פי נתוני ההכנסות החודשיות החוזרות של החברה לתקופה הרלבנטית (נתוני הצמיחה יבחנו שנתית אל מול הרבעון המקביל אשתקד).

בנוסף, התחייבה החברה כלפי המלווה, בין היתר, כי למעט תשלום שכר ותגמולים למנכ"ל החברה ולנושאי משרה ו/או נותני שירותים ו/או עובדים אשר הינם ו/או יהיו בעלי מניות ו/או אופציות בחברה, החברה לא תאפשר, תתנגד ולא תיתן לבעלי מניותיה ו/או מי מהמשקיעים בחברה: (א) לדרוש או לקבל תשלומים שהלוו לחברה והלוואות הבעלים ייחשבו נחותים ונדחים אחרי האשראי ו/או חובות כלפי המלווה, (ב) לא תיתן ולא תתחייב לתת לבעלים הלוואות או אשראי, (ג) החברה לא תשעבד ו/או תמחה את זכויותיה על פי ההסכם שנחתם עם קרן בירד (המתואר בסעיף 1.20.1(ה) להלן) ללא הסכמת המלווה מראש ובכתב. יובהר כי לא הוטלה מגבלה כלשהי על ביצוע חלוקה (כהגדרת מונח זה בחוק החברות), לרבות רכישה עצמית של ניירות ערך. מעבר לכך התחייבה החברה לאי שינוי שליטה וכן ליצירת השעבודים הבאים לצורך הבטחת התשלום המלא של כל הסכומים המגיעים ו/או שיגיעו למלווה מהחברה: (א) שעבוד שוטף ראשון בדרגה על רכוש ושעבוד קבוע על הון המניות הבלתי נפרע של החברה (וזאת מבלי להטיל כל מגבלה על החברה בנוגע להקצאת מניות של החברה לצדדים שלישיים ולבעלי מניותיה בגין השקעות שיבוצעו בהון המניות של החברה וכן בגין מימוש ניירות ערך המיירים שהנפיקה ותנפיק החברה, ויובהר כי השעבוד השוטף לא חל על הון מניות של החברה שטרם הונפק) וכן שעבוד קבוע על המוניטין של החברה; (ב) שעבוד קבוע על חשבון הבנק של החברה אצל המלווה; (ג) שעבוד קבוע ראשון בדרגה ובהמחאת זכות על דרך שעבוד על כל התקבולים והסכומים שיתקבלו בחברה מהרשות לחדשנות; (ד) ערבות להבטחת כל חובות החברה וללא הגבלה בסכום מאת שמיים ארה"ב. הסכם מסגרת האשראי כולל אירועי הפרה ופירעון מיידי כמקובל בהסכמים מסוג זה, לרבות שינוי שליטה.

נכון ליום 31 בדצמבר 2022, ניצלה החברה כ- 241 אלף דולר ממסגרת האשראי, כאשר נכון לסמוך למועד פרסום הדוח המסגרת אינה מנוצלת.

נכון לסמוך למועד פרסום הדוח, החברה עומדת בכל תנאי הסכם מסגרת האשראי המתוארים לעיל.

ג. גיוסי הון מקרנות ומשקיעים פרטיים: לפרטים בדבר גיוסי הון מקרנות ומשקיעים פרטים (סך של 300 אלף דולר בשנת 2017 וכן סך של כ- 500 אלף דולר בין החודשים ספטמבר 2019 לאפריל 2020), ראו סעיף 3.6 לפרק ג' לתשקיף אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה. בין המשקיעים הבולטים בחברה ניתן למנות את גיגי לוי (משקיע הון סיכון ואנג'ל), יואל חשין (יו"ר קבוצת ההשקעות 2B), יואב ברוק (יו"ר איסתא ספורט), צבי אגמון (שותף מנהל של משרד עו"ד אגמון ושות') ועדי פונדק מינץ (משקיע הון סיכון ואנג'ל) אשר השקיעו כולם דרך קבוצת 2B (למיטב ידיעת החברה, למעט מר יואל חשין, בהיקף של עד עשרות אלפי דולרים כל אחד), אודי מוקדי באמצעות Blue Ocean (מנכ"ל, יו"ר ויזם של חברת סייברארק אשר נסחרת בנאסד"ק) וקרן אקומפליס (Accomplice) מבוסטון באמצעות AngelList.

ד. הצעה ראשונה לציבור: בחודש יוני 2021 השלימה החברה הצעה ראשונה לציבור שבמסגרתה גייסה סך של כ- 21.8 מיליון ש"ח (ברוטו). לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 3.6.2021 (מס' אסמכתא-2021-01-095778) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

ה. מענקים :

תנאים עיקריים נוספים	תנאי השבת המענקים*	סך המענקים שהתקבלו (או אושרו, לפי העניין) סמוך למועד פרסום הדוח	מקור קבלת האישור	התכנית התקבלה מענק	בגינה אישור
<p>בהתאם להוראות החלות על מקבלי מענקים כאמור, על מקבל המענק לעמוד בהוראות חוק החדשנות וההוראות שהותקנו מכוחו, ובכלל כך הוראות בדבר תשלום תמלוגים בהתאם להוראות החוק כאמור והתקנות מכוחו, הגשת דוחות וכן אישור להעביר את הידע או את השימוש בו, הזכויות עליו ואת זכויות הייצור שיופקו מהמחקר והפיתוח ללא אישור ועדת המחקר של רשות החדשנות. אישור ועדת המחקר להעברה כאמור כפוף בין היתר (בהתאם לנסיבות העניין) לתשלום בעד העברת ההרשאה בהתאם להוראות, לתשלום תמלוגים מוגדלים לרשות החדשנות בשיעורים הקבועים בהוראות (הנעים בין 120% ל- 300% מסכום המענק, בהתאם לגובה האחוזים של פעילות הייצור אשר עתידה להתבצע מחוץ לישראל, בניכוי תמלוגים שכבר שולמו לרשות החדשנות), וכן להגדלת שיעור החזר תשלום התמלוגים באחוז אחד.</p> <p>כמו כן, ההוראות מאפשרות בתנאים מסוימים להעביר ידע⁴³ אל מחוץ לישראל, וזאת בכפוף לתנאים כמפורט בהוראות ובכפוף לקבלת אישור ועדת המחקר. במסגרת זו, ועדת המחקר רשאית במקרים מיוחדים לאשר בקשה של העברת ידע מחוץ לישראל וזאת באופן של מכירת ידע בלבד, מכירה שכתוצאה ממנה הפסיק מקבל האישור להיות תאגיד המאוגד בישראל או בהעברת ידע מחוץ לישראל בתמורה לידע חלופי.⁴⁴ במקרים כאמור, אישור העברת הידע יהיה כפוף לתשלום של "הסכום בסיסי" כהגדרתו בהוראות וזאת בהתאם לסוג העסקה במסגרתה מועבר הידע כמפורט בהוראות.⁴⁵ סכום זה מבוסס על יחס בין המענקים שקיבל מקבל האישור לבין סך ההשקעות הכספיות שהושקעו בביצוע התכנית המאושרת או סך הוצאות המחקר והפיתוח על פי תכנית מאושרת (לפי העניין) המוכפל במחיר המכירה⁴⁶ וזאת תוך שימוש במנגנון פחת (בכפוף לתנאים נוספים הקבועים בהוראות). התשלום שיחוב בו מקבל האישור במקרה של העברת ידע מחוץ לישראל כמפורט לעיל לא יעלה על סכום של פי 6 מסך כל המענקים שקיבל מקבל האישור בתוספת ריבית שנתית בניכוי התמלוגים שכבר שולמו לרשות לחדשנות. העברת חובות או זכויות של מקבל האישור לחברה ישראלית אחרת מחייב קבלת אישור מרשות החדשנות כאשר אישור זה ינתן בתנאים כמפורט בהוראות, המתייחסות בין היתר להתחייבות של מקבל הידע לקבל על עצמו את החובות והזכויות מכוח ההוראות לרבות החובה שלא להעביר את הידע לאחר אלא בהסכמת ועדת המחקר וכן</p>	<p>החברה התחייבה לתשלום תמלוגים הקבועים בחוק החדשנות⁴², על כל הכנסות ממוצרים, הכוללים מערכת לומדת (machine learning), מרכיבי אינטליגנציה מלאכותית (AI) או עיבוד שפה טבעית (NLU) או (NLP) ונגזרותיהם, ומכל מוצר אשר יעשה שימוש בידע המפותח בתכנית.</p>	<p>אושר סך של כ- 1,733 אלפי ש"ח (50% מהוצאות הפיתוח) למועד הדוח נתקבל סך של כ- 1,623 אלפי ש"ח</p>	<p>רשות החדשנות, בהתאם להוראות חוק עידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, התשמ"ד-1984 ("חוק החדשנות") וההוראות שהותקנו מכוחו</p>	<p>תכנית בנושא למידה ארגונית המבוססת על מודלים של בינה מסלול מימ"ד שנה א'</p>	<p>מאושרת מערכת ותחקור להוראות חוק עידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, התשמ"ד-1984 ("חוק החדשנות") וההוראות שהותקנו מכוחו</p>
	<p>החברה התחייבה לתשלום תמלוגים בשיעורים הקבועים בחוק החדשנות⁴⁷, על כל הכנסות החברה.</p>	<p>אושר סך של כ- 622 אלפי ש"ח (50% מהוצאות הפיתוח) עד סמוך למועד פרסום הדוח נתקבל מלוא הסכום המאושר.</p>		<p>מאושרת מערכת ותחקור על מודלים של בינה מלאכותית - מסלול מימ"ד שנה ב'</p>	
	<p>החברה התחייבה לתשלום תמלוגים הקבועים בחוק החדשנות⁴⁸, על כל הכנסות החברה</p>	<p>אושר סך של כ- 2,734 אלפי ש"ח (50% מהוצאות הפיתוח) עד סמוך למועד פרסום הדוח נתקבל מלוא הסכום</p>		<p>מאושרת מערכת ותחקור בינה מלאכותית - מסלול</p>	

⁴² על פי הוראות לעניין שיעור התמלוגים וכללים לתשלומם, שיעור התמלוגים משתנה, בין היתר, בהתאם להיקף הכנסות החברה, מקום הייצור וכיו"ב. תמלוגים אלה ישולמו עד לסכום המענק כשהוא צמוד לדולר ארה"ב ונושא ריבית שנתית בגובה ריבית הליבור.

⁴³ הגדרת המונח "ידע" על פי ההוראות הרלבנטיות הינה ידע הנובע ממחקר ופיתוח על פי תכנית מאושרת שאינו המוצר שפותח במסגרת אותה תכנית וכל זכות הנובעת ממנו.

⁴⁴ יצוין כי במקרה של העברת ידע אל מחוץ לישראל בתמורה לידע חלופי למקבל האישור בישראל וככל ששוכנעה ועדת המחקר כי בשל הידע החלופי שיועבר לישראל תושג תשואה עודפת הגדולה משמעותית מזו שהיתה מושגת בשל הידע שיועבר מחוץ לישראל, רשאית הועדה, לאשר את העברת הידע ללא השתת תשלום על מקבל האישור והכל בהתאם למפורט בהוראות.

⁴⁵ תשלום זה יחול על מקבל האישור גם במקרים מסוימים של העברת הרשאת שימוש בידע, כמפורט בהוראות.

⁴⁶ ובלבד שהסכום בו יחוב מקבל האישור כאמור לא יפחת מסך המענקים בתוספת ריבית שנתית.

⁴⁷ ראו ה"ש 42 לעיל.

⁴⁸ ראו ה"ש 42 לעיל.

קרן המו"פ	המאושר.	ממערכות שיפור ארגוני ומכל מוצר אשר יעשה שימוש בידע המפותח בתכנית.	החובה לשלם תמלוגים.
<p>אישור מענק מותנה עבור תכנית לפיתוח פלטפורמת "Debrief Control Tower" לתחום הפארמה⁴⁹</p>	<p>קרן בירד</p> <p>מענק מותנה בסכום השווה לנמוך מבין 800 אלף דולר (חלק החברה - 520 אלף דולר) או 50% מהוצאות הפרויקט בפועל בהתאם לתקציב מאושר.</p> <p>עד סמוך למועד פרסום הדוח נתקבל בידי החברה מענק בסך של כ- 484 אלפי דולר (המהווה את חלקה של החברה במענק בהתאם להסכם עם השותף, בשיעור של 93%)</p> <p>בין השותף לחברה הוסכם כי כל הזכויות בקניין הרוחני במוצר אשר יפותח במסגרת הפרויקט כתוצאה משיתוף הפעולה בין הצדדים יהיה בבעלותה הבלעדית של החברה וכי החברה תישא בתשלום מלוא התמלוגים של שני הצדדים לקרן בירד⁵⁰</p>	<p>החברה התחייבה לתשלום תמלוגים בשיעור של 51% מתוך ההכנסות (ברוטו) לחברה משימוש מסחרי⁵² הנובע מכל חלק מהמוצר המפותח במסגרת התכנית. שיעור התמלוגים שישולם יוצמד למדד המחירים לצרכן המפורסם בארה"ב. ככל שסכום המענק המותנה ישולם עד לתום שנה ממועד סיום הפרויקט החזר התמלוגים יעשה עד לתשלום מלוא סכום המענק שהתקבל מהקרן. ככל ותשלום התמלוגים יוביל לתשלום מלוא סכום המענק במועד מאוחר יותר, יתווסף תשלום ריבית בשיעור הנע בין 13%-50% מסכום המענק. שיעור הריבית ישתנה בטווח כאמור בהתאם למועד החזר סכום המענק.</p>	<p>בהתאם להסכם בין החברה, התאגיד האמריקאי Karyopharm Therapeutics Inc. (בס"ק זה: "השותף") וקרן בירד, על מקבלי המענקים חלות הגבלות על העברת הקניין הרוחני במוצר ו/או המוצר לצד ג', שינוי שליטה, כמו גם חובות נוספות, לרבות חובות דיווח תקופתיים ביחס לביצוע הפרויקט (אשר נכון למועד פרסום הדוח הסתיים) וביחס להכנסות מהמוצר. בנוסף, ככל וברצון החברה או השותף לרשום פטנט על המוצר, הם יעשו זאת בישראל ובארה"ב (בנוסף למדינות אחרות לשיקול דעת החברה ו/או השותף); הקרן רשאית לבטל את המענק המותנה, בכפוף להודעה מראש, במקרים כגון חדלות פירעון והפרה מהותית של ההסכם ושינוי מהותי לרעה במצב הפיננסי של מי מהחברה והשותף. במקרה של שלילת המענק, החברה והשותף יהיו חייבים בהחזר הסכומים שהתקבלו בתוספת ריבית פיגורים כהגדרתה בהסכם ממועד ההודעה בדבר השלילה.</p> <p>ההסכם מחייב מתן רישיון שימוש לא בלעדי ובלתי הדיר, ללא תשלום, לעשות שימוש במוצר בעולם לממשלות ישראל וארה"ב לצרכים ממשלתיים (יחד עם זאת החברה והשותף ישמרו את זכויותיה במוצר בישראל וצרכים ממשלתיים לא יכללו את ייצור המוצר מקום בו הוא ניתן לרכישה במחיר סביר); כמו כן, על פי ההסכם, למעט לצרכים צבאיים או במקרי חירום, אף אחת מהממשלות כאמור וקרן בירד לא תוכל למכור את המוצר למדינה נוספת ללא הסכמת החברה והשותף, אשר לא יסרבו להעניק הסכמה כאמור מקום בו שולמו תמלוגים מתאימים על ידי קרן בירד או הממשלה/ות הנוגעות בדבר. בנוסף לקרן בירד וממשלות ישראל וארה"ב הזכות לעשות שימוש בכל מידע או ידע וקניין רוחני הנובע מהפרויקט לצרכים שאינם מסחריים, ללא תשלום. ככל שהקניין הרוחני הנכלל במוצר משווק על ידי החברה או השותף, לממשלות לא תהא הזכות לרישיון כאמור למעט אם ישולמו דמי רישיון אשר מוטל במהלך העסקים הרגיל על ידי החברה או השותף. הזכויות הנ"ל של ממשלת ישראל וארה"ב ימשיכו לחול גם במקרה של שלילת המענק המותנה על פי תנאי ההסכם.</p>

⁴⁹ במסגרת שיתוף פעולה, החברה תבצע מחקר ופיתוח לצורך פיתוח המוצר, והשותף יספק לחברה, בין היתר, מידע ביחס לעיצוב המוצר ואת המפרט הנדרש. לפרטים נוספים בדבר מוצר זה ראו סעיף 1.9 לפרק א' לדוח התקופתי לשנת 2021 אשר נכלל זאת על דרך ההפניה.

⁵⁰ יצוין כי השותף התקשר עם החברה בהסכם לפיו יעביר לחברה סך של כ- 280 אלף דולר, במקביל לתקופת הפיתוח, בשמונה תשלומים רבעוניים שווים, החל מחודש פברואר 2020.

⁵¹ על פי תנאי ההסכם אל מול הקרן תשלום התמלוגים יעשה בדולר.

⁵² למעט רכישת הפעילות לצד שלישי או מתן רישיון לצד ג' בהתאם לתנאי ההסכם לקבלת המענק המותנה עליו חתומה החברה וכן למעט הכנסות לצורך עמלות, מיסי מכירה, מע"מ, עלויות שילוח וביטוח ככל ונכללו במסגרת ההכנסות ברוטו.

שמיים אימפרוב בע"מ, דוח תקופתי לשנת 2022
חלק א' - תיאור עסקי החברה

<p>אין תנאים מהותיים נוספים</p>	<p>חברה שקיבלה סיוע והיקף היצוא שלה בשוק ארה"ב גדל בהיקף של מיליון ש"ח ביחס לשנת הבסיס (2021) תהא חייבת בתשלום תמלוגים לתכנית בשיעור 3% מהכנסות שוק היעד. תשלום התמלוגים יבוצע מדי שנה, החל מהשנה הקלנדרית הראשונה שבה לא תהיה החברה זכאית להחזר הוצאות במסגרת התכנית ויפרס לתקופה של עד 5 שנים או עד להחזר סכום הסיוע שניתן לחברה.</p>	<p>אושר תקציב הוצאות שיווק ומכירה של 286 אלפי דולר בשוק היעד (ארה"ב), כאשר הסיוע ממשרד הכלכלה שיתקבל עומד על סך 33% מהתקציב של הוצאות השיווק בשוק היעד.</p> <p>עד סמוך למועד פרסום הדוח נתקבל בידי החברה מענק בסך של כ- 93 אלפי דולר המהווה 93% מסך המענק.</p>	<p>משרד הכלכלה והתעשייה, מינהל סחר חוץ</p>	<p>תכנית "כסף חכם" משר הכלכלה והתעשייה, מינהל סחר חוץ</p>
---------------------------------	---	--	--	---

*נכון לסמוך למועד פרסום הדוח שולמו תמלוגים ראשוניים בסך של כ- 23 אלפי דולר.

1.20.2. גיוס מקורות מימון נוספים

1.20.2.1. נכון ליום 31.12.2022, לחברה מזומנים ושווי מזומנים בסך של כ- 2.5 מיליון דולר.

1.20.2.2. להערכת החברה, בהתבסס על עמידה בתכנית העבודה הכוללת קיצוץ תקציבי נוסף והתקציב המאושרים נכון למועד זה, יהיו לחברה מקורות מימון לתקופה של כמעט- 24 החודשים הבאים, לצורך תפעול עסקיה השוטפים.⁵³

1.20.2.3. כמו כן, יצוין כי החברה פועלת לקבלת מענקי מו"פ נוספים על המענקים הקיימים.

יודגש, כי הערכתה של החברה ביחס למקורות המימון, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. המבוסס על תוכנית העבודה של החברה וכן על נתונים ומידע המצויים בידי החברה נכון למועד פרסום הדוח. הערכה זו עשויה שלא להתממש ו/או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה, וזאת, בין היתר, בשל שינויים בתוכנית העבודה של החברה, אי עמידה ביעדים, העדר מקורות מימון, שינויים בטכנולוגיות ופריצות דרך טכנולוגיות ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 1.30 להלן.

1.21. מיסוי

לפרטים אודות דיני המס הרלוונטיים לחברה, שומות מס והפסדים מועברים לצרכי מס ראו באור 15 לדוחות הכספיים השנתיים ליום 31 בדצמבר 2022 בפרק ט' להלן.

1.22. עונתיות

פעילות החברה אינה כפופה לעונתיות.

1.23. כושר ייצור

החברה עושה שימוש בשרתי הענן של מיקרוסופט Azure אשר מארחים את פלטפורמת החברה ומאפשרים לשמור מידע ולשמר קיבולת רשת בהיקפים שונים, כאשר התשלום בגין השימוש בשרתים נגזר מהיקף הקיבולת הנצרכת. לפיכך, להערכת החברה, אין לחברה מגבלת כושר ייצור משמעותית.

1.24. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

נכון למועד הדוח, לא ידוע לחברה על סיכונים סביבתיים הנוגעים לפעילותה. לפיכך, החברה מעריכה כי להוראות הנוגעות להגנת הסביבה לא תהיינה השפעות מהותיות בגינה תידרש להשקיע או לשאת בהשקעה או בעלות כלשהי, וכן אינה מעריכה כי לזו תהיה השפעה על רווחיותה ומעמדה התחרותי בעתיד הקרוב לעין.

1.25. הליכים משפטיים

נכון למועד הדוח, לא תלויים ועומדים הליכים משפטיים מהותיים שהחברה צד להם.

1.26. רכוש קבוע, מקרקעין ומיתקנים

נכון למועד הדוח, להוציא רכוש קבוע כגון מחשבים, ריהוט וציוד משרדי, אין בידי החברה רכוש קבוע מהותי.

1.27. יעדים ואסטרטגיה עסקית

האסטרטגיה של החברה הינה לפתח, לשווק ולמכור את הפלטפורמה ואת השירותים הנלווים, כאשר נכון למועד הדוח, היעדים המרכזיים של החברה לשנים הקרובות הם:

⁵³ יובהר כי הערכה זו מבוססת בעיקר על עמידה בתכנית העבודה של החברה המפורטת בסעיף 1.8 לעיל לרבות לעניין צמיחה בהכנסות, וכן כי אין באמור כדי למנוע או להגביל את החברה מלגייס מקורות נוספים, בהתאם לצרכי החברה, כפי שיהיו מעת לעת.

1.27.1. מיצוב ומיתוג מוצר ושירותי החברה : מיצוב מעמדה של החברה בשנים הקרובות כחברה מובילה בשוק הלימדה השיתופית בזמן אמת כחלק משוק ניהול תהליכי עבודה, ובתוך כך, הרחבת קהל הלקוחות הפוטנציאליים להם החברה תוכל לספק את הפלטפורמה ואת השירותים הנלווים שהיא מציעה.

1.27.2. מיצוב ומיתוג מוצר החברה כשחקן מוביל בתחום ההכשרות.

1.27.3. פיתוח הטכנולוגיה : המשך שדרוג הפלטפורמה ופיתוחה.

1.28. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

במהלך השנה הקרובה, בכוונת החברה להמשיך לפעול במטרה לקדם את הפלטפורמה ואת שירותיה בקרב לקוחותיה הקיימים והפוטנציאליים, כמפורט לעיל וכן להתמקד בפעילות שלהלן :

1.28.1. התפתחות מסחרית - הגדלת כמות הלקוחות והכנסות החברה, כולל התפתחות והרחבת השימוש אצל לקוחות קיימים, בדגש על הכנסות שנתיות חוזרות מהפלטפורמה (ARR- Annual Recurring Revenue).

1.28.2. קידום עסקת הרכישה של חברת המטרה.

1.28.3. פתיחת השוק הבטחוני הבינלאומי והמשך קשר שהחל מול צבאות זרים בדגש לחילות אוויר.

1.28.4. שדרוג הפלטפורמה והטכנולוגיה עליה היא מבוססת ועל פי צרכי הלקוחות ומיטב הבנת צרכי השוק של הנהלת החברה. שדרוג זה צפוי לכלול :

1.28.4.1. המשך פיתוח ושדרוג יכולות הבינה המלאכותית תוך שילוב יכולות מדף חדשות קיימות והתאמה למידע הייחודי בפלטפורמת החברה.

1.28.4.2. התאמת פתרון הפלטפורמה לאסטרטגיית העסקית של החברה, בין היתר לתמיכה בתהליכי הכשרה ומסגרות צבאיות.

הנתונים ו/או ההערכות ו/או התוכניות המפורטים בסעיפים 1.27 ו- 1.28 לעיל, בקשר עם היעדים ואסטרטגיית החברה והצפי להתפתחות בשנה הקרובה וכוונות החברה, כולל מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה נכון למועד פרסום הדוח. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש כאופן שונה מכפי שנצפה, וזאת, בין היתר, בשל גורמים שאינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 1.30 להלן.

1.29. מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים

בדוחותיה הכספיים של החברה אין מגזרים גאוגרפיים.

1.30. דיון בגורמי סיכון

להלן סיכום קצר של האיומים, החולשות וגורמי הסיכון האחרים של החברה, בהתאם להערכת הנהלת החברה :

1.30.1. סיכונים מאקרו כלכליים

1.30.1.1. האטה כלכלית ואי ודאות בשוק העולמי - האטה ולא ודאות כלכלית בשוק הישראלי או העולמי בכלל, עלולה להיות השפעה לרעה על יכולתה של החברה לחדור לשוק. האטה כלכלית עלולה להביא לקיצוצים בהיקפי פעילויות ובתקציבי רכש IT והפחתת ההוצאות על ידי חלק מהלקוחות, ובכלל זה

הפחתות תעריפים וקיצוצים אחרים, אשר עלולים להביא לפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה. בנוסף, האטה כאמור עלולה להקשות על יכולתה של החברה לגייס מימון להמשך פעילותה לרבות להחמרה בדרישותיהם של נותני אשראי.

1.30.1.2. מצב ביטחוני, מדיני ופוליטי בישראל ובעולם - לשינויים במצב הביטחוני והמדיני עלולה להיות השפעה על פעילות החברה. החמרה במצב הביטחוני והמדיני עשויה, בין היתר, להביא לירידה ביכולתה של החברה לספק או למכור את הפלטפורמה ולפגוע באופן ישיר בהכנסות החברה ובתוצאותיה העסקיות.

1.30.1.3. חשיפה לשינויים בשערי חליפין - החברה מכוונת לשווק את הפלטפורמה בשוק העולמי, ולפיכך היא צפויה לתקבולים במט"ח וחשופה לתנודות בשערי החליפין של השקל מול המטבעות המרכזיים בשווקי היעד.

1.3.1.1.4. התפשטות נגיפים ומחלות - להתפשטות נגיפים ומחלות, כדוגמת נגיף הקורונה, עלולה להיות השפעה לרעה על פעילות החברה ותוצאותיה העסקיות לרבות כנובע מהשפעה לרעה על שותפיה ו/או ספקיה ו/או לקוחותיה של החברה, וזאת בין היתר בשל מאמצייהן של מדינות ואוכלוסיות למנוע את התפשטותם.

1.30.2. סיכונים ענפיים

1.30.2.1. תחרות - החברה פועלת בסביבה דינמית ותחרותית שמשתנה ומתקדמת כל הזמן. כמפורט בסעיף 1.13 לעיל, החברה משקיעה מאמצים רבים על מנת לנתח בצורה מתמדת לא רק את המתחרים הישירים בתחום פעילותה אלא גם מתחרים פוטנציאליים עתידיים בתחומים משיקים.

1.30.2.2. סייבר ואבטחת מידע - פעילותה של החברה מבוססת על מערכות מידע ועל מידע דיגיטלי מסוגים שונים, לרבות של עובדים, ספקים ולקוחות של החברה. במהלך השנים האחרונות חל גידול בתכיפות ובחומרת אירועי סייבר (לרבות פשיעת סייבר). מגמה זו צפויה להימשך גם בעתיד ואף להחמיר, על אף כל מנגנוני ההגנה המופעלים כנגדה. אירועי סייבר עלולים להוביל לגישה בלתי מורשית, חשיפה בלתי מורשית, ניצול לרעה, שיבוש, מחיקה או שינוי של המידע של החברה ולקוחותיה, וכן להפריע לפעילות השוטפת, ובין היתר לפעילות המחקר והפיתוח של החברה.

במטרה להגן על מערך טכנולוגיות המידע שלה ולמזער את סיכוני אבטחת המידע, עם העליה ברמת הסיכון ובנסיונות החדירה, החברה משקיעה מאמצים רבים ומשאבים ניכרים. לצורך הקטנת הסיכוי להתממשות אירועי סייבר והפחתה ככל הניתן של הנזק והשלכותיו ככל שאירוע סייבר התממש, נוקטת החברה, בין היתר, באמצעים הבאים: (א) הימצאות מידע סודי על שרתים נפרדים מהשרתים שדרכם לקוחות החברה נכנסים לצורך קבלת השירות או שעל גביהם מצוי שם המתחם של החברה (domain), (ב) שרתי הענן שהחברה עושה בהם שימוש הם של חברת מיקרוסופט (Azure) אשר עושה שימוש באמצעים המקובלים להגנת השרתים שבאחריותה ומניעת מתקפות סייבר בתחומי אחריותה, (ג) קיומן של "חומות אש" במטרה להגן מפני ניסיונות חדירה, (ד) הטמעת שכבת הגנה נוספת לתחנות הקצה בחברה (Endpoint Protection) המיועדת למנוע מתקפות סייבר, לזהות פעילות זדונית ולספק יכולות לטיפול מיידי בנזקים, (ה) חסימת גישה למערכת לאחר מספר ניסיונות כניסה כושלים, (ו) תכנון ואפיון משימות הפיתוח תוך שימת דגש על היבטי אבטחה וכן סריקות קוד המקור לצורך זיהוי פגיעויות, (ז) ביצוע פעולות ניטור על מנת לוודא אם המערכות מצויות תחת מתקפת סייבר או אם בוצעו ניסיונות פריצה, (ח) ביצוע בדיקות חדירה (penetration tests) למערכת (קרי, מתקפות

מתוכננות ומבוקרות במטרה למצוא חולשות אבטחה), הן על ידי בודקים חיצוניים (לרבות על ידי מתן הרשאה למערכת לקבוצות בדיקה נפרדות) אחת לשנה והן פנימיים באופן שוטף, (ט) רכישת ביטוחים ייעודיים לסיכוני סייבר, ו- (י) ביצוע גיבויים שוטפים במטרה לאפשר לחברה להחזיר מערכת שניזוקה מתקיפה לרמת פעולה המאפשרת את המשך קיומה של רציפות התפקוד של החברה.

יצוין כי לפני ההתקשרות עם חלק מלקוחותיה של החברה שהינם תאגידים בינלאומיים בעלי מחלקות אבטחה פנימיות, עברה החברה בהצלחה מבדקי אבטחה שונים אשר בוצעו על ידי תאגידים אלו. מעבר לכך, בחודש מרץ 2023, עברה החברה בהצלחה בדיקת חדירה תקופתית אשר בוצעה על ידי מומחי אבטחה חיצוניים. בנוסף, במהלך חודש ינואר 2023 עמדה החברה בהצלחה במבדקי התקינה לקבלת תקן ISO 27001.

עוד יצוין, כי למרות האמצעים בהם נוקטת החברה למזעור חשיפה לסיכוני סייבר כמתואר לעיל, מתקפות סייבר הן בלתי צפויות ואין זה ודאי כי האמצעים שנוקטת החברה למיגור הנזקים האפשריים יסייעו לה, במידה ואכן תתרחשנה. פגיעה כתוצאה ממתקפת סייבר עלולה להשפיע לרעה על מוניטין החברה, על יכולתה לשמר לקוחות קיימים ולגייס לקוחות חדשים, על פעילותה וכן על תוצאותיה.

1.30.2.3. שינויים טכנולוגיים - החברה חשופה לסיכונים הכרוכים בפיתוח מוצרים ו/או טכנולוגיה חלופית לטכנולוגיה שפיתחה החברה, ואשר הצלחת פיתוחם ו/או שיווקם עלולה לפגוע בתוצאות פעילות החברה.

1.30.2.4. השקעה בחברת הזנק והפסדים צבורים - השקעה בחברת הזנק, כדוגמת החברה, הינה השקעה מסוכנת. השקעה כזו יכולה שלא להניב למשקיעים את התשואה המיוחלת, ואף לאיבוד רוב או כל כספי ההשקעה. בנוסף, לחברות הפועלות בתחום זה הפסדים נמשכים משמעותיים. לחברה הפסדים צבורים וייתכן כי לא תוכל להגיע לרווחיות בטווח זמן קרוב, בינוני או רחוק.

1.30.2.5. עמידה בחוקי הגנת הפרטיות כחלק מפעילות הקבוצה בתחום טכנולוגיית לניהול עבודה שיתופית - חברות הקבוצה עשויות לאסוף ולעבד מידע אישי לרבות באמצעות הפלטפורמה, ומשכך הן עשויות להיות כפופות לחוקי הגנת הפרטיות בישראל ובמדינות אחרות בהן הן פועלות. אי עמידה בחוקי הגנת הפרטיות בארץ ובעולם עלולה להוביל לסנקציות שונות כלפי חברות הקבוצה בגין הפרה כאמור, וכן לפגוע במוניטין הקבוצה.

1.30.2.6. קניין רוחני - לאור העובדה שהקניין הרוחני של החברה אינו מוגן ברישום, כמפורט בסעיף 1.18 לעיל, החברה עשויה להיות חשופה לתחרות הנובעת מהעתקה של פיתוחיה על ידי צדדים שלישיים. להערכת החברה, אסטרטגיית הניהול והשמירה על הקניין הרוחני ואמצעי ההגנה אותם היא נוקטת בהקשר זה כמתואר בסעיף 1.18 לעיל, מהווים אמצעי יעיל להתמודדות עם סיכון זה.

1.30.3. סיכונים מיוחדים לחברה

1.30.3.1. כוח אדם מקצועי - פעילות החברה מתאפיינת ברמת ידע ומקצועיות בתחום ודורשת כוח אדם בעל ניסיון ובקיאיות. יכולתה של החברה להמשיך בפיתוח והטמעת הפלטפורמה אצל לקוחותיה, תלויה, בין השאר, ביכולתה לגייס, להעסיק ולשמר כוח אדם מיומן כאמור.

1.30.3.2. סיכון גיאוגרפי - החברה חשופה לסיכונים הנובעים מעצם הפעילות במדינות זרות (לרבות סיכונים פוליטיים, מדיניים וסיכונים כלכלה מקומית).

1.30.3.3. חינוך שוק - העובדה שלמיטב ידיעת החברה אין כיום שחקנים משמעותיים בשוק הפקת הלקחים עם פתרון דומה לזה של החברה עשוי להצריך את החברה לעסוק גם בחינוך השוק כי קיים ערך מוסף באימוץ הפתרון המוצע על ידה.

1.30.3.4. מיזוגים ורכישות - החברה עשויה, מעת לעת, לבחון הזדמנויות לביצוע רכישות/השקעות בעסקים, מוצרים או טכנולוגיות סינרגטיות לפעילות החברה ו/או שהחברה סבורה שעשויה לתרום לצמיחתה. בחינת הזדמנויות פוטנציאליות כאמור עשויה להסיט תשומות ניהוליות וכן להיות כרוכה בהוצאות, אשר אין ודאות כי יובשלו לכדי התקשרות מחייבת ו/או עסקה שתושלם. כל עסקה כאמור אשר תושלם בפועל, עלולה לגרום לפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה, לרבות כתוצאה מקשיים תפעוליים בלתי צפויים. מעבר לכך, לחברה ניסיון מוגבל ברכישות כאמור ואין ודאות כי רכישות שיושלמו ישולבו באופן מוצלח בחברה, לרבות מבחינת תיאמות כח אדם וטכנולוגיה.

1.30.3.5. פגם במוצרי החברה - טעות, תקלה, שיבוש, פגם או כשל בתכנית המחשב של מוצר החברה עלול לגרום לקבלת תוצאות לא נכונות, להתנהגות לא צפויה של המוצר וכד'. למקרה כאמור עלולה להיות השפעה לרעה על תוצאותיה העסקיות של החברה ועל המוניטין שלה.

בטבלה להלן מוצגים גורמי הסיכון המפורטים לעיל על פי טיבם ועל פי השפעתם על תוצאות פעילות החברה בכללותה, בהתאם להערכות הנהלת החברה:

סוג הסיכון	גורמי הסיכון	מידת ההשפעה של גורם הסיכון על הפעילות		
		השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה
סיכונים מאקרו	האטה כלכלית ואי ודאות כשוק העולמי			+
	מצב ביטחוני, מדיני ופוליטי בישראל ובעולם			+
	חשיפה לשינויים בשערי חליפין		+	
	התפשטות נגיפים ומחלות	+		
סיכונים ענפיים	תחרות		+	
	סייבר ואבטחת מידע			+
	שינויים טכנולוגיים		+	
	השקעה בחברת הזנק והפסדים צבורים			+
	עמידה בחוקי הגנת הפרטיות		+	
	קניין רוחני		+	
סיכונים מיוחדים לחברה	כוח אדם מקצועי		+	
	סיכון גאוגרפי		+	
	חינוך שוק		+	
	מיזוגים ורכישות		+	
	פגם במוצרי החברה		+	

חלק ב'

דוח הדירקטוריון על מצב ענייני שמיים אימפרוב בע"מ ("החברה") לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022

דירקטוריון החברה מתכבד בזאת, להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 ("תקופת הדוח"). דוח דירקטוריון זה נערך בהנחה שבפני הקורא מצוי פרק א' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2022 וכן הדוחות הכספיים לשנת 2022.

1 הסברי הדירקטוריון לעסקי התאגיד

1.1 תיאור תמציתי של עסקי החברה

החברה מפתחת ומוכרת רישיונות שימוש בפלטפורמה טכנולוגית מבוססת בינה מלאכותית (AI) ולמידת מכונה (ML) להפקת לקחים ותהליכי תדריך-תחקיר לשיפור מתמיד ("הפלטפורמה"), במודל SaaS.

בשנתיים האחרונות הרחיבה החברה את יכולות המערכת לתמיכה בתהליכי הכשרה מעשיים (Training) כגון הכשרות רפואיות, חינוכיות וצבאיות וכן מאפשרת לגופים לנהל את תהליך ההכשרה, שמירת ומעקב כשירויות וקבלת משובים דרך פלטפורמת החברה.

בתקופת הדוח, על רקע ההתפתחויות בשווקים הפיננסיים, לרבות העלאות הריבית והאינפלציה, וכן בהתחשב בשינויים בציפיות משקיעים מחברות הזנק המצויות בצמיחה, פעלה החברה לביצוע מספר התאמות לפעילותה, ובכלל זה צמצום הוצאותיה החודשיות. בנוסף, החלה החברה להתמקד באפיקים המהווים מבחינתה מנועי צמיחה מרכזיים, קרי - התחום הביטחוני, תחום הרפואה ומיזוגים ורכישות, תוך המשך התאמת פלטפורמת החברה לתמיכה בפעילות של הכשרות, במקביל לצמצום חלק מיכולותיה הקיימות של הפלטפורמה (כגון ממשקיה עם מערכות אחרות) אשר אינן מהותיות למיקוד החברה באפיקים הנ"ל.

במהלך החציון השני של שנת 2022, כחלק ממימוש אסטרטגיית החברה ומיקודה בין היתר בלקוחות העוסקים בהכשרת כח אדם בדגש על תחום הרפואה, החלה החברה לקדם עסקה לרכישת מלוא הונו המונפק של תאגיד תוכנה אמריקאי הפועל במודל SaaS בתחום ההכשרה הרפואית בהתאם לרגולציה הרלבנטית בארה"ב ("חברת המטרה"). בחודש דצמבר 2022, התקשרה החברה במכתב כוונות לא מחייב לביצוע הרכישה הנ"ל ונכון למועד פרסום הדוח פועלים הצדדים על מנת להשלים את בדיקת הנאותות והמו"מ ביניהם לצורך התקשרות בהסכם מחייב. למיטב ידיעת החברה, ובהתבסס על ממצאים ראשוניים מבדיקת הנאותות המבוצעת על ידה, לחברת המטרה כ- 70 לקוחות שרובם המוחלט הינם מוסדות רפואיים בארה"ב בעלי עשרות אלפי משתמשים פעילים.

יובהר כי התקשרות בהסכם מחייב והשלמת עסקת הרכישה הנ"ל כפופים בין היתר להשלמת בדיקות נאותות, הגעה להסכם מחייב סופי, אישור ההסכם הסופי על ידי דירקטוריון החברה, קבלת מלוא האישורים הנדרשים על פי דין או הסכם והתקיימות יתר התנאים המתלים שייקבעו בהסכם הסופי (ככל שייחתם). בשלב זה אין כל וודאות בדבר חתימה על ההסכם המחייב ו/או ביחס לתנאיו המדויקים. עוד יובהר כי הערכות החברה לעיל כוללות מידע צופה פני עתיד (כהגדרתו בחוק ניירות ערך) המתבסס על בדיקה ראשונית של החברה והמידע המצוי בידיה נכון לדוח זה. מידע זה תלוי במידה בגורמים שאינם בהכרח בשליטת החברה ולפיכך אין כל וודאות כי המידע יתממש והוא יכול להיות שונה אף באופן מהותי מהאמור לעיל. לפיכך, ההערכות הנ"ל עלולות שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מן הצפוי, בין היתר היה ויחולו שינויים בשל גורמים שאינם תלויים בחברה ו/או יתממשו איזה מגורמי הסיכון החלים על פעילותה.

לפרטים נוספים בדבר פעילות החברה ותיאור הסביבה העסקית והשפעותיה על פעילות החברה ראו פרק א' לדוח תקופתי זה.

1.2 תיאור תמציתי של עיקר התוצאות העסקיות של החברה במהלך תקופת הדוח ולאחריו

(1) נכון למועד פרסום דוח זה, השלימה החברה את המעבר מחברת שירותים לחברת מוצר הפועלת במודל SaaS באופן שבו רוב הכנסות החברה הן ממכירת רישיונות SaaS ומהוות כ- 86% מכלל הכנסות בשנת 2022 לעומת 44% בשנת 2021. כמו כן ההכנסות ממכירת תוכנה גדלו במהלך שנת 2022 בשיעור 79% וזאת במקביל לירידה בסך ההכנסה בשיעור 10% עקב אסטרטגיית החברה למעבר למכירת רישיונות במודל SaaS על פני מכירת שירותים.

(2) בדומה לחברות מתן שירותים מבוססי תוכנה (SaaS) אחרות, מודדת החברה את ביצועיה, בין היתר, במונחים של גידול ב- Annual Recurring Revenues (ARR). לפי מדד זה, מציגה החברה צמיחה של 26% במהלך שנת 2022 (דצמבר 2022 לעומת דצמבר 2021). לפרטים נוספים ראו סעיף 1.3 להלן.

(3) צמצום ההוצאות החודשיות - במהלך שנת 2022, החברה הקטינה באופן הדרגתי את הוצאותיה החודשיות כך שנכון לסמוך למועד פרסום הדוח קטנו הוצאותיה החודשיות בשיעור של כ- 50% לעומת סוף שנת 2021.

(4) בדוחותיה הכספיים ליום 31.12.2022 רשמה החברה הכנסות מימון בסך 1,321 אלף דולר ארה"ב בגין שערך כתבי האופציה (סדרה 1) לפי שווי הוגן. מרבית ההכנסות (1,673 אלפי דולר) נבעו משינוי ערכן של האופציות במחצית השנייה של שנת 2022.

בהקשר זה יצוין כי ככלל, תקבולים בגין כתבי אופציה מסווגים בדוחותיה הכספיים של החברה בהון העצמי כאשר הם מקנים זכות לרכישת מספר קבוע של מניות בתמורה לתוספת מימוש קבועה. היות ומטבע הפעילות של החברה הינו דולר ארה"ב ואילו מחיר המימוש של כתבי האופציה (סדרה 1) הינו שקלי, כתבי האופציה (סדרה 1) מהווים מכשיר נגזר והשינויים בשוים ההוגן נזקפו לדוח רווח והפסד.

הכנסות שנתיות מתחדשות - ARR

1.3

כמפורט בסעיף 1.12 לפרק א' לדוח התקופתי, החברה נוהגת למדוד את הכנסותיה במודל SaaS לפי הכנסה שנתית מתחדשת (Annual Recurring Revenue - ARR) כנהוג אצל חברות הפועלת במודל SaaS. החברה סבורה כי היכולת להבין ולנתח את פעילות החברה והכנסותיה מהפלטפורמה בצורה מיטבית כרוכה בשימוש במידע נוסף זה, מכיוון שההכנסה המתקבלת משימוש בתוכנה היא הכנסה שמתחדשת מידי חודש, כך שכל רכישה שמתבצעת על ידי לקוח חדש מתווספת להכנסות המצטברות מהתקופה הקודמת. יצוין כי בניגוד לצבר הזמנות, ARR הינו מדד תפעולי המייצג את הערך החוזר של כל החוזים באופן מנורמל לתקופה של שנה. יש לבחון את ה- ARR ללא תלות בהכרה בהכנסה; ה- ARR אינו מהווה תחזית להכנסות עתידיות, אינו מהווה הכנסות נדחות, הכנסות שלא חויבו, ולא מתחייב להיות פרמטר משולב או מחליף למדדים אלה.

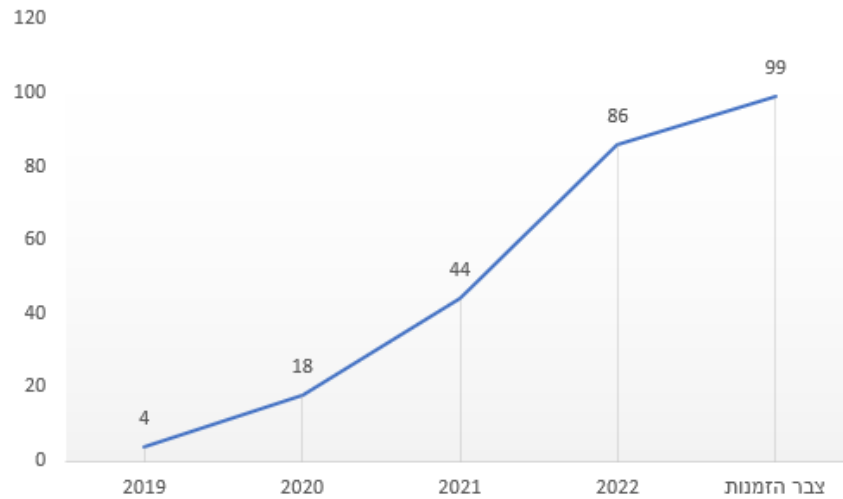
ה- ARR של החברה צמח מכ- 633 אלף דולר בדצמבר 2021 (כחודש מייצג) לכ- 800 אלף דולר בדצמבר 2022, המשקף עלייה של 26% בתקופה של 12 חודשים.

הכנסות ממכירת רישיונות

1.4

כמתואר בסעיף 1.2 לעיל החברה המשיכה במגמת הצמיחה של הכנסות אלו. הגרף הבא מתאר את החלק היחסי של הכנסות SaaS מכלל הכנסות החברה בשנים האחרונות, כאשר צבר הזמנות משקף את ההכנסות הצפויות בהתאם לחוזים הקיימים בלבד ובהנחה שאלו לא יבוטלו/יצומצמו, ואינו מביא בחשבון אפשרות לחידושים של הסכמים קיימים, התרחבויות אצל לקוחות קיימים או צירוף של לקוחות חדשים. לפרטים נוספים ראו סעיף 1.8 לפרק א' לדוח התקופתי.

הכנסות - SaaS% מכלל ההכנסות



לקוחות חדשים והרחבות

לקוחות חדשים: בשנת 2022 ועד מועד פרסום הדוח, הלקוחות הבולטים איתם התקשרה החברה הינם: בתחום ההכשרות - בתי החולים בני ציון, ברזילי, בית ספר לרפואה בטכניון, מכללת גורדון ובתחום המצוינות התפעולית - אירונאוטיקס, נת"ע וחבר. בין הלקוחות הבולטים שחידשו לשנה נוספת ואו הרחיבו את הפעילות - טבע, אקאמאי, טרדיין, שיבא, אביומד, אלוט, ביונס וובסטר, אנלייט וסולאראדגי. בין הלקוחות הבולטים מולם הסתיימה ההתקשרות במהלך תקופת הדוח - ¹ אינטל, קורנית וקריופארם.

תחום ההכשרות בבתי חולים - החברה רואה בתחום זה כמנוע צמיחה פוטנציאלי משמעותי. לחברה כ-5 לקוחות העוסקים בהכשרות רפואיות והיא פועלת להמשך קידום מוצריה ושירותיה בתחום.

אסטרטגיה עסקית

1.5

1.5.1 החברה פועלת במטרה להגיע לאיזון תפעולי ובתוך כך הקטינה באופן משמעותי את היקף ההוצאות החודשיות ובכוונתה להמשיך במגמה זו ברבעון הקרוב.

1.5.1

1.5.2 החברה צפויה להתרכז בשני אפיקים מרכזיים – מצוינות תפעולית Operational Excellence ותחום ההכשרות (Training).

1.5.2

1.5.2.1 בתחום ה-OPEX, לצד מכירת הפלטפורמה והמיקוד בתחומים פרויקטלים, החברה מתכננת לחזור ולספק שירותים, וזאת על מנת לייצר אפיק הכנסה נוסף. בנוסף, החברה בוחנת מיקוד בהתרחבות לחילות אוויר נוספים.

1.5.2.2 בתחום ההכשרות, מתמקדת החברה בתחום הרפואי, חינוכי ובטחוני ופועלת בשיטה של מכירות ללקוחות קצה (דוגמת מכירה ישירה למנהל מחלקה מסויימת בבית חולים ומשם התרחבות ליתר המחלקות) לצד מכירה אל מול הגוף המנהל/מרכז של לקוח הקצה (דוגמת מכירה ישירה למשרד ממשלתי או לרשת בתי חולים ודרכה לבתי החולים ולמחלקות הקצה), שיטה המכונה "Top-Down and Bottom-Up". לצד פעילות אל מול לקוחות פרטיים, פועלת החברה גם מול גופי גג כגון משרדים ממשלתיים לטובת חדירה להיקף רחב של פעילות בתחומים אלו. נכון למועד פרסום הדוח מצויה החברה במספר תהליכי התקשרות מהותיים בהיקפם מול גופים ממשלתיים, אחד מהם בשלב של תהליך אישור ספק יחיד לאחר גיבוש היקף הפרויקט, תקציב ותכנית העבודה והשאר בשלבים ראשוניים יותר.

¹ מתחילת שנת 2022 ועד לתאריך פרסום הדוח¹ 7 לקוחות לא חידשו התקשרות מול החברה, לרבות קריופארם שהתקשרות עימה הייתה בהיקף של כ-70 אלף דולר ARR.

1.5.3 בנוסף לפעילויות אלו, פועלת החברה לקידום תהליך הרכישה של חברת המטרה בתחום ה-RMS על מנת להרחיב משמעותית את פעילותה בתחום ההכשרות הרפואיות. כמו כן ממשיכה החברה לפעול יחד עם שותפיה וכן לאיתור שותפים חדשים, לשם למכירת מוצריה.

יובהר כי אין וודאות כי תהליכי ההתקשרות הנ"ל יובילו להתקשרויות בפועל. עוד יובהר כי המידע הנ"ל לעניין כוונת החברה להגעה לאיזון תפעולי, התמקדות החברה בשני אפיקים מרכזיים, תכנון החברה לחזור ולספק שירותים, התרחבות לחילות אוויר נוספים, תהליכי ההתקשרות המפורטים לעיל, והתקשרות בהסכם מחייב והשלמת עסקת הרכישה הנ"ל כוללות מידע צופה פני עתיד (כהגדרתו בחוק ניירות ערך) אשר מבוסס, בין היתר, על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד זה, ואשר התממשותו אינה וודאית ומושפעת בין השאר מאירועים שאינם בשליטת החברה, כגון התממשות איזה מגורמי הסיכון החלים על פעילותה, ועל כן התוצאות בפועל עשויות להיות שונות, ואף באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל.

1.6 מצב כספי

להלן הסברי הדירקטוריון בדבר מצבה הכספית של החברה:

הערות והסברים	ליום 31.12.2021	ליום 31.12.2022	סעיף
	אלפי דולר ארה"ב		
הקיטון בנכסים השוטפים נובע כתוצאה מהפעילות השוטפת של החברה.	5,669	2,654	נכסים שוטפים
הקיטון נובע מהחזר של רכב ליסינג המסווג כחכירה ונכלל כחלק מהרכש הקבוע והפחתה שוטפת של רכוש קבוע ונכסי זכויות שימוש.	122	64	נכסים לא שוטפים
הקיטון בהתחייבויות השוטפות נובע מקיטון בחלויות שוטפות של הלוואות זמן ארוך והתחייבות בגין חכירה וכן מירידה ביתרות זכאים בגין עובדים כתוצאה מהתייעלות החברה.	1,074	917	התחייבויות שוטפות
השינוי נובע בעיקר מירידה בשווי ההוגן של כתבי האופציה (סדרה 1).	2,671	1,241	התחייבויות לא שוטפות
התאמות*			
כפי שהוסבר בסעיף 1.2 לעיל, כתבי האופציה מסווגים כהתחייבות לא שוטפת.	1,562	241	התאמה 1: התחייבות כתבי אופציה (סדרה 1)
הקיטון נובע מהלוואות לזמן ארוך והתחייבויות בגין חכירה.	1,109	1,000	התחייבויות לא שוטפות לאחר התאמות

* יובהר כי הנתונים המופיעים בחלק הראשון של הטבלה לעיל הינם על בסיס הדוחות הכספיים ליום 31.12.2022 בעוד שהנתונים שבחלק השני (מתחת לכותרת "התאמות") מוצגים תוך נטרול השפעות מסוימים.

הערות והסברים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	סעיף
	אלפי דולר ארה"ב		
כפי שצוין בסעיף 1.2 לעיל, חל גידול בהכנסות רישיונות SaaS ומנגד חל קיטון בהכנסות ממכירת שירותים החברה.	413	742	הכנסות ממכירת רישיונות SaaS
	534	115	הכנסות ממכירת שירותים
	947	857	הכנסות
החברה ממשיכה במגמה של הקטנת עלות המכירות עקב הסטת המיקוד ממכירת שירותים, הצורכים משאבי ביצוע רבים. כתוצאה מכך הרווח הגולמי גדל ב-8% ושיעור הרווח הגולמי הוא 48% לעומת 40% בשנת 2021.	568	445	עלות ההכנסות
	379	412	רווח גולמי
חל גידול בהוצאות שכר עבודה במחלקות מו"פ ושיווק ומכירה. בנוסף חל גידול בעלויות תשלום מבוסס מניות. מנגד, חל קיטון בהוצאות ייעוץ חיצוני, בהוצאות מחקר ופיתוח ובהוצאות מכירה ושיווק כתוצאה מהתייעלות החברה. כמו כן חל קיטון בהנהלה וכלליות בעקבות ההנפקה בשנת 2021.	3,524	3,566	הוצאות תפעוליות
	3,145	3,154	הפסד תפעולי
בנטרול הכנסות משערוך (ראו 'התאמות' להלן) החברה נושאת בהוצאות מימון כתוצאה מהתחזקות השקל לעומת הדולר ושיערוך יתרות המזומן השקליות לדולר.	344	1,031	הכנסות מימון, נטו
הקיטון בהפסד נובע מגידול הכנסות המימון (ראו 'התאמות' להלן).	2,803	2,122	הפסד נקי
התאמות*			
קיים רווח משערוך כתוצאה מקיטון שווי הוגן של התחייבות כתבי אופציה (סדרה 1) המוצגים לפי שווי הוגן.	263	(1,321)	התאמה 1: שיערוך כתבי אופציה (סדרה 1)
המכשיר מומש במסגרת ההנפקה.	(407)	-	התאמה 2: שיערוך ה-CFA עד מועד ההנפקה
העלייה נובעת ברובה מהקצאת אופציות לעובדים סמוך למועד ההנפקה ושיטת רישום חשבונאית בהתאם ל-IFRS. הוצאות התשלום מבוסס מניות נרשמות בהתאם לשווי הוגן של האופציה ונפרסות על פני תקופה, תוך שימוש בשיטת הפחת המואץ הבאה לידי ביטוי של סכום משמעותי בשנה הראשונה שלאחר ההענקה.	490	636	התאמה 3: עלות תשלום מבוסס מניות
	2,457	2,807	הפסד נקי מתואם

* יובהר כי הנתונים המופיעים בחלק הראשון של הטבלה לעיל הינם על בסיס הדוחות הכספיים ליום 31.12.2022 בעוד שהנתונים שבחלק השני (מתחת לכותרת "התאמות") מוצגים תוך נטרול השפעות שערוכים מסוימים.

הערות והסברים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022	סעיף
	אלפי דולר ארה"ב		
השינוי נובע מגידול בהפסד התפעולי.	(2,121)	(3,512)	תזרים מזומנים מפעילות שוטפת
	(13)	(5)	תזרים מזומנים מפעילות השקעה
הקיטון בתזרים נובע בעיקרו מתמורת ההנפקה בשנת 2021.	6,841	296	תזרים מזומנים מפעילות מימון
ראו ביאור 5 לדוחות הכספיים בדבר מזומנים ושווי מזומנים והצגתם לצורך דוח על תזרימי מזומנים.	4,707	(3,221)	גידול (קיטון) במזומנים בתקופה

- (1) נכון ליום 31.12.2022, לחברה מזומנים ושווי מזומנים בסך של כ- 2.5 מיליון דולר.
- (2) נכון למועד פרסום דוח זה, סך צבר ההזמנות (בנטרול הכנסות מראש) ויתרת המזומנים ושווי המזומנים, עומדים יחדיו על כ-3.1 מיליון דולר.
- (3) להערכת החברה, בהתבסס בעיקר על מקורותיה הקיימים והצפויים נכון למועד זה ועל עמידה בתכנית העבודה הכוללת קיצוץ תקציבי נוסף, וכן הכנסות שנתיות בהיקף דומה למוצע ההכנסות בשנה וחצי האחרונות (שנלקח לצורך הערכה זו בלבד ואינו מבטא את יעד הצמיחה של החברה) - יהיו לחברה מקורות מימון לתקופה של כמעט שנתיים.

1.9 מקורות מימון

להסברים בדבר מקורות המימון של החברה ראו סעיף 1.20 לפרק א' לדוח התקופתי.

1.10 אירועים לאחר תקופת הדיווח

לפרטים בדבר אירועים לאחר תקופת הדיווח ראו ביאור 22 לדוחות הכספיים ליום 31.12.2022.

2 אירועים גאו פוליטיים ומקרו כלכליים

מגמת הצמיחה שאפיינה את המשק מאז סוף שנת 2020, והגיעה לשיאה במהלך שנת 2021, הואטה החל מהרבעון השני של שנת 2022, בין היתר, נוכח התרחשותם של מספר אירועים כלכליים וגאו-פוליטיים גלובליים - כמו הלחימה באוקראינה, ומקומיים - כמו נפילת הממשלה וכניסה למערכת בחירות חמישית תוך שלוש שנים. שינויים אלה הביאו לעליית מחירי האנרגיה וההובלה בעולם, ובהמשך לעליות מחירים משמעותיות בכל התחומים, אשר הביאו לעלייה חדה בשיעור האינפלציה השנתית לרמות שלא נראו מאז שנות ה-80.

במטרה לרסן את שיעור האינפלציה הבנקים המרכזיים החלו להעלות את שיעורי הריבית בשיעורים חדים. הכלכלה העולמית נפגעה מהזינוק באינפלציה, כאשר השחיקה בהכנסה הפנויה והעלאות הריבית עשויים להוביל להחרפת הפגיעה בכלכלה העולמית בשנת 2023. בתוך כך, על פי הערכות, כלכלת ארה"ב צפויה לרשום מיתון ולצמוח בקצב איטי בשנת 2023.

האמור לעיל, לא כל שכן החמרה במצב והימשכותו לזמן רב, עלולים להביא לפגיעה בתוצאותיה העסקיות של החברה, בין היתר עקב השפעת המצב על לקוחותיה של החברה, ספקיה, שותפיה העסקיים ועובדיה, וכפועל יוצא מכך לצמצם את הביקוש למוצרי ושירותי החברה.

יצוין כי היה והחברה תנצל את מסגרת האשראי הקיימת, היות ובהתאם לתנאי המסגרת סכומים שינוצלו יישאו ריבית הנגזרת מריבית ה-SOFR, אזי להעלאות בשיעורי ריבית זו השפעה על האשראי.

הערכות החברה הנ"ל בנוגע להשלכות המצב הכלכלי מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוססות, בין היתר, על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד זה, נמסרות (לפי העניין) בתנאים חריגים

של אי-ודאות, ואשר התממשותן אינה וודאית ומושפעת בין היתר מאירועים שאינם בשליטת החברה, ועל כן התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מההערכות המפורטות לעיל.

חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

3

בדוחות הכספיים לא הוצג מגזר בר דיווח שהוא "מגזר פעילות פיננסי" ונכון ליום 31.12.2022 לא קיימת לחברה "פעילות פיננסית מהותית" כאמור בתקנה 10(ב)(7) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

ממשל תאגידי

4

דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית ודירקטורים בלתי תלויים

4.1

בישיבת הדירקטוריון מיום 25.3.2021, החליט דירקטוריון החברה, לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות, כי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, לרבות דח"צים (שימונו בהתאם להוראות חוק החברות בכפוף להפיכת החברה לחברה ציבורית), הוא 1 ("המספר המזערי הראוי"). המספר המזערי הראוי נקבע בהתחשב, בין השאר, בגודל החברה, תחומי פעילותה וטיב הסוגיות החשבונאיות והפיננסיות המתעוררות בבדיקת מצבה הכספי של החברה, עריכת דוחותיה הכספיים ואישורם.

החברה רואה בגב' תמר יסעור כבעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית. לפרטים בדבר כישוריה, השכלתה, ניסיונה והידע שלה, שבהסתמך עליהם רואה החברה את גב' יסעור כבעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית ראו הצהרת הכשירות אשר צורפה כנספח ג' לזימון אסיפה כללית מיום 20.7.2021 (מס' אסמכתא 2021-01-119277) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

תקנון החברה אינו כולל הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים.

מבקר פנימי

4.2

שם המבקר הפנימי: רו"ח גיא מונרוב

תאריך תחילת כהונה: 8.9.2021.

כישורים וכשירות לתפקיד: למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי עומד בהוראות סעיף 146(ב) לחוק החברות, התשנ"ט-1999 ובהוראות סעיפים 3(א) ו-8 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992; המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות הערך של החברה או גוף קשור לה; למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה; והמבקר הפנימי מכהן כשותף במשרד רואי חשבון מונרוב ושות', אשר הינו הגורם החיצוני מטעמו הינו מכהן כמבקר הפנימי בחברה כמו גם בתאגידים אחרים.

דרך מינוי המבקר הפנימי: ועדת הביקורת החליטה ביום 2.9.2021 להציע לדירקטוריון החברה את מינויו של רו"ח גיא מונרוב כמבקר הפנימי החדש של החברה, ובהמשך לכך, ביום 8.9.2021, אישר דירקטוריון החברה (לאחר קבלת הצעת ועדת הביקורת כאמור) את מינויו של רו"ח מונרוב כמבקר הפנימי של החברה, וזאת בעיקר בשל השכלתו, ניסיונו רב השנים, התרשמותה הבלתי אמצעית של ועדת הביקורת, ובהתחשב, בין היתר, בסוג החברה, גודלה, היקף פעילותה ומורכבות פעילותה.

זהות הממונה על המבקר הפנימי: הממונה על המבקר הפנימי הינו יו"ר דירקטוריון החברה.

תכנית העבודה: תכנית העבודה של המבקר הפנימי הינה רב-שנתית, מבוססת סיכונים ומתייחסת לחברה ולנכסיה. ככלל, הגורמים המעורבים בקביעת תכנית העבודה הם המבקר הפנימי, הנהלת החברה וועדת הביקורת, כאשר ועדת הביקורת מאשרת את תכנית העבודה הרב-שנתית. ועדת הביקורת אישרה תכנית עבודה לשנים 2022-2025 המבוססת על סקר שנערך על ידי המבקר הפנימי תוך התייעצות עם הנהלת החברה, ובהתחשב בין היתר, בסוג החברה, גודלה, היקף ומורכבות פעילותה. בימים 16.2.2022 ו- 2.11.2022 הוגשו בכתב דין וחשבון המבקר לוועדת הביקורת אשר דנה בממצאי המבקר הפנימי. יצוין כי למבקר הפנימי יש שיקול דעת לסטות מתכנית העבודה באישור ועדת הביקורת ותכנית העבודה מתייחסת לפעילות החברה בישראל ובח"ל (באמצעות חברת הבת בארה"ב).

במהלך תקופת הדוח לא נבחנו עסקאות מהותיות על ידי המבקר הפנימי.

היקף תקציב הביקורת השנתי: היקף העסקת המבקר הפנימי הינו בהתאם לצורכי החברה ולפי אישור ועדת הביקורת בחברה. במהלך שנת 2022 ניתנו על ידי המבקר הפנימי שירותי ביקורת פנים לחברה בהיקף של 120 שעות.

שעות שהושקעו בביקורת פנימית בתאגיד	שעות שהושקעו בביקורת בתאגידים מוחזקים	
120	-	שעות ביקורת פעילות בישראל
-	-	שעות ביקורת פעילות מחוץ לישראל

עריכת הביקורת: על פי הודעת המבקר הפנימי, הביקורת נערכת בהתאם לתקני הביקורת הפנימית המקובלים בארץ ובעולם ובהתאם להנחיות מקצועיות בתחום הביקורת הפנימית, חוק הביקורת הפנימית וחוק החברות. הדירקטוריון הסתמך על דיווחיו של המבקר הפנימי בדבר עמידתו בתקנים המקצועיים לפיהם הוא עורך את הביקורת.

גישה למידע: למבקר הפנימי גישה מלאה בלתי מוגבלת ובלתי אמצעית למערכות המידע ולנתונים הכספיים לצורך הביקורת לפי סעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית. למבקר הפנימי ניתנת גישה חופשית למערכות מידע של החברה ושל חברת הבת בארה"ב, לרבות נתונים כספיים.

הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי ותגמול: להערכת דירקטוריון החברה וועדת הביקורת, כישורי המבקר הפנימי, היקף, אופי ורציפות הפעילות ותכניית העבודה של המבקר הפנימי, הינם סבירים בנסיבות העניין ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית של החברה. תגמול המבקר הפנימי מחושב על פי שעות הביקורת שיושקעו על ידו בפועל בהתאם לתעריף לשעה שסוכם עמו מראש, כאשר הגמול לו זכאי המבקר הפנימי בגין שירותיו בשנת 2022 הינו כ- 35 אלפי ש"ח. להערכת דירקטוריון החברה, אין בתגמול המבקר הפנימי בכדי להשפיע או לפגוע בהפעלת שיקול דעתו המקצועי של המבקר הפנימי.

גילוי בדבר המבקר החיצוני

4.3

שם רואה החשבון המבקר: קוסט פורר גבאי את קסירר, רואי חשבון.

שכר טרחה רואי החשבון של החברה: שכר הטרחה נקבע במשא ומתן בין הנהלת החברה לרואה החשבון המבקר, בהתאם להיקף העבודה, לאופי העבודה, ניסיון העבר ותנאי שוק. הגורם המאשר את שכרו של רואה החשבון המבקר הינו דירקטוריון החברה.

להלן פירוט שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר לשנים 2021 ו- 2022:

שירותי ביקורת ושירותי מס שכר באלפי ₪	שירותים אחרים שכר באלפי ₪	
306	96	שנת 2022
288	-	שנת 2021

תרומות

5

לחברה אין מדיניות קבועה בנושא מתן תרומות. פניות למתן תרומה נשקלות לגופו של ענין על-ידי הנהלת החברה. החל מיום 1.1.2022 ועד למועד פרסום הדוח לא בוצעו תרומות כלשהן. נכון למועד פרסום הדוח אין לחברה התחייבויות מהותיות למתן תרומות בתקופות עתידיות.

עמית כוכבי*,
דירקטור

אופיר פלדי
יו"ר הדירקטוריון ומנהל כללי

* הוסמך לחתום על דוח הדירקטוריון על ידי הדירקטוריון ביום 30.3.2023, היות ומנכ"ל החברה מכהן בחברה כמנכ"ל וכיו"ר הדירקטוריון.

תאריך: 30 במרץ, 2023

חברת שמיים אימפרוב בע"מ

כדוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2022

תוכן העניינים

עמוד

2	דוח רואה החשבון המבקר
3-4	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
5	דוחות מאוחדים על הרווח הכולל
6	דוחות מאוחדים על השינויים בהון (גירעון בהון)
7-8	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
9-40	באורים לדוחות הכספיים המאוחדים

דוח רואה החשבון המבקר
לבעלי המניות של חברת שמיים אימפרוב בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של חברת שמיים חברתי בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2021 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דיעה 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 ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שישומו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

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

ליום 31 בדצמבר		באור	
2021	2022		
אלפי דולר			
			נכסים שוטפים
5,488	2,508	א5	מזומנים ושווי מזומנים
3	3	ב5	פיקדון בבנק
137	113	6	לקוחות
41	30		חייבים ויתרות חובה
<u>5,669</u>	<u>2,654</u>		
			נכסים לא שוטפים
9	8	11	פיקדון לזמן ארוך
113	56	7	רכוש קבוע, נטו
<u>122</u>	<u>64</u>		
<u>5,791</u>	<u>2,718</u>		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

ליום 31 בדצמבר		באור	
2021	2022		
אלפי דולר			
התחייבויות שוטפות			
46	282	11	חלויות שוטפות של הלוואה מתאגיד בנקאי והלוואות לזמן קצר
49	30	7	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה
53	-	13	חלויות שוטפות של הלוואות לבעלי מניות
146	82	8	התחייבויות לספקים ולנותני שירותים
26	27	12	חלויות שוטפות של מענקים ממשלתיים
754	496	10	זכאים ויתרות זכות
<u>1,074</u>	<u>917</u>		
התחייבויות לא שוטפות			
1,562	241	9	כתבי אופציות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
114	60	11	הלוואה מתאגיד בנקאי
951	934	12	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
44	6	6	התחייבויות בגין חכירה
<u>2,671</u>	<u>1,241</u>		
		17	הון המיוחס לבעלי מניות החברה
18	18		הון מניות
6,954	7,590		פרמיה
(4,926)	(7,048)		יתרת הפסד
<u>2,046</u>	<u>560</u>		סה"כ הון
<u>5,791</u>	<u>2,718</u>		

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

30 במרץ, 2023

יעל הילמן רזמוביץ
סמנכ"ל כספים

עמית כוכבי
דירקטור

אופיר פלדי
יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל

תאריך אישור הדוחות
הכספיים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			באור	
2020	2021	2022		
אלפי דולר (למעט נתוני הפסד למניה)				
1,375	947	857	18	הכנסות
(662)	(568)	(445)	א19	עלות ההכנסות
713	379	412		רווח גולמי
(649)	(1,139)	(1,281)	ב19	הוצאות מחקר ופיתוח
(530)	(1,094)	(1,057)	ג19	הוצאות מכירה ושיווק
(598)	(1,374)	(1,231)	ד19	הוצאות הנהלה וכלליות
100	83	3	ה19	הכנסות (הוצאות) אחרות
(964)	(3,145)	(3,154)		הפסד תפעולי
(103)	200	(290)	119	הכנסות (הוצאות) מימון
-	(263)	1,321	9	רווח (הפסד) משערוך כתבי אופציות לפי שווי הוגן
(543)	407	-	9	רווח (הפסד) משערוך הלוואה המירה לפי שווי הוגן
(646)	344	1,031		סך הכנסות (הוצאות) מימון
(1,610)	(2,801)	(2,123)		הפסד לפני מסים על ההכנסה
(5)	(2)	1	15	מסים על הכנסה
(1,615)	(2,803)	(2,122)		הפסד כולל
0.36	0.43	0.319	20	הפסד בסיסי למניה (בדולר)
0.36	0.43	0.319	20	הפסד מדולל למניה (בדולר)

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

סה"כ	יתרת הפסד	פרמיה	הון מניות	
49	(508)	545	12	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2019</u>
(1,615)	(1,615)	-	-	הפסד
(*)	-	(*)	(*)	מימוש של כתבי אופציה
257	-	257	-	תשלום מבוסס מניות
(1,309)	(2,123)	802	12	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020</u>
(2,803)	(2,803)	-	-	הפסד
5,032	-	5,027	5	הנפקת מניות
636	-	635	1	המרת מכשיר המיר למניות ביום ההנפקה
(*)	-	(*)	(*)	מימוש של כתבי אופציה
490	-	490	-	תשלום מבוסס מניות
2,046	(4,926)	6,954	18	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021</u>
(2,122)	(2,122)	-	-	הפסד
(*)	-	(*)	(*)	מימוש של כתבי אופציה
636	-	636	-	תשלום מבוסס מניות
560	(7,048)	7,590	18	<u>יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022</u>

(*) מייצג סכום הנמוך מ- 1 אלפי דולר.

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
(*) 2020	(*) 2021	2022	
אלפי דולר			
			<u>תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת</u>
(1,615)	(2,803)	(2,122)	הפסד
			התאמות הדרושות להצגת תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת:
			התאמות לסעיפי רווח או הפסד:
32	82	49	פחת והפחתות
543	(407)	(1,321)	שיערוך התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
-	263	-	שיערוך אופציות התחייבות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד
67	(19)	(450)	הוצאות שנרשמו בגין שיערוך התחייבות למדען
257	490	636	עלות תשלום מבוסס מניות
32	(219)	(11)	הוצאות (הכנסות) ריבית ושיערוך, נטו
931	190	(1,097)	
			שינויים בסעיפי נכסים והתחייבויות:
386	11	24	ירידה בלקוחות
10	(40)	12	ירידה (עלייה) בחייבים ויתרות חובה כולל לזמן ארוך
(4)	84	(64)	עלייה (ירידה) בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים
(81)	445	(258)	עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות
311	500	(286)	
(10)	(8)	(7)	ריבית ששולמה במזומן
(383)	(2,121)	(3,512)	מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
			(*) מויין מחדש

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר		
<u>תזרימי מזומנים מפעילות השקעה</u>		
(9)	(13)	(5)
(9)	-	-
(18)	(13)	(5)
רכישת רכוש קבוע הפקדת (משיכה) מפקדונות בבנק		
מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה		
<u>תזרימי מזומנים מפעילות מימון</u>		
177	-	-
-	(26)	(42)
410	427	434
(48)	(50)	(53)
400	-	-
-	6,527	-
(28)	(37)	(43)
911	6,841	296
קבלת הלוואה בנקאית לזמן ארוך פירעון הלוואה בנקאית לזמן ארוך מענקי השקעה שהתקבלו והוחזרו בניכוי הכנסה שנרשמה פירעון הלוואות בעלי מניות התחייבות הנמדדת בשווי הוגן דרך רווח או הפסד הנפקת מניות ואופציות (לאחר ניכוי עלויות הנפקה) פירעון התחייבויות חכירה		
מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון		
<u>עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים</u>		
510	4,707	(3,221)
<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה</u>		
271	781	5,488
<u>יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה</u>		
781	5,488	2,267

הבאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

באור 1: - כללי

1. החברה התאגדה בישראל ביום 6 בינואר, 2015 כחברה פרטית מוגבלת במניות, בהתאם להוראות חוק החברות.
2. בתחילת חודש יוני 2021 החלה החברה להיסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב. החברה נסחרת בענף הייטק - טכנולוגיה - תוכנה ואינטרנט. לפרטים נוספים אודות ההנפקה הראשונה לציבור (IPO) ראו באור 1 ז'.
3. החברה מחזיקה ב- 100% ממניות חברת הבת בארה"ב בשם 'שמיים עסק חברתי ארה"ב' (להלן: "שמיים ארה"ב").
החברה מחזיקה ב- 100% ממניות חברה לתועלת הציבור (חל"צ) 'שמיים וארץ' (להלן: "שמיים וארץ") (להרחבה, ראו באור 2 ג' וכן באור 16 א').
4. החברה הוקמה ומנוהלת על ידי יזמים, בוגרי חיל האוויר הישראלי, בהשראת תרבות התחקיר של החיל.
החברה, יחד עם חברת הבת האמריקאית שמיים ארה"ב (יחד: "הקבוצה") פועלות בתחום הטכנולוגיות השיתופיות לניהול עבודה - Collaborative Work Management). החברה פיתחה פלטפורמה טכנולוגית מבוססת בינה מלאכותית ולמידת מכונה להפקת לקחים ותהליכי תדריך-תחקיר לשיפור מתמיד. את הפלטפורמה מספקת החברה ללקוחותיה במודל "תוכנה כשירות" (SaaS), על גבי מחשוב ענן אשר מונגש ללקוח בתצורת יישומן סלולרי (Mobile) ודפדפן אינטרנט (Web) ("הפלטפורמה"). הפלטפורמה מאפשרת הפקת לקחים נגישה, פשוטה וחכמה המבוססת על מנוע בינה מלאכותית. כמו כן, החברה מספקת שירותי ייעוץ כמוצר משלים לפלטפורמה הטכנולוגית.
5. ביום 9.12.2022 התקשרה החברה במכתב כוונות לא מחייב לרכישת מלוא הונו המונפק של תאגיד תוכנה אמריקאי הפועל במודל SAAS בתחום ההכשרה הרפואית. בהתאם למכתב הכוונות, התמורה תהיה מורכבת מהקצאת מניות החברה אשר יהוו 23% מהונה המונפק לאחר הקצאתן וכן מתמורה כספית מותנית אשר תשולם לשיעורין, בין השנים 2023-2026, בכפוף לעמידה באבני דרך הנוגעים לחידוש הסכם עם לקוח מהותי וקבלת הכנסות בהיקף מינימלי מסוים בגינו, בסך כולל של עד כ-1.4 מיליון דולר. נכון למועד הדוחות הכספיים המשא ומתן עם חברת המטרה נמשך אך טרם נחתם הסכם מחייב.
6. השפעות האינפלציה ועליית שיעור הריבית-
בעקבות התפתחויות מאקרו כלכליות ברחבי העולם שהתרחשו במהלך שנת 2022, חלה עלייה בשיעורי האינפלציה בארץ ובעולם. כחלק מהצעדים שנקטו על מנת לבלום את עליית המחירים, החלו הבנקים המרכזיים בעולם, ובכללם בנק ישראל, להעלות את שיעור הריבית. נכון לתאריך הדוחות הכספיים אין השפעה על פעילות החברה. החברה בוחנת את ההשפעה על פעילותה העתידית.
7. מקורות מימון של החברה
לחברה תזרים מזומנים שלילי מפעילות שוטפת בסך 3,513 אלפי דולר והפסד בסך 2,122 אלפי דולר לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022. ליום 31 בדצמבר 2022, יתרת המזומנים של החברה עומדת על 2,508 אלפי דולר. להערכת הדירקטוריון והנהלת החברה, על בסיס תזרים מזומנים צפוי לתקופה של שנתיים בהתבסס על התקציב המאושר, ביכולת החברה לפרוע את התחייבויותיה וכן להמשיך להשקיע במחקר ופיתוח ובשיווק ומכירות בהתבסס על תזרימי המזומנים הנובעים מהכנסותיה על בסיס הטכנולוגיה והידע הקיימים כבר כיום, וכן בהתבסס על יכולת החברה לשלוט בהיקף ההוצאות ולהתאימם בהתאם לתזרים הצפוי.
להערכת הדירקטוריון והנהלת החברה, לחברה מספיק מקורות מימון לכמעט 24-חודשים הקרובים לצורך המשך פעילותה השוטפת של החברה ולצורך עמידה בהתחייבויותיה הקיימות והצפויות.

באור 1: - כללי (המשך)

8. הנפקה ראשונה לציבור - IPO

בתחילת חודש יוני 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור (IPO) של מניות וכתבי אופציה (סדרה 1) במסגרתה גייסה סך כולל של כ- 21.8 מיליון ש"ח (6.7 מיליון דולר) ברוטו. עלויות ההנפקה אשר יוחסו לפרמיה הסתכמו לכ- 0.4 מיליון דולר. כל חבילה אשר הונפקה כללה:

- 100 מניות
- 73 אופציות

סה"כ, הונפקו 17,000 חבילות.

כתבי האופציה (סדרה 1) ניתנים למימוש עד ליום 31.5.2025 תמורת תשלום במזומן לחברה של מחיר מימוש בסך של 14.15 ש"ח (לא צמוד לבסיס הצמדה כלשהו) לכל כתב אופציה. מאחר ומחיר המימוש אינו במטבע הפעילות של החברה, האופציות מהוות מכשיר נגזר הנמדד בשווי הוגן (רמה 1) דרך רווח והפסד.

בהנפקה של ניירות ערך בחבילה, מוקצית התמורה שהתקבלה ראשית לנגזרים פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן מידי תקופה כאשר התמורה המוקצית עבור מכשירים הונניים נקבעת כערך שייר. עלויות ההנפקה מוקצות לכל רכיב בהתאם ליחס הסכומים שנקבע לכל רכיב בחבילה.

לאור האמור, במועד ההנפקה, הכירה החברה בהתחייבות בסכום של 1.3 מיליון דולר בגין כתבי האופציה שהונפקו. במהלך שנת 2021 הכירה החברה בהוצאות מימון נוספות בגובה של 263 אלפי דולר בגין שערך כתבי האופציה. במהלך שנת 2022 הכירה החברה בהכנסות מימון בגין שערך כתבי האופציה שהוענקו בסך 1,321 אלפי דולר.

9. הגדרות

דוחות כספיים אלה -

- החברה - חברת שמיים אימפרוב בע"מ.
- חברת הבת - חברת שמיים עסק חברתי ארה"ב.
- שמים וארץ/ חל"צ - חברה לתועלת הציבור, שמיים וארץ.
- הקבוצה - החברה יחד עם חברת הבת.
- חברות מאוחדות/ מוחזקות - חברות אשר לחברה שליטה בהן (כהגדרתה ב-IFRS 10) ואשר דוחותיהן מאוחדים עם דוחות החברה.
- דולר - דולר ארצות הברית.
- בעלי עניין ובעלי שליטה - כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספים שנתיים), התש"ע-2010.
- צדדים קשורים - כהגדרתם ב-IAS 24.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית

המדיניות החשבונאית המפורטת להלן יושמה בדוחות הכספיים בעקביות, בכל התקופות המוצגות, למעט אם נאמר אחרת.

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (להלן - IFRS). כמו כן, הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

הדוחות הכספיים של החברה ערוכים על בסיס העלות, למעט נכסים והתחייבויות פיננסיים הנמדדים בשווי הוגן.

החברה בחרה להציג את פריטי הרווח או ההפסד לפי שיטת מאפיין הפעילות.

ב. תקופת המחזור התפעולי

תקופת המחזור התפעולי של החברה הינו שנה קלנדרית.

ג. דוחות כספיים מאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים כוללים את הדוחות הכספיים של חברה שלחברה יש שליטה בה (חברה בת). שליטה מתקיימת כאשר לחברה יש כוח השפעה על הישות המושקעת, חשיפה או זכויות לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בישות המושקעת וכן היכולת להשתמש בכוח שלה כדי להשפיע על סכום התשואות שינבע מהישות המושקעת. בבחינת שליטה מובאת בחשבון השפעת זכויות הצבעה פוטנציאליות רק אם הן ממשיות. איחוד הדוחות הכספיים מתבצע החל ממועד השגת השליטה, ועד למועד בו הופסקה השליטה.

הדוחות הכספיים של החברה והחברה הבת ערוכים לתאריכים ולתקופות זהים. המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים של החברה הבת יושמה באופן אחיד ועקבי עם זו שיושמה בדוחות הכספיים של החברה. יתרות ועסקאות הדדיות מהותיות ורווחים והפסדים הנובעים מעסקאות בין חברות הקבוצה בוטלו במלואם בדוחות הכספיים המאוחדים.

ג. דוחות כספיים מאוחדים (המשך)

החברה מחזיקה בבעלות מלאה בחברה לתועלת הציבור (חל"צ) 'שמיים וארץ'. בהתבסס על יעוץ משפטי שקיבלה החברה לפיו בהתאם לחוק החברות חברה לתועלת הציבור אינה רשאית לבצע חלוקת רווחים, במישרין או בעקיפין - להערכת הנהלת החברה, החברה אינה חשופה לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בשמיים וארץ ולפיכך, שליטה, כהגדרתה בתקן דיווח כספי בינלאומי 10, אינה מתקיימת. לאור האמור, החברה אינה מאחדת את דוחותיה הכספיים של 'שמיים וארץ'.

ד. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

מטבע ההצגה של הדוחות הכספיים הינו דולר.

מטבע הפעילות הוא המטבע המשקף באופן הטוב ביותר את הסביבה הכלכלית בה פועלת החברה ואת עסקאותיה, לפי מטבע זה נמדדים מצבה הכספי ותוצאות פעולותיה. מטבע הפעילות של החברה וכן של חברת הבת הינו דולר.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשד)

2. עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ

עסקאות הנקובות במטבע חוץ נרשמות עם ההכרה הראשונית בהן לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים בכל תאריך דיווח למטבע הפעילות לפי שער החליפין במועד זה. הפרשי שער, למעט אלה המהוונים לנכסים כשירים או נזקפים להון בעסקאות גידור, נזקפים לרווח או הפסד. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי עלות מתורגמים לפי שער החליפין במועד העסקה. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי שווי הוגן מתורגמים למטבע הפעילות בהתאם לשער החליפין במועד שבו נקבע השווי ההוגן.

ה. שווי מזומנים

שווי מזומנים נחשבים השקעות שניזילותן גבוהה, הכוללות פקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר אשר אינם מוגבלים בשעבוד, שתקופתם המקורית אינה עולה על שלושה חודשים ממועד ההשקעה או שעולה על שלושה חודשים אך הם ניתנים למשיכה מיידית ללא קנס, ומהווים חלק מניהול המזומנים של הקבוצה.

ו. פריטים כספיים צמודי מדד

נכסים והתחייבויות כספיים הצמודים על פי תנאיהם לשינויים במדד המחירים לצרכן בישראל (להלן - המדד) מותאמים לפי המדד הרלוונטי, בכל תאריך דיווח, בהתאם לתנאי ההסכם.

ז. הכרה בהכנסה

הכנסות מחוזים עם לקוחות מוכרות ברווח או הפסד כאשר השליטה בנכס או בשירות מועברות ללקוח. מחיר העסקה הוא סכום התמורה שצפוי להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון מסים).

הכנסות ממתן שירותים

הכנסות ממתן שירותים מוכרות לאורך זמן, על פני התקופה בה הלקוח מקבל וצורך את ההטבות המופקות על ידי ביצועי החברה. החברה גובה תשלום מלקוחותיה בהתאם לתנאי התשלום שסוכמו בהסכמים ספציפיים, כאשר התשלומים יכולים להיות טרום תקופת מתן השירות או לאחר תקופת מתן השירות, ובהתאם מכירה החברה בנכס או בהתחייבות בגין החוזה עם הלקוח.

הקצאת מחיר העסקה

עבור חוזים הכוללים יותר ממחויבות ביצוע אחת, מקצה החברה את מחיר העסקה הכולל בחוזה לפי בסיס יחסי של מחיר המכירה הנפרד במועד ההתקשרות בחוזה עבור כל מחויבות ביצוע שזוהתה. מחיר המכירה הנפרד הינו המחיר שבו הייתה מוכרת החברה בנפרד את הסחורה או השירות שהובטחו בחוזה.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ח. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים כאשר קיים בטחון סביר שהמענקים יתקבלו והחברה תעמוד בכל התנאים לקבלת המענק.

מענקים ממשלתיים שהתקבלו מרשות החדשנות בישראל, ממשרד הכלכלה והתעשייה (תוכנית כסף חכם) ומקרן בירד (קרן דו-לאומית למו"פ בין ישראל וארצות הברית), מוכרים במועד קבלתם כהתחייבות אם קיים בטחון סביר כתוצאה מפעילות המחקר שיביאו למכירות המזכות את המדינה בתמלוגים.

ההתחייבות בגין מענקים שהתקבלו מוכרת לראשונה לפי שווי הוגן תוך היוון לפי ריבית השוק. ההפרש בין סכום המענק שהתקבל לבין השווי ההוגן של ההתחייבות מטופל כמענק ממשלתי, ומקוזז מהוצאות המחקר והפיתוח. לאחר הכרה לראשונה, ההתחייבות נמדדת בעלותה המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית. סכומים המשולמים כתמלוגים מוכרים כסילוק ההתחייבות. כאשר לא צפויות הטבות כלכליות כאמור מפעילות המחקר, תקבולי המענק מוכרים כקיטון בהוצאות המחקר והפיתוח המתייחסות. במקרה כזה, ההתחייבות לתשלום תמלוגים מטופלת כהתחייבות תלויה בהתאם ל-IAS 37.

בכל תאריך דיווח בוחנת החברה האם קיים בטחון סביר שההתחייבות שהוכרה, כולה או חלקה, לא תסולק (מאחר שהחברה לא תידרש לשלם תמלוגים) בהתבסס על האומדן הטוב ביותר של מכירות עתידיות תוך שימוש בשיעור הריבית האפקטיבית המקורית, ואם קיים, נגרעת ההתחייבות המתאימה כנגד קיטון הוצאות מחקר ופיתוח. סכומים המשולמים כתמלוגים מוכרים כסילוק ההתחייבות.

ט. מסים על ההכנסה

תוצאות המס בגין מסים נדחים נזקפות לדוח רווח והפסד, למעט אם הן מתייחסות לפריטים הנזקפים לרווח כולל אחר או להון.

1. מסים שוטפים

חבות בגין מסים שוטפים נקבעת תוך שימוש בשיעורי המס וחוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה, עד לתאריך הדיווח, וכן התאמות נדרשות בקשר לחבות המס לתשלום בגין שנים קודמות.

2. מסים נדחים

מסים נדחים מחושבים בגין הפרשים זמניים בין הסכומים הנכללים בדוחות הכספיים לבין הסכומים המובאים בחשבון לצורכי מס. יתרות המסים הנדחים מחושבות לפי שיעור המס הצפוי לחול כאשר הנכס ימומש או ההתחייבות תסולק, בהתבסס על חוקי המס שחוקקו או אשר חקיקתם הושלמה למעשה עד לתאריך הדיווח.

בכל תאריך דיווח נכסי מסים נדחים נבחנים בהתאם לצפי ניצולם. הפסדים מועברים והפרשים זמניים ניתנים לניכוי בגינם לא הוכרו נכסי מסים נדחים נבחנים בכל תאריך דיווח ומוכר בגינם נכס מס נדחה מתאים אם צפוי שינוצלו.

בחישוב המסים הנדחים לא מובאים בחשבון המסים שהיו חלים במקרה של מימוש ההשקעות בחברות מוחזקות, כל עוד מכירת ההשקעות בחברות מוחזקות אינה צפויה בעתיד הנראה לעין. כמו כן, לא הובאו בחשבון מסים נדחים בגין חלוקת רווחים על ידי חברות מוחזקות כדיבידנדים, מאחר שחלוקת הדיבידנד אינה כרוכה בחבות מס נוספת, או בשל מדיניות החברה שלא ליזום חלוקת דיבידנד הגוררת חבות מס נוספת.

מסים נדחים מקוזזים אם קיימת זכות חוקית בת אכיפה המאפשרת קיזוז נכס מס שוטף כנגד התחייבות מס שוטף והמסים הנדחים מתייחסים לאותה ישות החייבת במס ולאותה רשות מס. יחד עם זאת, החברה לא הכירה בנכסי מסים נדחים לאור היעדר צפי לניצולם בעתיד הנראה לעין.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

י. חכירות

החברה מטפלת בחוזה כחוזה חכירה כאשר בהתאם לתנאי החוזה מועברת זכות לשלוט בנכס מזוהה לתקופת זמן בעבור תמורה.

הקבוצה כחוכר

עבור העסקאות בהן החברה מהווה חוכר היא מכירה במועד התחילה בחכירה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה וזאת למעט עסקאות חכירה לתקופה של עד 12 חודשים ועסקאות חכירה בהן נכס הבסיס בעל ערך נמוך, בהן בחרה החברה להכיר בתשלומי החכירה כהוצאה ברווח או הפסד בקו ישר על פני תקופת החכירה. במסגרת מדידת ההתחייבות בגין חכירה בחרה החברה ליישם את ההקלה הניתנת בתקן ולא ביצעה הפרדה בין רכיבי חכירה לרכיבים שאינם חכירה כגון: שירותי ניהול, שירותי אחזקה ועוד, הכלולים באותה עסקה.

במועד התחילה התחייבות בגין חכירה כוללת את כל תשלומי החכירה שטרם שולמו מהוונים בשיעור הריבית הגלומה בחכירה כאשר היא ניתנת לקביעה בנקל או בשיעור הריבית התוספתי של החברה. לאחר מועד התחילה מודדת החברה את ההתחייבות בגין חכירה בשיטת הריבית האפקטיבית.

נכס זכות השימוש במועד התחילה מוכר בגובה ההתחייבות בגין חכירה בתוספת תשלומי חכירה ששולמו במועד התחילה או לפניו ובתוספת של עלויות עסקה שהתהוו.

נכס זכות השימוש נמדד במודל העלות ומופחת לאורך החיים השימושיים שלו, או תקופת החכירה לפי הקצר שבהם. החברה מפחיתה את הרכבים על פני שלוש שנים, בהתאם לתקופת החוזה.

הפחת מחושב בשיעורים שנתיים שווים על בסיס שיטת הקו הישר לאורך תקופת החיים השימושיים בנכס, כדלקמן – 33%.

יא. רכוש קבוע

פריטי הרכוש הקבוע מוצגים לפי העלות בתוספת עלויות רכישה ישירות, בניכוי פחת שנצבר. ובניכוי מענקי השקעה שהתקבלו בגינם ואינם כוללים הוצאות תחזוקה שוטפת. העלות כוללת חלקי חילוף וציוד עזר.

הפחת מחושב בשיעורים שנתיים שווים על בסיס שיטת הקו הישר לאורך תקופת החיים השימושיים בנכס, כדלקמן:

%	
33	מחשבים ונלוות
15-25	ריהוט משרדי

יב. נכסים בלתי מוחשיים – עלויות מחקר ופיתוח

עלויות מחקר נזקפות לרווח או הפסד עם התהוותן. עלויות המתהוות בגין פרויקט פיתוח עצמי מוכרות כנכס בלתי מוחשי רק אם ניתן להוכיח: את ההיתכנות הטכנולוגית של השלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה; את כוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו; את היכולת להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו; את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי ייצור הטבות כלכליות עתידיות; את קיומם של המשאבים הנדרשים: טכניים, פיננסיים ואחרים, הזמינים להשלמת הנכס הבלתי מוחשי ואת היכולת למדוד באופן מהימן את העלויות בגינן במהלך פיתוחו.

כאשר לא ניתן להכיר בנכס בלתי מוחשי שנוצר באופן פנימי, עלויות פיתוח נזקפות לרווח או הפסד במועד התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בתקופה מאוחרת יותר

בכל השנים המדווחות, לא התקיימו התנאים לעיל ולפיכך כל עלויות פיתוח נזקפו לדוח על הרווח הכולל.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יג. מכשירים פיננסיים

1. נכסים פיננסיים

נכסים פיננסיים נמדדים במועד ההכרה לראשונה בשווים ההוגן ובתוספת עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין לרכישה של הנכס הפיננסי, למעט במקרה של נכס פיננסי אשר נמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, לגביו עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.

החברה מסווגת ומודדת את מכשירי החוב בדוחותיה הכספיים על בסיס הקריטריונים להלן:

- המודל העסקי של החברה לניהול הנכסים הפיננסיים, וכן
- מאפייני תזרים המזומנים החוזי של הנכס הפיננסי.

החברה מודדת מכשירי חוב בעלות מופחתת כאשר:

המודל העסקי של החברה הינו החזקת הנכסים הפיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים; וכן התנאים החוזיים של הנכסים הפיננסיים מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.

לאחר ההכרה הראשונית, מכשירים בקבוצה זו נמדדים על פי תנאיהם לפי עלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית ובניכוי הפרשה לירידת ערך. במועד ההכרה לראשונה חברה יכולה לייעד, ללא אפשרות לשינוי יעוד זה, מכשיר חוב כנמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד אם יעוד שכזה מבטל או מקטין משמעותית חוסר עקביות במדידה או בהכרה, לדוגמה במקרה בו ההתחייבות הפיננסית המתייחסת נמדדת אף היא בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

2. ירידת ערך נכסים פיננסיים

החברה בוחנת בכל מועד דיווח את ההפרשה להפסד בגין מכשירי חוב פיננסיים אשר אינם נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

החברה מבחינה בין שני מצבים של הכרה בהפרשה להפסד:

- (א) מכשירי חוב אשר לא חלה הידרדרות משמעותית באיכות האשראי שלהם מאז מועד ההכרה לראשונה, או מקרים בהם סיכון האשראי נמוך – ההפרשה להפסד שתוכר בגין מכשיר חוב זה תיקח בחשבון הפסדי אשראי חזויים בתקופה של 12 חודשים לאחר מועד הדיווח, או;
- (ב) מכשירי חוב אשר חלה הידרדרות משמעותית באיכות האשראי שלהם מאז מועד ההכרה לראשונה בהם ואשר סיכון האשראי בגינם אינו נמוך, ההפרשה להפסד שתוכר תביא בחשבון הפסדי אשראי חזויים - לאורך יתרת תקופת חיי המכשיר.

לחברה נכסים פיננסיים בעלי תקופות אשראי קצרות כגון לקוחות, בגינם היא מיישמת את ההקלה שנקבעה בתקן, קרי החברה תמדוד את ההפרשה להפסד בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר.

ירידת הערך בגין מכשירי חוב הנמדדים לפי עלות מופחתת תיזקף לרווח או הפסד כנגד הפרשה.

החברה מיישמת את ההקלה שנקבעה בתקן לפיה היא מניחה שסיכון האשראי של מכשיר חוב לא עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה לראשונה אם נקבע במועד הדיווח כי המכשיר הינו בעל סיכון אשראי נמוך, למשל כאשר המכשיר הינו בעל דירוג חיצוני של "דרגת השקעה".

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשד)

ג. מכשירים פיננסיים

3. גריעת נכסים פיננסיים

החברה גורעת נכס פיננסי כאשר ורק כאשר:

- (א) פקעו הזכויות החוזיות לתזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי, או
- (ב) החברה מעבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות הנובעים מהזכויות החוזיות לקבלת תזרימי המזומנים מהנכס הפיננסי או כאשר חלק מהסיכונים וההטבות בעת העברת הנכס הפיננסי נותרים בידי הישות אך ניתן לומר כי העבירה את השליטה על הנכס, או
- (ג) החברה מותירה בידיה את הזכויות החוזיות לקבלת תזרימי המזומנים הנובעים מהנכס הפיננסי, אך נוטלת על עצמה מחויבות חוזית לשלם תזרימי מזומנים אלה במלואם לצד שלישי, ללא עיכוב מהותי.

כאשר החברה ממשיכה להכיר בנכס בהתאם למידת המעורבות הנמשכת שלה בו, החברה גם מכירה בהתחייבות הקשורה אליו. ההתחייבות הקשורה נמדדת בדרך כזו שהערך בספרים נטו של הנכס המועבר וההתחייבות הקשורה הוא:

- (א) העלות המופחתת של הזכויות והמחויבויות שנותרו בידי הישות, אם הנכס המועבר נמדד בעלות מופחתת, או
- (ב) שקול לשווי ההוגן של הזכויות והמחויבויות שנותרו בידי החברה, כאשר הם נמדדים על בסיס נפרד, אם הנכס המועבר נמדד בשווי הוגן.

4. התחייבויות פיננסיות

(א) התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת

במועד ההכרה לראשונה, החברה מודדת את ההתחייבויות הפיננסיות בשווי הוגן בניכוי עלויות עסקה שניתן לייחס במישרין להנפקה של ההתחייבות הפיננסית. לאחר ההכרה הראשונית, החברה מודדת את כל התחייבויות פיננסיות לפי העלות המופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית, פרט להתחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כמפורט להלן:

(ב) התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד

התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד כוללות:

1. מכשיר מעורב הנמדד בשווי הוגן דרך רווח והפסד.
2. כתבי אופציה המהווים מכשיר נגזר.

במועד ההכרה לראשונה, החברה מודדת התחייבויות הפיננסיות שאינן נמדדות בעלות מופחתת בשווי הוגן כאשר עלויות עסקה נזקפות לרווח או הפסד.

לאחר ההכרה הראשונית, שינויים בשווי הוגן נזקפים לרווח או הפסד.

במועד ההכרה לראשונה החברה ייעדה התחייבות פיננסית כנמדדת בשווי הוגן דרך רווח או הפסד. שינויים בשווי הוגן של ההתחייבות הפיננסית נזקפים לרווח או הפסד, למעט שינויים שניתן ליחסם לשינויים בסיכון האשראי של ההתחייבות הפיננסית אשר מוצגים ברווח כולל אחר.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשד)

יג. מכשירים פיננסיים

5. גריעת התחייבויות פיננסיות

החברה גורעת התחייבות פיננסית כאשר ורק כאשר, היא מסולקת – דהיינו, כאשר המחויבות שהוגדרה בחוזה נפרעת או מבוטלת או פוקעת. התחייבות פיננסית מסולקת כאשר החייב פורע את ההתחייבות על ידי תשלום במזומן, בנכסים פיננסיים אחרים, בסחורות או שירותים, או משוחרר משפטית מההתחייבות.

במקרה של שינוי תנאים בגין התחייבות פיננסית קיימת, החברה בוחנת האם תנאי ההתחייבות שונים מהותית מהתנאים הקיימים ומביאה בחשבון שיקולים איכותיים וכמותיים.

כאשר נעשה שינוי מהותי בתנאי התחייבות פיננסית קיימת או החלפה של התחייבות בהתחייבות אחרת בעלי תנאים השונים באופן מהותי, בין החברה לבין אותו מלווה, העסקה מטופלת כגריעה של ההתחייבות המקורית והכרה של התחייבות חדשה. ההפרש בין היתרות של שתי ההתחייבויות הנ"ל בדוחות הכספיים נזקף לרווח או הפסד.

במקרה בו נעשה שינוי שאינו מהותי בתנאי התחייבות קיימת או החלפה של התחייבות בהתחייבות אחרת בעלי תנאים שאינם שונים באופן מהותי, בין החברה לבין אותו מלווה, החברה מעדכנת את סכום ההתחייבות, קרי היוון של תזרימי המזומנים החדשים בשיעור הריבית האפקטיבית המקורית, כאשר ההפרש נזקף לרווח או הפסד.

6. קיזוז מכשירים פיננסיים

נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות מקוזזים והסכום נטו מוצג בדוח על המצב הכספי אם קיימת זכות שניתנת לאכיפה משפטית לקזז את הסכומים שהוכרו, וכן קיימת כוונה לסלק את הנכס ואת ההתחייבות על בסיס נטו או לממש את הנכס ולסלק את ההתחייבות במקביל. הזכות לקזז חייבת להיות ניתנת לאכיפה משפטית לא רק במהלך העסקים הרגיל של הצדדים לחוזה אלא גם במקרה של פשיטת רגל או חדלות פירעון של אחד הצדדים. על מנת שהזכות לקזז תהיה קיימת באופן מיידי, אסור שהיא תהיה תלויה באירוע עתידי או שיהיו פרקי זמן שבהם היא לא תחול, או שיהיו אירועים שיגרמו לפקיעתה.

7. הנפקת ניירות ערך בחבילה

בהנפקה של ניירות ערך בחבילה, מוקצית התמורה שהתקבלה (לפני הוצאות הנפקה) לניירות הערך שהונפקו בחבילה בהתאם לסדר ההקצאה להלן: נגזרים פיננסיים ומכשירים פיננסיים אחרים המוצגים בשווי הוגן מדי תקופה. לאחר מכן נקבע השווי ההוגן עבור התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת, כאשר התמורה המוקצית עבור מכשירים הוניים נקבעת כערך שייר. עלויות ההנפקה מוקצות לכל רכיב בהתאם ליחס הסכומים שנקבע לכל רכיב בחבילה.

יד. מדידת שווי הוגן

שווי הוגן הוא המחיר שהיה מתקבל במכירת נכס או המחיר שהיה משולם להעברת התחייבות בעסקה רגילה בין משתתפים בשוק במועד המדידה.

מדידת שווי הוגן מבוססת על ההנחה כי העסקה מתרחשת בשוק העיקרי של הנכס או ההתחייבות, או בהיעדר שוק עיקרי, בשוק הכדאי (advantageous) ביותר.

השווי ההוגן של נכס או התחייבות נמדד תוך שימוש בהנחות שמשתתפים בשוק ישתמשו בעת תמחור הנכס או ההתחייבות, בהנחה שמשתתפים בשוק פועלים לטובת האינטרסים הכלכליים שלהם.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

ד. מדידת שווי הוגן (המשך)

מדידת שווי הוגן לנכס לא פיננסי מביאה בחשבון את היכולת של משתתף בשוק להפיק הטבות כלכליות באמצעות הנכס בשימוש המיטבי שלו או על ידי מכירתו למשתתף אחר בשוק שישתמש בנכס בשימוש המיטבי שלו.

החברה משתמשת בטכניקות הערכה שהן מתאימות לנסיבות ושקיימים עבורן מספיק נתונים שניתנים להשגה כדי למדוד שווי הוגן, תוך מיקסום השימוש בנתונים רלוונטיים שניתנים לצפייה ומיזעור השימוש בנתונים שאינם ניתנים לצפייה.

כל הנכסים וההתחייבויות הנמדדים בשווי הוגן או שניתן גילוי לשווי הוגן שלהם מחולקים לקטגוריות בתוך מידרג השווי הוגן, בהתבסס על רמת הנתונים הנמוכה ביותר, המשמעותית למדידת השווי הוגן בכללותה:

- רמה 1: מחירים מצוטטים (ללא התאמות) בשוק פעיל של נכסים והתחייבויות זהים.
- רמה 2: נתונים שאינם מחירים מצוטטים שנכללו ברמה 1 אשר ניתנים לצפייה במישרין או בעקיפין.
- רמה 3: נתונים שאינם מבוססים על מידע שוק ניתן לצפייה (טכניקות הערכה ללא שימוש בנתוני שוק ניתנים לצפייה).

טו. הפרשות

הפרשה בהתאם ל-IAS 37 מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות בהווה (משפטית או משתמעת) כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, צפוי שיידרש שימוש במשאבים כלכליים על מנת לסלק את המחויבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן.

טז. התחייבויות בשל הטבות לעובדים

בקבוצה קיימים מספר סוגי הטבות לעובדים:

1. הטבות עובד לזמן קצר

הטבות לעובדים לזמן קצר כוללות משכורות, ימי חופשה, מחלה, הבראה והפקדות מעסיק לביטוח לאומי ומוכרות כהוצאה עם מתן השירותים. התחייבות בגין בונוס במזומן או תוכנית להשתתפות ברווחים, מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או משתמעת לשלם את הסכום האמור בגין שירות שניתן על ידי העובד בעבר וניתן לאמוד באופן מהימן את הסכום.

2. הטבות לאחר סיום העסקה

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח וקרנות פנסיה והן מסווגות כתוכניות להפקדה מוגדרת וכן כתוכניות להטבה מוגדרת.

לקבוצה תוכניות להפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין שלפיהן הקבוצה משלמת באופן קבוע תשלומים מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל הטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות.

הפקדות לתוכנית להפקדה מוגדרת בגין פיצויים או בגין תגמולים, מוכרות כהוצאה בעת ההפקדה לתוכנית במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד.

זי. עסקאות תשלום מבוסס מניות

עובדים של החברה זכאים להטבות בדרך של תשלום מבוסס מניות המסולקות במכשירים הוניים. עלות העסקה נמדדת לפי השווי הוגן של המכשירים הוניים במועד ההענקה. השווי הוגן נקבע באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל.

באור 2: - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך)

יז. עסקאות תשלום מבוסס מניות (המשך)

עלות העסקה מוכרת ברווח או הפסד יחד עם גידול מקביל בהון על פני התקופה שבה תנאי הביצוע ו/או השירות מתקיימים ומסתיימת במועד שבו העובד זכאי לגמול (להלן - תקופת ההבשלה). ההוצאה המצטברת המוכרת בגין העסקה בתום כל מועד דיווח עד למועד ההבשלה משקפת את מידת חלוף תקופת ההבשלה ואת האומדן הטוב ביותר של הקבוצה לגבי מספר המכשירים ההונניים שיבשילו בסופו של דבר.

הוצאה בגין הענקות שאינן מבשילות בסופו של דבר אינה מוכרת, למעט הענקות שההבשלה שלהן תלויה בתנאי שוק אשר מטופלות כהענקות שהבשילו ללא קשר לקיום תנאי השוק, בהנחה שכל שאר תנאי ההבשלה (שירות ו/או ביצוע) התקיימו.

ביטול הענקה המסולקת במכשיר הוני, מטופלת כאילו הבשילה לתאריך הביטול וההוצאה שטרם הוכרה בגין ההענקה מוכרת מיידית. עם זאת, אם ההענקה שבוטלה מוחלפת בהענקה חדשה ומיועדת כהענקה תחליפית לתאריך בו הוענקה, ההענקה המבוטלת וההענקה החדשה תטופלנה שתיהן כשינוי של ההענקה המקורית כמתואר לעיל.

יח. הפסד למניה

הפסד למניה מחושב על ידי חלוקה של ההפסד המיוחס לבעלי מניות החברה במספר המניות הרגילות המשוקלל הקיים בפועל במהלך התקופה.

מניות רגילות פוטנציאליות (ניירות ערך המירים, כדוגמת כתבי אופציה) נכללות רק בחישוב ההפסד המדולל למניה במידה שהשפעתן מגדילה את ההפסד למניה מפעילויות נמשכות. מניות רגילות פוטנציאליות שהומרו במהלך התקופה נכללות בהפסד המדולל למניה רק עד למועד ההמרה, ומאותו מועד נכללות ברווח (הפסד) הבסיסי למניה. חלקה של החברה ברווחי חברות מוחזקות מחושב לפי חלקה ברווח למניה של אותן חברות מוחזקות מוכפל במספר המניות המוחזקות על ידי החברה.

באור 3: - עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים

בתהליך יישום עיקרי המדיניות החשבונאית בדוחות הכספיים, הפעילה החברה שיקול דעת ושקלה את השיקולים לגבי הנושאים הבאים, שלהם ההשפעה המהותית על הסכומים שהוכרו בדוחות הכספיים:

א. השיקולים

עלויות פיתוח – כנכס בלתי מוחשי

על הנהלת החברה לבחון האם מתקיימים התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים.

להערכת החברה, בכל השנים המדווחות לא התקיימו התנאים להכרה בעלויות בגין פרויקטים של פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים, ולפיכך כל עלויות הפיתוח נזקפות לרווח או הפסד.

שמיים וארץ – בחינה של קיום שליטה

החברה מעריכה האם קיימת חשיפה לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בחל"צ בה היא מחזיקה את מלא זכויות ההצבעה.

בהתבסס על יעוץ משפטי שקיבלה החברה לפיו בהתאם לחוק החברות חברה לתועלת הציבור אינה רשאית לבצע חלוקת רווחים, במישרין או בעקיפין - להערכת הנהלת החברה, החברה אינה חשופה לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בשמיים וארץ ולפיכך, שליטה, כהגדרתה בתקן דיווח כספי בינלאומי 10, אינה מתקיימת.

באור 3: - עיקרי השיקולים, האומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים (המשך)

ב. אומדנים והנחות

בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, הערכות והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. האומדנים וההנחות שבבסיסם נסקרים באופן שוטף. השינויים באומדנים החשבונאיים נזקפים בתקופה בה נעשה השינוי באומדן.

להלן ההנחות העיקריות שנעשו בדוחות הכספיים בקשר לאי הודאות לתאריך הדיווח ואומדנים קריטיים שחושבו על ידי הקבוצה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בשנה העוקבת:

- נכסי מסים נדחים

נכסי מסים נדחים מוכרים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס ובגין הפרשים זמניים ניתנים לניכוי, שטרם נוצלו, במידה וצפוי שתהיה הכנסה חייבת עתידית שכנגדה ניתן יהיה לנצלם. נדרש אומדן של ההנהלה על מנת לקבוע את סכום נכס המסים הנדחים שניתן להכיר בו בהתבסס על העיתוי, סכום ההכנסה החייבת במס הצפויה ומקורה ואסטרטגיית תכנון המס. החברה לא הכירה בנכס מס נדחה בהיעדר צפי לניצולו.

- מענקי הרשות לחדשנות וקרן בירד

מענקים ממשלתיים שהתקבלו מהרשות לחדשנות במשרד התעשייה, המסחר והתעסוקה (להלן – הרשות לחדשנות) וכן מקרן בירד (קרן זו לאומית למו"פ בין ישראל לארה"ב) מוכרים כהתחייבות אם צפויות הטבות כלכליות כתוצאה מפעילות המחקר והפיתוח שיביאו למכירות המזכות את המדינה בתמלוגים. קיימת אי וודאות לגבי אומדן תזרימי המזומנים העתידיים ואומדן שיעור היוון ששימש לקביעת סכום ההתחייבות.

- קביעת השווי ההוגן של מכשיר התחייבותי הנמדד בשווי הוגן דרך רווח והפסד (SAFE)

השווי ההוגן של מכשיר התחייבותי לא סחיר המסווג לרמה 3 במידרג השווי ההוגן נקבע בהתאם לשיטות הערכה. לחברה הסכמי (SAFE (Simple Agreement for Future Equity אותם היא נדרשת לחשב בשווי ההוגן. לצורך חישוב התחייבות זו, מעריך השווי החיצוני השתמש בשיטת OPM (Option Pricing Method). בנוסף, לצורך חישוב חלק מהפרמטרים הנדרשים ל- OPM מעריך השווי השתמש בשיטת ה- (DCF Discounted Cash Flows), כלומר הוא העריך את היוון תזרימי המזומנים העתידיים. כמו כן, לצורך חישוב פרמטרים נוספים נלקחו בחישוב נתונים של חברות השוואה. שינויים באומדן תזרימי מזומנים עתידיים, שינוי באומדן שיעורי היוון וכן שינוי בפרמטרים שונים אשר התבססו על חברות השוואה עשויים להשפיע על השווי ההוגן של התחייבות זו. בשנת 2021 מכשיר הסייף הומר במלואו ראה באור 9.

- קביעת השווי ההוגן של תשלום מבוסס מניות

השווי ההוגן של עסקאות תשלום מבוסס מניות נקבע בעת ההכרה לראשונה באמצעות שימוש במודל תמחור אופציות מקובל. המודל מתבסס על נתוני מחיר המניה ומחיר המימוש ועל הנחות בדבר תנודתיות צפויה, אורך החיים הצפוי ודיבידנד צפוי.

באור 4: - גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם

תיקון ל- IAS 1 הצגת דוחות כספיים

בחודש ינואר 2020 פרסם ה- IASB תיקון ל- IAS 1 בדבר הדרישות לסיווג התחייבויות כשוטפות או כלא שוטפות (להלן: "התיקון המקורי").

התיקון מבהיר את העניינים הבאים:

- מהי הכוונה בזכות בלתי מותנית לדחות את הסילוק;
- זכות הדחייה חייבת להתקיים לתום תאריך הדיווח;
- סיווג אינו מושפע מהסבירות שישות תממש את זכות הדחייה;
- רק במידה ונגזר משובץ בהתחייבות המירה הינו מכשיר הוני, התנאים של ההתחייבות לא ישפיעו על סיווגו.

בחודש אוקטובר 2022 פרסם ה- IASB תיקון עוקב לתיקון האמור לעיל (להלן: "התיקון העוקב").

התיקון העוקב קבע כי:

- רק אמות מידה פיננסיות אשר ישות חייבת לעמוד בהן בסוף תקופת הדיווח או לפני כן, משפיעות על סיווגה של אותה ההתחייבות כהתחייבות שוטפת או התחייבות לא שוטפת.
- עבור התחייבויות אשר הבדיקה של עמידה באמות המידה הפיננסיות נבחנת בתוך 12 חודשים העוקבים של תאריך הדיווח יש לתת גילוי באופן שיאפשר למשתמשים בדוחות הכספיים להעריך את הסיכונים בגין אותה ההתחייבות. קרי, התיקון העוקב קובע כי יש לתת גילוי לערך בספרים של ההתחייבות, מידע על אמות המידה הפיננסיות וכן, עובדות ונסיבות לסוף תקופת הדיווח אשר עשויות להביא למסקנה כי לישות יהיה קושי בעמידה באמות המידה פיננסיות.

התיקון המקורי קבע כי זכות המרה של התחייבות תשפיע על סיווג ההתחייבות כולה כהתחייבות שוטפת או לא שוטפת, למעט במקרים בהם רכיב ההמרה הינו הוני.

התיקון המקורי והתיקון העוקב ייושמו לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 לינואר 2024 או לאחריו. יישום מוקדם אפשרי. התיקונים ייושמו בדרך של יישום למפרע.

החברה בוחנת את השפעת התיקון על הסכמי ההלוואות הנוכחיים שלה.

תיקון ל- IAS 8 מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות

בחודש פברואר 2021, פרסם ה- IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 8: מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות (להלן – התיקון). מטרת התיקון הינה להציג הגדרה חדשה של המונח "אומדנים חשבונאיים".

אומדנים חשבונאיים מוגדרים כ"סכומים כספיים בדוחות הכספיים הכפופים לאי ודאות במדידה". התיקון מבהיר מהם שינויים באומדנים חשבונאיים וכיצד הם נבדלים משינויים במדיניות החשבונאית ומתיקוני טעויות.

התיקון ייושם באופן פרוספקטיבי לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 והוא חל על שינויים במדיניות חשבונאית ובאומדנים חשבונאיים המתרחשים בתחילת אותה תקופה או אחריה. יישום מוקדם אפשרי.

החברה בוחנת את השלכות התיקון על הדוחות הכספיים.

באור 4: - גילוי לתקני IFRS חדשים בתקופה שלפני יישומם (המשך)

תיקון ל- IAS 12, מסים על הכנסה

במאי 2021 פרסם ה- IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 12, מסים על הכנסה (להלן: IAS 12 "התקן") אשר מצמצם את תחולת 'חריג ההכרה לראשונה' במסים נדחים המובא בסעיפים 15 ו- 24 ל IAS 12 (להלן: "התיקון").

במסגרת הנחיות ההכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים, מחריג IAS 12 הכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים בגין הפרשים זמניים מסוימים הנובעים מההכרה לראשונה בנכסים והתחייבויות בעסקאות מסוימות. חריג זה מכונה 'חריג ההכרה לראשונה'. התיקון מצמצם את תחולת 'חריג ההכרה לראשונה' ומבהיר כי הוא אינו חל על הכרה בנכסי והתחייבויות מסים נדחים הנובעים מעסקה אשר אינה צירוף עסקים ואשר בגינה נוצרים הפרשים זמניים שווים בחובה ובזכות גם אם הם עומדים ביתר תנאי החריג.

התיקון ייושם לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחרי. יישום מוקדם אפשרי. בנוגע לעסקאות חכירה והכרה בהתחייבות בגין פירוק ושיקום - התיקון ייושם החל מתחילת תקופת הדיווח המוקדמת ביותר המוצגת בדוחות הכספיים בהם התיקון יושם לראשונה, תוך זקיפת ההשפעה המצטברת של היישום לראשונה ליתרת הפתיחה של העודפים (או רכיב אחר בהון, ככל שרלוונטי) למועד זה.

להערכת החברה, לתיקון לעיל לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים של החברה.

תיקון ל- IAS 1, גילוי למדיניות החשבונאית

בחודש פברואר 2021, פרסם ה- IASB תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1: הצגת דוחות כספיים (להלן – התיקון). בהתאם לתיקון, חברות ידרשו לספק גילוי למדיניות החשבונאית המהותית שלהן חלף הדרישה כיום לספק גילוי למדיניות החשבונאית המשמעותית שלהן. אחת מהסיבות העיקריות לתיקון זה נובעת מכך שלמונח "משמעותי" לא קיימת הגדרה ב- IFRS בעוד שלמונח "מהותי" קיימת הגדרה בתקנים שונים ובפרט ב- IAS 1.

התיקון ייושם לתקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחרי. יישום מוקדם אפשרי.

החברה בוחנת את השלכות התיקון על הדוחות הכספיים.

באור 5: - מזומנים ושווי מזומנים

א. יתרות

31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
326	30
5,162	2,478
5,488	2,508

יתרות במטבע דולרי
יתרות במטבע ישראלי

ב. מזומנים ושווי מזומנים כוללים את המרכיבים הבאים, לצורך הצגה בדוח על תזרימי מזומנים:

31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
5,488	2,508
-	(241)
5,488	2,267

מזומנים ושווי מזומנים
קו אשראי (באור 11)

באור 6: - לקוחות

31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
137	113

חובות פתוחים

חובות הלקוחות אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי לקוחות הינם 30-60 ימים. מרבית יתרת הלקוחות הינה ללא פיגור בגביה והחובות הפתוחים מורכבים מחשבונות שיצאו בסוף שנה ושולמו בתחילת השנה העוקבת.

באור 7: - רכוש קבוע

א. ההרכב

סה"כ	נכס זכות שימוש		נכסים בבעלות ריהוט וציוד משרדי	של החברה מחשבים ונלוות
	כלי רכב			
106	73	20	13	עלות יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
129	116	13	-	תוספות במשך השנה
235	189	33	13	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021
5	-	5	-	תוספות במשך השנה
(24)	(24)	-	-	גריעות במהלך השנה
216	165	38	13	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
32	12	7	13	פחת שנצבר יתרה ליום 31 בדצמבר, 2020
90	81	9	-	תוספות במשך השנה
122	93	16	13	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2021
49	39	10	-	תוספות במשך השנה
(11)	(11)	-	-	גריעות במהלך השנה
160	121	26	13	יתרה ליום 31 בדצמבר, 2022
				יתרת עלות מופחתת:
75	61	13	1	ליום 31 בדצמבר, 2020
113	96	17	-	ליום 31 בדצמבר, 2021
56	45	11	-	ליום 31 בדצמבר, 2022

ב. נכסים חכורים

לחברה הסכמי חכירה הכוללים חכירות של רכבים בלבד. הסכמי החכירות של הרכבים הינם לתקופה של 3 שנים.

באור 8: - התחייבויות לספקים ולנותני שירותים

31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
146	82

חובות פתוחים

החובות לספקים אינם נושאים ריבית.

באור 9: - התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד

31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
-	-
1,562	241
1,562	241

הלוואה המירה (ראה א' להלן) אופציה למשקיעים (ראה ב' להלן)

א. הלוואה המירה

בתקופה שבין ספטמבר 2019 לאפריל 2020 התקשרה החברה עם מספר משקיעים. במסגרת ההתקשרות, קיבלה החברה הלוואה המירה בסכום כולל של 499,500 דולר במזומן, במסגרת הסכמי CFA (Convertible Financing Agreement).

בהתאם להסכמים, הסכומים שגויסו יומרו למניות או ייפרעו בקרות האירועים הבאים:

- בקרות סבב גיוס של \$M3 לפחות, יומרו הסכומים שגויסו לפי מחיר המרה הנמוך מבין: \$M12 למשקיע אחד ו-\$M15 למשקיעים האחרים, או המחיר בגיוס בניכוי הנחה של 20%.
- המרה בעת אירוע אקזיט.
- היה וסכום ההשקעה לא הומר בהתאם לעיל עד ליום 31.1.2022, אזי תעמוד לאחד המשקיעים הזכות להמיר את סכום ההשקעה במועד זה למניות הבכירות ביותר הקיימות בחברה באותו מועד על בסיס המחיר הקבוע למניה.

בהתאם להוראות תקני IFRS, מכשיר פיננסי אשר עשוי לדרוש מהמנפיק למסור מזומן בנסיבות שהן מעבר לשליטה של המנפיק מהווה התחייבות פיננסית אלא אם ההתממשות אינה מציאותית או שהיא תידרש רק במקרה של חיסול של המנפיק. במקרה דנן, מכיוון שחלק מהאירועים העשויים להוות עילה לפירעון, לא היו כאלה שיובילו לחיסול סופי של החברה, הרי שמחויבות החברה כלפי המשקיעים קיימה את הגדרת התחייבות פיננסית.

כמו כן, בשים לב לחלופות הפירעון השונות של ההתחייבות והנגזרים המשובצים במסגרתה (אפשרויות ההמרה) בחרה החברה לייעד את ההתחייבות למדידה בכללותה בשווי הוגן דרך רווח והפסד.

השווי ההוגן של ההתחייבות ליום 31 בדצמבר 2020 הסתכם ל- 1,043 אלפי דולר. חישוב זה נעשה על בסיס מודל DCF תוך שימוש בשיטת OPM על ידי מעריך שווי חיצוני ובלתי תלוי.

להלן הפרמטרים העיקריים של מעריך השווי.

- שיעור היוון – 22%.
- סטיית תקן – 58%.
- שיעור צמיחה לאינסוף – 4%.

שיערוך מכשיר זה ליום ההנפקה הניב לחברה הכנסות מימון בסך של כ- 0.4 מיליון דולר.

באור 9: - התחייבות פיננסית בשווי הוגן דרך רווח והפסד (המשך)

א. הלוואה המירה (המשך)

סך ההתחייבות	להלן התנועה בהתחייבות במהלך השנים 2020-2022 (אלפי דולר):
100	יתרה ליום 1 בינואר 2020
400	תוספות במהלך השנה
543	שיערוך ההתחייבות - הוצאות מימון
1,043	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020
(407)	שיערוך ההתחייבות ליום ההנפקה – הכנסת מימון
(636)	המרה למניות ביום ההנפקה
-	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021
-	יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

ב. אופציה למשקיעים

ביום ההנפקה הונפקו 17,000 חבילות של:

- 100 מניות
- 73 אופציות

כתבי האופציה (סדרה 1) ניתנים למימוש עד ליום 31.5.2025 תמורת תשלום במזומן לחברה של מחיר מימוש בסך של 14.15 ש"ח (לא צמוד לבסיס הצמדה כלשהו) לכל כתב אופציה. מאחר ומחיר המימוש אינו במטבע הפעילות של החברה, האופציות מהוות מכשיר נגזר הנמדד בשווי הוגן (רמה 1) דרך רווח והפסד.

במועד ההנפקה, הכירה החברה בהתחייבות בסכום של 1,299 אלפי דולר בגין כתבי האופציה שהונפקו. במהלך בשנת 2022 הכירה החברה בהכנסות מימון בסך 1,321 אלפי דולר ובשנת 2021 בהוצאות מימון בגובה של 263 אלפי דולר בגין שיערוך כתבי האופציה.

באור 10: - זכאים ויתרות זכות

31 בדצמבר		התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר ומשכורת מוסדות, מיסים לשלם והוצאות לשלם הכנסות מראש
2021	2022	
אלפי דולר		
227	138	
258	202	
269	156	
754	496	

באור 11: - הלוואה מתאגיד בנקאי
1. הרכב
1.

31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
160	100
46	(40)
114	60
-	241

יתרת הלוואה מתאגיד בנקאי
בניכוי - חלויות שוטפות

קו אשראי

2. בחודש יולי 2020 הועמדה לחברה על ידי תאגיד בנקאי ("המלווה") הלוואה בערבות מדינה, בסכום של 568 אלף ש"ח, לתקופה של 59 חודשים. קרן ההלוואה תיפרע ב- 48 תשלומים חודשיים שווים החל מחודש יולי 2021. ההלוואה נושאת ריבית שנתית קבועה המצויה בטווח של בין 1% ל- 2%, המשולמת חודשית החל מחודש אוגוסט 2020, כאשר בגין השנה הראשונה הריבית תשולם על ידי המדינה ולא תיגבה מהחברה.

להבטחת חיובי החברה כלפי המלווה, יצרה החברה פיקדון מוגבל בסך של 9 אלפי דולר.

בחודש מרץ 2022 בוצע חידוש התקשרות עם המלווה בהסכם ("הסכם מסגרת האשראי") לפיו העמיד המלווה לחברה מסגרת אשראי אשר ניתנת לניצול על ידי החברה לצרכים שונים, בסך של עד 1 מיליון דולר ארה"ב ("מסגרת האשראי"). בחודש נובמבר 2022 בוצע עדכון נוסף להסכם כך שלחברה זכות לנצל את מסגרת האשראי ברמה החודשית ובסך שלא יהיה יותר מסך השווה לסכום המצטבר של 400% מהסכום הממוצע של ההכנסות החודשיות החוזרות של החברה וחברות הבת שלה, בכל אחד משלושת החודשים המלאים והאחרונים שהסתיימו ובתנאי שהחוזים ימשיכו לפחות לחודש הקרוב. במסגרת התיקון הוסכם כי החברה תשלם למלווה עמלת הקצאת מסגרת אשראי בשיעור המצוי בטווח של בין 1% ל- 2% לשנה מסכום מסגרת האשראי הכולל, בין אם נוצלה ובין אם לא. עוד הוסכם כי ההתניה לפיה שיעור הצמיחה השנתי בהכנסות החברה לא יפחת משיעור מינימלי של 15% יבדק על פי דוח הנהלה רבעוני ועל פי נתוני ההכנסות החודשיות החוזרות של החברה לתקופה הרלבנטית (נתוני הצמיחה יבחנו שנתית אל מול הרבעון המקביל אשתקד). בנוסף, הוסכם כי יחול גידול בשיעור הריבית של בין 2% ל- 4% לשנה (נומינלי) בקרות אירועים מסוימים. סכומים שינוצלו ממסגרת האשראי יישאו ריבית בשיעור שנתי השווה לעלות המלווה נכון למועד ניצול האשראי בפועל בתוספת 4.5%.

נכון ליום 31 בדצמבר 2022, החברה ניצלה 241 אלף דולר מקו האשראי, האשראי הוחזר במלואו במהלך חודש ינואר 2023.

באור 12: - התחייבות בגין מענקים ממשלתיים

31 בדצמבר	
2021	2022
אלפי דולר	
573	977
666	457
(239)	(288)
(4)	(23)
(19)	(162)
977	961

יתרת התחייבות ליום 1 בינואר
מענקים שהתקבלו במהלך השנה
סכומים שנזקפו לקיזוז הוצאות פיתוח והוצאות שיווק
החזר תמלוגים
סכומים שנזקפו להוצאות (הכנסות) מימון

יתרה ליום 31 בדצמבר (כולל זמן קצר)

באור 12: - התחייבות בגין מענקים ממשלתיים (המשך)

החברה קיבלה מהרשות לחדשנות וכן מהקרן הדו לאומית למחקר ופיתוח ישראל-ארה"ב (BIRD) - (The Israel-United States Binational Industrial Research and Development Foundation) (להלן: "קרן בירד"), מענקי השתתפות במחקר ופיתוח. בתמורה לכך החברה התחייבה לשלם תמלוגים ממכירות פרי המחקר והפיתוח שמומנו כאמור, בסכום המענקים שהתקבלו ובתוספת ריבית. בשנת 2022 קבלה החברה ממשד הכלכלה והתעשייה מענק השתתפות בהוצאות שיווק ומכירה למכירות לשוק בארה"ב, במידה והיה גידול בהכנסות החברה בשוק בארה"ב בשיעור של 50% או בהיקף של לפחות מיליון ש"ח (הנמוך מביניהם) ביחס לשנת הבסיס, החברה תהא חייבת בתשלום תמלוגים בשיעור 3% מהכנסות בארה"ב עד להחזר מלוא המימון בתוספת הצמדה.

סך המענקים שהתקבלו עד ליום 31 בדצמבר, 2022 עומד על כ- 2,055 אלפי דולר, כאשר 458 אלף דולר התקבל במהלך שנת 2022.

רשות החדשנות – בחציון השני של שנת 2021, החברה החלה להחזיר תמלוגים בגובה 3% מהכנסות הטכנולוגיה בלבד עבור המענק הראשון שקיבלה. בהסכמי המענקים הנוספים של הרשות לחדשנות, נקבע כי התמלוגים יהיו כנגד סך ההכנסות. הריבית הנקובה עבור מענקים אלו מבוססת על ריבית ליבור והשיעור נכון לתאריך הדוחות בשיעור 5.477%.

סך המענקים שקיבלה החברה מהרשות לחדשנות עד ליום 31 בדצמבר 2022 מסתכמים ל- 1,476 אלפי דולר.

קרן בירד - החברה צפויה להתחיל להחזיר את המענק שהתקבל מקרן בירד החל משנת 2024 בשיעור של 5% מסך מחזור המכירות. ריבית עבור מענק זה מבוססת על ריבית קבועה התלויה במועד ההחזר השווה לכ- 9% ריבית שנתית.

סך המענקים שקיבלה החברה מקרן בירד עד ליום 31 בדצמבר 2022 מסתכמים ל- 486 אלפי דולר

כסף חכם - בחודש אוקטובר 2021 אושר לחברה קבלת מענק השתתפות בהוצאות שיווק ומכירה ממשד הכלכלה והתעשייה תחת תכנית כסף חכם בסך 100 אלף דולר. תוכנית עבור עסקים המשווקים לחו"ל במטרה לסייע בהגדלת היקף המכירות. התוכנית ממנת הוצאות שיווק ומכירה למכירות החברה בארה"ב. המענק צמוד למדד למחירים לצרכן והחברה צפויה להחזיר את המענק החל משנת 2026 בשיעור של 3% מסך מחזור המכירות של החברה בארה"ב בלבד.

עד ליום 31 בדצמבר 2022 החברה קבלה סך של 93 אלף דולר וצפויה לקבל את יתרת המענק במהלך שנת 2023.

ההתחייבות למענקים ממשלתיים מבוססת על אומדן הכנסות עתידיות שעשוי להשתנות. שיעור ההיוון של החוב שהחברה השתמשה על מנת להעריך את הערך הנוכחי של ההתחייבות למענקים שהתקבלו עד חודש יוני 2022 הינו 18 אחוז ובגין מענקים שהתקבלו לאחר יוני 2022, 20.7 אחוז.

באור 13: - הלוואה מבעלי מניות

31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר		
53	-	יתרת הלוואה מבעלי מניות לסוף שנה
53	-	בניכוי - חלויות שוטפות
-	-	יתרת הלוואה מבעלי מניות לזמן ארוך ליום 31 בדצמבר

בתחילת שנת 2017 העמידה 2 בי שמיים שותפות מוגבלת ("2 בי שמיים") לחברה הלוואה בסכום של 585 אלפי ש"ח לתקופה של 5.5 שנים ("הלוואת 2 בי"). קרן הלוואת 2 בי נפרעת ב- 16 תשלומים רבעוניים שווים החל מיום 15.2.2019 הלוואת 2 בי נושאת ריבית שנתית קבועה המצויה בטווח של בין 7.6% ל- 8.3%, המשולמת חודשית החל מחודש פברואר 2017. לחברה ניתנה הזכות לפירעון מוקדם לפי שיקול דעתה הבלעדי ובהסכם בין הצדדים כלולים אירועי הפרה ופירעון מיידי כמקובל בהסכמים מסוג זה, לרבות פתיחה בהליכי חדלות פרעון על ידי החברה, מינוי כונס נכסים ביחס לכל או רוב נכסי החברה, כינוס אסיפת נושים לצורך הסדר חוב, פתיחה בהליכי חדלות פירעון על ידי צדדים שלישיים שלא בוטלו תוך 90 יום וכן הטלת עיקול או פתיחה בהליכי הוצאה לפועל ביחס לכל או רוב נכסי החברה אשר לא בוטלו תוך 30 יום. בחודש נובמבר 2022 הלוואה נפרעה במלואה.

באור 14: - מכשירים פיננסיים

א. סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות

להלן סיווג הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות בדוח על המצב הכספי לקבוצות המכשירים הפיננסיים בהתאם ל-IFRS 9:

31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר		
		נכסים פיננסיים
		עלות מופחתת:
5,488	2,508	מזומנים ושווי מזומנים
137	113	לקוחות
<u>5,625</u>	<u>2,621</u>	
		התחייבויות פיננסיות
		התחייבויות פיננסיות הנמדדות בעלות מופחתת:
160	101	הלוואה מתאגיד בנקאי
-	241	קו אשראי
146	82	ספקים ונותני שירותים
754	496	זכאים ויתרות זכות
94	36	התחייבות בגין חכירה
53	-	התחייבות בגין הלוואת בעלי מניות
985	961	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
<u>2,192</u>	<u>1,917</u>	
		התחייבויות פיננסיות הנמדדות בשווי הוגן:
1,562	241	כתבי אופציות בשווי הוגן דרך רווח והפסד – רמה 1

גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, סיכוני שוק (כגון סיכון מטבע חוץ, סיכון מחיר) סיכון אשראי וסיכון נזילות. ניהול הסיכונים מבוצע על ידי המנכ"ל וסמנכ"ל הכספים בהתאם למדיניות שאושרה על ידי הדירקטוריון.

סיכוני שוק

סיכון שוק הוא הסיכון שהשווי ההוגן או תזרימי המזומנים העתידיים ממכשיר פיננסי ישתנו כתוצאה משינויים במחירי השוק. סיכון שוק כולל שלושה סוגי סיכון: סיכון שיעור הריבית, סיכון מטבע, וסיכוני מחיר אחרים.

באור 14: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. סיכון מטבע חוץ

פעילות החברה הינה 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.

הטבלה להלן מציגה את היתרות המאזניות הקיימות במטבע דולרי ושקלי ליום 31 בדצמבר:

31 בדצמבר		
2021	2022	
אלפי דולר		
		נכסים שוטפים
352	62	יתרות דולריות
5,317	2,592	יתרות שקליות
		נכסים לא שוטפים
-	-	יתרות דולריות
122	64	יתרות שקליות
		התחייבויות שוטפות
181	271	יתרות דולריות
893	646	יתרות שקליות
		התחייבויות לא שוטפות
-	-	יתרות דולריות
2,671	1,241	יתרות שקליות
		סיכון אשראי

החברה אחראית לניהול וניתוח סיכון האשראי בגין כל אחד מלקוחותיה החדשים בטרם היא מציעה להם תנאי תשלום מקובלים. 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.

סיכון נזילות

הקבוצה בוחנת את הסיכון למחסור במזומנים באמצעות תקציבים שנתיים. למעט הלוואה מתאגיד בנקאי, כאמור בבאור 11, זמני הפירעון של כל ההתחייבויות הפיננסיות של החברה הינם עד שנה.

כמו כן, לחברה התחייבויות בגין חכירה תפעולית אשר יתרתן ליום 31 בדצמבר 2022 מסתכמת ל 36 אלף דולר, ומועדי הפירעון שלה הינו עד 3 שנים.

באור 14: - מכשירים פיננסיים (המשך)

ב. סיכון מטבע חוץ (המשך)

הטבלה שלהלן מציגה את זמני הפירעון של ההתחייבויות הפיננסיות של הקבוצה על פי התנאים החוזיים בסכומים לא מהוונים (כולל תשלומי ריבית) ליום:

31 בדצמבר 2021 (אלפי דולר)

מ- 3 שנים		משנתיים עד 3 שנים	משנה עד שנתיים	עד שנה	
מ- 4 שנים ועד 5 שנים	ועד 4 שנים				
-	23	46	46	46	הלוואות מתאגידים בנקאיים
-	-	-	-	146	התחייבויות לספקים ונותני שירותים
-	-	-	-	754	זכאים ויתרות זכות
-	-	-	44	49	התחייבויות בגין חכירה
669	400	603	57	26	התחייבות למענקים ממשלתיים
-	-	-	-	53	הלוואות בעלי מניות
669	423	649	147	1,074	סה"כ

31 בדצמבר 2022 (אלפי דולר)

מ- 3 שנים		משנתיים עד 3 שנים	משנה עד שנתיים	עד שנה	
מ- 4 שנים ועד 5 שנים	ועד 4 שנים				
-	-	20	41	282	הלוואות מתאגידים בנקאיים
-	-	-	-	82	התחייבויות לספקים ונותני שירותים
-	-	-	-	496	זכאים ויתרות זכות
-	-	-	6	30	התחייבויות בגין חכירה
77	79	74	132	27	התחייבות למענקים ממשלתיים
77	79	94	179	917	סה"כ

ג. שווי הוגן

היתרה בדוחות הכספיים של מזומנים ושווי מזומנים, פיקדונות בבנקים, לקוחות, התחייבויות לספקים, התחייבות להלוואות, לנותני שירותים וזכאים ויתרות זכות תואמת או קרובה לשווי ההוגן שלהם.

באור 15: - מסים על ההכנסה

א. שיעורי המס החלים על הקבוצה

שיעור מס החברות בישראל בשנים 2022, 2021 ו-2020 הינו 23%.

חבר בני אדם חייב במס על רווח הון ריאלי בשיעור מס החברות החל בשנת המכירה.

שיעור המס הפדראלי החל על החברה הבת בארה"ב הינו 21%. בנוסף, קיים מס מדינתי (מסצ'וסטס) בשיעור של כ- 6.25%.

בכוונת החברה לפעול להכרתה כמפעל מועדף לצרכי מחקר ופיתוח. ככל ואישור כאמור יתקבל יקטן שיעור המס לכ- 16%.

ב. שומות מס סופיות

לחברה טרם הוצאו שומות מס סופיות.

ג. הפסדים מועברים לצורכי מס

ליום 31 בדצמבר, 2022 ההפסד המועבר הינו כ- 4.3 מיליון דולר. לא הוכרו נכסי מסים נדחים בגין הפסדים אלו בהיעדר צפי לניצולם בעתיד הנראה לעין.

1. מס תיאורטי

להלן מובאת התאמה בין סכום המס, שהיה חל אילו כל ההכנסות וההוצאות, הרווחים וההפסדים ברווח או הפסד היו מתחייבים במס לפי שיעור המס הסטטוטורי, לבין סכום מסים על ההכנסה שנזקף ברווח או הפסד:

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר

2020	2021	2022
אלפי דולר ארה"ב		
1,610	2,801	2,123
23%	23%	23%
370	644	488
59	113	342
316	533	145
5	2	1

הפסד לפני מסים על הכנסה
שיעור המס הסטטוטורי

מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי

עלייה (ירידה) במסים על הכנסה הנובעת
מהגורמים הבאים:

הוצאות שאינן מותרות בניכוי לצורכי מס
הפרשי עיתוי בגינם לא נוצרו מסים נדחים

סה"כ מסים על הכנסה

באור 16: - התחייבויות תלויות, שעבודים, ערבויות והתקשרויות

א. התקשרויות

1. התקשרות עם לקוחות - התקשרויות החברה מבוצעות אל מול לקוחותיה במודל של נותן שירות-לקוח.

התקשרות עם שמיים וארץ - החברה מחזיקה בבעלות מלאה בחברה לתועלת הציבור (חל"צ) 'שמיים וארץ'. שמיים וארץ התחילה את פעילותה בשנת 2019 מאחר והחברה לא רואה בבתי ספר ומכללות להכשרת מורים, קבוצות ספורט לגילאי ילדים ונוער, מכינות קדם צבאיות ועמותות שעוסקות באוכלוסיות מוחלשות (להלן "הלקוחות המוחרגים") לקוחות פוטנציאליים. החל מחודש אוגוסט 2020 ועד לחודש מרץ 2021 מימנה החברה את שכרו של מנכ"ל שמיים וארץ בהיקף משרה משתנה ובסכום מצטבר של כ- 15 אלף דולר בשנת 2020.

בהתבסס על יעוץ משפטי שקיבלה החברה לפיו בהתאם לחוק החברות חברה לתועלת הציבור אינה רשאית לבצע חלוקת רווחים, במישרין או בעקיפין - להערכת הנהלת החברה, החברה אינה חשופה לתשואות משתנות כתוצאה ממעורבותה בשמיים וארץ ולפיכך, שליטה, כהגדרתה בתקן דיווח כספי בינלאומי 10, אינה מתקיימת. לאור האמור, החברה אינה מאחדת את דוחותיה הכספיים של 'שמיים וארץ'. נכון למועד הדוחות הכספיים התקבלה החלטה לסגור חברת שמיים וארץ.

2. מענקי קורונה

במהלך שנת 2022, התקבלה דרישה מרשות המיסים שעל החברה להחזיר 50 אלף דולר ממענקי הקורונה שהתקבלו במהלך השנים 2020 ו-2021, בטענה שהחברה אינה עומדת בתנאי הזכאות. החברה הגישה ערעור על החלטת רשות המיסים. נכון למועד פרסום הדוחות הכספיים הערעורים טרם התקיים דיון בערעורי החברה ולכן לא ניתן להעריך אם יתקבלו.

ב. פיקדונות

1. לחברה פיקדון כרטיס אשראי בחברת הבת האמריקאית על סך 3 אלפי דולר לטובת שימוש בכרטיס אשראי.

2. שיעבוד הלוואת מדינה - כחלק מתנאי קבלת הלוואה, העמידה החברה כ- 9 אלפי דולר מתוך הסכום כשעבוד לתקופת ההסכם.

באור 17: - הון

א. הרכב הון המניות

31 בדצמבר, 2021	
מונפק ונפרע	רשום
אלפי ש"ח	

6,592,196 50,000,000

מניות רגילות בנות 0.01 דולר ע.ג. כ"א

31 בדצמבר, 2022	
מונפק ונפרע	רשום
אלפי ש"ח	

6,642 50,000,000

מניות רגילות בנות 0.01 דולר ע.ג. כ"א

באור 17: - הון (המשך)

א. הרכב הון המניות (המשך)

לפני רישום ניירות הערך למסחר בבורסה במסגרת ההנפקה, ביוני 2021, כל המניות הרגילות א', warrant ו- הסכמי CFA הומרו למניות רגילות עם זכויות זהות. כמו כן, החברה הגדילה את ההון הרשום ל- 50 מיליון מניות. במסגרת ההנפקה הונפקו לציבור 1,700 אלפי מניות וכן 1,241 אלפי אופציות כתבי האופציה (סדרה 1) הניתנים למימוש עד ליום 31.5.2025 תמורת תשלום במזומן לחברה של מחיר מימוש בסך של 14.15 ש"ח (לא צמוד) לכל כתב אופציה. סך המניות לאחר ההנפקה עמד על 6,592,196 מניות.

ב. זכויות הנלוות למניות

1. זכויות הצבעה באסיפה הכללית, זכות לדיבידנד, זכויות בפירוק החברה וזכות למינוי הדירקטורים בחברה.
2. למניות רגילות א' היו בנוסף לכך העדפה בחלוקת נכסים בעת אירוע נזילות החברה על פני בעלי מניות רגילות וכן זכויות נוספות כגון העדפה בחלוקת דיבידנד וזכויות וטו ביחס להחלטות מסוימות, הכל כפי שהיה מפורט בתקנון החברה.
3. ביום ההנפקה, הומרו כל המניות הרגילות א' למניות רגילות של החברה ביחס של 1:1.

ג. תשלום מבוסס מניות

בשנת 2016 אישר דירקטוריון החברה תכנית לפיה יוענקו לעובדי החברה, דירקטורים ויועצים אופציות למניות. בהתאם לתוכנית, האופציות יבשלו על תקופה של שלוש שנים, משך החיים החוזי המקסימלי של אופציות למניות, במידה שהבשילו, הינו 10 שנים מיום ההענקה. עסקת תשלום מבוסס מניות זו ניתנת לסילוק אך ורק באמצעות מניות החברה, כאשר כל אופציה ניתנת למימוש למניה רגילה אחת. לחברה לא קיים נוהג מהעבר של סילוק עסקאות תשלום מבוסס מניות במזומן. החברה זוקפת את תשלום המניות, כחלק מהפרמיה בהון החברה.

ההוצאה והבשלת האופציות מוכרת החל ממועד ההסדר עם העובד.

הוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים

ההוצאה שהוכרה בדוחות הכספיים בעבור שירותים שהתקבלו מעובדים מוצגת בטבלה שלהלן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי ש"ח		
257	490	636
257	490	636

תוכניות תשלום מבוסס מניות המסולקות
במכשירים הוניים
סך ההוצאה שהוכרה מעסקאות תשלום מבוסס
מניות

באור 17: - הון (המשך)

ד. להלן טבלה הכוללת את מספר האופציות למניות, את הממוצע המשוקלל של מחיר המימוש שלהן ואת השינויים שנעשו בתוכניות אופציות לעובדים במשך השנה השוטפת ובשנה שעברה:

2021		2022		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	
דולר ארה"ב		דולר ארה"ב		
0.02	798,484	1.56	971,990	אופציות למניות לתחילת השנה
4.72	321,079	2.65	148,710	אופציות למניות שהוענקו במשך השנה
0.01	(106,243)	0.003	(50,589)	אופציות למניות שמומשו במשך השנה
0.75	(41,330)	2.823	(17,638)	אופציות למניות שחולטו ופקעו במשך השנה
1.56	971,990	0.77	1,052,473	אופציות למניות לסוף השנה
0.22	642,194	0.29	723,764	אופציות למניות אשר ניתנות למימוש לסוף השנה

ה. הממוצע המשוקלל של יתרת אורך החיים החוזי של האופציות למניות לימים 31 בדצמבר, 2021 ו- 2022 הינו 7.56 ו- 7.97 שנים, בהתאמה.

ו. השווי ההוגן של כתבי האופציה שהוענקו במהלך התקופות המדווחות נאמד על בסיס מודל בלק אנד שולס, תוך שימוש בפרמטרים הבאים:

הענקות במשך שנת		
2021	2022	
4.15%-5.44%	1.25%-3.22%	נכסים פיננסיים
0.01%-5.88%	1.18%--2.76%	מחיר מניה
65.9%-63.1%	61.95%-60.7%	מחיר המימוש
10	10	תנודתיות צפויה
1.62%-1.20%	2.81%-1.66%	משך חיי כתב האופציה (בשנים)
0%	0%	ריבית חסרת סיכון (באחוזים)
		שיעור הדיבידנד הצפוי
1,212	149	סך שווי הענקה (באלפי דולר)
490	636	סך שווי ההוצאה החשבונתית (באלפי דולר)
3.8	1.62	ממוצע שווי אופציה אחת (בדולר)

באור 18: - הכנסות

א. מגזרים - לחברה מגזר פעילות אחד

לחברה מגזר פעילות אחד. מגזר הפעילות נקבע בהתבסס על המידע הנבחן על ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי (CODM) לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים.

ב. פילוח הכנסות לפי אזורים גיאוגרפיים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר		
689	614	570
686	333	287

פעילות ישראל
פעילות ארה"ב

ג. פילוח הכנסות לפי קווי מוצר

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר		
247	413	742
1,128	534	115

הכנסות מזכות שימוש בטכנולוגיה
הכנסות משירותי ייעוץ

ד. חלוקת הכנסות לפי לקוחות האחראים על 10% ומעלה בשנת פעילות

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר		
320	212	96
213	94	92

לקוח א
לקוח ב

באור 19: - פירוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2020	2021	2022	
אלפי דולר			
442	443	309	<u>עלות המכירות</u> א.
114	77	89	שכר עבודה ונלוות
-	8	-	תשלום מבוסס מניות
105	40	47	ייעוץ מקצועי
			אחר
<u>662</u>	<u>568</u>	<u>445</u>	
			<u>הוצאות פיתוח</u> ב.
508	838	914	שכר עבודה ונלוות
38	35	116	תשלום מבוסס מניות
436	471	428	ייעוץ מקצועי
(352)	(239)	(228)	קיצוז הוצאות בגין מענקי מדען
19	34	51	אחר
<u>649</u>	<u>1,139</u>	<u>1,281</u>	
			<u>הוצאות מכירה ושיווק</u> ג.
268	413	625	שכר עבודה ונלוות
39	209	181	תשלום מבוסס מניות
216	443	182	ייעוץ מקצועי
7	29	69	אחר
<u>530</u>	<u>1,094</u>	<u>1,057</u>	
			<u>הוצאות הנהלה וכלליות</u> ד.
222	305	325	שכר עבודה ונלוות
66	168	250	תשלום מבוסס מניות
101	573	324	ייעוץ מקצועי (*)
31	32	67	שכירות ואחזקה ומשרדיות
179	295	265	אחר
<u>598</u>	<u>1,374</u>	<u>1,231</u>	

(*) הוצאות ייעוץ מקצועי בשנת 2021 גדלו בגין הוצאות הנפקה חד פעמיות

באור 19: - פירוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך)

ה. הכנסות אחרות

בעקבות מגפת הקורונה, מדינת ישראל השיקה תכנית של סיוע לעסקים שנפגעו בהכנסות במהלך תקופת הקורונה אל מול השנה הקודמת. במסגרת תכנית זו, קיבלה החברה מספר מענקים בסכום כולל של 83 אלף דולר ו- 100 אלף דולר בשנים 2021, ו- 2020, בהתאמה. התקבלו שלא כנגד הוצאה ספציפית ולכן הוכרו כחלק מההכנסות האחרות. ראה גם באור 16 לעיל.

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר

2020	2021	2022
	אלפי דולר	

ו. הכנסות והוצאות מימון

(21)	334	(304)	הכנסות (הוצאות) הפרשי שער ושערוכים
79	125	9	הוצאות מימון בגין הלוואות ועמלות
3	9	5	הוצאות ריבית חכירה
-	(263)	1,321	רווח (הפסד) משערוך כתבי אופציות לפי שווי הוגן
(543)	407	-	רווח (הפסד) משערוך הלוואה המירה לפי שווי הוגן
(646)	344	1,031	

באור 20: - הפסד למניה

פרוט כמות המניות וההפסד ששימשו בחישוב הפסד למניה

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר

2020		2021		2022	
כמות מניות	משוקללת	כמות מניות	משוקללת	כמות מניות	משוקללת
רווח נקי	אלפים	הפסד שנתי	אלפים	הפסד שנתי	אלפים
(1,615)	4,518	2,803	6,592	2,122	6,643

כמות המניות והרווח
לצורך חישוב הפסד נקי בסיסי
ומדולל

באור 21: - יתרת עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

א. הטבות לצדדים קשורים ובעלי עניין

לשנה שהסתיימה ביום
31 בדצמבר

2020	2021	2022
	אלפי דולר	

192	237	248	(*) שכר ונלוות למנכל המועסק בקבוצה
75	184	212	(**) שכר דירקטור המועסק בקבוצה
10	6	2	הוצאות ריבית בגין הלוואה מבעל מניות

באור 21: - יתרת עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

א. הטבות לצדדים קשורים ובעלי עניין (המשך)

(*) הוצאות המנכ"ל מיוחסת באופן הבא:

בשנת 2020 – 50% שיווק ומכירה, 50% הנהלה וכלליות.
 בשנת 2021 – 50% שיווק ומכירה, 50% הנהלה וכלליות.
 בשנת 2022 – 50% שיווק ומכירה, 50% הנהלה וכלליות.

(**) הוצאות הדירקטור מיוחסת באופן הבא:

בשנת 2020 – 20% עלות המכר, 40% שיווק ומכירה, 40% הנהלה וכלליות.
 בשנת 2021 – 20% עלות המכר, 40% שיווק ומכירה, 40% הנהלה וכלליות.
 בשנת 2022 – 20% עלות המכר, 40% שיווק ומכירה, 40% הנהלה וכלליות.

ב. הכנסות והוצאות מצדדים קשורים ומבעלי עניין

תנאי העסקאות עם צדדים קשורים

להלן תנאי העסקת אופיר - מנכ"ל ויו"ר החברה

מר אופיר פלדי ("אופיר") מכהן כיו"ר דירקטוריון החברה ללא תמורה.

ביום 25.3.2021 אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית עדכון לתנאי כהונתו והעסקתו של אופיר, מנכ"ל החברה, אשר נכנס לתוקף עם ובכפוף להשלמת ההנפקה על פי תשקיף ה-IPO כמפורט להלן: מר פלדי יהיה זכאי ל- (א) שכר חודשי אשר יעמוד על סך של 18 אלף דולר לחודש אשר יעלה בכל 12 חודשים בשיעור של 10% (אולם בכל מקרה לא יחרוג מתקרת השכר הקבועה מדיניות התגמול של החברה), (ב) מימון מלא של ביטוח בריאות עד סך שנתי של 30 אלף דולר וכן החזר הוצאות בריאותיות אשר אינן מכוסות בביטוח עד לסך של 5 אלף דולר בשנה, כנגד קבלות, (ג) מענק שנתי של עד 4 משכורות חודשיות, בהתאם לעמידה ביעדים הבאים הנוגעים לגידול בהכנסה החוזרת השנתית של החברה (Annual Recurring "ARR") ("Revenues"): (1) גידול ב-ARR של בין 50% ל-100% יזכה במענק בגובה משכורת אחת, (2) גידול ב-ARR של בין 100% ל-200% יזכה במענק בגובה 2 משכורות, (3) גידול ב-ARR של בין 200% ל-500% יזכה במענק בגובה 3 משכורות, ו- (4) גידול ב-ARR של 500% ומעלה יזכה במענק בגובה 4 משכורות. הגידול ב-ARR יחושב על ידי השוואת ה-ARR בהתבסס על ההכנסה החוזרת החודשית (Monthly Recurring Revenues "MRR") בחודש דצמבר בשנה מסוימת לעומת ה-ARR בהתבסס על ה-MRR בחודש דצמבר לשנה הקודמת.

יצוין כי על אף שאופיר זכאי למענק שנתי לשנת 2021 בגובה שתי משכורות חודשיות, הודיע אופיר לחברה על ויתור בלתי חוזר מרצונו של 50% מהמענק הנ"ל. כמו כן, אופיר ויתר על העלאה שנתית בשנת 2022 בשכרו החודשי, על אף זכאותו.

להלן תנאי העסקת עמית, דירקטור בחברה

מר עמית כוכבי ("עמית") מכהן בחברה כסמנכ"ל פיתוח אסטרטגיית צמיחה.

ביום 1.7.2021 עודכן תנאי העסקתו של עמית, כמפורט להלן: מר עמית יהיה זכאי ל- (א) שכר חודשי אשר יעמוד על סך של 39 אלף שח לחודש אשר יעלה בכל 12 חודשים בשיעור של 10% (אולם בכל מקרה לא יחרוג מתקרת השכר הקבועה מדיניות התגמול של החברה), (ב) מענק שנתי של עד 4 משכורות חודשיות, בהתאם לעמידה ביעדים הבאים הנוגעים לגידול בהכנסה החוזרת השנתית של החברה ("ARR") ("Annual Recurring Revenues"): (1) גידול ב-ARR של בין 50% ל-100% יזכה במענק בגובה משכורת אחת, (2) גידול ב-ARR של בין 100% ל-200% יזכה במענק בגובה 2 משכורות, (3) גידול ב-ARR של בין 200% ל-500% יזכה במענק בגובה 3 משכורות, ו- (4) גידול ב-ARR של 500% ומעלה יזכה במענק בגובה 4 משכורות. הגידול ב-ARR יחושב על ידי השוואת ה-ARR בהתבסס על ההכנסה החוזרת החודשית (Monthly "MRR") ("Recurring Revenues") בחודש דצמבר בשנה מסוימת לעומת ה-ARR בהתבסס על ה-MRR בחודש דצמבר לשנה הקודמת.

עמית זכאי למענק שנתי לשנת 2021 בגובה שתי משכורות חודשיות במהלך שנת 2022 הודיע עמית על ויתור מרצונו על 50% מהמענק הנ"ל. כמו כן, עמית ויתר על העלאה שנתית בשנת 2022 בשכרו החודשי, על אף זכאותו.

באור 21: - יתרת עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך)

ג. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

הרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	2022
אלפי דולר		
4	28	16

יתרה בגין שכר שוטף דירקטור

באור 22: - אירועים לאחר תאריך הדוח

1. הענקת אופציות לעובדים

במסגרת תוכנית האופציות הוענקו במהלך חודש ינואר 2023 אופציות ל- 6 ניצעים:

- 4 עובדים (מתוכם עובד נושא משרה) – הוענקו סך אופציות של 158,100 אופציות.
- 2 יועצים – הוענקו סך אופציות של 3,000 אופציות.

להלן עיקר תנאי האופציות:

מחיר מימוש – 143.8 אג' (הגבוה מבין מחיר הסגירה ביום שלפני הענקה או ממוצע 30 ימי המסחר הקודמים ליום הענקה בתוספת פרמייה של 20%).
תקופת הבשלה – 3 שנים.

שווי כל אופציה הינה כ- 0.5 דולר.

פרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד

תקנה 38 - הערכת שווי מהותית או מהותית מאוד שביצעה החברה לחברה אין הערכת שווי מהותית.

תקנה 19 - דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון
מצבת ההתחייבויות של החברה כפי שפורסמה על ידי החברה בסמוך לפרסום דוח תקופתי זה מהווה חלק בלתי נפרד מדוח זה.

תקנה 10א - תמצית דוחות על הרווח והפסד לכל אחד מהחציונים של שנת 2022 באלפי דולר

סה"כ	מחצית שניה	מחצית ראשונה	
857	382	475	הכנסות
445	205	240	עלות ההכנסות
412	177	235	רווח גולמי
1,281	553	728	הוצאות מחקר ופיתוח
1,057	321	736	הוצאות מכירה ושיווק
1,231	559	672	הוצאות הנהלה וכלליות
(3)	(2)	(1)	הכנסות אחרות
3,566	1,666	1,900	הפסד תפעולי
(290)	245	(535)	הכנסות (הוצאות) מימון
1,321	1,673	(352)	רווח (הפסד) משיערוך כתבי אופציות לפי שווי הוגן
1,031	1,918	(887)	סך הכנסת (הוצאת) מימון
(2,123)	664	(2,787)	רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה
(1)	(2)	1	מיסים על הכנסה
(2,122)	666	(2,788)	רווח (הפסד) נקי
(0.319)	0.1	(0.42)	רווח (הפסד) נקי למניה (בדולר)

תקנה 11 - השקעות החברה בחברות בת ובחברות כלולות מהותיות המוחזקות במישרין על ידי החברה לתאריך הדוח
על המצב הכספי

ערבויות שניתנו	הלוואות ושטרי הון		היקף ההשקעה	מחזיקים אחרים בלמעלה מ- 25% מהון המניות/כוח ההצבעה/סמכות למנות דירקטורים	שיעור החזקה בהון, בהצבעה ובסמכות למנות דירקטורים	סה"כ ע.ג של המניות המוחזקות	מספר המניות המוחזקות	סוג מניות	שם חברה
	תנאי מימון	יתרה							
-	-	-	-	אין	100%	0.01\$	500	מניות רגילות	שמיים ארה"ב

תקנה 12 - שינויים בהשקעות בחברות בת ובחברות כלולות מהותיות בתקופת הדוח
בתקופת הדוח לא חלו שינויים בהשקעות החברה בכל חברת בת ובכל חברה כלולה שלה.

תקנה 13 - הכנסות של חברות בת וחברות כלולות והכנסות מהן

שם החברה	רווח (הפסד) אלפי דולר	דיבידנד אלפי דולר	דמי ניהול אלפי דולר	הכנסות (הוצאות) ריבית אלפי דולר
שמיים ארה"ב	7.5	-	-	-

תקנה 14 - רשימת הלוואות

מתן הלוואות אינו אחד מעיסוקיה העיקריים של החברה.

תקנה 20 - מסחר בבורסה

בתקופת הדוח נרשמו למסחר 50,589 מניות רגילות של החברה עקב מימוש כתבי אופציה לא סחירים.

בחודש יוני 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור בבורסה ומניותיה החלו להיסחר במסגרת "הרשימה הראשית". למיטב ידיעת החברה, כאשר חברה חדלה מלעמוד בתנאים הנדרשים על פי תקנון הבורסה להיסחר ברשימה הראשית (תנאים שעניינם שווי החזקות ציבור מינימאלי ושיעור מינימאלי של החזקות ציבור), עלולה אותה חברה לעבור לרשימה הקרויה "רשימת השימור", שם מתקיים המסחר במתכונת מצומצמת. מעבר לכך, בהתאם לתקנון הבורסה, נייר ערך הנסחר ברשימת השימור, יימחק מן הרישום למסחר בבורסה אם חלפו 48 חודשים מהמועד בו חדל להיסחר במסגרת הרשימה הראשית ולא התקיימו התנאים לחידוש המסחר בו ברשימה הראשית. בדיקת העמידה בתנאים נעשית בהתבסס על נתונים לימים 30 ביוני ו-31 בדצמבר, וככלל לפני המעבר ניתנת לחברה אורכה של 6 חודשים לשם הסדרת עמידתה בתנאי הסף. למיטב בדיקת החברה, בהתבסס על הנתונים ליום 31.12.2022, החברה אינה עומדת בתנאי הסף לעניין שווי החזקות ציבור מינימאלי. יחד עם זאת, היות ובהתאם להנחיות הבורסה, ההוראות הנ"ל לעניין עמידה בתנאים הנדרשים למסחר ברשימה הראשית לא חלות על חברת מו"פ (כהגדרתן בהנחיות) במשך תקופה של 4 שנים מהמועד בו נרשמו לראשונה ניירות ערך שלה למסחר בבורסה, אזי למיטב הבנת החברה, לא התקבלה בידי החברה התראה מאת הבורסה בדבר אי עמידתה בתנאי הסף לעניין שווי החזקות ציבור מינימאלי כאמור, וזאת בהתחשב בכך שהחברה נחשבת ל- "חברת מו"פ". על כן, למיטב הבנת החברה, כל עוד תמשיך החברה להיחשב ל- "חברת מו"פ", לא יחולו עליה ההוראות הנ"ל לעניין העברת מניותיה לרשימת השימור, וזאת עד לחודש יוני 2025.

תקנה 21 - תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

להלן יפורטו, התגמול שניתן: (א) לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בתאגיד בשליטתה, בקשר עם כהונתם בחברה או בתאגיד בשליטתה, על ידי החברה או על ידי אחר, (ב) לכל אחד משלושת נושאי המשרה הבכירה בעלי התגמולים הגבוהים ביותר בחברה (אשר לא נמנו על חמשת מקבלי התגמולים הנזכרים בסעיף קטן (א) לעיל) אשר ניתנו להם בקשר עם כהונתם בחברה, ו- (ג) לכל אחד מבעלי העניין בחברה (אשר לא נמנו עם מקבלי התגמולים הנזכרים בסעיפים קטנים (א) ו- (ב) לעיל), למעט חברה בת של החברה, אם התגמולים ניתנו להם על ידי החברה או על ידי תאגיד בשליטתה, בקשר עם שירותים שנתנו כבעלי תפקידים בחברה או בתאגיד בשליטתה, בין אם מתקיימים יחסי עובד-מעביד ובין אם לאו ואף אם בעלי העניין אינם נושאי משרה בכירה (יחדיו: "תגמולים").¹

¹ לפרטים בדבר תנאי הכהונה וההעסקה של ה"ה אופיר פלדי, עמית כוכבי ודרור יעקבי ראו סעיפים 1.3.1(1), 1.3.1(2) ו- 1.3.1(3), לפרק ח' בתשקיף, בהתאמה, אשר נכללים בזאת על דרך ההפניה. יצוין כי נכון למועד פרסום הדוח, היקף משרתו של מר כוכבי כסמנכ"ל פרויקטים אסטרטגיים הינו 50% וועדת התגמול ודירקטוריון החברה אישרו ואשררו, למען הזהירות, את עדכון שכרו כך שזה יעמוד על 19.5 אלף ש"ח לחודש החל מיום 1.1.2023, בכפוף לאישור האסיפה הכללית. לפרטים בדבר הקצאת כתבי אופציה (לא סחירים) של החברה למר יעקבי בתקופת הדוח ראו דוח הצעה פרטית מיום 4.1.2022 (מס' אסמכתא 2022-01-002319), אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה. לפרטים בדבר הקצאת כתבי אופציה (לא סחירים) של החברה בתקופת מועד פרסום הדוח למר יעקבי וגב' אורית שמש ראו דוח הצעה פרטית מיום 3.1.2023 (מס' אסמכתא 2023-01-002148), אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה. תגמול דירקטורים: כל הדירקטורים בחברה (למעט ה"ה אופיר פלדי ועמית כוכבי, אשר מכהנים בתפקידים נוספים, במקביל לכהונתם כדירקטורים), זכאים לגמול הקבוע, בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני) התש"ס-2000 ("תקנות הגמול"), כפי שיתעדכן מעת לעת ובהתאם לדרגת החברה, כפי שתהיה מעת לעת. לעניין זה יכול שיובא בחשבון האם הדירקטור הינו מומחה, בהתאם להגדרת "דירקטור חיצוני מומחה" בתקנות הגמול. כמו כן, הדירקטורים האמורים

סה"כ (באלפי דולר)	תגמולים אחרים (באלפי דולר)	תגמולים בעבור שירותים (באלפי דולר)*							פרטי מקבל התגמולים			
	דמי שכירות/ אחר	אחר (רכב)	עמלה	דמי יעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות	מענק	שכר	שיעור החזקה בהון התאגיד**	היקף המשרה	תפקיד	שם
277	-	29	-	-	-	-	-	248	54.19%	100%	מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון	אופיר פלדי
227	-	15	-	-	-	-	-	212	-	100%	דירקטור ומנהל פעילות ישראל	עמית כוכבי
247	-	-	-	-	-	-	-	247	-	100%	סמנכ"ל מוצר וטכנולוגיות	דורר יעקבי
32	-	-	-	32	-	-	-	-	-	בהיקף משתנה בהתאם לצורך	חשבת	אורית שמש
13	-	-	-	13	-	-	-	-	-		סמנכ"לית כספים	יעל הילמן רזמוביץ

* הסכומים הינם במונחי עלות לחברה.
** נכון למועד הדוח.

תקנה 21 א - זהות בעל השליטה

נכון למועד הדוח, בעל השליטה בחברה הינו מר אופיר פלדי.

תקנה 22 - עסקאות עם בעל שליטה או שלבעל השליטה יש בהן עניין אישי

לא בוצעו עסקאות עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורן, אשר החברה התקשרה בהן בשנת הדוח או במועד מאוחר לסוף שנת הדוח ועד למועד הגשת הדוח או שהן עדין בתוקף במועד הדוח, וזאת למעט, תנאי כהונתו והעסקתו של מר אופיר פלדי המפורטים בתקנה 21 לעיל.

תקנה 24 - החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

ראו דוח מיידי על מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה אשר פורסם על ידי החברה ביום 4.1.2023 (מס' אסמכתא 2023-01-002775) ונכלל בזאת על דרך ההפניה.

תקנה 24 א - הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המיירים למועד פרסום הדוח

לפרטים בדבר הון המניות הרשום, ההון המונפק והנפרע (לרבות מניות רדומות) וניירות הערך המיירים של החברה, ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים של החברה לשנת 2022.

תקנה 24 ב - מרשם בעלי המניות של החברה

לפרטים בדבר מרשם ניירות הערך של החברה ראו דוח מיידי על מצבת הון, הענקת זכויות לרכישת מניות ומרשמי ניירות ערך של התאגיד ושינויים בה מיום 16.3.2023 (מס' אסמכתא 2023-01-028005) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

תקנה 25 א - מען רשום

כתובת: רח' ז'בוטינסקי 9, בני ברק 5126417.

טלפון: 03-5094700

זכאים לחזור הוצאות בהתאם לתקנות הגמול. דרגת החברה בשנת הדוח הייתה א'. התשלום הכולל ששילמה החברה בגין גמול דירקטורים לדירקטורים הנ"ל בשנת 2022 הינו כ- 184 אלפי ש"ח. בנוסף, זכאים נושאי המשרה המפורטים בטבלה לעיל וכן הדירקטורים הנ"ל להיכלל בפוליסת ביטוח נושאי משרה של החברה ולקבלת כתב פטור והתחייבות לשיפוי כמפורט בתקנה 29 א להלן.

תקנה 26 - הדירקטורים של החברה?

שם	אופיר פלדי, מנכ"ל ויו"ר הדירקטוריון
מספר זהות	021778469
תאריך לידה	19.7.1983
מען להמצאת כתבי בית דין	הנגב 61, יבנה
נתינות	ישראלי
חברות בועדה או ועדות של הדירקטוריון	-
דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני	-
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית	כשירות מקצועית
עובד התאגיד/חברה-בת/חברה קשורה/בעל ענין והתפקיד שהוא ממלא	כן - עובד חברת הבת שמייס ארה"ב
תאריך תחילת כהונה כדירקטור	6.1.2015
השכלה, לרבות המקצועות או התחומים בהם נרכשה ההשכלה	תואר ראשון במדעי המדינה מאוניברסיטת חיפה תואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטאות תל אביב ונורת'ווסטרן
תעסוקה בחמשת השנים האחרונות ופירוט תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור	מנכ"ל החברה ושמייס ארה"ב תאגידים בהם משמש כדירקטור : שמייס ארה"ב
קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה	-

שם	עמית כוכבי, דירקטור וסמנכ"ל פרויקטים אסטרטגיים
מספר זהות	043173327
תאריך לידה	26.7.1981
מען להמצאת כתבי בית דין	הצבעוני 20א, תל מונד
נתינות	ישראלי
חברות בועדה או ועדות של הדירקטוריון	-
דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני	-
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית	כשירות מקצועית
עובד התאגיד/חברה-בת/חברה קשורה/בעל ענין והתפקיד שהוא ממלא	כן - סמנכ"ל פרויקטים אסטרטגיים
תאריך תחילת כהונה כדירקטור	1.10.2017
השכלה, לרבות המקצועות או התחומים בהם נרכשה ההשכלה	BA בפסיכולוגיה ומנהל עסקים מהמרכז הבינתחומי הרצליה MBA מהמרכז הבינתחומי בהרצליה
תעסוקה בחמשת השנים האחרונות ופירוט תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור	מנהל פעילות ישראל בחברה. החל מאז - 1.1.2023 מכהן כסמנכ"ל פרויקטים אסטרטגיים.
קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה	תאגידים בהם משמש כדירקטור : עושים שינוי, שמייס וארץ בע"מ (חל"צ).
	-

שם	שחר בוצר, דירקטור
מספר זהות	061109138
תאריך לידה	2.7.1982
מען להמצאת כתבי בית דין	תירוש 50, שוהם
נתינות	ישראלי
חברות בועדה או ועדות של הדירקטוריון	-
דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני	-

² ככל שלמי מהדירקטורים ניסיון, מומחיות או מיומנות בנושא אבטחת מידע או סייבר, הדבר צוין באופן נפרד.

בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית	כשירות מקצועית
עובד התאגיד לחברה-בת לחברה קשורה לבעל ענין והתפקיד שהוא ממלא	-
תאריך תחילת כהונה כדירקטור	28.12.2016
השכלה, לרבות המקצועות או התחומים בהם נרכשה ההשכלה	תואר ראשון בכלכלה ובתקשורת מאוני' ת"א
תעסוקה בחמשת השנים האחרונות ופירוט תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור	שותף מנהל Good Company VC (2021-יזם) שותף מנהל – 2b Community (2014-2020) שותף מנהל קרן Good Company (2020-2022) תאגידים בהם משמש כדירקטור: Good Company, TaTiO, Mellie, Jotit, Agave, Healthee עושים שינוי, שמיים וארץ בע"מ (חל"צ)
קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה	-

שם	עדי פונדק מינץ, דירקטור
מספר זהות	058876947
תאריך לידה	15.07.1964
מען להמצאת כתבי בית דין	רח' יעקב חזן 11, דירה 13, תל-אביב 6939072
נתינות	ישראלית
חברות בוועדה או ועדות של הדירקטוריון	-
דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני	-
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית	כשירות מקצועית
עובד התאגיד לחברה-בת לחברה קשורה לבעל ענין והתפקיד שהוא ממלא	-
תאריך תחילת כהונה כדירקטור	19/07/2021
השכלה, לרבות המקצועות או התחומים בהם נרכשה ההשכלה	Ohio State: BS Engineering Ohio State: BA Mathematics Weizmann Institute: Studies for Master in Neurobiology Yale University: World Fellow 2008 Insead: MBA 1997
תעסוקה בחמשת השנים האחרונות ופירוט תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור	יזם ומשקיע במשך מעל 20 שנה תאגידים שבהם משמש כדירקטור: מודל 9 תוכנה בע"מ.
ניסיון, מומחיות או מיומנות בנושא אבטחת מידע או סייבר	(היום - 2021) Dcoya Ltd - יועץ למנכ"ל
קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה	-

שם	אילנה גולן, דירקטורית בלתי תלויה
מספר זהות	017055773
תאריך לידה	25.01.1975
מען להמצאת כתבי בית דין	El Sereno Ct 1611, Los Altos, CA 94024, USA
נתינות	ישראלית
חברות בוועדה או ועדות של הדירקטוריון	ועדת ביקורת, ועדת לבחינת הדוחות הכספיים, ועדת תגמול
דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני	דירקטורית בלתי תלויה
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית	כשירות מקצועית
עובד התאגיד לחברה-בת לחברה קשורה לבעל ענין והתפקיד שהוא ממלא	-
תאריך תחילת כהונה כדירקטור	19.07.2021
השכלה, לרבות המקצועות או התחומים בהם נרכשה ההשכלה	BsC in Electrical Engineering department Technion Israel

CEO Golan Ventures Inc (היום - 2016)	תעסוקה בחמשת השנים האחרונות ופירוט תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור
תאגידים שבהם משמשת כדירקטורית: Homrun LLC	
-	קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה

תמר יסעור, דירקטורית חיצונית	שם
059764498	מספר זהות
24.08.1965	תאריך לידה
עצמון 59, מודיעין מכבים רעות	מען להמצאת כתבי בית דין
ישראלית, גרמנית	נתינות
ועדת ביקורת, ועדת לבחינת הדוחות הכספיים, ועדת תגמול דירקטורית חיצונית	חברות בועדה או ועדות של הדירקטוריון
מומחיות חשבונאית ופיננסית	דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני
-	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית
-	עובד התאגיד/חברה-בת/חברה קשורה/בעל עניין והתפקיד שהוא ממלא
24.08.2021	תאריך תחילת כהונה כדירקטור
תואר ראשון במנהל עסקים וסוציולוגיה, האוניברסיטה העברית בירושלים; תואר שני במנהל עסקים, התמחות בשיווק, האוניברסיטה העברית בירושלים.	השכלה, לרבות המקצועות או התחומים בהם נרכשה ההשכלה
יו"ר ישראלכרט (2021 - היום); יו"ר אינטו השקעות בע"מ (משנת 2019-ינואר 2021); דח"צית, מיטב דש השקעות בע"מ (אוקטובר 2019 - מרץ 2021); יו"ר אגודת הידידים, להקת מחול בת שבע (משנת 2019); חברה בחבר הנאמנים וחברה בוועד מנהל, ידידי מרכז רפואי רבין (משנת 2010); דירקטורית ובעלים של תמרפורמישן שירותי ייעוץ טרנספורמציה בע"מ (משנת 2019); דירקטורית ושותפה בפיתוח 3 פתרונות טכנולוגיים בע"מ (חברת ייעוץ לחברות הזנק) (משנת 2020); ייעוץ לחברות שונות (2019-2020); סמנכ"לית בכירה, ראש החטיבה לבנקאות דיגיטלית, בנק לאומי לישראל בע"מ (2019-2016); יו"ר תפוח - עמותה לקידום עידן המידע בישראל (ע"ר) (2018-2016).	תעסוקה בחמשת השנים האחרונות ופירוט תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור
-	קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה

ירון רוזן, דירקטור חיצוני	שם
023052871	מספר זהות
26.11.1967	תאריך לידה
ערבה 43, מכבים	מען להמצאת כתבי בית דין
ישראלי	נתינות
ועדת ביקורת, ועדת לבחינת הדוחות הכספיים, ועדת תגמול דירקטור חיצוני	חברות בועדה או ועדות של הדירקטוריון
כשירות מקצועית	דירקטור בלתי תלוי/ דירקטור חיצוני
-	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/ כשירות מקצועית
-	עובד התאגיד/חברה-בת/חברה קשורה/בעל עניין והתפקיד שהוא ממלא
19.5.2021	תאריך תחילת כהונה כדירקטור
תואר ראשון בכלכלה דו חוגי - אוניברסיטת בר אילן תואר שני בלימודים אסטרטגיים, האוניברסיטה של חיל האוויר האמריקאי, ארה"ב	השכלה, לרבות המקצועות או התחומים בהם נרכשה ההשכלה
בוגר קורס בכירים ללימודי טרור של המרכז הבינתחומי בהרצליה	
דירקטור מוסמך מטעם אוניברסיטת תל אביב	
טוקה - מייסד שותף ודירקטור החל מינואר 2022. אילומינט - מייסד שותף ויו"ר החל ממאי 2022.	תעסוקה בחמשת השנים האחרונות ופירוט תאגידים נוספים בהם משמש כדירקטור
לשעבר ראש מטה הסייבר באגף התקשוב וההגנה בסייבר	ניסיון, מומחיות או מיומנות בנושא אבטחת מידע

או סייבר	
קרבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה	-

תקנה 26א - נושאי משרה בכירה³

שם	דרור יעקבי, סמנכ"ל מוצר וטכנולוגיות
מספר זהות	040867921
תאריך לידה	27.11.1980
תאריך תחילת כהונה כנושא משרה	20.03.2019
תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה של החברה או של בעל עניין בה	סמנכ"ל מוצר וטכנולוגיות
קרבה משפחתית לנושא משרה בכיר אחר או בעל עניין אחר בחברה	-
השכלה	תואר ראשון – BSc בהנדסת תעשייה וניהול – התמחות במערכות מידע מהטכניון – מכון טכנולוגי לישראל תואר שני – Executive MBA – מנהל עסקים תכנית מנהלים באוניברסיטת בן גוריון
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	סמנכ"ל מוצר וטכנולוגיות בחברה החל משנת 2019 Head of Products, Services Innovation Lead- באמדוקס בין השנים 2016-2019

שם	יעל הילמן רזמוביץ, סמנכ"לית כספים
מספר זהות	066691312
תאריך לידה	7.1.1985
תאריך תחילת כהונה כנושא משרה	7.6.2022
תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה של החברה או של בעל עניין בה	סמנכ"לית כספים
קרבה משפחתית לנושא משרה בכיר אחר או בעל עניין אחר בחברה	-
השכלה	בעלת תואר במנהל עסקים (התמחות בחשבונאות) מהמכללה למנהל ובעלת תעודת רואה חשבון. שותפה במשרד רו"ח ליאון אורליצקי החל משנת 2017.
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	

שם	אורית שמש, חשבת
מספר זהות	032165219
תאריך לידה	12.2.1975
תאריך תחילת כהונה כנושא משרה	01.09.2020
תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה של החברה או של בעל עניין בה	חשבת
קרבה משפחתית לנושא משרה בכיר אחר או בעל עניין אחר בחברה	-
השכלה	תואר ראשון בכלכלה מהאוניברסיטה הפתוחה
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	ייעוץ בתחום הכספי לחברות ציבוריות ופרטיות שונות כחשבת

שם	גיא מונרוב, מבקר פנים
מספר זהות	024163677
תאריך לידה	31.1.1969
תאריך תחילת כהונה כנושא משרה	8.9.2021
תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה של החברה או של בעל עניין בה	מבקר פנים
קרבה משפחתית לנושא משרה בכיר אחר או בעל עניין אחר בחברה	-
השכלה	בוגר מנהל עסקים התמחות בחשבונאות ומימון. רואה חשבון

³ ככל שלמי מנושאי המשרה ניסיון, מומחיות או מיומנות בנושא אבטחת מידע או סייבר, הדבר צוין באופן נפרד.

מוסמך.	
שותף במשרד לראיית חשבון, משמש כמבקר פנימי ראשי במספר ארגונים.	ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות

תקנה 26ב - מורשי חתימה של התאגיד

כל אחד מה"ה אופיר פלדי, עמית כוכבי ודרור יעקבי מהוים מורשי חתימה עצמאיים (כהגדרת מונח זה בסעיף 37(ד) לחוק ניירות ערך).

תקנה 27 - רואי החשבון של החברה

רואי החשבון של החברה הינם קוסט פורר גבאי את קסירר, מדרך מנחס בגין 144א', תל אביב.

תקנה 28 - שינוי בתקנון

בתקופת הדוח לא חלו שינויים בתקנון החברה.

תקנה 29 - החלטות והמלצות הדירקטוריון

במהלך תקופת הדוח ועד למועד פרסום דוח תקופתי זה, לא קיבל הדירקטוריון החלטות שאינן טעונות את אישור האסיפה הכללית בנושאים המפורטים בתקנה 29 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים), התש"ל-1970.

תקנה 29(ג) - החלטות אסיפה כללית מיוחדת

לא התקיימו אסיפות כלליות מיוחדות של בעלי המניות של החברה בתקופת הדוח.

תקנה 29א - החלטות החברה

לפרטים בדבר החלטת החברה להמשיך ו/או לחדש את התקשרות החברה בפוליסת ביטוח לנושאי משרה ראו דיווח מידי מיום 18.5.2022 (מס' אסמכתא 2022-01-049227) אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה. לפרטים בעניין פטור ושיפוי לנושאי משרה ראו סעיף 8.1.7 בפרק ח' לתשקיף אשר נכלל בזאת על דרך ההפניה.

שמות החותמים:

(1) אופיר פלדי, יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל _____

(2) עמית כוכבי, דירקטור וסמנכ"ל פרויקטים אסטרטגיים _____

30 במרץ, 2023

שמיים אימפרוב בע"מ

הצהרות מנהלים

הצהרת מנהל כללי

אני, אופיר פלדי, מצהיר כי:

- (1) בחנתי את הדוח התקופתי של שמיים אימפרוב בע"מ (להלן - "התאגיד") לשנת 2022 (להלן - "הדוחות");
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
- (4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

30 במרץ, 2023

אופיר פלדי,

מנכ"ל ויו"ר הדירקטוריון

הצהרת סמנכ"לית הכספים

אני, יעל הילמן רזמוביץ, מצהירה כי:

- (1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של שמיים אימפרוב בע"מ (להלן - "התאגיד") לשנת 2022 (להלן - "הדוחות");
- (2) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;
- (3) לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים 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

יעל הילמן רזמוביץ,
סמנכ"לית כספים